



REPORTE ANUAL

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

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

ESPECIFICACIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS TITULOS EN CIRCULACION:

ACCIONES COMUNES SERIE B	<u>497,709,214</u>
TOTAL ACCIONES AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009	<u><u>497,709,214</u></u>

CLAVE DE COTIZACIÓN: SIMEC

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

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

**REPORTE ANUAL QUE SE PRESENTA DE ACUERDO CON LAS DISPOSICIONES DE CARÁCTER
GENERAL APLICABLES A LAS EMISORAS DE VALORES Y A OTROS PARTICIPANTES DEL
MERCADO
AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2009**

INDICE

	<u>Página</u>
1. INFORMACIÓN GENERAL	
a) Glosario de Términos y Definiciones	3
b) Resumen Ejecutivo	3
c) Factores de Riesgo	5
d) Otros Valores Inscritos en el RNVI	17
e) Cambios Significativos a los Derechos de Valores inscritos en el RNVI	17
f) Destino de los Fondos	17
g) Documentos de Carácter Público	17
2. LA COMPAÑÍA	
a) Historia y Desarrollo de la Empresa	19
b) Descripción del Negocio	
i) Actividad Principal	22
ii) Canales de Distribución	23
iii) Patentes, Licencias, Marcas y Otros Contratos	23
iv) Principales Clientes	24
v) Legislación Aplicable y Situación Tributaria	25
vi) Recursos Humanos	26
vii) Desempeño Ambiental	27
viii) Información de Mercado	30
ix) Estructura Corporativa	36
x) Descripción de sus Principales Activos	38
xi) Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales	44
xii) Acciones Representativas del Capital Social	45
xiii) Dividendos	45
3. INFORMACIÓN FINANCIERA	
a) Información Financiera Seleccionada	45
b) Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación	50
c) Informe de Créditos Relevantes	53
d) Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora	54
i) Resultados de Operación	57
ii) Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital	66
iii) Control Interno	68
e) Estimaciones Contables Críticas	69
4. ADMINISTRACIÓN	
a) Auditores Externos	70
b) Operaciones con Personas Relacionadas y Conflicto de Intereses	71
c) Administradores y Accionistas	71
d) Estatutos Sociales y Otros Convenios	77
5. MERCADO ACCIONARIO	
a) Estructura Accionaria	83
6. PERSONAS RESPONSABLES	85
7 ANEXOS	
Carta de Responsabilidad	86
a) Carta de Responsabilidad del Auditor Externo,	
b) Carta de Responsabilidad de la Compañía	
c) Informe del Presidente del Comité de Auditoria y Practicas Societarias	
Estados Financieros Dictaminados	88

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 “Empresa”) es una sociedad (*sociedad anónima bursátil de capital variable*) constituida según las leyes de los Estados Unidos Mexicanos. La Empresa publica sus estados financieros en pesos mexicanos. Con anterioridad al 24 de octubre de 2006, Grupo Simec estaba constituida bajo el régimen de sociedad anónima de capital variable, o “S.A. de C.V.” El cambio de régimen de Grupo Simec se produjo como resultado de una reforma a sus estatutos sociales con el objeto de adecuarlos a lo dispuesto por la nueva Ley del Mercado de Valores. En este Informe Anual, las referencias a “pesos” o “Ps.” son a pesos mexicanos y las referencias a “dólares Americanos” o “dólares” o “\$” son a dólares de los Estados Unidos. Este Informe Anual contiene conversiones de ciertos montos en pesos a dólares de E.U. al tipo de cambio especificado únicamente para la conveniencia del lector. Estas conversiones no deben considerarse declaraciones de que los montos en pesos actualmente representan tales montos en dólares de E.U. o puedan ser convertidos a dólares de E.U. al tipo de cambio indicado. Salvo que se indique lo contrario, los montos en dólares de E.U. que han sido convertidos a pesos a un tipo de cambio de Ps. 13.0587 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 2009 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 28 de Junio del 2010 fue de Ps. 12.6967 por \$1.00 dólar.

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

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

b). Resumen Ejecutivo

Los estados financieros consolidados de la Compañía se preparan de conformidad con las Normas Mexicanas de Información Financiera (NIF), las cuales difieren en aspectos significativos de los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos (“PCGA de E.U.”). Los estados financieros consolidados por los años terminados el 31 de diciembre de 2007, 2008 y 2009 se obtuvieron del dictamen de

Mancera, S.C., miembro de Ernst & Young Global. Los estados financieros consolidados de SimRep y sus subsidiarias de los años terminados el 31 de diciembre de 2008 y 2009 fueron dictaminados por Ernst & Young LLP., Los estados financieros de Corporación Aceros DM., y sus subsidiarias de los años terminados el 31 de diciembre de 2008 y 2009 fueron dictaminados por Marcelo de los Santos, S. C., miembro de Moore Stephens International.

Parte de la información de mercado y demás información estadística utilizada en este Prospecto 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 leídos conjuntamente con los estados financieros consolidados.

A partir del 1 de enero de 2008 y como resultado de la adopción de la NIF B-10, Efectos de la inflación, dejamos de reconocer los efectos de la inflación en nuestra información financiera correspondiente al ejercicio de 2008, sin embargo, en el caso de nuestra información financiera presentada por el año que terminó el 31 de diciembre de 2007, ésta se presenta expresada en pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2007, última fecha en que aplicamos el método integral de reexpresión. Lo anterior es debido a que la inflación anual en México, medida con base en el índice nacional de precios al consumidor (INPC) publicado por el Banco de México, tuvo niveles inflacionarios durante 2005, 2006 y 2007 de 3.3%, 4.1% y 3.8%, respectivamente; y de forma acumulada, por dichos años de 11.6 %. Estos niveles de inflación generaron las condiciones económicas necesarias para modificar el entorno económico en el que opera la Compañía de inflacionario a no inflacionario, según lo establecido en la NIF B-10.

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

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

AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE

	2005	2006	2007	2008	2009
	(Millones de pesos, a excepción de los datos de acciones)				
Información del Estado de Resultados:					
<i>NIF Mexicanas:</i>					
Ventas	13,893	23,515	24,106	35,185	19,232
Netas.....					
Utilidad (Pérdida) de Operación.....	1,690	3,031	2,184	3,115	(786)
Resultado Integral de Financiamiento.....	(155)	(63)	41	(175)	(96)
.....					
Deterioro de los Activos de larga duración					(2,368)
Otros (Gastos) Ingresos					30
Utilidad (Pérdida) de las operaciones antes de impuestos, participación de los trabajadores en las utilidades y participación minoritaria	1,523	3,007	2,246	2,936	(3,221)

AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE

	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>
	(Millones de pesos, a excepción de los datos de acciones)				
Impuesto sobre la renta y participación de los trabajadores en las utilidades	133	609	621	1,036	(2,045)
Utilidad (Pérdida) Neta	1,390	2,398	1,625	1,900	(1,175)
Participación Minoritaria	19	220	96	104	(852)
Participación Mayoritaria	1,371	2,178	1,529	1,796	(323)
Utilidad (Pérdida) Neta por Acción	3.31	5.18	3.27	3.70	(0.65)
Promedio ponderado de acciones en circulación (000's).....	413,790	420,340	468,228	484,904	497,709

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

c). Factores de Riesgo

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

Riesgos relacionados con las actividades de la Compañía

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

En el pasado, los precios de las materias primas necesarias para las operaciones de producción de la Compañía han fluctuado en forma significativa y cualquier aumento substancial en dichos precios podría afectar en forma adversa los márgenes de la misma. Históricamente, durante los períodos de incremento en los precios de la chatarra, el mineral de hierro, las aleaciones, el coque y el resto de las materias primas más importantes, la industria siderúrgica ha intentado mantener sus márgenes de rentabilidad al trasladar a sus clientes los aumentos en los costos de dichas materias primas a través de aumentos en los precios de sus productos. En el 2009 los precios de la chatarra disminuyeron un 24%, mientras que se incrementaron en términos reales aproximadamente 57% en 2008, los precios de las ferroaleaciones se incrementaron aproximadamente 19% en 2008 y disminuyeron un 43% en 2009, los precios de la electricidad se incrementaron en términos reales aproximadamente el 17% y 36% en 2009 y 2008 respectivamente y los precios del gas se incrementaron aproximadamente un 28% en 2008 y disminuyeron el 10% en 2009.

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

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

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

trastornos en las operaciones actuales;

distracción de recursos y tiempo por parte de la administración;

menor capacidad para mantener estándares, controles, procedimientos y políticas uniformes;

dificultad para administrar una empresa de mayor tamaño;

mayor probabilidad de que ocurran conflictos o litigios laborales, comerciales o en materia regulatoria relacionados con la nueva empresa;

posibles responsabilidades frente a los participantes en las asociaciones o frente a terceros;

dificultad para competir con otras empresas con mayores recursos financieros para llevar a cabo adquisiciones y concretar otras oportunidades de crecimiento, y

dificultad para integrar las operaciones y el personal de las empresas adquiridas a las operaciones actuales.

La Compañía requiere de importantes cantidades de capital. Entre otras cosas, la Compañía requiere de capital para adquirir nuevo equipo, proporcionar mantenimiento a su equipo actual y cumplir con las leyes y reglamentos en materia ambiental. Es posible que la Compañía no pueda financiar sus inversiones en activos con los flujos de efectivo generados por sus operaciones o mediante la contratación de deuda. Asimismo, es posible que la Compañía tenga que contratar deuda para financiar sus operaciones, la cual podría incluir diversas obligaciones o restricciones para desarrollar sus operaciones en la forma en la que actualmente las desempeña. En el supuesto de que la Compañía no pueda financiar sus requerimientos de capital, podría verse en la imposibilidad de implementar su plan de negocios.

La Compañía tiene la intención de continuar implementando una estrategia de crecimiento cuyo éxito dependerá en parte de su capacidad para adquirir instalaciones adicionales e integrarlas a sus operaciones actuales. Algunas de dichas adquisiciones podrían efectuarse en el extranjero. Todas las adquisiciones conllevan una serie de riesgos especiales que podrían afectar en forma adversa las actividades, la situación financiera y los resultados de operación de la Compañía, incluyendo la distracción de la atención de la administración, la asimilación e integración de las operaciones y el personal de las instalaciones adquiridas, la asunción de pasivos relacionados con el personal proveniente de dichas instalaciones, y la posible pérdida de empleados clave. La Compañía no puede garantizar que las adquisiciones que efectúe no tendrán un efecto adverso y significativo sobre la misma, ni que dichas adquisiciones darán como resultado una mejoría en sus operaciones. La Compañía no puede predecir si en futuro próximo se propondrá y llevará a cabo alguna adquisición adicional, ni los términos en los que en su caso se efectuará dicha adquisición. En el supuesto de que la Compañía decida llevar a cabo alguna adquisición significativa, la misma podría verse obligada a contratar líneas de crédito, emitir valores de deuda adicionales o emitir acciones, lo cual podría diluir aún más las participaciones accionarias de sus accionistas. No existe garantía de que la Compañía logrará obtener financiamiento a través de la emisión de acciones o valores representativos de deuda con el objeto de llevar a cabo dichas adquisiciones.

Es posible que la Compañía no logre integrar exitosamente a sus operaciones las adquisiciones recientes.

En 2005 la Compañía e Industrias CH, adquirieron el 100% de las acciones representativas del capital social de Republic, un productor estadounidense de aceros especiales. La Compañía, en su carácter de accionista mayoritario de SimRep, adquirió a través de esta última el 50.2% de las 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. En mayo de 2008, la Compañía adquirió la totalidad de las acciones representativas del capital social de Corporación Aceros DM, S.A. de C. V. y ciertas afiliadas (Grupo San). 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 ubicadas en San Luis Potosí, México. Las plantas tienen capacidad para producir un promedio anual de 700 mil toneladas de producto terminado y cuenta con aproximadamente 1,450 empleados. El éxito futuro de la Compañía dependerá en parte de su capacidad para integrar exitosamente las operaciones de Republic y Grupo San a sus operaciones históricas. Además, aun cuando

hasta ahora la Compañía no ha detectado ningún problema significativo relacionado con los activos adquiridos conforme a lo antes descrito, no existe garantía de que en el futuro no surgirán problemas o de que, en su caso, los costos derivados de dichos problemas no serán significativos.

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

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

La mayor parte de nuestras ventas se realizan en los Estados Unidos de América y Canadá en 2008 y tenemos una fuerte competencia de otros productores de acero en los Estados Unidos de América y Canadá. Durante el año de 2009, aproximadamente el 63% de las ventas de la Compañía se efectuaron en México (incluyen 6% de exportaciones), donde existe una fuerte competencia de parte de otros productores nacionales de acero. Varios de los competidores mexicanos de la Compañía han comenzado a implementar planes de modernización y ampliación, incluyendo la instalación de equipo y capacidad de producción para ciertos productos que competirán con los de la Compañía. En la medida en que estos productores se vuelvan más eficientes, la Compañía podría verse sujeta a una mayor competencia de parte de los mismos y perder participación de mercado. Además, la Compañía se enfrenta a competencia de parte de los productores internacionales de acero. El aumento en la competencia internacional, especialmente si va acompañado de una capacidad de producción excesiva, podría obligar a la Compañía a reducir sus precios o a ofrecer mayores servicios con el correspondiente incremento en costos, lo cual podría reducir sus márgenes brutos y su utilidad neta.

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

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

En septiembre de 2001 el gobierno mexicano estableció un arancel del 25% sobre las importaciones de todos los productos de acero iguales a los de la Compañía provenientes de cualquier país con excepción de aquellos con los que México tiene celebrado un tratado de libre comercio, como es el

caso de los Estados Unidos. En abril de 2002, el gobierno incrementó este arancel al 35%. Dicho arancel ha disminuido con el tiempo y actualmente es del 7%. No existe garantía de que este arancel no se reducirá o eliminará en el futuro, o de que los países que deseen exportar productos de acero a México no impondrán aranceles similares a los productos de exportación mexicanos, por lo que en caso de que se aprobaran podrían tener un efecto adverso en los resultados de operación de la Compañía.

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

La Compañía necesita recibir de sus subsidiarias en México fondos suficientes para cubrir una parte substancial de sus requerimientos de flujo de efectivo internos, incluyendo el flujo de efectivo necesario para llevar a cabo sus planes de inversión y cubrir el servicio de las obligaciones financieras que asuma en el futuro. En consecuencia, el flujo de efectivo de la Compañía se verá afectado en forma adversa si la misma no recibe dividendos y otros ingresos de parte de sus subsidiarias. La capacidad de la mayoría de las subsidiarias de la Compañía para pagar dividendos y otras distribuciones a la misma puede verse sujeta a restricciones derivadas de las obligaciones de deuda que asuma, o de la ley. Cualquier disminución en dicho flujo de efectivo podría afectar a la Compañía en forma adversa y significativa.

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

Al 31 de diciembre de 2009, aproximadamente el 52% de los trabajadores mexicanos y el 82% de los trabajadores extranjeros de la Compañía estaban afiliados a sindicatos. Normalmente la Compañía negocia un contrato colectivo de trabajo para cada una de sus plantas en lo individual por lo que respecta a las plantas localizadas en México. Los salarios previstos en los contratos colectivos de trabajo se revisan anualmente, y el resto de los términos de dichos contratos se revisan cada dos años. Cualquier falta de consenso para la celebración de nuevos contratos colectivos de trabajo o la renegociación de los contratos existentes podría dar lugar a huelgas, paros u otros disturbios laborales. Estos posibles conflictos laborales podrían tener un efecto adverso significativo sobre los resultados de operación y la situación financiera de la Compañía. Los paros, las huelgas o la negociación de aumentos substanciales en los salarios podrían reducir las ventas o incrementar los costos de la Compañía y, por tanto, afectar en forma significativa sus actividades.

Las operaciones de la planta de la Compañía en Lackawanna, Nueva York, dependen de su derecho a utilizar las propiedades y los activos de una planta vecina propiedad de Tecumseh Redevelop Inc.. La terminación de cualquiera de dichos derechos podría interrumpir las operaciones de la Compañía y tener un efecto adverso significativo sobre sus resultados de operación y su situación financiera.

Las operaciones de la planta de la Compañía en Lackawanna, Nueva York, dependen de ciertas servidumbres de paso y otros derechos contractuales otorgados, incluyendo, entre otros, el derecho a utilizar ciertos gaseoductos para oxígeno, cuartos de máquinas, equipo eléctrico y sistemas de distribución de agua, gas natural y aire comprimido. La Compañía tenía un acuerdo con Mittal Steel Company, NV (Mittal), hasta el 30 de abril de 2009. En 2009, Mittal vendió su planta de Lackawanna a Tecumseh Redevelopment, Inc. (Tecumseh) por lo que estamos negociando la prórroga de estos servicios e instalaciones con Tecumseh. Se está negociando la prórroga hasta el 30 de abril de 2010, con renovaciones automáticas por períodos de tres meses. Si Tecumseh decide dejar de suministrar estos servicios, está obligado a avisar a la Compañía con sesenta días de anticipación y a presentarnos un escrito noventa días antes de la fecha en que decida suspender el suministro de estos servicios. En el plazo de treinta días después de haber recibido cualquier aviso, la Compañía puede ejercitar el derecho a comprar a Tecumseh la planta de agua a valor de mercado de acuerdo al valor promedio determinado entre tres valuadores independientes. Estos derechos son esenciales para el uso y la operación de la planta de Lackawanna. En caso de que cualquiera de dichos derechos se dé por terminado, la Compañía podría verse obligada a discontinuar la totalidad o una parte de las operaciones de la planta de Lackawanna. En virtud de que los productos fabricados por la planta de Lackawanna no se producen en ninguna de las otras plantas de la Compañía, la interrupción de la producción en dicha planta podría ocasionar una importante pérdida de ingresos y dañar las relaciones de la Compañía con sus clientes.

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

Las ventas de la Compañía en los Estados Unidos están concentradas entre un número relativamente pequeño de clientes. Cualquiera de los principales clientes de la Compañía podría dejar de comprar los productos de la misma o reducir en forma significativa sus volúmenes de compra en cualquier momento. Durante el año 2008, las ventas de productos efectuadas directamente por la Compañía a su cliente, U.S. Steel, representaron el 11% y en 2009 estas fueron menores al 1% de los ingresos de la Compañía, y el 20% de los ingresos en los Estados Unidos en 2008, mientras que en el 2009 estos fueron menores al 1%. En el año de 2009 y 2008, las ventas de productos efectuadas por la Compañía a los diez principales clientes ascendió aproximadamente al 39% y 54% respectivamente de los ingresos consolidados de la Compañía y el 16% y 31% en 2008 y 2009 de los ingresos en los Estados Unidos respectivamente. Cualquier trastorno en las ventas a cualquiera de estos clientes podría afectar en forma adversa el flujo de efectivo y los resultados de operación de la Compañía. En el 2009 las ventas al sector automotriz reflejaron una disminución del 37% para la subsidiarias en los Estados Unidos, así como también una drástica caída en uno de nuestros clientes del sector de energía como los es U.S Steel, cuyos ingresos en el 2008, ascendieron aproximadamente a \$ 350 millones y que en el 2009 estos fueron menores al 1% de nuestra ventas en Estados Unidos.

No existe garantía de que la Compañía logrará mantener sus niveles actuales de ventas a estos clientes, o de que logrará vender sus productos a otros clientes en términos favorables. La pérdida de cualquiera de los clientes principales de la Compañía, la disminución substancial de los volúmenes de compra por parte de dichos clientes, o el descuento en libros de cualquier cuenta a cargo de los mismos, afectaría en forma adversa las actividades, los resultados de operación, la liquidez y la situación financiera de la Compañía.

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

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

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

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

La mayoría de los clientes pertenecientes a la industria de las autopartes en México y los Estados Unidos exigen que la Compañía cuente con la certificación ISO 9001 o 14001. Actualmente todas las plantas en Estados Unidos de la Compañía que venden productos a clientes pertenecientes a la industria de las autopartes cuentan con la certificación ISO 9001 o 14001 conforme a lo exigido por dichos clientes.

En el supuesto de cancelación de dichas certificaciones, revocación de cualesquiera autorizaciones, o de que la Compañía no cumpla oportunamente con cualesquiera estándares adicionales necesarios, su capacidad para continuar abasteciendo a sus mercados, conservar a sus clientes actuales y atraer nuevos clientes podría verse afectada. Por ejemplo, la pérdida de estas certificaciones podría dar lugar a que los clientes rechacen los envíos de productos de la Compañía, lo cual podría afectar en forma significativa los ingresos y los resultados de operación de la misma.

En el mercado de Aceros Especiales y Perfiles Estructurales, todos los participantes deben satisfacer auditorias de calidad y obtener certificaciones con el objeto de obtener el estándar de “proveedor autorizado”. La industria automotriz ha puesto condiciones estrictas para el caso de producción de auto partes con la finalidad de asegurar la

calidad y seguridad a vehículos. Actualmente contamos con el estándar de proveedor autorizado para el caso de auto partes. Mantener estas certificaciones es crucial para preservar e incrementar la participación de la Compañía en el mercado, ya que estas condiciones podrían implicar un obstáculo para formar parte del mercado de Aceros Especiales y Perfiles Estructurales y no podemos garantizar que la Compañía logrará obtenerlas.

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

Las operaciones de la Compañía están sujetas a una amplia gama de leyes y reglamentos en materia del impacto sobre el aire, el agua, el suelo, las aguas subterráneas y la exposición a sustancias peligrosas. La Compañía no puede garantizar que sus operaciones cumplirán en todo momento con las leyes y reglamentos en materia ambiental. En el supuesto de incumplimiento de dichas leyes y reglamentos, la Compañía podría verse sujeta a la imposición de multas u otras sanciones, verse obligada a incurrir en gastos significativos para remediar el incumplimiento y/o verse obligada a cerrar las plantas que no cumplan con las mismas. Los inversionistas también deben tomar en consideración que las leyes y los reglamentos en materia ambiental son cada vez más estrictos y que es posible que en el futuro se promulguen nuevas leyes y reglamentos que obliguen a la Compañía a incurrir en pasivos y costos significativos para cumplir con las mismas. Además, la Compañía está obligada a obtener y mantener diversos permisos ambientales para operar sus plantas. La falta de obtención o pérdida de los permisos o las autorizaciones necesarias podría dar lugar a la imposición de multas o sanciones importantes a cargo de la Compañía o impedir la operación de sus plantas. Además, periódicamente la Compañía se ve involucrada en procedimientos legales iniciados por personas del sector privado o entidades gubernamentales en relación con cuestiones ambientales, incluyendo cuestiones relacionadas con presuntos daños a bienes o lesiones personales, los cuales podrían dar lugar a responsabilidades significativas que podrían afectar su comportamiento financiero. En la actualidad somos propietarios de un depósito de chatarra de acero en San Diego, California, el cual ha estado sujeto a acciones administrativas ambientales estatales y municipales.

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

La Compañía podría verse obligada a remediar la contaminación ocasionada por algunas de sus plantas y ha constituido una reserva para hacer frente a dichos pasivos. Sin embargo, la Compañía no puede garantizar que el monto de la reserva será suficiente para cubrir dichos pasivos, o que los gastos que efectúe en relación con cuestiones ambientales no serán substancialmente distintos de los presupuestados o no se incrementarán en el futuro. La falta de cumplimiento de cualesquiera obligaciones de remediación de la contaminación podría dar lugar al surgimiento de pasivos, la constitución de gravámenes, la imposición de multas y la necesidad de incurrir en gastos cuantiosos para subsanar los incumplimientos.

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

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

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

Al 31 de diciembre de 2009, Industrias CH, que está controlada por Rufino Vigil González, Presidente del Consejo de Administración de la Compañía, es propietaria de aproximadamente el 84% de las acciones representativas del capital social de la Compañía. Industrias CH designó y nombró a la totalidad de los

miembros actuales del Consejo de Administración de la Compañía, y está y seguirá estando en posición de nombrar a los consejeros futuros y ejercer el control y una influencia significativa sobre sus actividades y políticas, incluyendo la determinación de la fecha y el importe de cualesquiera dividendos. Los intereses de Industrias CH pueden ser muy distintos a los del resto de los accionistas de la Compañía. Además, como resultado del alto porcentaje de participación accionaria del que es titular Industrias CH, actualmente la liquidez de las acciones Serie B de la Compañía es limitada y ésta no puede garantizar que dicha liquidez se incrementará en forma significativa.

La Compañía ha celebrado ciertas operaciones con sus filiales

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

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

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

Nuestra deuda impositiva puede aumentar si la legislación fiscal y las regulaciones en los países en los cuales operamos cambia o puede ser sujeta a interpretaciones adversas.

Los impuestos a pagar por las compañías en los países en los cuales operamos son principalmente e incluyen el impuesto sobre la renta, impuesto al valor agregado, impuestos indirectos, impuestos sobre utilidades, impuestos relativos a nóminas, contribuciones sobre la propiedad y otros impuestos. La legislación fiscal y las regulaciones en algunos de estos países pueden estar sujetos a cambio, a la interpretación diversa y a la aplicación contraria a la Compañía. Los sistemas ineficaces de la recaudación de impuestos y los requisitos de requerimiento de efectivo pueden aumentar la probabilidad de la imposición impuestos y penas onerosas que podrían tener un efecto adverso material sobre nuestra situación financiera y resultados de operación de la Compañía. Además de la presión que generalmente se tiene en contra de las empresas, estas condiciones crean incertidumbre en cuanto a las implicaciones fiscales para la toma de diversas decisiones de negocios. Esta incertidumbre podía exponernos a multas y penas significativas y a pesar de los mejores esfuerzos para el cumplimiento de las obligaciones fiscales y podría dar lugar a una presión fiscal mayor que la prevista. En algunos de los países en los que operamos han adoptado la legislación de los precios de transferencia. Si las autoridades fiscales imponen deudas impositivas adicionales significativas como resultado de ajustes de los precios de transferencia, podría tener un efecto nocivo material sobre nuestra condición financiera y resultados de operación. Es posible que las autoridades fiscales en los países en los cuales operamos podrían aprobar impuestos adicionales sobre las utilidades. La aprobación de cualesquier impuesto adicional puede afectar nuestro pago de impuestos y dar lugar a los impuestos adicionales importantes. Cualquier impuesto adicional podría tener un efecto tener un efecto adverso significativo sobre los resultados de operación y la situación financiera de la Compañía.

Factores de riesgo referentes a la recesión mundial actual

La recesión mundial ha afectado en forma significativa nuestro negocio.

El descenso económico que comenzó en los Estados Unidos a finales de 2007 llevó a una recesión económica mundial, seguida de una crisis financiera originada por el colapso de Lehman Brothers Holdings Inc. en septiembre de 2008. Puesto que esta actividad económica ha disminuido en el mundo y en los Estados Unidos particularmente. La reducción en la demanda en la economía en general y en los sectores automotriz, manufactura y construcción particularmente ha reducido la demanda para los productos de acero en los Estados Unidos y a nivel mundial. El clima económico global volátil, está teniendo efectos negativos significativos sobre nuestro negocio y nuestra opinión a futuro es limitada. Todos los segmentos de nuestro negocio se han afectado y tales impactos han creado ciertos nuevos riesgos y también han afectado otros riesgos que se mencionan a continuación.

Nuestros mercados se han afectado seriamente.

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. Además de la disminución en la demanda de los clientes, creemos que algunos de nuestros clientes están experimentando dificultad en la obtención de crédito o mantener su capacidad de calificar para el seguro de crédito comercial, dando por resultado otra reducción en compras y un aumento en nuestro riesgo de crédito. La duración de la recesión y la recuperación para éstas industrias pueden tener un impacto significativo en nuestras operaciones.

Incremento de riesgos con clientes y proveedores.

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

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

Durante el año 2008, las ventas directas de productos a los fabricantes y armadores de automóviles representaron aproximadamente el 26% del total de las ventas netas de la Compañía y en 2009 las ventas al sector automotriz cayeron aproximadamente un 37% en nuestra subsidiaria de Estados Unidos. La demanda de los productos de la Compañía se ve afectada, entre otras cosas, por la relativa solidez o debilidad de la industria automotriz en los Estados Unidos. Los fabricantes de automóviles de los Estados Unidos han sufrido importantes pérdidas de participación de mercado frente a empresas provenientes principalmente de Asia, y han anunciado planes para ajustar sus programas de producción. Muchos de los grandes fabricantes de equipo original, tales como Dana Corporation y Delphi, entre otros, han solicitado protección contra quiebra al amparo de la ley. Además, dos de los fabricantes de automóviles más grandes de los E.E.U.U. han solicitado recientemente la bancarrota. La empresa Chrysler LLC solicitó la protección de bancarrota de acuerdo al capítulo 11, el 30 de abril de 2009, y obtuvo la protección de acuerdo al capítulo 11, el 10 de junio de 2009 y la corporación General Motors solicitó la protección de bancarrota de acuerdo al capítulo 11, el 1 de junio de 2009. Mientras que el LLC de Chrysler se encuentra bajo la protección de la bancarrota, ha reducido la fabricación y sus ventas. General Motors ha solicitado la protección de la bancarrota y es incierto el impacto que tendrá en su capacidad de fabricación a medio y largo plazo. Cualquier disminución en la fabricación de automóviles en Norteamérica, que constituye el principal mercado para los productos de acero especial de Republic, tendría un efecto adverso sobre los resultados de operación de la Compañía. Además, la industria automotriz de los Estados Unidos está altamente sindicalizada y sujeta a desaceleres inesperados y prolongados como resultado de conflictos laborales. La Compañía también vende sus productos a forjadores independientes, proveedores de componentes y centros de servicio de acero, mismos que a su vez venden sus productos al mercado automotriz y a otros mercados. Los acontecimientos que afecten a la industria automotriz de los Estados Unidos también pueden afectar en forma adversa a la Compañía.

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

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

Riesgos relacionados con la industria siderúrgica

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

La industria siderúrgica es de naturaleza cíclica y es sensible a las condiciones macroeconómicas nacionales e internacionales. La demanda de acero a nivel mundial y los niveles generales de abasto influyen de manera importante en los precios de los productos de la Compañía. Los cambios en estos dos factores afectan los resultados de operación de la Compañía. A pesar de que en 2004 los precios del acero a nivel mundial aumentaron en forma significativa, en 2005 disminuyeron con respecto a 2004 y en el año 2006 aumentaron nuevamente, pero disminuyeron en el último trimestre. En el año 2007, los precios del acero a nivel mundial permanecieron similares a los precios del año 2006. En el año 2008, los precios de acero a nivel mundial aumentaron durante los primeros tres cuartos de 2008, pero disminuyeron en el último trimestre de 2008 y probablemente continuarán disminuyendo de manera importante en el año 2009, reflejando una inestabilidad en los mismos en los dos primeros trimestres de 2010. La Compañía no puede predecir ni garantizar los niveles de precios futuros del acero.

Los costos de la chatarra y el mineral de hierro, que constituyen las principales materias primas utilizadas en las operaciones de producción de la Compañía, están sujetos a las fluctuaciones en precios. A pesar de que la Compañía cuenta con subsidiarias recolectoras y procesadoras de chatarra cien por ciento propias que abastecen una porción significativa de sus requerimientos, tiene la necesidad de adquirir el resto de sus requerimientos a través de otras fuentes. En virtud de que los precios que la Compañía puede establecer para sus productos terminados de acero no siempre logran contrarrestar los aumentos en los precios de la chatarra, dichos aumentos pueden afectar en forma adversa sus resultados de operación. En 2004 los precios de la chatarra aumentaron en forma significativa. Sin embargo, en 2005 disminuyeron considerablemente con respecto a 2004. En el año 2006 los precios de la chatarra se mantuvieron a niveles similares a los de 2005. En el año 2007 los precios de la chatarra aumentaron significativamente. En el año 2008 los precios de la chatarra aumentaron significativamente y en el 2009 estos disminuyeron. No existe garantía de que los precios de la chatarra no aumentarán, o de que en caso de que aumenten la Compañía podrá trasladar la totalidad o una parte de dichos aumentos a los precios de sus productos terminados.

La Compañía compra aproximadamente el 50% de sus requerimientos de mineral de hierro y el 100% de sus requerimientos de coque en el mercado libre. En el año 2004, U.S. Steel abastecía la mayor parte de los requerimientos de mineral de hierro y una parte de los requerimientos de coque de la Compañía. En 2005 los precios de estos materiales aumentaron como resultado de la negociación de nuevos contratos con U.S. Steel y, en consecuencia, la Compañía adquirió un mayor porcentaje de sus requerimientos a través del mercado libre. En el año 2006, los precios del mineral de hierro y el coque disminuyeron con respecto a los niveles

registrados en 2005. Los precios del mineral y del coque aumentaron en 2007. Los precios del mineral de hierro y del coque aumentaron en forma significativa en 2008. La Compañía no puede garantizar que logrará seguir encontrando proveedores de estas materias primas en el mercado, que los precios de dichas materias primas no aumentarán, o que las mismas seguirán teniendo la misma calidad. No existe garantía de que la Compañía logrará trasladar la totalidad o una parte de los aumentos en los precios de sus materias primas a los precios de sus productos terminados, durante 2009 no se compro mineral de hierro, y por ello la planta de Lorain, Ohio esta en paro.

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

Los costos de los energéticos constituyen un importante componente de los costos de operación de la Compañía. Durante el ejercicio que terminó el 31 de diciembre de 2008, el costo de los energéticos, expresado como porcentaje del costo de ventas de la Compañía, representó el 11.6% de las mismas, mientras que en 2009 represento el 9.4%, al primer trimestre de 2010 el costo de energía se incrementó un 9%. Los procesos de producción de la Compañía dependen de que la misma cuente con un abasto 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 los márgenes de la Compañía. Además, cualquier interrupción o reducción en el abasto de dichos energéticos podría tener un efecto adverso significativo sobre los niveles de producción y ventas de la Compañía.

Actualmente el gobierno federal es el único proveedor de electricidad en México y en algunas ocasiones ha aumentado sus precios por encima de los niveles internacionales. Al igual que el resto de los consumidores de grandes volúmenes de electricidad en México, la Compañía paga tarifas especiales a CFE. La Compañía también paga tarifas especiales a PEMEX por el gas utilizado por su planta en Guadalajara. No existe garantía de que la Compañía seguirá teniendo acceso a dichas tarifas especiales, o de que las mismas no aumentarán en forma significativa en el futuro. La Compañía tiene celebrados contratos con el objeto de fijar y reducir la volatilidad de los precios de gas natural. La Compañía no siempre ha podido trasladar el efecto de estos aumentos de precios a sus clientes, y no existe garantía de que logrará hacerlo en el futuro o que logrará mantener los contratos celebrados con el objeto de fijar y reducir la volatilidad de los precios de gas natural. Cambios en el precio, o en el precio de la distribución del gas natural, podrían sustancialmente afectar nuestro negocio y resultados de operación. En México, al 31 de diciembre de 2009, la Compañía tiene contratados instrumentos financieros derivados con fines de cobertura para cubrir el riesgo de la fluctuación del precio del gas natural (swaps), con PEMEX Gas y Petroquímica Básica (PGPB), Gas Natural TETCO (TETCO), Natgasmex, S.A. de C.V. (Natgasmex) y Ecogas México, S de R.L de C.V. (ECOGAS).

La competencia de otros materiales podía reducir significativamente los precios de mercado y la demanda para los productos de acero y por lo tanto reducir nuestro flujo de efectivo y los resultados de operación de la Compañía.

En muchas aplicaciones, el acero compite con otros materiales que se puedan utilizar como substitutos del acero, tales como aluminio (particularmente en la industria automotriz), cemento, vidrio, plástico y madera. Los substitutos para los productos de acero podían reducir de manera importante los precios de mercado y la demanda para los productos de acero y de tal modo reducir nuestro flujo de efectivo y los resultados de operación de la Compañía.

Riesgos relacionados con México

Riesgos relacionados con la situación económica, política y social en México.

El gobierno federal ha ejercido y continúa ejerciendo una importante influencia sobre la economía nacional. Por lo tanto, las medidas adoptadas por el gobierno en materia económica y de las empresas de participación estatal podrían tener un impacto significativo sobre las entidades del sector privado en general y la Compañía en particular, y sobre las condiciones del mercado y los precios y rendimientos de los valores emitidos por las empresas, incluyendo la Compañía.

La situación financiera, los resultados de operación y los proyectos de la Compañía también pueden verse afectados por devaluaciones del peso, fluctuaciones cambiarias, la inflación, las tasas de interés, la legislación aplicable, el régimen fiscal, la inestabilidad social y otros acontecimientos políticos, sociales y económicos en el país o que afecten al mismo. No existe garantía de que los acontecimientos políticos, económicos o sociales

futuros, que se encuentran fuera del control de la Compañía, no tendrán un efecto adverso significativo sobre sus actividades, resultados de operación, situación financiera y proyectos, o no afectaran en forma adversa el precio de mercado de sus acciones Serie B.

En el pasado, la economía nacional ha generado saldos deficitarios y ha experimentado escasez de reservas de divisas. A pesar de que actualmente el gobierno no limita la capacidad de las personas físicas o morales mexicanas o extranjeras para convertir pesos a monedas extranjeras en general, y a dólares en particular, en el pasado ha implantado restricciones cambiarias y no existe garantía de que en el futuro no adoptará políticas cambiarias restrictivas. No es posible predecir el efecto de las medidas en materia de control de cambios que pudiera adoptar el gobierno federal, sobre la economía nacional.

En las elecciones nacionales celebradas el 2 de julio de 2000, resultó electo como Presidente del país Vicente Fox, del Partido Acción Nacional, o PAN. Su elección puso fin a más de 70 años de gobierno a manos del Partido Revolucionario Institucional, o PRI. Ni el PRI ni el PAN lograron obtener representación mayoritaria en la Cámara de Diputados o la Cámara de Senadores. Además, en las elecciones celebradas en 2003 y 2004, el PAN perdió representación en el Congreso y varias gubernaturas. La ausencia de un partido mayoritario hizo imposible la adopción de reformas estructurales en el país.

El 2 de julio de 2006 se celebraron nuevas elecciones presidenciales y para el congreso, en las que resultó victorioso por un margen muy reducido Felipe Calderón Hinojosa, candidato del PAN. Sin embargo, el Partido de la Revolución Democrática, o PRD, objetó los resultados de dicha elección. El 6 de septiembre de 2006, el Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación declaró por unanimidad como ganador y presidente electo a Felipe Calderón, quien tomó posesión el 1 de diciembre de 2006 y ocupará la presidencia hasta el 30 de noviembre de 2012. La Compañía no puede predecir si el PRD continuará ocasionando disturbios políticos en el país, o si dichos disturbios afectarán la situación financiera, los resultados de operación o los proyectos de la Compañía.

Las altas incidencias de crímenes en México y el tráfico de drogas, podrían afectar negativamente a nuestro negocio.

A principios de 2007, después la elección del Presidente Felipe Calderón Hinojosa, ha habido una política de gobierno nacional que ha implicado un esfuerzo concentrado de parte de la policía y de los militares federales mexicanos para combatir a cárteles del narcotráfico dentro de México. Este aumento en la presión del gobierno alternadamente ha tenido una respuesta violenta de narcotraficantes bien armados y el resultado ha sido un aumento en la violencia durante 2008 e inicios 2009 y en lo que va del 2010 esta se ha tornado mas cruel. Un comunicado reciente publicado por el Departamento de Estado de los E.E.U.U. (oficina de asuntos consulares) el 20 de febrero de 2009, proporciona la información para los ciudadanos de los E.E.U.U. de los problemas de seguridad en México, y emitió nuevos comunicados en los primeros meses de 2010. Según éstos comunicados, la actividad criminal violenta se convirtió en un conflicto cada vez más violento (entre cárteles mexicanos de la droga y entre tales cárteles y servicios de seguridad mexicanos) para el control de las rutas del tráfico de drogas a lo largo de los E.E.U.U. en la frontera con México y a través de otras partes del territorio Mexicano. El comunicado divulga que los enfrentamientos, entre el ejército mexicano, la policía y los cárteles de la droga, han ocurrido en muchos pueblos y ciudades en México y recientemente en el norte de México, incluyendo Tijuana, Chihuahua y Ciudad Juárez.. Aunque los ataques estén dirigidos sobre todo a los miembros de las organizaciones del tráfico de drogas y las fuerzas de la policía, algunos ciudadanos mexicanos y de los E.E.U.U., han estado entre las víctimas de ataques violentos, de homicidios y de secuestros en México. Según el comunicado señala que a lo largo de la frontera están experimentando un incremento en los índices de muchos tipos de crímenes tales como robos, homicidios, hurtos pequeños y asaltos a automovilistas.

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

Nuestro negocio podría verse afectado por los efectos de la epidemia de la influenza humana u otra epidemia o brote. En abril de 2009, un brote de influenza humana ocurrió en México y los Estados Unidos y ha habido casos recientes en China y otras partes de Asia. Si vuelva a surgir una repetición prolongada de la influenza humana u otros efectos adversos de salud pública en México, pueden tener un efecto nocivo material sobre nuestras operaciones comerciales. Nuestras operaciones se pueden afectar por un número de factores relativos a la salud, incluyendo, entre otras cosas, las cuarentenas o el cierre de nuestras instalaciones, que podrían interrumpir seriamente nuestras operaciones, la enfermedad o la muerte de nuestros ejecutivos y empleados, y un retroceso general en la economía mexicana. Los acontecimientos precedentes y otras

consecuencias imprevistas de los problemas de salud pública podían afectar nuestro negocio y nuestros resultados de operación. No hemos adoptado ningunas medidas preventivas o planes de contingencia escritas para combatir ningún brote futuro de influenza humana o ninguna otra epidemia. En los últimos meses de 2009 e iniciales de 2010 esta epidemia aparentemente ha sido controlado por los órganos de salud del gobierno de México.

Los altos niveles de inflación, las altas tasas de interés y el debilitamiento de la economía Mexicana podrían afectar en forma adversa la situación financiera y los resultados de operación de la Compañía

En el pasado México ha reportado altos índices de inflación y altas tasas de interés. En el supuesto de que la economía nacional caiga en una recesión, o de que ocurran aumentos en la inflación y las tasas de interés, el poder adquisitivo de los consumidores podría disminuir y, en consecuencia, la demanda de productos de acero podría experimentar una contracción. Además, la recesión podría afectar las actividades de la Compañía si ésta no logra reducir sus costos y gastos en respuesta a la contracción de la demanda. Por otra parte, la estrategia de la Compañía para crecer a través de la adquisición de empresas y activos podría verse afectada en el supuesto de que las tasas de interés aumenten y la Compañía no logre obtener financiamiento en términos favorables para efectuar adquisiciones. Los sucesos antes descritos podrían afectar en forma adversa las actividades, los resultados de operación, la situación financiera o los proyectos de la Compañía.

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

Las fluctuaciones en el valor del peso frente al dólar podrían tener un efecto adverso sobre la situación financiera y los resultados de operación de la Compañía. Las devaluaciones o depreciaciones sustanciales del peso pueden ocasionar inestabilidad en los mercados internacionales de divisas y limitar la capacidad de la Compañía para transferir o convertir pesos o Dólares u otras monedas. Aun cuando actualmente 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,

Revelaciones Cuantitativas y Cualitativas Sobre el Riesgo del Mercado.

La Empresa se encuentra expuesta a riesgos del Mercado, el cual es el riesgo potencial de pérdida en los valores, flujos de efectivo o ingresos debido a cambios en las tasas de interés y tipos de cambio de moneda extranjera (principalmente el tipo de cambio peso / dólar), como resultado de la posesión de instrumentos financieros. Los instrumentos financieros de la Empresa incluyen efectivo y equivalentes en efectivo, comercial y otras cuentas por cobrar, cuentas por pagar, instrumentos de deuda a largo plazo y deudas de partes relacionadas. Los préstamos de la Empresa son denominados en dólares en su totalidad. La Empresa no utiliza instrumentos financieros derivados para manejar sus riesgos de mercado.

A finales de 2003, la Compañía contrató instrumentos financieros derivados, con fines de cobertura para cubrir el riesgo de la fluctuación del precio del gas natural. La Compañía contrató instrumentos financieros derivados con fines de cobertura para cubrir el riesgo de la fluctuación del precio del gas natural. El valor es reconocido en el balance general a su valor razonable. Dado que los cambios en los flujos de efectivo del swap son altamente efectivos en mitigar la exposición a la variabilidad en el precio del gas natural, este derivado califica como instrumento financiero derivado de cobertura de flujo de efectivo, y por ende, el valor razonable del swap se registra en la cuenta de utilidad integral en el capital contable. Ver nota 7 de los estados financieros consolidados.

Medición del Riesgo de Mercado

La empresa mide su riesgo de Mercado con relación a sus instrumentos financieros basado en los cambios en las tasas de interés y tipo de cambio extranjero, empleando un análisis de sensibilidad. Dicho análisis mide la pérdida potencial en el valor, flujos de efectivo e ingresos, basado en un incremento hipotético en el tipo de interés y una disminución en el tipo de cambio peso / dólar. La Empresa utilizó tasas al 31 de Diciembre del 2009, en sus instrumentos financieros para la realización del análisis de sensibilidad. La Empresa considera que estos cambios potenciales en las tasas del mercado son razonablemente posibles a corto plazo (un año o

menos). Basado en el análisis de la Empresa del impacto de un incremento básico de 100 puntos en las tasas de interés y una disminución del 10% en el tipo de cambio peso / dólar, la Empresa ha determinado que tal incremento en la tasa de interés y dicha disminución en el tipo de cambio peso / dólar tendría un efecto material adverso en los resultados de la Empresa. Debido a que no hay un mercado comercial activo para los instrumentos de deuda de la Empresa, la Empresa no puede determinar el impacto de estos cambios en el valor de dichos instrumentos de deuda. A continuación, se describe la exposición de la Empresa a las tasas de interés y tipo de cambio, incluyendo el impacto de los cambios en tales tasas, en los resultados de la Empresa.

Impacto de la Tasa de Interés

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

Impacto del Tipo de Cambio

La exposición del tipo de cambio extranjero principal de la Empresa se relaciona con su deuda. La exposición de moneda principal de la Empresa es del tipo de cambio peso / dólar. La Empresa estima que una disminución del 10% en el tipo de cambio peso / dólar resultaría en una disminución en los resultados de la Empresa antes de impuestos de Ps. 0.4 millones de pesos (\$30 mil dólares).

El análisis de sensibilidad es una estimación y no deberá considerarse como un pronóstico del futuro desempeño financiero de la Empresa. Así mismo, la Empresa no puede asegurar que las pérdidas actuales de un año en particular no excederán la cantidad anteriormente indicada. Sin embargo, la Empresa considera que estas cantidades están razonablemente basadas en el portafolio de instrumentos financieros al 31 de Diciembre del 2009 y suponiendo que los cambios en la tasa hipotética del Mercado seleccionados por la Empresa en su análisis de riesgo del mercado ocurran durante el año 2010. El análisis de sensibilidad no señala los efectos del impacto de la inflación respecto al incremento en tasas de interés o disminución en el tipo de cambio en el peso / dólar.

d). Otros Valores Inscritos en el RNVI

(No Aplicable)

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

(No Aplicable)

f). Destino de los Fondos

(No Aplicable)

g). Documentos de Carácter Público

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

York, Simec ha presentado la información trimestral y anual en la American Stock Exchange (Nueva York) y en la Securities and Exchange Commission (Estados Unidos de América).

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

2 LA COMPAÑÍA

a). Historia y Desarrollo de la Empresa

General

La Compañía es un productor, procesador y distribuidor diversificado de Aceros Especiales y Perfiles Estructurales de acero que lleva a cabo sus operaciones de producción y venta en México, los Estados Unidos y Canadá.

La Compañía considera que es uno de los principales productores de Aceros Especiales en Norteamérica en virtud de que ocupa posiciones de liderazgo tanto en México como en los Estados Unidos, y considera que actualmente ofrece la gama más amplia de productos de acero especial en dichos mercados. Además, la Compañía considera que es uno de los principales productores de Perfiles Estructurales de acero y acero ligero en México y cuenta con una creciente presencia en el mercado de los Estados Unidos.

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

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

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

Historia

El origen de Grupo Simec data de 1969, cuando un grupo de familias de la ciudad de Guadalajara constituyeron a 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.

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

En agosto de 2004 la Compañía adquirió los terrenos, edificios, equipo e inventarios de las plantas siderúrgicas de Grupo Sidenor en Apizaco y Cholula, y asumió los pasivos correspondientes a los planes de primas de antigüedad del personal de dichas plantas. El importe total invertido por la Compañía en esta operación ascendió a aproximadamente \$122 millones de dólares (equivalentes a Ps. 1,589 millones de pesos) (excluyendo \$16 millones de dólares por concepto de impuesto al valor agregado, pagados en 2004 y recuperados en 2005, equivalentes a Ps. 208 millones de pesos), el cual se financió con recursos generados a nivel interno y con una aportación de capital por \$19 millones de dólares (equivalentes a Ps. 247 millones de pesos) efectuadas por Industrias CH. La Compañía comenzó a operar las plantas en Apizaco y Cholula el 1 de

agosto de 2004 y, por tanto, las operaciones de ambas plantas están reflejadas en sus estados financieros a partir de dicha fecha.

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

El día 24 de noviembre de 2007 la Compañía adquirió el 99.95% de las acciones de TMM América, S.A. de C.V., TMM Continental, S.A. de C.V. y Mutimodal Doméstica, S.A. de C.V., empresas subsidiarias de Grupo TMM S.A de C.V., para convertirlas en las comercializadoras de las tres plantas siderúrgicas localizadas en México (Nota 15 de los estados financieros al 31 de diciembre de 2009). En febrero 2008, estas compañías fueron renombradas a CSG Comercial, S.A. de C.V., Comercializadora de Productos de Acero de Tlaxcala, S.A. de C.V. y Siderúrgica de Baja California, S.A. de C.V., respectivamente.

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

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

El día 29 de julio de 2008 la Compañía adquirió el 100% de las acciones de Aroproc, S.A. de C.V., Del-Ucrac, 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 (Nota 16 de los estados financieros al 31 de diciembre de 2009). El 30 de julio de 2008, estas compañías cambiaron su denominación por las de Promotora de Aceros San Luis, S.A. de C.V., Comercializadora Aceros DM, S.A. de C.V., Comercializadora Msan, S.A. de C.V. y Productos Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V. respectivamente.

El día 26 de diciembre de 2008 la Compañía adquirió el 99.95% de las acciones de Northarc Express, S.A. de C.V., empresa subsidiaria de Grupo TMM S.A. de C.V., para convertirla en la operadora de las plantas siderúrgicas localizadas en México (Nota 16). El 6 de Enero de 2009, esta compañía cambió su denominación a Simec International 2, S.A. de C.V.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

En 2009 la Compañía reportó ventas netas por Ps. 19,232 millones, una Utilidad Marginal de Ps. 1,515 millones y una pérdida neta por participación mayoritaria de Ps. 323 millones. En el año de 2009, las ventas consolidadas de la Compañía se efectuaron principalmente en México, el 56% en México, el 43% en los Estados Unidos y Canadá y el 1% de sus ventas consolidadas consistieron en ventas de exportación a otros mercados fuera de Norteamérica.

Inversiones de Capital y Desinversiones

La Compañía busca mejorar constantemente su eficiencia operativa e incrementar sus ventas a través de inversiones para adquirir nuevos equipos y tecnologías.

La inversión en activos estimada para el año 2010 asciende aproximadamente a Ps. 596 millones (\$45.6 millones), correspondiendo a Ps. 103 millones (\$7.9 millones) para las plantas de Republic y Ps. 493 millones (\$37.7 millones) a las plantas en México. Sin embargo, esta estimación está conforme a ciertas circunstancias y los gastos en inversión de capital reales en 2010 pueden variar significativamente.

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

En 2008 la Compañía invirtió Ps. 331 millones en activos para las plantas de Republic, incluyendo Ps. 163 millones en la planta de Canton, Ps. 30 millones en la planta de Lorain, Ps. 112 millones en la planta de Lackawanna, Ps. 12 millones en la planta de Massillon, Ps. 1 millón en la planta de Gary y Ps. 13 millones en las oficinas corporativas en Fairlawn, Ohio. Además, en 2008 la Compañía invirtió Ps. 149 millones en activos

para sus plantas en México, incluyendo Ps. 24 millones en la planta de Apizaco, Ps. 71 millones en la planta de Mexicali Ps. 15 millones en la planta de Guadalajara, Ps. 32 millones en las plantas de San Luis y Ps. 7 millones en la adquisición de un terreno en el estado de Tamaulipas, México.

En 2007 la Compañía invirtió Ps. 293 millones en activos para las plantas de Republic, incluyendo Ps. 85 millones en la planta de Canton, Ps. 187 millones en la planta de Lorain, Ps. 14 millones en la planta de Lackawanna, Ps. 2 millones en la planta de Massillon, Ps. 1 millón en la planta de Hamilton, Ps. 2 millones en la planta de Gary, y Ps. 3 millones en las oficinas corporativas en Fairlawn, Ohio. Además, en 2007 la Compañía invirtió Ps. 193 millones en activos para sus plantas en México, incluyendo Ps. 77 millones en la planta de Apizaco, Ps. 89 millones en la planta de Mexicali Ps. 17 millones en la planta de Guadalajara y Ps. 10 millones en la adquisición de un terreno en el estado de Tamaulipas, México.

b). Descripción del Negocio

i). Actividad Principal

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

Vigas. Estas vigas, también conocidas como vigas estándar, son secciones estructurales de acero en forma de "I", con dos lados paralelos iguales unidos al centro por una sección transversal que forma ángulos de 90 grados. La Compañía produce vigas en sus plantas ubicadas en México, y las mismas se utilizan principalmente como soportes estructurales en la industria de la construcción.

Canales. Los canales, también conocidos como vigas "U" debido a su forma, son secciones estructurales de acero con dos lados paralelos iguales unidos en sus extremos por una sección transversal que forma ángulos de 90 grados. Los canales se utilizan principalmente para la construcción de edificios industriales y bodegas. La Compañía produce canales en sus plantas ubicadas en México.

Ángulos. Estos productos consisten en secciones con dos lados unidos en sus extremos para formar un ángulo de 90 grados en forma de "L". Los ángulos se utilizan principalmente como viguetas en las industrias de la construcción y la fabricación de muebles. La Compañía produce ángulos estructurales y comerciales en sus plantas ubicadas en México.

Barras roladas en caliente. Estos productos consisten en barras de acero redondas, cuadradas y hexagonales que pueden estar hechas de acero especial o acero con grado de insumo. Las barras redondas y cuadradas se utilizan principalmente en las industrias de la construcción, autopartes y muebles. Las barras hexagonales están hechas de acero especial y son utilizadas principalmente por la industria de las herramientas manuales. La Compañía fabrica barras de acero roladas en caliente en sus plantas ubicadas en México y los Estados Unidos.

Soleras. Las soleras consisten en barras planas de acero en secciones rectangulares que pueden estar hechas de acero especial o acero con grado de insumo. La industria de las autopartes 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. La Compañía produce soleras en sus plantas ubicadas en México.

Varillas. La varilla consiste en barras redondas de acero corrugado y reforzadas, en secciones que oscilan entre 0.375 y 1.5 pulgadas de diámetro. La varilla se utiliza únicamente para la construcción como soporte de las estructuras de cemento y concreto, y está considerada como un producto "commodity" debido a su gran aceptación por la mayoría de los consumidores de productos industriales estándar. La Compañía produce varilla en sus plantas ubicadas en México.

Barras con acabados en frío. Estos productos consisten en barras de acero redondas y hexagonales de acero especial que se transforman mediante un proceso de estirado en frío para reducir su diámetro. Este proceso consiste en (1) alimentar la barra a una troqueladora con el objeto de reducir su sección transversal sin calentarla, o (2) alterar o "descortezar" la superficie de la barra. Este proceso altera las propiedades mecánicas del acero, y el producto terminado resulta exactamente del mismo tamaño, sin escalas y con un acabado

superficial brillante. Las barras con acabados en frío son utilizadas principalmente por la industria de las autopartes. La Compañía produce este tipo de barras en sus plantas ubicadas en México, los Estados Unidos y Canadá.

Semi-terminados tubulares redondos. Estos productos consisten en barras redondas anchas que se utilizan como materia prima para la fabricación de tubería sin costura. Los semi-terminados tubulares redondos están hechos de acero especial y son utilizadas por los fabricantes de tubería sin costura para su uso en la extracción de petróleo y la industria de la construcción. La Compañía produce semi-terminados tubulares redondos en sus plantas ubicadas en los Estados Unidos.

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

La Compañía opera seis mini-acerías, cinco de ellas en México y una en los Estados Unidos. Las mini-acerías mexicanas están ubicadas en Guadalajara, Apizaco y Mexicali, dos en San Luis Potosí y la mini-acería en los Estados Unidos está ubicada en Canton, Ohio. En el año 2007, la Compañía concluyó el proceso de modernización de esta planta, como resultado del cual su capacidad instalada para la producción de Billet se incrementó a 1'300,000 toneladas de billet. Esta planta cuenta con un segundo alto horno con capacidad para producir 750,000 toneladas anuales, el cual no se encuentra en operación actualmente pero que en opinión de la Compañía podría activarse con una inversión relativamente baja. La Compañía también opera un alto horno en su planta siderúrgica en Lorain, Ohio. La Compañía cuenta con instalaciones para producir acero laminado y acero con acabados en cada una de sus plantas en Cholula, los Estados Unidos y Canadá.

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

ii). Canales de Distribución

La Compañía vende y distribuye sus productos de acero en toda Norteamérica. Además, la Compañía exporta productos de acero de México a Centro y Sudamérica y Europa. La Compañía considera que durante todo el ejercicio 2009, aproximadamente el 41% de sus ventas estuvo representado por productos de acero especial. El 37% de dichos productos se vendió a la industria de las autopartes, el 29% a centros de servicio, el 1% a fabricantes de productos eléctricos, el 1% a fabricantes de herramientas manuales, el 3% a fabricantes de equipo para minería y el restante 29% 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 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

La ISO es una confederación mundial de organismos unidos con el objeto de desarrollar estándares de aceptación a nivel internacional para permitir que tanto los clientes como los productores cuenten con un sistema para identificar los productos de calidad y estándares reconocidos. Los estándares establecidos por la ISO cubren cada uno de los aspectos de la calidad, desde la responsabilidad de la administración hasta el servicio y la entrega. La Compañía considera que su adhesión a los estrictos procedimientos establecidos por la ISO no sólo hace más eficiente su producción sino que también la coloca en posición de cumplir con los estrictos estándares exigidos por sus clientes. La Compañía cuenta con un programa de calidad total que está diseñado para mejorar el servicio a clientes, la capacitación general de su personal y el trabajo en equipo. Las plantas de la Compañía en Apizaco y Cholula obtuvieron de la ISO la certificación ISO 9001:2000 para el período comprendido del 19 de enero de 2007 al 18 de julio de 2010 y actualmente está en el proceso de obtener la certificación ISO/TS 16949, la cual ha sido renovada con vencimiento el 11 de Marzo de 2013

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

Actualmente las plantas de Republic cuentan con las certificaciones ISO 14001 y OHSAS 18001. Mediante estas certificaciones, el sistema gerencial para el cuidado del ambiente, la salud y la seguridad está estructurado sobre el entrenamiento, comunicación, participación de los trabajadores, controles de los objetivos y resultados a lograr, así como las revisiones periódicas de la gerencia para implementar la protección al medio ambiente y a 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 2010 y la certificación OHSAS 18001 es válida hasta febrero de 2012.

iv. Principales Clientes

Durante el año 2009, aproximadamente el 37% 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 69% del volumen de ventas de la Compañía, y aproximadamente el 14% de dichas ventas está representado por productos de acero especial y el resto por productos comerciales de acero. Aproximadamente el 15% de las ventas de la Compañía en los mercados de los Estados Unidos y Canadá se deriva de relaciones contractuales de largo plazo que establecen cantidades y precios mínimos susceptibles de ajuste con base en las fluctuaciones en los precios de las materias primas esenciales. El resto de las ventas de la Compañía en los mercados de los Estados Unidos y Canadá está representado por las ventas a consumidores finales en el mercado “spot”, ya sea en forma directa por el equipo de ventas de la Compañía o a través de distribuidores independientes.

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

En los Estados Unidos y Canadá, la Compañía vende sus productos a través de un equipo de representantes de ventas profesionales y técnicos en ventas ubicados en los principales centros de producción en las regiones centro-occidente, sureste y de los grandes lagos de los Estados Unidos.

La Compañía vende sus productos de exportación fuera de Norteamérica principalmente a través de distribuidores independientes que también manejan otras líneas de productos. Además, la Compañía cuenta con tres empleados de tiempo completo en México que se dedican exclusivamente a ventas de exportación. Durante 2009 y 2008, las órdenes de productos fabricados por las plantas de la Compañía en México se recibieron con una anticipación promedio de aproximadamente doce semanas a su producción. La Compañía generalmente cubre las órdenes de productos de Acero Especial fabricados en los Estados Unidos y Canadá en un plazo de entre una y doce semanas posteriores a la fecha de colocación del pedido, dependiendo del producto, las necesidades de los clientes y otros requerimientos de producción. Por lo general, los pedidos de clientes pueden cancelarse sin penalidad alguna antes de que la Compañía concluya el laminado del producto al tamaño especificado, y dependen de los cambiantes planes de producción de los clientes. Por tanto, la Compañía considera que los retrasos en la entrega de productos no constituyen un factor importante en sus operaciones. Una parte substancial de la producción de la Compañía es ordenada por los clientes en función de sus requerimientos. No existe garantía de que la Compañía continuará recibiendo un volumen significativo de órdenes con anterioridad a la producción.

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

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

v). Legislación Aplicable y Régimen Tributario **Impuesto Sobre la Renta Mexicano**

A partir del 1 de enero del 2005 y hasta el 31 de Diciembre de 2009, los dividendos, ya sea en efectivo o en otra forma respecto a las Acciones Comunes Serie B y las representadas por ADS, sus tenedores no están sujetos a retención de impuesto sobre la renta. Simec requiere pagar el 38.89% de impuestos, sobre 1.3889 veces la cantidad de cualquier dividendo siempre y cuando el dividendo no sea pagado de las utilidades que ya han sido sujetas al impuesto sobre la renta y una tasa del 42.86% a partir de 2010.

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

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

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

Tratados Fiscales e Intercambio de Información

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

Otros Impuestos Mexicanos

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

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

vi). Recursos Humanos

Al 31 de diciembre de 2009 la Compañía contaba con 4,378 empleados (de los cuales 2,738 correspondían a sus plantas en México de los cuales 1,413 son sindicalizados y 1,640 correspondían a las plantas de Republic, con 1,345 sindicalizados). Al 31 de diciembre de 2008 la Compañía contaba con 4,823 empleados (de los cuales 3,030 correspondían a sus plantas en México de los cuales 1,581 eran sindicalizados y 1,793 correspondían a las plantas de Republic, 1,292 sindicalizados). Al 31 de diciembre de 2007 la Compañía

contaba con 4,437 empleados (1,915 correspondían a sus plantas en México con 1,136 sindicalizados y 2,522 correspondían a las plantas de Republic, con 2,060 sindicalizados).

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

Guadalajara: Sindicato de Trabajadores en la Industria Siderúrgica y Similares en el Edo. de Jalisco. El contrato vence el 14 de febrero de 2011.

Mexicali: Sindicato de Trabajadores de la Industria Procesadora y Comercialización de Metales de Baja California. El contrato vence el 1 de Febrero de 2011

Apizaco: Sindicato Nacional de Trabajadores de Productos Metálicos, Similares y Conexos de la República Mexicana. El contrato vence el 15 de Enero de 2011

Cholula: Sindicato Industrial "Acción y Fuerza" de Trabajadores Metalúrgicos Fundidores, Mecánicos y Conexos Crom del Estado. El contrato vence el 28 de Febrero de 2011

San Luis: En la planta de Aceros San Luis; Sindicato de empresas adherido a la CTM y en las plantas de Aceros DM y Abastecedora Siderúrgica; Sindicato de Trabajadores de la Industria Metal Mecánica, Similares y Conexos del Estado de San Luis Potosí CTM. Los contratos vencen el 21 de Enero de 2011, 14 de Enero de 2011 y el 14 de Enero de 2011 respectivamente.

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

Los trabajadores de las plantas de Republic están afiliados al Sindicato de Trabajadores Siderúrgicos de América (United Steelworkers of America). El contrato colectivo de trabajo vigente en las plantas de Republic incluye un programa de participación de los trabajadores en las utilidades, al cual Republic debe aportar 2.5% de la utilidad trimestral antes de impuestos. Al final del año, la contribución de Republic será sobre el 2.5% de la utilidad anual antes de impuestos cuando esta sea menor a US\$50 millones), de 3% sobre la utilidad anual antes de impuestos cuando esta sea mayor a Ps. 653 millones y menor a Ps. 1,306 millones (US\$100 millones) y 3.5% sobre la utilidad anual antes de impuestos cuando esta sea mayor a \$1,306 millones, menos los pagos efectuados en los tres trimestres anteriores. Por el año terminado el 31 de diciembre de 2008, la Compañía registró un gasto en el estado de resultados de \$51 millones, y al 31 de Diciembre de 2009, no se generó utilidad base para repartir y por lo tanto no se registro pasivo.

En 2004, Republic adoptó con un plan de reparto de utilidades para los empleados asalariados y no sindicalizados, excluyendo a un grupo selecto de gerentes y ejecutivos. Este plan requiere que Republic aporte 3% de la utilidad trimestral antes de impuestos en exceso a los Ps. 163 millones (US\$12.5 millones), conforme al plan. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006 Republic registró un gasto de Ps. 26 millones, Ps. 16 millones y Ps. 21.5 millones, respectivamente, y al 31 de Diciembre de 2009, no se generó utilidad base para repartir y por lo tanto no se registro pasivo.

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

vii) Desempeño Ambiental

Estados Unidos y Canadá

La Compañía se encuentra sujeta a diversas leyes, reglamentos y disposiciones administrativas de carácter federal, estatal y local en materia de cuestiones que incluyen, entre otras, las disposiciones relativas a substancias peligrosas. Actualmente la Compañía es propietaria de un terreno utilizado como centro de

acopio de chatarra en la ciudad de San Diego, California, que ha sido objeto de medidas administrativas por parte de las autoridades estatales y locales.

Regulación en materia ambiental

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

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

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

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

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

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

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

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

reglamentos y disposiciones administrativas federales, estatales y municipales, y con todas las autorizaciones, concesiones, permisos, licencias y registros vigentes.

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

Estados Unidos

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

las emisiones atmosféricas y las descargas de residuos a los mantos acuíferos y el suelo;

el manejo y la disposición de residuos sólidos y peligrosos;

la descarga de productos petrolíferos, sustancias peligrosas, residuos peligrosos o sustancias tóxicas al medio ambiente, y

la investigación y saneamiento del suelo y las aguas subterráneas contaminadas.

La Compañía vigila el cumplimiento de las leyes y reglamentos aplicables a través de su sistema de control ambiental, y considera que actualmente se encuentra en cumplimiento substancial con dichas leyes y reglamentos, aunque no puede garantizar que sus operaciones cumplirán en todo momento con las mismas.

En el supuesto de que la Compañía incumpla con estas leyes y reglamentos, podría verse sujeta al establecimiento de multas o sanciones que podrían tener un efecto adverso significativo sobre la misma.

Las reformas futuras a las leyes y reglamentos en materia ambiental, o los cambios en la interpretación o aplicación de dichas leyes y reglamentos por parte de las autoridades competentes, podrían ocasionar que la Compañía se vea obligada a realizar inversiones en activos por un importe superior al presupuestado. La Compañía considera que ninguna de sus plantas está sujeta al estándar máximo de tecnología de control para los productores de hierro y acero, o al estándar máximo de tecnología de control para los calentadores industriales, comerciales e institucionales, en virtud de que las mismas no emiten contaminantes gaseosos por encima del nivel permitido. Sin embargo, es posible que en el futuro la entidad responsable de la aplicación de dichos estándares no esté de acuerdo con la opinión de la Compañía, o que las operaciones de alguna o varias de sus plantas cambien de tal forma que se excedan los niveles permitidos. En dicho supuesto u otros supuestos similares, la Compañía podría verse obligada a incurrir en costos adicionales para cumplir con dichos estándares.

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

Regulación en materia del agua

Los mantos acuíferos en México están regulados por la Ley de Aguas Nacionales. Además, existen NOMs aplicables a la calidad del agua. El uso y la explotación de los mantos acuíferos del país requiere de una concesión otorgada por la Comisión Nacional del Agua. Todas las plantas de la Compañía en México cuentan con concesiones con una vigencia de cinco años, susceptibles de prórroga, para utilizar y explotar las aguas subterráneas a través de pozos, con el objeto de abastecer sus requerimientos de agua para los procesos de producción. La Compañía paga a la Comisión Nacional de Aguas ciertos derechos por metro cúbico de agua

extraída al amparo de dichas concesiones. La Compañía considera que se encuentra en cumplimiento con todas las obligaciones previstas en los títulos de sus concesiones.

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

Regulación en materia de competencia económica

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

Regulación en materia de medición

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

viii) . Información de Mercado

México

La Compañía compete en el mercado nacional y los mercados de exportación para los productos de acero no plano principalmente sobre la base del precio y la calidad de sus productos. Además, la Compañía compete en el mercado nacional sobre la base de su capacidad de respuesta a las necesidades de entrega de sus clientes. La Compañía considera con base en sus resultados de operación que es uno de los fabricantes de productos de acero no planos de más bajo costo en el país. La Compañía está comprometida a incrementar su nivel de competitividad en el país, colaborando estrechamente con sus clientes y distribuidores y ajustando sus calendarios de producción para satisfacer las necesidades de los mismos. La flexibilidad de sus plantas le permite a la Compañía responder rápidamente a la demanda de sus productos. La Compañía considera que la ubicación geográfica de sus plantas en México, y su amplia variedad de productos, también le ayudan a mantener su competitividad en el mercado nacional y la región sureste de los Estados Unidos. La ubicación de la mini-acería de la Compañía en Mexicali, que es una de las mini-acerías más próximas al mercado del sur del estado norteamericano de California, proporciona ventajas en cuanto a costos de producción y transporte en la región noroeste del país y el sur de California.

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

Con base en información reportada durante 2009 por parte de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (CANACERO), la Compañía considera que es el único productor de vigas de cinco y seis pulgadas y 200 milímetros en México, y que únicamente existe otro pequeño productor de vigas de 4 pulgadas en el país, que es Aceros de Jalisco, S.A. de C.V. En 2009 las ventas de estos productos ascendieron a 70,648 toneladas y en 2008 ascendieron aproximadamente 66,239 toneladas de productos terminados de la Compañía., es decir el 3% y 2% en 2009 y 2008 respectivamente.

En 2009 y 2008 la Compañía vendió aproximadamente 181,173 toneladas de vigas, canales, y ángulos de cuando menos tres pulgadas de ancho (incluyendo las 70,648 toneladas de vigas antes mencionadas), las

cuales representaron aproximadamente el 9% de nuestras ventas de producto terminado del año. En 2008 la Compañía vendió aproximadamente 180,576 toneladas de vigas, canales y ángulos de cuando menos tres pulgadas de ancho (incluyendo las 66,239 toneladas de vigas antes mencionadas), las cuales representaron aproximadamente el 6% de su total de ventas durante dicho ejercicio. La Compañía, con base en información disponible, considera que sus competidores en el mercado nacional de los perfiles estructurales son AHMSA, Siderúrgica del Golfo, S.A. de C.V. (una subsidiaria cien por ciento propia de Industrias CH), Aceros Corsa, S.A. de C.V. y Gerdao, S.A. Con base en información preliminar anual de 2010 emitida por CANACERO, la Compañía estima que en 2009 y 2008 su producción de perfiles estructurales representó el 59% y el 45% de la producción nacional, respectivamente.

En 2009 la Compañía vendió aproximadamente 855,216 toneladas y 1,398,445 toneladas en 2008 de barra rolada en caliente y barra con acabados en frío, respectivamente. Las otras líneas principales de productos de la Compañía consisten en la varilla y los perfiles estructurales ligeros (ángulos de menos de tres pulgadas de ancho y soleras). En 2009 la producción de varilla y perfiles estructurales ligeros de la Compañía representó el 19% y el 70% de la producción nacional de dichos productos, respectivamente, y en 2008 representó el 14% y el 51%, respectivamente. En 2009 la varilla y los perfiles estructurales ligeros representaron en conjunto aproximadamente 784,339 toneladas o el 38% de la producción total de productos terminados de la Compañía en México y los Estados Unidos, y en 2008 representaron aproximadamente 670,131 toneladas o el 23%. La Compañía compite en el mercado nacional con un gran número de fabricantes de estos productos, incluyendo AHMSA, Hylsamex, S.A. de C.V., Sicartsa, S.A. de C.V., Aceros Corsa, S.A. de C.V., Aceros Tultitlán, S.A. de C.V., Commercial Metals Inc., Belgo Mineira Aceralia Perfiles Bergara, S.A., Chaparral Steel Company, Deacero, S.A. de C.V., Talleres y Acero, Nucor Corporation, y Bayou Steel Corporation.

Al 31 de diciembre de 2009 las ventas de los productos de acero especial de la Compañía en México se encontraban distribuidas como sigue:

- 37% a la industria de las autopartes,
- 30% a centros de servicio,
- 3% para minería,
- 1% a fabricantes de herramientas manuales, y
- 29% a la industria procesadora.

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

Estados Unidos y Canadá

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

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

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

Importaciones

La capacidad de la Compañía para vender productos está influenciada en diversos grados, por el comercio global de productos de acero, particularmente por la tendencia en las importaciones en el mercado mexicano y estadounidense. En 2009 las importaciones de acero disminuyeron ligeramente en relación a las registradas el año anterior y en 2008 las importaciones en México se incrementaron debido a que las condiciones internacionales del mercado empeoraron. En el año 2007 las importaciones en México disminuyeron debido a las condiciones internacionales del mercado. En el año 2006 las importaciones en México se incrementaron debido a las condiciones internacionales del mercado. 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.

Las importaciones de productos de acero en los Estados Unidos se estima que representaron un 20% en 2009, 23% en el 2008 y 22% en el 2007. 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 lo es la Compañía, que para los productores de productos tipo commodities, debido a los requerimientos y estándares de calidad más estrictos requeridos por los compradores de Aceros Especiales.

Materia Prima

En 2009, el costo de ventas de la Compañía en México fue del 70% y en los Estados Unidos fue del 125%. El costo de ventas consolidado de la Compañía durante dicho ejercicio fue del 92%. El costo de ventas más alto en los Estados Unidos se debe principalmente a los costos laborales más altos y el costo más alto de las materias primas, debido a que la producción corresponde a aceros especiales (SBQ).

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

Chatarra

La chatarra es una de las materias primas más importantes para la producción de acero. En 2009 la chatarra representó aproximadamente el 54% del costo directo de ventas de la Compañía (63% del costo directo de ventas en México y 45% del costo directo de ventas en los Estados Unidos) y en 2008 representó aproximadamente el 42% de su costo directo de ventas consolidado (51% del costo directo de ventas en México y 27% del costo directo de ventas en los Estados Unidos). La chatarra es generada principalmente por las industrias automotriz, manufacturera, naviera y ferrocarrilera. El mercado de la chatarra está influenciado por la disponibilidad, el costo de los fletes, la especulación por parte de los intermediarios y otras condiciones que en su mayoría se encuentran fuera del control de la Compañía. Las fluctuaciones en los precios de la chatarra influyen directamente en el costo de ventas de los productos terminados.

La Compañía adquiere chatarra a través de intermediarios ubicados en México y el área de San Diego en los Estados Unidos, y procesa la chatarra bruta para producir chatarra refinada en sus plantas en Guadalajara, Mexicali y Apizaco y San Luis Potosí. La Compañía abastece sus requerimientos de chatarra refinada a través

de dos fuentes: (i) sus instalaciones de procesamiento de chatarra, que en 2009 y 2008 suministraron aproximadamente el 8% y 7% de sus requerimientos, respectivamente, y (ii) compras a procesadores de chatarra independientes ubicados en México y la región suroeste de los Estados Unidos, que en 2009 suministraron en conjunto aproximadamente el 92% y el 1% de sus requerimientos, respectivamente, y en 2008 suministraron en conjunto aproximadamente el 91% y el 2% de sus requerimientos, respectivamente. La Compañía es uno de los principales recolectores de chatarra en las regiones de Mexicali, Tijuana y Hermosillo, y considera que al tratar directamente con pequeños recolectores de chatarra en México ha logrado adquirir esta materia a precios más bajos que los imperantes en el mercado nacional y el mercado de los Estados Unidos. En los Estados Unidos y Canadá, la Compañía adquiere chatarra ya sea en el mercado libre o a través de diversos intermediarios. No dependemos de un solo proveedor para cubrir nuestros requerimientos de chatarra.

Mineral de hierro y coque

Las plantas de la Compañía en los Estados Unidos y Canadá adquieren perdigón de hierro (“*pellets*”) y coque, que son las principales materias primas utilizadas en sus altos hornos. Para el año 2009 la Compañía no realizó compra de estas materias primas porque la planta de Lorain Ohio, no estuvo en operando. Durante el año 2008, el perdigón de hierro (“*pellet*”) y el coque representaron aproximadamente el 23% del costo directo de ventas de las plantas de la Compañía en los Estados Unidos y Canadá. El pellet representó el 8% y el coque el 15% del costo directo de ventas. En 2008 las plantas de la Compañía en los Estados Unidos y Canadá adquirieron el 50% de sus requerimientos de perdigón de hierro (“*pellet*”) y el 100% de sus requerimientos de coque en el mercado libre. Las plantas de la Compañía en México no utilizan perdigón de hierro (“*pellet*”) ni coque en 2009 no se consumió coque en las plantas de Republic.

Ferroaleaciones, electrodos y productos refractarios

En 2009 y 2008, las ferroaleaciones, los electrodos y los productos refractarios representaron en conjunto aproximadamente el 13% y 11% respectivamente del costo directo de ventas de las plantas de la Compañía en México. Durante el año 2009, las ferroaleaciones, los electrodos y los productos refractarios representaron el 18% del costo directo de ventas de las plantas de la Compañía en los Estados Unidos y Canadá. Las ferroaleaciones son esenciales para la producción de acero, y se agregan al acero durante el proceso de producción con el objeto de reducir los elementos indeseables e incrementar su dureza, durabilidad y resistencia a la fricción y abrasión. La Compañía adquiere la mayor parte de los requerimientos de ferroaleaciones de manganeso de sus plantas en México de Compañía Minera Autlán, S.A., y el resto de Electrometalúrgica de Veracruz, S.A. de C.V., Manuchar Internacional, S.A. de C.V. e Industria Nacional de la Fundición, S.A. de C.V.

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

Los productos refractarios incluyen los ladrillos refractarios utilizados para recubrir y aislar los hornos, cucharones y otros conductos. La Compañía adquiere sus requerimientos de productos refractarios de RHI Refmex, S.A. de C.V., LWB de México, S.A. de C.V., Fedmet Resources Corp., Vesivius de México, S.A. de C.V., Mayerton Refractories y Tecnologías Minerales de México, S.A. de C.V. Las plantas de la Compañía en los Estados Unidos y Canadá adquieren la mayor parte de sus requerimientos de ferroaleaciones de International Nickel, Climax Molybdenum Co., Considar Inc., Minerais U.S. LLC y Glencore LTD. El costo directo de las ferroaleaciones representa el 9% de los costos consolidados de la Compañía (el 8% de los costos directos de nuestras plantas en México y el 12% de nuestras plantas en los Estados Unidos).

Electricidad

En 2009 la electricidad representó el 9% del costo directo de ventas de la Compañía (el 10% del costo directo de ventas de las plantas en México y el 7% del costo directo de ventas de las plantas en los Estados Unidos), y en 2008 representó aproximadamente el 5% del costo directo de ventas consolidado (el 11% del costo directo de ventas de las plantas en México y el 3% del costo directo de ventas de las plantas en los Estados Unidos).

La electricidad utilizada por las plantas de la Compañía en México es suministrada por la CFE y en el año 2009, representó el 10% en nuestras plantas en México y el 11% en el año 2008. Durante el año 2009, la electricidad representó el 7% del costo directo de ventas de las plantas de la Compañía en los Estados Unidos y Canadá. La electricidad utilizada por las plantas de la Compañía en los Estados Unidos y Canadá es suministrada por American Electric Power Company y Ohio Edison. Al igual que el resto de los usuarios de

grandes volúmenes de electricidad en México, la Compañía paga a la CFE tarifas especiales por el consumo de energía eléctrica. Históricamente, los precios de la electricidad en México han sido sumamente volátiles y han experimentado incrementos drásticos en cortos periodos 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 periodos en que las tarifas son más elevadas. No existe garantía de que los incrementos futuros en el costo de la electricidad no tendrán un efecto adverso significativo sobre las actividades de la Compañía. Durante los periodos comprendidos de agosto a octubre de 2004, y de mayo a octubre de 2005, la planta de la Compañía en Mexicali adquirió electricidad de Sempra, una empresa con sede en la ciudad de San Diego, California. La Comisión Reguladora de Energía de la Secretaría de Energía, autorizó la celebración del contrato de suministro respectivo para el horario pico durante dichos periodos. Durante dichos periodos, las tarifas cobradas por Sempra fueron más bajas que las de la CFE. En 2008 y 2007 la planta de la Compañía en Mexicali celebró un nuevo contrato con Sempra para los periodos comprendidos de mayo a octubre de 2008 y 2007, y durante 2009 no se compro energía.

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 6% del costo directo de ventas consolidado de la Compañía (el 7% del costo directo de ventas de sus plantas en México y el 4% del costo directo de ventas de sus plantas en los Estados Unidos) en el 2009. Con el objeto de cubrir el riesgo relacionado con las fluctuaciones en los precios del gas natural, la Compañía celebra contratos de coberturas de flujo de efectivo para ciertos volúmenes de consumo de gas natural o contratos “*swap*” en virtud de los cuales obtiene un precio variable a cambio de un precio fijo. La Compañía reconoce en sus costos de operación las fluctuaciones en el costo del gas natural como resultado de los cambios en los volúmenes de consumo, y reconoce ya sea como activo o como pasivo, según sea el caso, el valor real de los contratos antes mencionados. El valor real de dichos contratos y, en consecuencia, el valor de los activos o pasivos correspondientes, se actualiza al final de cada mes. Para los instrumentos que 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. Los contratos celebrados por la Compañía constituyen contratos a futuro que exigen la compra de un volumen mínimo de gas natural.

La Compañía no celebra contratos de cobertura con fines de especulación. La Compañía registra estos instrumentos derivados de conformidad con la Norma de Información Financiera No. 133 de los Estados Unidos, titulada “Contabilización de los Instrumentos Financieros Derivados y las Operaciones de Cobertura”, y la NIF C-10. Al 31 de diciembre de 2009 la Compañía tenía celebrados contratos de cobertura de flujos de efectivo con respecto al gas natural, y la porción efectiva de dichos contratos estaba reflejada en la cuenta de otras pérdidas integrales acumuladas.

Tratados de Libre Comercio

Tratado de Libre Comercio con Norteamérica (TLCAN)

El TLCAN entró en vigor el 1 de enero de 1994. El TLCAN dispuso la eliminación gradual, a lo largo de un periodo de diez años, de la tarifa del 10% que anteriormente era aplicable a la mayoría de los productos de acero provenientes de los Estados Unidos y Canadá importados a México, incluyendo diversos productos que compiten con las principales líneas de productos de la Compañía. La tarifa del 1% a las importaciones provenientes de los Estados Unidos y Canadá, que estaba vigente en 2003, se eliminó en 2004. 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, se eliminarían a lo largo de un periodo de 6.5 años. En julio de 2000 las importaciones de productos de acero provenientes de Europa estaban sujetas a una tarifa del 8%, misma que se redujo gradualmente hasta llegar al 0% en 2007. Este tratado también ofrece oportunidades para que la Compañía incremente sus exportaciones a los países europeos que suscribieron el TLCUE, en virtud de que en julio de 2002 dichos países redujeron al

1.7% las tarifas aplicables a los productos de acero provenientes de México, y en 2003 eliminaron dichas tarifas. A partir de 2004 y como resultado del compromiso asumido por los países miembros del G-7, las tarifas aplicables se redujeron al 0%, proporcionando a la Compañía una oportunidad para incrementar sus ventas a los Estados Unidos.

Asociación Económica México-Japón

En junio de 2001 los gobiernos de México y Japón comenzaron a negociar la formación de una asociación. Tras catorce rondas, las negociaciones concluyeron en marzo de 2004 con la formación de la asociación. La asociación entró en vigor el 1 de abril de 2005, tras su ratificación por parte de los poderes legislativos de ambos países.

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 cualesquiera tarifas a partir de la fecha de entrada en vigor de la asociación; (ii) el acero japonés importado a México se mantendrá sin cambios en las tarifas (es decir, el 18% para los productos de acero recubierto y el 13% para el resto de los productos) durante los primeros cinco años de la asociación; (iii) a partir del 1 de enero de 2010 las tarifas aplicables a los productos de acero provenientes de Japón comenzarán a disminuir hasta llegar al 0% en 2015; y (iv) los productos provenientes de los Programas Sectoriales estarán sujetos al pago de las tarifas establecidas en dichos programas, en virtud de lo cual las industrias automotriz y de productos electrónicos se encuentran exentas a partir de la fecha de entrada en vigor de la asociación.

Otros tratados de libre comercio

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

Cuotas compensatorias

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

Medidas de salvaguarda adoptadas por México y los Estados Unidos

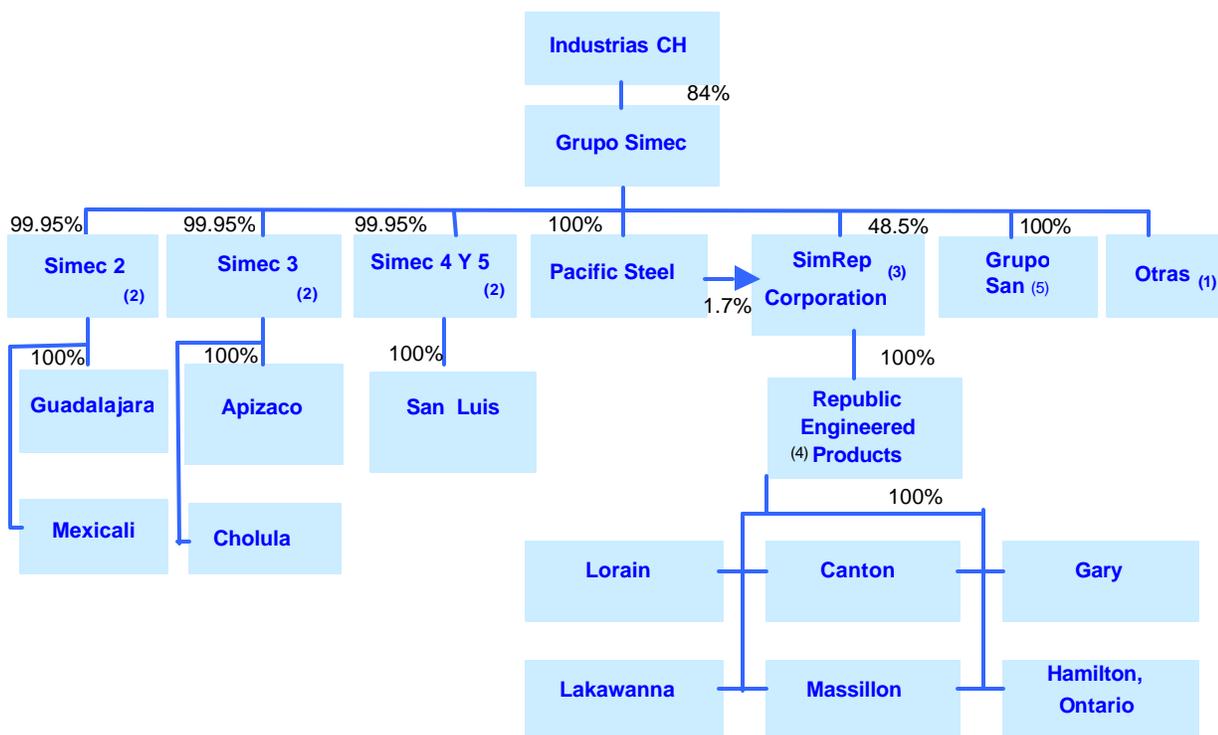
En septiembre de 2001 la Secretaría de Economía anunció un incremento en las tarifas aplicables a los productos de acero provenientes de 39 países con los que México no tenía celebrados tratados de libre comercio, del 25% durante un año. El 15 de marzo de 2002 la Secretaría de Economía anunció un incremento inmediato en dichas tarifas al 35%. En septiembre de 2002, las tarifas promedio volvieron al 25% y se mantuvieron a dicho nivel durante los siguientes 12 meses. De septiembre de 2003 a marzo de 2004, las tarifas vigentes fueron del 18%, y en abril de 2004 se redujeron a sus niveles previos (es decir, el 18% para los productos de acero recubierto y el 13% para el resto de los productos).

Durante el período comprendido de enero a octubre de 2002, se registró un incremento en las importaciones de Billet provenientes de Rumania, Rusia y Ucrania. El gobierno mexicano encontró que existían suficientes elementos para el inicio de una investigación, y en 2004 anunció una resolución preliminar en virtud de la cual se impusieron cuotas compensatorias del 120.4% a las importaciones de Billet provenientes de Rumania, el 36.8% a las importaciones provenientes de Rusia, y el 60.9% a las importaciones provenientes de Ucrania. El

17 de marzo de 2006 se publicó una resolución definitiva imponiendo una cuota compensatoria del 67.6% a las importaciones de Billet provenientes de Rumania, del 36.8% a las importaciones provenientes de Rusia, y del 60.1% a las importaciones provenientes de Ucrania.

ix). Estructura Corporativa

La siguiente gráfica muestra la estructura corporativa de la Compañía:



(**) Industrias CH, es accionista de control de Grupo Simec junto con sus subsidiarias con aproximadamente el 84% de las acciones Serie B de Grupo Simec. Ver sección “Accionistas Principales”. Asimismo, la Compañía realiza operaciones con Industrias CH y algunas sociedades controladas, directa o indirectamente por ésta última. Ver sección “Operaciones con Personas Relacionadas”.

Comprende las siguientes subsidiarias: Compañía Siderúrgica del Pacífico, S.A. de C.V. (99.99%), Coordinadora de Servicios Siderúrgicos de Calidad, S.A. de C.V. (100%), Comercializadora Simec, S.A. de C.V. (99.99%), Industrias del Acero y del Alambre, S.A. de C.V. (99.99%), Procesadora Mexicali, S.A. de C.V. (99.99%), Servicios Simec, S.A. de C.V. (100%), Sistemas de Transporte de Baja California, S.A. de C.V. (100%), Operadora de Metales, S.A. de C.V. (100%), Operadora de Servicios Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V. (100%), Administradora de Servicios Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V. (100%), Operadora de Servicios de la Industria Siderúrgica ICH, S.A. de C.V. (100%), Arrendadora Simec S.A. de C.V. (100%), Arrendadora Norte de Matamoros, 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%), Comercializadora Aceros DM, S.A. de C.V. (100%), Promotora de Aceros San Luis, S.A. de C.V. (100%), Compañía Siderúrgica de Guadalajara S.A. de C.V. (99.99%), Simec Acero, S. A. De C. V. (100%), Simec USA Corp., (100%), Pacific Steel Projects, Inc. (100%), Simec Steel Inc. (100%) y Simec International, S. A. De C. V. (100%).

Las principales plantas de la Compañía en México consisten en las plantas productoras de acero ubicadas en Guadalajara, Mexicali y Apizaco, la planta de acabados en frío ubicada en Cholula y San Luis Potosí,

El restante 49.8% de las acciones de SimRep son propiedad de Industrias CH, el accionista controlador de la Compañía.

SimRep, en su carácter de titular del 100% de las acciones de Republic, es titular del 100% de las acciones de Republic Engineered Products. 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 rodado en caliente ubicada en la ciudad de Lackawanna, estado de Nueva York, y tres plantas de acabado en frío ubicadas en las ciudades de Massillon, estado de Ohio, Gary, estado de Indiana, y Hamilton, provincia de Ontario, en Canadá.

Simec adquirió el 100% de las acciones de Grupo San y subsidiarias.

Simec es subsidiaria de Industrias CH, quien tiene una participación del 84% aproximadamente en Simec. La siguiente tabla muestra la estructura corporativa de Simec al 31 de mayo de 2009. La tabla también muestra, por cada empresa, su país de constitución, el porcentaje aproximado de participación accionaria de su compañía matriz directa y, si fuera distinta, la proporción del poder de voto de tal empresa matriz.

Nombre de la Compañía	Porcentaje De tenencia	País de Jurisdicción
Grupo Simec, S.A. de C.V.	—	México
Compañía Siderúrgica de Guadalajara, S.A. de C.V.	99.99%	México
Arrendadora Simec, S.A. de C.V.	100%	México
Simec International, S.A. de C.V.	100%	México
SimRep Corporation	50.22%	Delaware
PAV Republic, Inc.	50.22%	Delaware
Republic Engineered Products, Inc.	50.22%	Delaware
Republic Machine, LLC	50.22%	Delaware
Republic N&T Railroad, Inc.	50.22%	Delaware
Republic Canadian Drawn, Inc.	50.22%	Delaware
Compañía Siderúrgica del Pacífico, S.A. de C.V.	99.99%	México
Comercializador Simec, S.A. de C.V. (antes, Administradora de Servicios de la Industria Siderúrgica ICH, S.A. de C.V.)	100%	México
Procesadora Mexicali, S.A. de C.V.	99.99%	México
Sistemas de Transporte de Baja California, S.A. de C.V.	100%	México
Servicios Simec, S.A. de C.V.	100%	México
Undershaft Investments, N.V.	100%	Antillas Holandesas
Pacific Steel, Inc.	100%	U.S.A.
Industrias del Acero y del Alambre, S.A. de C.V.	99.99%	México
Coordinadora de Servicios Siderúrgicos de Calidad, S.A. de C.V.	100%	México
Operadora de Metales, S.A. de C.V.	100%	México
Operadora de Servicios Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V.	100%	México
Administradora de Servicios Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V.	100%	México
Operadora de Servicios de la Industria Siderúrgica ICH, S.A. de C.V.	100%	México
Arrendadora Norte de Matamoros, S.A. de C.V.	100%	México
CSG Comercial, S.A. de C.V. (a partir de 2007, antes TMM America, S.A. de C.V.)	99.95%	México
Comercializadora de Productos de Acero de Tlaxcala, S.A. de C.V. (a partir de 2007, antes TMM Continental, S.A. de C.V.)	99.95%	México
Siderúrgica de Baja California, S.A. de C.V. (a partir de 2007, antes Multimodal Doméstica, S.A. de C.V.)	99.95%	México
Corporación Aceros DM, S.A. de C.V. y subsidiarias (a partir de 2008)	100%	México

Productos Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V. (a partir de 2008)	100%	México
Comercializadora MSAN, S.A. de C.V. (a partir de 2008)	100%	México
Comercializadora Aceros DM, S.A. de C.V. (a partir de 2008)	100%	México
Promotora de Aceros San Luis, S.A. de C.V. (a partir de 2008)	100%	México
Simec International 2, S. A. De C. V. (antes Northarc Express, S.A. de C.V. (a partir de 2008)	99.95%	México
Simec International 3, S. A. De C. V. (a partir de 2009)	99.95%	México
Simec International 4, S. A. De C. V. (a partir de 2009)	99.95%	México
Simec International 5, S. A. De C. V. (a partir de 2009)	99.95%	México
Simec Acero, S. A. De C. V. (a partir de 2009)	100%	México
Simec USA, Corp. (a partir de 2009)	100%	U.S.A.
Pacific Steel Projects, Inc. (a partir de 2009)	100%	U.S.A.
Simec Steel, Inc. (a partir de 2009)	100%	U.S.A.

x). Descripción de los Principales Activos

Descripción de la Propiedad

La Compañía posee y opera doce plantas productoras, procesadoras y de acabado de acero con tecnología de punta en México y los Estados Unidos, mismas que tienen una capacidad instalada combinada de producción de 4.5 millones de toneladas anuales de acero crudo y 3.5 millones de toneladas de acero laminado. La Compañía opera tanto mini-acerías como plantas integradas, lo cual le proporciona flexibilidad para adaptar sus productos y reducir sus costos de producción dependiendo de los precios de sus materias primas (tales como la chatarra para sus mini-acerías y el mineral de hierro para sus altos hornos).

Actualmente la Compañía posee y opera:

una de las mini-acerías para perfiles estructurales no planos más grande de México, ubicada en Guadalajara, Jalisco;

una mini-acería en Mexicali, Baja California Norte;

una mini-acería en Apizaco, Tlaxcala;

una planta de acabados en frío en Cholula, Puebla. La Compañía es propietaria de todas estas plantas a través de sus subsidiarias indirectas cien por ciento propias, Simec International, S.A. de C.V.,

Dos mini-acerías en San Luis Potosí, San Luis Potosí, a través de su subsidiaria Corporación Aceros, DM, S.A. de C.V. (Grupo San)

una mini-acería en Canton, Ohio; una planta siderúrgica en Lorain, Ohio; e instalaciones de laminado y acabados con valor agregado en Canton, Lorain y Massillon, Ohio; Lackawanna, Nueva York; Gary, Indiana; y Hamilton, Ontario. La Compañía es propietaria de todas estas plantas a través Republic, una subsidiaria en la que tiene una participación mayoritaria.

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

Proceso Productivo e Instalaciones

El proceso de producción de todos los productos inicia con la fundición de chatarra en hornos de arco eléctrico cuya temperatura alcanza los 1,600°C. El acero líquido se mezcla con diversas ferroaleaciones para obtener la composición química y las condiciones metalúrgicas deseadas. Cuando el acero líquido ha sido aleado, se vierte en una máquina de colada continua (en la cual el acero se solidifica a través de un proceso de enfriamiento con agua), resultando en un producto semi-terminado conocido como palanquilla. La palanquilla es calentada nuevamente en hornos de gas a temperaturas de hasta 1,200°C y posteriormente es reducido a su tamaño y forma finales mediante un proceso de laminado a través de rodillos.

Las mini-acerías de la Compañía utilizan un horno de arco eléctrico para fundir la chatarra y otros componentes metálicos, los cuales se someten a un proceso de 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 (“pellets”) 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 Billets 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.

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

Guadalajara

La mini-acería de la Compañía en Guadalajara cuenta con un horno de arco eléctrico con paredes y techo de enfriamiento a base de agua, una moldeadora continua de cuatro cuerdas, cinco hornos de recalentamiento y tres molinos de laminación. La mini-acería en Guadalajara cuenta con capacidad instalada para producir 350,000 toneladas anuales de Billet y 480,000 toneladas anuales de producto terminado. En 2009 la mini-acería en Guadalajara produjo 302,877 toneladas de Billet y 360,750 toneladas de producto terminado, operando al 86% de su capacidad para Billet y al 75% de su capacidad para productos terminados. Las instalaciones de laminación de la mini-acería en Guadalajara procesan el Billet producido por las plantas de Mexicali y Apizaco. La mini-acería en Guadalajara produce principalmente perfiles estructurales, aceros especiales, perfiles estructurales ligeros y varilla.

Mexicali

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

La mini-acería de la Compañía en Mexicali cuenta con un horno de arco eléctrico con paredes y techo de enfriamiento a base de agua, una moldeadora continua de cuatro cuerdas, un horno de recalentado portátil en forma de viga, un molino de laminación marca SACK, una planta de oxígeno, y una planta de tratamiento de agua. La mini-acería en Mexicali cuenta con capacidad instalada para producir 430,000 toneladas anuales de Billet y 250,000 toneladas anuales de producto terminado. La producción excedente de Billet de la mini-acería de Mexicali se utiliza principalmente en la mini-acería de Guadalajara. Esto le permite a la Compañía incrementar el nivel de utilización de la capacidad para acabados de la mini-acería en Guadalajara, que es superior a su capacidad de producción. En 2009 la mini-acería de Mexicali produjo aproximadamente 276,557 toneladas de Billet, de las cuales 92,894 toneladas se utilizaron en la mini-acería en Guadalajara, y 17,816 toneladas se vendieron a terceros, y produjo 151,592 toneladas de productos terminados. En 2009 la mini-acería de Mexicali operó al 64% de su capacidad para Billet y al 61% de su capacidad para productos terminados. La mini-acería de Mexicali está estratégicamente ubicada, y tiene acceso a los mercados más importantes de México, los Estados Unidos y a fuentes estables de chatarra, electricidad, mano de obra calificada y otras materias primas. La mini-acería de Mexicali también está ubicada cerca de grandes carreteras y de una línea de ferrocarril que la enlaza con la mini-acería de Guadalajara, permitiéndoles coordinar su respectiva producción. La mini-acería en Mexicali produce principalmente perfiles estructurales, perfiles estructurales ligeros y varilla. En 2009, el 36% de la producción de la mini-acería en Mexicali consistió en

varilla, el 33% consistió en ángulos, el 8% consistió en barras roladas en caliente (redonda, cuadrada y hexagonal), y el restante 23% consistió en otros productos, incluyendo principalmente canales y soleras.

Apizaco y Cholula

La Compañía opera su mini-acería en Apizaco y su planta siderúrgica en Cholula desde el 1 de agosto de 2004. La mini-acería en Apizaco cuenta con un horno de arco eléctrico marca EBT Danieli con paredes y techo de enfriamiento a base de agua, dos cucharones (uno marca Danieli y otro marca Daido), una estación de desgasificado marca Daido, una moldeadora continua de cuatro cuerdas marca Danieli, dos hornos de recalentado portátiles en forma de viga, y dos molinos de laminación (uno marca Danieli y otro marca Pomini). Esta mini-acería cuenta con capacidad instalada para producir 400,000 toneladas anuales de Billet y 480,000 toneladas de producto terminado. En 2009 la mini-acería de Apizaco produjo 396,849 toneladas de Billet, y produjo 353,127 toneladas de productos terminados. La mini-acería de Apizaco está ubicada a aproximadamente a 2,800 kilómetros de Mexicali y a menos de 200 kilómetros de la Ciudad de México. La mini-acería de Apizaco produce principalmente Aceros Especiales, Perfiles Estructurales ligeros y varilla. La planta en Cholula está ubicada a aproximadamente 40 kilómetros de la mini-acería de Apizaco, lo cual permite integrar las operaciones de ambas plantas. La planta en Cholula cuenta con equipo y máquinas de alimentación y transformación en frío para descortezar barras de acero. Esta planta cuenta con capacidad instalada para producir 50,000 toneladas anuales de producto terminado. En 2009 la planta produjo 35,859 toneladas de producto terminado, operando al 72% de su capacidad. La planta produce principalmente aceros especiales con acabados en frío.

En 2009, la producción de la mini-acería de Apizaco y la planta en Cholula consistió en; varilla el 33%, 44% en barras roladas en caliente (redonda, cuadrada y hexagonal) y el restante 23% consistió en otros productos, barra plana comercial y productos con acabados en frío.

San Luis Potosí

La Compañía opera dos mini-acerías en San Luis Potosí, SLP, desde que fueron adquiridas el 30 de mayo de 2008. Nuestras instalaciones y equipo incluyen cuatro hornos de arco eléctricos, tres moldeadoras continuas, tres hornos de recalentamiento, dos laminadoras de varilla y una laminadora de la barra de alambre. En 2009, estas plantas tienen una capacidad de producción instalada anual de 705,000 toneladas de Billet y de 620,000 toneladas de producto terminado. En 2009, las plantas de San Luis produjeron 490,091 toneladas de billet de acero y 484,848 toneladas de producto terminado, operando al 70% de su capacidad para la producción de Billet el 78% para la producción de productos terminados. Nuestras instalaciones en San Luis producen principalmente varilla, perfiles laminados ligeros y alambrón. En 2009, el 75% de la producción en las plantas de San Luis consistió en varilla, alambrón 12%, y 13% otros estructurales ligeros.

Actividades y plantas en los Estados Unidos y Canadá

Lorain, Ohio

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

Al 31 de diciembre de 2009 la planta de la Compañía en Lorain contaba con capacidad instalada para producir 1,264,000 toneladas anuales de Billet y 838,000 toneladas de producto terminado. Durante 2009, la planta de Lorain no utilizó su capacidad de producción para billet; para producto terminado utilizó el 39% de la laminadora de 9 y 10 pulgadas y el 24% de su laminadora de 20 pulgadas. La planta produjo cero toneladas de billet y 271,252 toneladas de producto terminado.

Canton, Ohio

La planta de la Compañía en Canton produce principalmente aceros especiales y cuenta con dos hornos de arco eléctrico de 200 toneladas, una moldeadora de cinco cuerdas para Billet y lingote, dos hornos de cucharón, dos tanques de reducción de gases al vacío y dos rastrillos para rasgado. Además, cuenta con un sistema de 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. La

Compañía instaló el horno de arco eléctrico, la moldeadora para Billet y lingote, el horno de cucharón y los tanques de reducción de gases en 2005. Esta planta también cuenta con una línea de inspección de Billet marca Mecana, cuatro trituradoras estacionarias de Billet, una línea de cortado y una línea de verificación de calidad.

La planta de Canton produce Billet y lingote para los tres molinos de laminación instalados en las plantas de Republic y para clientes comerciales. La Compañía utiliza la línea de verificación de calidad para inspeccionar la barra terminada producida por las plantas de Lackawanna y Lorain. Al 31 de diciembre de 2009 la planta de Canton contaba con capacidad instalada para producir 1,383,000 toneladas netas de Billet. Durante el 2009, esta planta produjo 644,112 toneladas netas de lingote, Billet y otros semi-terminados comerciales, operando al 46.5% de su capacidad para Billet.

Lackawanna, Nueva York

La planta de la Compañía en Lackawanna produce principalmente aceros especiales y cuenta con un horno portátil de recalentado de Billet en forma de viga con tres zonas, y un molino de laminación de 22 cuerdas recién modernizado con capacidad para producir barra y varilla redonda, cuadrada y hexagonal tanto en tramos como en rollo. Esta planta produce barra rolada en caliente con diámetros que oscilan entre .562” y 3.25” pulgadas, y en rollos con un peso de hasta 6,000 libras. El equipo para acabados de la planta en Lackawanna incluye una línea de verificación de calidad y tres líneas de cortado. La Compañía vende a clientes comerciales una porción de la producción de barra rolada en caliente de esta planta, y traslada otra porción a sus instalaciones de acabados en frío para su procesamiento final. Al 31 de diciembre de 2009 la planta en Lackawanna contaba con capacidad instalada para producir 599,000 toneladas anuales de barra rolada en caliente. Durante 2009, esta planta produjo aproximadamente 291,211 toneladas de barra rolada en caliente, operando al 48.7% de su capacidad para producto terminado.

Massillon, Ohio

La planta de la Compañía en Massillon produce principalmente Aceros Especiales y cuenta con una línea de acabados en frío que incluye maquinaria y equipo para limpiar, alterar, biselar, templar, triturar, enderezar y cortar barras. Al 31 de diciembre de 2009 la planta en Massillon contaba con capacidad instalada para producir 125,000 toneladas anuales de producto terminado. Durante 2009, la planta en Massillon produjo aproximadamente 58,061 toneladas netas de barra con acabados en frío, operando al 46% de su capacidad para producto terminado.

Gary, Indiana

La planta de la Compañía en Gary produce principalmente aceros especiales y cuenta con una línea para acabados en frío que incluye maquinaria y equipo para limpiar, alimentar, alterar, biselar, templar, triturar y cortar barras. Al 31 de diciembre de 2009 la planta en Gary contaba con capacidad instalada para producir 71,000 toneladas anuales de barra con acabados en frío. Durante 2009, esta planta produjo aproximadamente 19,051 toneladas de barra con acabados en frío, operando al 26.7% de su capacidad para producto terminado.

Hamilton, Ontario, Canadá

La planta de la Compañía en Hamilton produce principalmente Aceros Especiales y cuenta con una línea para acabados en frío que incluye maquinaria y equipo para limpiar, alimentar, alterar, biselar, templar, triturar, enderezar y cortar barras. Al 31 de diciembre de 2009 la planta en Hamilton contaba con capacidad instalada para producir 59,000 toneladas anuales de barra rolada en frío. Durante 2009, esta planta produjo 26,309 toneladas de barra con acabados en frío, operado al 44% de su capacidad para producto terminado.

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

Productos, equipo y volumen de producción por planta

Planta	Productos (%)	Equipo	Volumen anual de producción 2009 (toneladas)	Capacidad instalada anual para producto terminado (toneladas)
---------------	----------------------	---------------	---	--

Productos, equipo y volumen de producción por planta

Planta	Productos (%)	Equipo	Volumen anual de producción 2009 (toneladas)	Capacidad instalada anual para producto terminado (toneladas)
Guadalajara	Estructurales (48%); estructurales ligeros (31%); aceros especiales (15%), varilla (6%)	Horno de arco eléctrico con moldeadora continua, molino de laminación y líneas de procesamiento	360,750	480,000
Mexicali	Estructurales (8%); varilla (36%); estructurales ligeros (56%)	Horno de arco eléctrico con moldeadora continua y molinos de laminación	151,592	250,000
Apizaco y Cholula	Aceros especiales (40%); varilla (32%); estructurales ligeros (28%)	Horno de arco eléctrico, tanque de reducción de gases al vacío, moldeadora continua, molinos de laminación, y alimentadora y descortezadora de barras	353,127	480,000
Aceros DM, San Luis Potosí	Varilla (66%), estructurales ligeros (2%), alambión (17%) Billete (2%), Malla (13%)	Hornos de arco eléctrico (3), moldeadoras continuas (2), hornos de recalentamiento (2), molino de laminación para alambión y molino de laminación para varilla	348,898	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	135,445	220,000
Lorain ⁽¹⁾	Aceros especiales (100%)	Alto horno, tanque de reducción de gases al vacío, moldeadora continua y molinos de laminación de barra y alambre	271,252	838,000
Canton ⁽²⁾	Aceros especiales (100%)	Horno de arco eléctrico, tanque de reducción de gases al vacío, moldeadora continua y molinos de laminación	0	1,383,000 ⁽³⁾
Lackawanna	Aceros especiales (100%)	Horno de recalentamiento y molinos de laminación para barra y alambre	291,211	599,000

Productos, equipo y volumen de producción por planta

Planta	Productos (%)	Equipo	Volumen anual de producción 2009 (toneladas)	Capacidad instalada anual para producto terminado (toneladas)
Massillon	Aceros especiales (100%)	Alimentadora y descortezadora de barra en frío, y equipo de tratamiento al calor	58,061	125,000
Gary	Aceros especiales (100%)	Alimentadora y descortezadora de barra en frío, y equipo de tratamiento al calor	19,051	71,000
Hamilton	Aceros especiales (100%)	Alimentadora y descortezadora de barra en frío, y equipo de tratamiento al calor	26,039	59,000

Capacidad de producción para producto terminado.
Capacidad de producción para billet.

Todas las plantas, incluyendo los inmuebles y el equipo, son propiedad de Grupo Simec o sus subsidiarias y se encuentran libres de gravámenes o cargas significativas. Las instalaciones están tecnológicamente equipadas para la producción de las actuales líneas de producción y para atender la demanda de sus clientes. Con excepción de la garantía otorgada por Republic en relación con el financiamiento otorgado por GE Capital, la Compañía no ha otorgado en garantía activo alguno. Para una descripción del financiamiento otorgado por GE Capital y las garantías otorgadas por Republic, ver nota 10 de nuestros estados financieros consolidados.

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-Factores de riesgo relacionados con actividades de la Compañía”

La siguiente tabla muestra los volúmenes de producción y los niveles de capacidad utilizada de las fundiciones y los molinos de laminación de la Compañía durante los períodos indicados. Las cifras reflejan las ventas de productos fabricados en las plantas de Republic a partir del 22 de julio de 2005 y las ventas de productos fabricados en nuestras plantas de Grupo San durante el período del 1 de junio al 31 de diciembre de 2008.

Volúmenes de producción y capacidad utilizada

	Años que terminaron el 31 de diciembre de			
	2006	2007	2008	2009
	(Miles de toneladas)			
Fundiciones				
Producción de Billet	2,985.6	2,899.2	3,228.3	2,110.0
Capacidad instalada anual	3,763.7	3,827.2	4,532.2	4,532.2
Capacidad utilizada	79.3%	75.7%	76.2%	46.6%
Molinos de laminación				
Total de producción	2,386.0	2,384.6	2,463.6	2,015.6
Capacidad instalada anual	2,901.9	2,901.9	3,521.9	3,521.9

	Años que terminaron el 31 de diciembre de			
	2006	2007	2008	2009
Capacidad utilizada	82.2%	82.2%	75.5%	57.2%

La capacidad instalada anual se determina con base en la presunción de que el Billet de diversos diámetros, anchos y longitudes, o una determinada mezcla de productos laminados, se produce en las fundiciones o los molinos de laminación, respectivamente, en forma continua a lo largo del año salvo durante los períodos de suspensión de operaciones para labores de mantenimiento, reparación y mejoras de rutina. Las cifras mostradas corresponden a la capacidad instalada anual al 31 de diciembre de cada año. El porcentaje correspondiente a la capacidad utilizada para 2005 incluye la capacidad utilizada de las plantas de Republic durante el período comprendido del 22 de julio al 31 de diciembre de 2005. El porcentaje correspondiente a la capacidad utilizada para 2008 incluye la capacidad utilizada de las plantas adquiridas de Grupo San durante el período comprendido del 1 de junio al 31 de diciembre de 2008.

xi). Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales

México

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

Estados Unidos

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

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

En agosto de 2004 Pacific Steel y el Departamento de Control de Sustancias Tóxicas celebraron un convenio de saneamiento. En septiembre de 2005 dicho departamento aprobó el plan de medidas correctivas presentado por Pacific Steel, sujeto a la obtención de los permisos correspondientes de parte de las autoridades locales, en noviembre de 2006, una vez obtenidos los permisos se dio inicio a los trabajos de remediación.

En virtud de que el Departamento de Control de Sustancias Tóxicas aún no ha definido los niveles de limpieza que deberán lograrse y que no se han terminado de analizar todos los terrenos afectados, no ha sido

posible determinar con certeza el importe de la reserva que deberá constituirse para cubrir los costos de saneamiento bajo distintos supuestos.

Con base en su experiencia previa y en los mismos procesos utilizados en el pasado, la Compañía estima que el costo de las labores de saneamiento oscilará entre \$0.8 millones (equivalente a Ps. 11 millones) y \$1.7 millones de dólares (equivalente a Ps. 23 millones). Al 31 de diciembre de 2009 el importe de dicha reserva ascendía a Ps. 6.2 millones (equivalentes a 0.5 millones de dólares).

Comisión de Desarrollo Comunitario ("CDC")

La CDC ha anunciado su intención de desarrollar en California, y está preparando, una oferta de compra con respecto a los terrenos de Pacific Steel a su valor de mercado menos los costos de saneamiento y ciertos costos de investigación incurridos. Pacific Steel ha informado a la CDC que no está dispuesta a vender sus terrenos en forma voluntaria a menos que se identifique otro inmueble en el que pueda reubicar sus operaciones. De conformidad con las leyes del estado de California, la CDC cuenta con facultades para expropiar los terrenos previa indemnización por el valor de mercado de los mismos y, en el supuesto de que no encuentre otro terreno para reubicar la planta de Pacific Steel, la Compañía estará obligada a pagar a esta última el valor en libros de sus terrenos. La CDC presentó una oferta de compra por \$6.9 millones de dólares (equivalentes a Ps. 93 millones) con base en un avalúo. El proceso de expropiación se suspendió temporalmente en virtud de la celebración de un convenio entre las partes en abril de 2006. De conformidad con el convenio, se acordó que Pacific Steel explorará la posibilidad de concluir el proceso de saneamiento del terreno y propondrá a la CDC una alternativa atractiva que permita a Pacific Steel permanecer en la misma ubicación.

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

Responsabilidad en materia ambiental

El 31 de diciembre de 2009 y 2008 la Compañía registró en la cuenta de otros pasivos a corto y largo plazo una provisión por Ps. 44.4 millones y Ps. 54.2 millones (\$3.4 millones y \$4 millones) respectivamente con respecto a posibles responsabilidades ambientales. La porción circulante y de largo plazo de esta provisión está incluida bajo la partida de otras cuentas por pagar y gastos acumulados en el balance general consolidado. La Compañía no tiene conocimiento de ningún otro pasivo o responsabilidad relacionado con cuestiones ambientales en sus plantas y, en consecuencia, no estima conveniente constituir reservas adicionales en este momento.

Al igual que la mayoría de los productores de acero en los Estados Unidos, la Compañía podría verse obligada a incurrir en gastos significativos como resultado de cuestiones ambientales surgidas en el futuro, incluyendo gastos para cumplir con las disposiciones legales en materia ambiental y con cualesquiera obligaciones de remediación relacionadas con las prácticas anteriores de sus plantas en los Estados Unidos.

xii). Acciones Representativas del Capital Social

Al 31 de diciembre de 2009, Simec tenía 497,709,214 Acciones Comunes en circulación Serie B, que incluyen 53,406,905 acciones correspondientes a la oferta pública efectuada el 8 de febrero de 2007. El 30 de mayo de 2005 se llevó a cabo un split intercambiando 1 acción antigua por 3 nuevas de las Acciones Comunes Serie B.

xiii). Dividendos

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

3 INFORMACIÓN FINANCIERA

a). Información Financiera Seleccionada

La tabla que se incluye a continuación contiene un resumen de la información financiera consolidada de la Compañía por los periodos indicados. Dicho resumen está sujeto a la información detallada incluida en los estados financieros de la Compañía, incluyendo las Notas a los mismos y debe leerse en conjunto con dicha información. Los estados financieros de la Compañía están preparados de conformidad con las NIF y están expresados en pesos. Los estados financieros de nuestras subsidiarias del extranjero se han ajustado para cumplir con las NIF y se han convertido a Pesos mexicanos. Vea la nota 2(d) de los estados financieros consolidados dictaminados.

A partir del 1 de enero de 2008 y como resultado de la adopción de la NIF B-10, Efectos de la inflación, dejamos de reconocer los efectos de la inflación en nuestra información financiera correspondiente al ejercicio de 2008, sin embargo, en el caso de nuestra información financiera presentada por el año que terminó el 31 de diciembre de 2007, ésta se presenta expresada en pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2007, última fecha en que aplicamos el método integral de reexpresión. Lo anterior es debido a que la inflación anual en México, medida con base en el índice nacional de precios al consumidor (INPC) publicado por el Banco de México, tuvo niveles inflacionarios durante 2005, 2006 y 2007 de 3.3%, 4.1% y 3.8%, respectivamente; y de forma acumulada, por dichos años de 11.6 %. Estos niveles de inflación generaron las condiciones económicas necesarias para modificar el entorno económico en el que opera la Compañía de inflacionario a no inflacionario, según lo establecido en la NIF B-10. Del déficit acumulado derivado del resultado por tenencia de activos no monetarios (RETANM) contenido en el Exceso en la actualización del capital al 1 de enero de 2008, la Compañía consideró que era impráctico identificar la parte realizada y no realizada y la totalidad del mismo por un monto de Ps. 132,155, fue reclasificado a utilidades acumuladas.

La información financiera incluye la consolidación de los resultados de operación de Grupo San y subsidiarias a partir del 1 de junio de 2008, la consolidación de los resultados de operación de Republic a partir del 22 de julio de 2005 y la consolidación de los resultados de la Adquisición de Atlax a partir del 1 de agosto de 2004. La consolidación de la información financiera correspondiente a la adquisición de Grupo San únicamente a partir del 1 de junio de 2008, la consolidación de la información financiera correspondiente a la adquisición de Republic únicamente a partir del 22 de julio de 2005, y la consolidación de la información financiera correspondiente a la Adquisición de Atlax únicamente a partir del 1 de agosto de 2004, dificulta la comparación de la situación financiera y los resultados de operación de la Compañía entre un período y otro. La información financiera y operativa seleccionada que se incluye a continuación se deriva en parte de los estados financieros consolidados de la Compañía, en lo concerniente a los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2005, 2006, 2007 y 2008 y 2009 fueron auditados por Mancera S.C., miembros de Ernst & Young Global. Para efectos de la auditoría de dichos estados financieros por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2005, Mancera, S.C. se apoyó en los estados financieros consolidados auditados de SimRep y sus subsidiarias, que fueron preparados por BDO Hernández Marrón y Cía., S.C., miembros de BDO International. Para efectos de la auditoría de dichos estados financieros por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2008, Mancera, S.C. se apoyó en los estados financieros combinados auditados de Grupo San y sus subsidiarias, que fueron preparados por Marcelo de los Santos y Cía., S.C. miembros de Moore Stephens International Limited.

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

	Años Terminados el 31 de Diciembre de					
<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2009 (1)</u>	
					(Millones de dólares a excepción de los datos de acciones y ADS)	
(Millones de pesos, a excepción de los datos de acciones)						

Información del Estado de Resultados:

NIF Mexicanas:

Ventas Netas.....	13,893	23,515	24,106	35,185	19,232	1,473
Costo directo de ventas.....	11,112	19,132	20,499	29,796	17,717	1,356
Utilidad Marginal.....	2,781	4,383	3,607	5,389	1,515	116
Gastos indirectos de producción, ventas, generales y de administración.....	742	902	874	1,379	1,253	96
Depreciación y amortización.....	349	450	549	895	1,048	80
Utilidad (Pérdida) de Operación	1,690	3,031	2,184	3,115	(786)	(60)
Resultado Integral de Financiamiento	(155)	(63)	41	(175)	(96)	(7)
Deterioro del valor de los activos de larga duración					(2,368)	(181)
Otros productos (gastos), neto	(12)	39	21	(4)	30	2
Utilidad (Pérdida) de las operaciones antes de impuestos, participación de los trabajadores en las utilidades y participación minoritaria.....	1,523	3,007	2,246	2,936	(3,221)	(247)
Impuesto sobre la renta y participación de los trabajadores en las utilidades	133	609	621	1,036	(2,045)	(157)
Utilidad (Pérdida) Neta	1,390	2,398	1,625	1,900	(1,175)	(90)
Participación Minoritaria	19	220	96	104	(852)	(65)
Participación Mayoritaria.....	1,371	2,178	1,529	1,796	(323)	(25)
Utilidad (Pérdida) neta por acción.....	3.31	5.18	3.27	3.70	(0.65)	(0.05)
Promedio ponderado de acciones en circulación (000's) ⁽²⁾	413,790	420,340	468,228	484,904	497,709	497,709

información del Balance General:

NIF Mexicanas

Activo total.....	15,630	18,403	22,481	30,814	26,883	2,059
Pasivo a largo plazo ⁽³⁾	2,405	2,175	2,729	4,253	2,834	217
Capital Contable.....	10,316	12,960	17,252	21,305	19,982	1,530

Otra Información:**Flujo de efectivo:**

Recursos generados por la operación	1,996	2,384	2,352	1,845	1,159	89
Recursos generados (utilizados) por actividades de financiamiento	(260)	(417)	2,324	1,334	439	34
Recursos (utilizados) generados en actividades de inversión	(2,076)	13	(484)	(9,000)	(226)	(17)
Adquisiciones de activo fijo.....	539	417	486	480	263	20
UAIDA ajustada ⁽⁴⁾	2,039	3,481	2,733	4,010	262	20
Depreciación y amortización de operaciones continuas.....	349	450	549	895	1,048	80
Capital de trabajo.....	4,353	6,964	11,594	7,790	8,410	644

Información Operativa:

Capacidad instalada anual (miles de toneladas).....	2,847	2,902	2,902	3,522	3,522	
Toneladas enviadas.....	1,708	2,676	2,691	2,924	2,040	
México.....	899	945	900	1,028	1,285	
Estados Unidos, Canadá y otros.....	809	1,731	1,791	1,896	755	
Aceros especiales.....	923	1,918	1,951	1,952	826	
Perfiles estructurales y otros productos de acero	785	758	740	972	1,214	

Por tonelada:.....						
Ventas netas por tonelada.....	8,133	8,787	8,958	12,033	9,427	722
Costo de ventas por tonelada.....	6,505	7,149	7,617	10,190	8,684	665
Utilidad de operación por tonelada.....	989	1,133	812	1,065	(385)	(29)
UAIDA ajustada por tonelada.....	1,194	1,301	1,016	1,371	128	10
Número de empleados.....	4,360	4,053	4,437	4,823	4,378	

Los montos en Pesos han sido convertidos a Dólares únicamente para conveniencia del lector, a un tipo de cambio de 13.0587 Ps por \$1.00, el tipo de cambio Interbancario vigente el 31 de Diciembre del 2009.

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

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

La UAIDA ajustada no constituye ni debe considerarse como una medida alternativa de la utilidad neta, como un indicador del desempeño operativo de la Compañía o como una medida alternativa de los flujos de efectivo que reflejan su liquidez. La Compañía considera que la UAIDA ajustada es una forma útil de medir su desempeño y es utilizada por los inversionistas y analistas para evaluar dicho desempeño y compararlo con el de otras empresas. Sin embargo, al efectuar dichas comparaciones los inversionistas deben tomar en consideración que la UAIDA ajustada no está definida ni reconocida como medida financiera por las NIF y que es posible que distintas empresas la calculen en distintas formas y por lo tanto debe ser leída junto con las notas que la acompañan. La UAIDA ajustada, tal y como se presenta en ésta tabla, no toma en consideración el capital de trabajo, los servicios de deuda financieros ni otros compromisos de la Compañía.

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

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 reconciliación entre la utilidad neta y la UAIDA ajustada:

	Años Terminados el 31 de Diciembre de					
	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2009(1)</u> (Millones de dólares)
Utilidad (Pérdida) Neta.....	1,390	2,398	1,625	1,900	(1,175)	(90)
Depreciación y amortización.....	349	450	549	895	1,048	80
Resultado Integral de Financiamiento.....	(155)	(63)	41	(175)	(96)	(7)
Impuesto sobre la renta y reparto de utilidades.....	133	609	621	1,036	(2,045)	(157)
Otros ingresos (Gastos)	(12)	39	21	(4)	30	2
Deterioro del valor de los Activos de larga duración	-	-	-	-	(2,368)	(181)
UAIDA ajustada	2,039	3,481	2,733	4,010	262	20

Tipos de Cambio

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

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.

Período	Máximo	Mínimo	Promedio	FIN DEL PERIODO
2005	11.41	10.41	10.89	10.63
2006	11.46	10.43	10.91	10.80
2007	11.27	10.67	10.93	10.92
2008	13.94	9.92	11.14	13.8 3
2009	13.94	13.17	13.51	13.06
Diciembre 2009	13.08	12.63	12.86	13.06
Enero 2010	13.03	12.65	12.81	13.03
Febrero 2010	13.19	12.76	12.94	12.76
Marzo 2010	12.74	12.30	12.57	12.30
Abril 2010	12.41	12.16	12.24	12.23
Mayo 2010	13.14	12.27	12.73	12.86

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 Americano. 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 subyacentes 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. Estas cifras reflejan las ventas de productos fabricados en las plantas ubicadas en Apizaco y Cholula a partir del 1 de agosto de 2004, y las ventas de productos fabricados en las plantas ubicadas en los Estados Unidos y Canadá a partir del 22 de julio de 2005.

Volumen de Ventas Totales de Acero Básico(1)

	2006	2007	2008	2009
Productos Básicos de Acero				
Vigas	75.7	74.5	66.2	76.8
Canales	70.3	79.5	61.4	51.0
Ángulos (2)	231.2	145.2	131.0	168.0
Barras de Acero (vigas redondas, cuadradas y hexagonales)	1,141.9	1,189.0	1,210.8	724.6
Estirado en frío	201.0	216.2	190.9	131.9
Varilla	265.2	250.8	467.6	590.0
Soleras	154.4	182.9	106.8	67.2
Semiterminados redondos(3)	352.8	216.2	350.3	51.7
Semiterminados otros	174.0	326.4	262.0	6.9
Malla electrosoldada	-	-	16.7	48.9
Alambrón	-	-	14.9	64.2
Castillos	-	-	5.6	0.0
Otros	9.6	10.4	40.0	58.8
Total Ventas de Acero	2,676.1	2,691.1	2,924.2	2,040.0

(1) Incluye ventas nacionales y de exportación.

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

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

La siguiente tabla muestra, para los períodos indicados, el porcentaje de las ventas nacionales y de exportación de Simec. Esta tabla incluye las ventas de productos fabricados en las plantas de Republic a partir del 22 de julio de 2005 y las ventas de productos fabricados en nuestras plantas de Grupo San durante el período del 1 de junio al 31 de diciembre de 2008.

Ventas Nacionales y de Exportación por Región

VENTAS NACIONALES				EXPORTACIÓN (1)			
2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009

Vigas	96%	97%	92%	97%	4%	3%	8%	3%
Canales	66%	67%	58%	69%	34%	33%	42%	31%
Ángulos (2)	92%	81%	77%	78%	8%	19%	23%	22%
Barras de Acero (vigas redondas, cuadradas y hexagonales)	15%	21%	19%	32%	85%	79%	81%	68%
Estirado en frío	26%	26%	29%	24%	74%	74%	71%	76%
Varilla	88%	67%	81%	98%	12%	33%	19%	2%
Soleras	97%	97%	86%	77%	3%	3%	14%	23%
Semiterminados redondos	-	-	-	-	100%	100%	100%	100%
Semiterminados otros	-	-	-	-	100%	100%	100%	100%
Malla	-	-	100%	100%	-	-	-	-
Alambrón	-	-	100%	100%	-	-	-	-
Castillos	-	-	100%	-	-	-	-	-
Otros	100%	99%	100%	59%	-	1%	-	41%
Total (promedio ponderado)	35%	33%	35%	63%	65%	67%	65%	37%

(1) Ventas principalmente a Estados Unidos y Canadá

(2) Los ángulos incluyen ángulos estructurales y ángulos comerciales

La siguiente tabla muestra los productos fabricados por cada una de las plantas de la Compañía en México, expresados como porcentaje del volumen total de producción de la planta respectiva al 31 de diciembre de 2009.

Volumen de producción por planta y producto

Producto	Guadalajara	Mexicali	Apizaco		Total
			/ Cholula	San Luis	
Vigas	21.1%	-	-	-	5.4%
Canales	10.7%	6.6%	-	-	3.6%
Ángulos	28.6%	33.3%	-	-	12.0%
Barra rolada en caliente (redonda, cuadrada y hexagonal)	27.5%	8.0%	44.3%	1.9%	18.4%
Varilla	4.7%	36.2%	32.5%	75.1%	42.0%
Solera	3.5%	5.5%	12.5%	-	4.8%
Barra con acabados en frío	2.7%	-	10.3%	-	3.2%
Malla	-	-	-	9.5%	3.5%
Alambrón	-	-	-	12.4%	4.6%
Castillos	-	-	-	-	-
Otros	1.2%	10.4%	0.4%	1.1%	2.5%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

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

Planta Guadalajara

	AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE			
	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>
	Ventas de Acero (000s toneladas)	407	405	377

Precio promedio del producto terminado				
Por tonelada	Ps. 7,762	Ps. 7,832	Ps. 10,749	Ps. 9,073
Costo promedio de la chatarra por tonelada	2,520	2,831	3,798.9	3,129.1
Costo promedio de conversión de producción	1,809	2,141	2,861.9	2,921.9
Por tonelada de producto terminado (1)				
Costo promedio de conversión de producción	1,203	1,349	1,641.5	1,582.9
Por tonelada de billet (1)				

Planta Mexicali

	Años terminados el 31 de Diciembre de			
	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>
Ventas de Acero (000s toneladas)	224	227	212	199.8
Precio promedio del producto terminado por tonelada	Ps. 7,188	Ps. 7,282	Ps. 9,944	Ps. 7,812
Costo promedio de la chatarra por tonelada	2,155	2,757	3,856.2	2,999.2
Costo promedio de conversión de producción	1,700	1,690	2,352.5	2,204.4
por tonelada de producto terminado (1)				
Costo promedio de conversión de producción	1,020	1,083	1,547.8	1,455.8
por tonelada de billet (1)				

Planta Apizaco y Cholula

	Años terminados el 31 de Diciembre de			
	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>
Ventas de Acero (000s toneladas)	425	448	387	347
Precio promedio del producto terminado por tonelada	Ps. 7,560	Ps. 7,866	Ps. 10,561	Ps. 8,510
Costo promedio de la chatarra por tonelada	2,852	3,035	4,170.0	3,111.4
Costo promedio de conversión de producción	2,447	2,749	3,227.4	2,855.6
por tonelada de producto terminado (1)				
Costo promedio de conversión de producción	1,496	1,521	1,950.1	1,714.0
por tonelada de billet (1)				

Plantas de San Luis Potosí

Años terminados el 31 de Diciembre

**Junio 1 – Diciembre
31, 2008 2009**

Ventas de Acero (000s toneladas)	261	512.8
Precio promedio de producto terminado por tonelada	Ps. 9,701	Ps. 7,264
Costo promedio de chatarra por tonelada	3,658.6	3,115.2
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de producto terminado	2,269.5	1,873.8
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de billet (1)	1,571.1	1,381.7

Plantas de Republic

	July 22 – Diciembre 3 Año terminado el 31 de Diciembre de			
	2006	2007	2008	2009
Ventas de Acero (000s toneladas)	1,620	1,611	1,687	636
Precio promedio del producto terminado por tonelada	Ps. 8,571	Ps. 9,566	Ps. 13,281	Ps. 12,373
Costo promedio de la chatarra por tonelada	2,301	2,785	4,644	3,494
Costo promedio de pellet por tonelada	677	892	1,057	-
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de producto terminado (1)	4,771	5,724	6,499	11,906
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de billet (1)	3,530	4,370	5,028	3,975

(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 2009, nuestra deuda consolidada total asciende a Ps. 3,944 (\$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 2009, Ps. 230.4 millones del saldo de la cuenta con Industrias CH, Ps. 374.3 millones del saldo de la cuenta con Tuberías Procarsa, Ps. 63.3 millones del saldo de la cuenta con Pytsa Industrial de

México y Ps. 25.2 millones del saldo de la cuenta con Aceros y Laminados Sigosa están denominados en dólares con plazo indefinido y generan intereses a la tasa del 0.25% anual. Al 31 de diciembre de 2008, Ps. 273.6 millones del saldo de la cuenta por pagar a Industrias CH está denominada en dólares con plazo indefinido y genera intereses al 5.23% anual.

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

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

Los estados financieros de la Compañía están preparados de conformidad con las NIF. Los estados financieros auditados de la Compañía por los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2007, 2008 y 2009 y a menos que se indique lo contrario, el resto de la información financiera incluida en este Prospecto con respecto a dichos ejercicios, están actualizados a pesos constantes de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007. A partir del 1 de enero de 2008 y como resultado de la adopción de la NIF B-10, Efectos de la inflación, dejamos de reconocer los efectos de la inflación en nuestra información financiera correspondiente al ejercicio de 2008, sin embargo, en el caso de nuestra información financiera presentada por el año que terminó el 31 de diciembre de 2007, ésta se presenta expresada en pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2007, última fecha en que aplicamos el método integral de reexpresión.

Comentarios Generales

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

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

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

del incremento de su productividad. La capacidad de la Compañía para controlar sus gastos indirectos de producción, ventas, generales y de administración, que no están tan estrechamente relacionados con las ventas netas como los costos directos de ventas, constituye un factor clave para su rentabilidad.

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

	2007	2008	2009
Envíos (en miles de toneladas)	2,691	2,924	2,040
Plantas Guadalajara y Mexicali	632	589	544
Plantas Apizaco y Cholula	448	387	347
Plantas en San Luis	-	261	513
Plantas de Republic	1,611	1,687	636
Ventas netas (en millones de pesos)	24,106	35,185	19,232
Plantas Guadalajara y Mexicali	4,888	6,161	4,686
Plantas Apizaco y Cholula	3,519	4,087	2,956
Plantas en San Luis	-	2,532	3,725
Plantas de Republic	15,699	22,405	7,865
Costo directo de ventas (en millones de pesos)			
	20,498	29,796	17,717
Plantas Guadalajara y Mexicali	3,123	3,995	2,954
Plantas Apizaco y Cholula	2,593	2,963	2,046
Plantas en San Luis	-	1,444	2,928
Plantas de Republic	14,782	21,394	9,789
Precio promedio por tonelada (en pesos)	8,958	12,033	9,427
Plantas Guadalajara y Mexicali	7,734	10,460	8,614
Plantas Apizaco y Cholula	7,855	10,561	8,510
Plantas en San Luis	-	9,701	7,264
Plantas Republic	9,745	13,281	12,373
Costo promedio por tonelada (en pesos)	7,617	10,190	8,685
Plantas Guadalajara y Mexicali	4,941	6,783	5,430
Plantas Apizaco y Cholula	5,788	7,656	5,890
Plantas en San Luis	-	5,533	5,709
Plantas Republic	9,176	12,682	15,400

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

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

En agosto de 2004, completamos la adquisición de Atlax. En julio de 2005, la Compañía y su accionista de control, Industrias CH, adquirieron Republic. Estas adquisiciones nos permitieron convertirnos en uno de los principales productores de Aceros Especiales y Perfiles Estructurales en Norte América y uno de los productores principales de acero estructural y acero estructural ligero en México. La Compañía espera que la venta de Aceros Especiales, Perfiles Estructurales y otros productos derivados del acero continúen siendo su

principal fuente de ingresos. Los mercados de los productos en los que participa la Compañía son altamente competitivos y altamente dependientes en el desarrollo de los mercados globales para esos productos específicos. Los principales factores de competencia son la calidad del producto y la relación con el cliente y el servicio que la Compañía presta.

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

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

La Compañía vende sus productos a la industria de la construcción, automotriz, manufacturera y a otras industrias relacionadas. Estas industrias son generalmente cíclicas y su demanda de acero se ve impactada por la etapa en la que se encuentran los ciclos industriales y por el desempeño económico de los países. En 2009 el producto interno de México tuvo una caída del 6.5% y en 2008 tuvo un incremento de 1.3%. En 2009 el producto interno bruto en Estados Unidos fue negativo en 2.4%, mientras que en 2008 fue positivo en 1.1%. La recesión o deterioro de las condiciones económicas de los países en los que operamos podría afectar los resultados de la Compañía.

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

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

Sin embargo, este nuevo periodo de alza en los precios del acero reactivó la inversión en la capacidad de producción, y, como consecuencia, aumentó la oferta de productos de acero, lo que contribuyó a una caída en los precios. Como consecuencia de la crisis financiera mundial a partir del último trimestre de 2008 y principios de 2009, la demanda de acero disminuyó y como se tiene mayor capacidad de producción mundial, los precios cayeron en el mundo. Los precios de acero promedio de nuestro producto terminado vendidos en el primer trimestre de 2010 tuvieron un incremento aproximadamente del 5% comparados contra el último trimestre de 2009, sin embargo en 2009, los precios cayeron aproximadamente un 22% y en 2007 y 2006, los precios del acero han subido a niveles más altos que los reportados en 2005, debido a una fuerte demanda en ciertas industrias claves consumidoras de acero, ya que en China, India y otros países en desarrollo la demanda permanece fuerte, así como a los relativos altos costos en materias primas y energía y a la reducción en los niveles de producción de algunos de los más grandes productores de acero en los Estados Unidos.

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. Asimismo, otras adquisiciones en la industria han sido anunciadas, incluyendo la adquisición de Oregon Steel por Evraz y la adquisición de Coros por parte de Tata Steel o CSN. La consolidación en la industria acerera ha permitido a las empresas reducir sus costos de producción e incrementar la disciplina respecto a la oferta en la industria, a través de la menor utilización de capacidad instalada, como ha sido el caso en los Estados Unidos por parte de Mittal Steel, US Steel y otros. La consolidación de la industria podría resultar en una mayor competencia que podría afectar los resultados de la Compañía.

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

La capacidad de la Compañía para vender productos está influenciada en diversos grados, por el comercio global de productos de acero, particularmente por la tendencia en las importaciones en el mercado mexicano y estadounidense. En 2009 las importaciones en México disminuyeron por la poca demanda debido a las condiciones internacionales del mercado, situación contraria a la tenida en 2008 donde aún se vio un incremento de estas. En 2007 las importaciones en México disminuyeron debido a las condiciones internacionales del mercado mejoraron. En 2006, las importaciones en México aumentaron ya que las condiciones internacionales del mercado mejoraron. 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.

Las importaciones de productos de acero en los Estados Unidos representaron 20% y 23% del mercado de ese país en el 2009 y 2008 respectivamente y 28% en el 2007. Los productores extranjeros típicamente cuentan con costos laborales mas bajos, y en ciertos casos son propiedad y están controlados y subsidiados por sus gobiernos, permitiendo que la producción y determinación del precio sea vea influenciada por cuestiones políticas y económicas, así como por las condiciones que prevalecen en el mercado. El incremento en los niveles futuros de importaciones de acero en los Estados Unidos pueden reducir los precios de mercado así como la demanda de acero en los Estados Unidos. En este sentido, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos y la Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos, están llevando a cabo revisiones por periodos de cinco años para garantizar un comercio ordenado a varios productos de acero. Las importaciones representan una amenaza menor para los productores de Aceros Especiales, como lo es la Compañía, que para los productores de productos tipo commodities, debido a los requerimientos y estándares de calidad más estrictos requeridos por los compradores de Aceros Especiales.

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

Para la producción de nuestros productos de acero, adquirimos grandes cantidades de materia prima, incluyendo chatarra, hierro, carbón y ferro aleaciones. 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. Desde 2003, la recuperación general de la economía de los Estados Unidos, el incremento significativo en la demanda en China y la falta de capacidad de transporte, ha dado como resultado un mercado estrecho y como consecuencia mayores precios de las materias primas.

Además de las materias primas mencionadas, el gas natural y la electricidad son componentes importantes de nuestra estructura de costos. La Compañía adquiere gas natural y electricidad a precios de mercado en México y los Estados Unidos. Estos precios son afectados por la oferta y demanda en los Estados Unidos y México y han incrementado considerablemente en 2008 y 2007, mientras que en 2009 estos han reflejado una caída por la baja actividad económica mientras que la oferta y precio del petróleo ha sido afectada por conflictos geopolíticos. Los precios del gas natural y de la electricidad en los Estados Unidos y en México siguen siendo altamente volátiles.

i). Resultados de Operación.

Información por segmentos

La compañía segmenta su información por región, debido a la estructura operacional y de organización de su negocio. Las ventas de la Compañía se hacen principalmente en México y los Estados Unidos. El segmento mexicano de la Compañía incluye las plantas de Mexicali, Guadalajara, Tlaxcala y San Luis Potosí. El

segmento de Estados Unidos incluye las siete plantas de Republic adquiridas el 22 de julio de 2005. Las plantas de Republic están situadas seis en los Estados Unidos (distribuidas en Ohio, Indiana y Nueva York) y una en Canadá (Ontario). Ambos segmentos fabrican y venden productos de aceros largos para las industrias de la construcción y automotriz principalmente.

Resultados	Por el año terminado el 31 de diciembre de 2009		
	México	Estados Unidos	Total
Ventas Netas	\$ 11,366,780	\$ 7,864,749	\$ 19,231,529
Costo directo de Ventas	7,927,728	9,789,026	17,716,754
Utilidad (pérdida) marginal	3,439,052	(1,924,277)	1,514,775
Costos indirectos de fabricación y gastos de operación	1,612,770	688,212	2,300,982
Utilidad (pérdida) de operación	1,826,282	(2,612,489)	(786,207)
Otros ingresos (gastos), neto	70,102	(40,111)	29,991
Deterioro del valor de los activos de larga duración	(2,368,000)	-	(2,368,000)
Ingreso (gasto) de intereses, Neto	21,726	(39,595)	(17,869)
Pérdida en cambios	(78,429)	-	(78,429)
Pérdida antes de impuesto sobre la renta	(528,319)	(2,692,195)	(3,220,514)
Impuesto a la utilidad (beneficio)	(1,067,426)	(977,976)	(2,045,402)
(Pérdida) utilidad neta	\$ 539,107	\$ (1,714,219)	\$ (1,175,112)

Otra información	México	Estados Unidos	Operaciones entre segmentos	
			Operaciones entre segmentos	Total
Activos totales	\$ 18,301,753	\$ 8,581,370	\$ -	\$ 26,883,123
Depreciaciones y Amortizaciones	783,414	264,468	-	1,047,882
Adquisiciones de Inmuebles, maquina y equipo, neto	176,249	86,958		263,207

Resultados	Por el año terminado el 31 de diciembre de 2008			
	México	Estados Unidos	Operaciones entre segmentos	Total
Ventas Netas	Ps 12,780,358	Ps. 22,448,283	Ps. (43,421)	Ps.. 35,185,220

Costo directo de Ventas	<u>8,402,516</u>	<u>21,438,719</u>	<u>(45,072)</u>	<u>29,796,163</u>
Utilidad Marginal	4,377,842	1,009,564	1,651	5,389,057
Costos indirectos de fabricación y gastos de operación	<u>1,567,060</u>	<u>706,768</u>	-	<u>2,273,828</u>
Utilidad de operación	2,810,782	302,796	1,651	3,115,229
Otros ingresos, neto	(29,166)	25,250	-	(3,916)
Ingreso (gasto) de intereses, Neto	100,522	(22,000)	-	78,522
Pérdida en cambios	<u>(253,183)</u>	-	-	<u>(253,183)</u>
Utilidad antes de impuesto sobre la renta	2,628,955	306,046	1,651	2,936,652
Impuesto sobre la renta	<u>937,761</u>	<u>98,542</u>	-	<u>1,036,303</u>
Utilidad neta	Ps. <u>1,691,194</u>	Ps. <u>207,504</u>	Ps. <u>1,651</u>	Ps. <u>1,900,349</u>

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

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2007

Resultados	México	Estados Unidos	Operaciones entre segmentos	Total
Ventas Netas	Ps. 8,407,018	Ps. 16,118,609	Ps. (419,533)	Ps. 24,106,094
Costo directo de Ventas	<u>5,716,571</u>	<u>15,199,112</u>)	<u>20,498,918</u>
Utilidad Marginal	2,690,447	919,497	(416,765)	3,607,176
Costo indirecto de fabricación y gastos de operación	<u>837,246</u>	<u>585,913</u>	-	<u>1,423,159</u>
Utilidad de operación	1,853,201	333,584	(2,768)	2,184,017
Otros ingresos (gastos), neto	(8,666)	29,995	-	21,329
Ingreso (gasto) de intereses, neto	291,189	(17,876)	-	273,313

Perdida en cambios, neta	(37,879)	-	-	(37,879)
Resultado por posición Monetaria	(227,014)	32,083	-	(194,931)
Utilidad antes de impuesto sobre la renta	1,870,831	377,786	(2,768)	2,245,849
Impuesto sobre la renta	435,973	184,701	-	620,674
Utilidad Neta	Ps. 1,434,858	Ps. 193,085	Ps. (2,768)	Ps. 1,625,175

Otra información

Activos totales	Ps. 15,221,534	Ps. 7,619,723	Ps. -	Ps. 22,841,257
Depreciaciones y amortizaciones	334,010	215,246	-	549,256
Adquisiciones de Inmuebles, maquina y equipo, neto	168,926	316,742	-	485,668

La Compañía celebró operaciones de ventas a clientes de los siguientes países o regiones durante 2009, 2008 y 2007:

	Ventas		
	2009	2008	2007
México	Ps. 10,685,259	Ps. 11,366,526	Ps. 7,393,755
Estados Unidos	7,829,024	21,622,442	15,296,430
Canadá	502,286	598,711	583,917
Latinoamérica	135,965	394,998	113,058
Otros (Europa y Asia)	78,995	1,202,543	718,934
Total	Ps. 19,231,529	Ps. 35,185,220	Ps. 24,106,094

Comparación de los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007

Ventas Netas

En 2009 las ventas netas de la Compañía disminuyeron en un 45% de Ps. 35,185 millones durante el año terminado el 31 de diciembre 2008 integrado por Ps. 12,780 millones generados por las plantas en México, (incluye las ventas generadas por la compra de las compañías de Grupo San por Ps. 2,532 millones en el periodo de Junio a Diciembre de dicho año), y Ps. 22,405 millones generados por las plantas de Republic) comparada con los Ps. 19,232 millones en el periodo del 2009, integrado por Ps. 11,367 millones generados en México (incluyen las ventas de las nuevas plantas adquiridas de Grupo San por Ps. 3,725 millones) y Ps. 7,865 millones generados por las plantas de Republic. En 2008 las ventas netas de la Compañía aumentaron en un 46% al pasar de Ps. 24,106 millones durante el año terminado el 31 de diciembre de 2007 integrado por Ps. 8,407 millones generados por las plantas en México y Ps. 15,699 millones generados por las plantas de Republic a Ps. 35,185 millones en el mismo periodo del 2008, integrada por Ps. 12,780 millones generados por las plantas de México (incluye las ventas de las nuevas plantas adquiridas de Grupo San por Ps. 2,532 millones por el periodo de junio a diciembre) y Ps. 22,405 millones generados por las plantas de Republic. En 2007 las ventas netas de la Compañía se incrementaron en un 3% con respecto a 2006, al pasar de Ps. 23,515

millones (incluyendo Ps. 8,020 millones generados por las plantas en México y Ps. 15,495 millones generados por las plantas de Republic) a Ps. 24,106 millones (incluyendo Ps. 8,407 millones generados por las plantas en México y Ps. 15,699 millones generados por las plantas de Republic). La fuerte caída en las ventas de 2009 contra 2008 se explica por un menor volumen de producto embarcado de 884 mil toneladas (incluyendo las ventas generadas por las plantas adquiridas de Grupo San por 513 mil toneladas) y una reducción del precio promedio de venta aproximadamente del 22%. En 2008, el incremento en las ventas se explica principalmente por mayores volúmenes de productos embarcados, comparativamente con el año 2007 (233 mil toneladas, incluidas 261 mil toneladas de las plantas adquiridas de Grupo San y un incremento del 34% en el precio promedio de producto terminado) El incremento en las ventas en el año 2007, se explica principalmente por mayores volúmenes embarcados, comparativamente con el año 2006 (15 mil toneladas) Dicho incremento en la cantidad de toneladas embarcadas se origina principalmente en la planta de Apizaco y compensó los tres paros en las líneas de laminación de las plantas de Guadalajara y Apizaco sucedidos del 5 al 8 de julio, del 10 al 13 de julio y del 10 al 15 de septiembre; como consecuencia de la falta de suministro de gas natural derivado de las explosiones en las instalaciones de Petróleos Mexicanos. Las toneladas vendidas en 2009 disminuyeron un 30% al llegar a 2,040 mil toneladas (incluyendo las generadas por las plantas de Grupo San de 513 mil toneladas) en comparación con las 2,924 mil toneladas embarcadas en el 2008 (incluidas las generadas por las plantas de Grupo San de 261 mil toneladas). Las ventas en toneladas de productos de acero aumentaron un 9% al ascender a 2,924, toneladas en el año terminado el 31 de diciembre de 2008 (incluyen las ventas de las plantas adquiridas de Grupo San por 261, mil toneladas) comparadas con las 2,691, mil toneladas en el mismo período de 2007. Las ventas en toneladas de productos de acero aumentaron un 0.5% a 2,691, mil toneladas en el año terminado el 31 de diciembre de 2007 comparadas con las 2,676, mil toneladas en el mismo período de 2006.

Las ventas de las subsidiarias en el extranjero disminuyeron un 60%, al pasar de 1,896 mil toneladas en el 2008 a 755 mil toneladas en 2009, y en México se incrementaron un 25% de 1,028 mil toneladas en el 2008 a 1,285 mil toneladas en 2009. En el año 2008 las ventas de productos básicos de acero en el extranjero (incluyendo las ventas efectuadas por las subsidiarias de la Compañía en los Estados Unidos) se incrementaron en un 6% con respecto a 2007, pasando a 1,896 mil toneladas (incluyen las ventas de las nuevas plantas adquiridas de Grupo San por 261 mil toneladas) comparadas con 1,790 mil toneladas de 2007, las ventas nacionales se incrementaron un 14% de 901 mil toneladas en el año terminado el 31 de diciembre de 2007 a 1,028 mil toneladas en el mismo período de 2008. En 2007 las ventas de productos básicos de acero en el extranjero (incluyendo las ventas efectuadas por las subsidiarias de la Compañía en los Estados Unidos) se incrementaron en un 3% con respecto a 2006, pasando a 1,790 mil toneladas comparadas con 1,732 mil toneladas de 2006, las ventas nacionales disminuyeron un 5% de 944 mil toneladas en el año terminado el 31 de diciembre de 2006 a 901 mil toneladas en el mismo período de 2007.

El precio promedio de venta de 2009 disminuyó un 22% en comparación al que se obtuvo durante 2008 En el año 2008 el precio promedio de los productos de acero de la Compañía se incrementó en un 34% con respecto a 2007. En 2007 el precio promedio de los productos de acero de la Compañía se incrementó en un 2% en términos reales con respecto a 2006. En el 2008 la Compañía atribuye este incremento al aumento en los precios en el mercado mundial del acero, mientras que en el 2009 este se vio fuertemente impactado a la baja por la debilidad económica en los sectores de la construcción y automotriz fundamentalmente.

Costo Directo de Ventas

Nuestro costo de ventas disminuyó un 41% de Ps 29,796 millones en 2008 (incluyendo el costo de ventas correspondiente a la planta adquirida de Grupo San por Ps. 1,444 millones) a Ps. 17,717 millones en 2009 (incluyendo el costo generado por la adquisición de la planta de Grupo San por Ps. 2,928 millones) El costo directo de ventas se incrementó el 45% al pasar de Ps. 20,499 millones en el año terminado el 31 de diciembre 2007 a Ps. 29,796 millones en el mismo período de 2008 (incluyendo Ps. 1,444 millones correspondientes a la planta adquirida de Grupo San). El costo directo de ventas se incrementó el 7% al pasar de Ps. 19,132 millones en el año terminado el 31 de diciembre 2006 a Ps. 20,499 millones en el mismo período de 2007. El costo de ventas como porcentaje de ventas representó el 92% en 2009 y en los años terminados el 31 de diciembre de 2008 y 2007 el costo de ventas representó el 85%. La disminución en el costo de ventas en 2009 se debe al menor volumen embarcado en 884 mil toneladas o un 30% y en el año 2008 se debe

principalmente al aumento del 34% en los precios de las materias primas utilizadas para la producción de los productos terminados, así como el incremento del 9% en los embarques de producto terminado. El costo de ventas por tonelada de acero de producto terminado, aumentó aproximadamente el 6% en el año terminado el 31 de diciembre de 2007 comparado contra el mismo período de 2006, debido principalmente al aumento en los precios de la chatarra, electricidad, oxígeno y gas y al mayor impacto de los costos de mano de obra por tonelada vendida al haber realizado 3 paros no programados en las líneas de laminación de las plantas de Guadalajara y Apizaco, sucedidos del 5 al 8 de Julio del 10 al 13 de Julio y del 10 al 15 de Septiembre; como consecuencia de la falta en el suministro de gas natural derivado de las explosiones en las instalaciones de Petróleos Mexicanos. Los costos directos de ventas de las plantas de Republic son más elevados principalmente debido a los mayores costos de la mano de obra y las materias primas utilizadas para la fabricación de productos de acero especial en los Estados Unidos. El salario promedio por hora de las operaciones de la Compañía en México es de Ps. 33 por hora comparado con el promedio por hora en los Estados Unidos que es de Ps. 705. 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 Marginal

La utilidad marginal de la Compañía por el año terminado al 31 de Diciembre de 2009 cayó a Ps. 1,515 millones de pesos (incluye la utilidad marginal de la planta de Grupo San por Ps 797 millones) contra Ps. 5,389 millones del 2008 (incluye la utilidad marginal de la planta de Grupo San por Ps 1,088 millones), La disminución es atribuible principalmente al bajo volumen embarcado en 2009 que represento un 30%, y por el año terminado el 31 de diciembre de 2008 se incrementó el 49% a Ps. 5,389 millones (incluyen la utilidad marginal de la planta de Grupo San por Ps. 1,088 millones) comparados la utilidad marginal de con los Ps. 3,607 millones del mismo período de 2007. El aumento de la utilidad bruta se origina principalmente por el incremento en toneladas vendidas de un 9% en el año terminado el 31 de diciembre de 2008 comparados contra el mismo período de 2007. La utilidad marginal de la Compañía para el año terminado el 31 de diciembre de 2007 disminuyó el 18% a Ps. 3,607 millones comparados con los Ps. 4,383 millones del mismo período de 2006. La utilidad marginal como porcentaje respecto a las ventas netas para los años terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 fue del 8%, 15% y 15% respectivamente. La reducción en la contribución marginal es atribuida al menor volumen embarcado.

Gastos Indirectos de Producción, Ventas, Generales y de Administración

Los gastos indirectos de producción, ventas, generales y de administración que incluyen la depreciación y amortización se incrementaron 1% al pasar de Ps. 2,274 millones en 2008 (incluyendo los gastos de venta y administración de las plantas adquiridas de Grupo San por Ps 433 millones, la depreciación y amortización por Ps. 277 millones relacionados con los activos tangibles e intangibles determinados en la adquisición de Grupo San) a Ps 2,301 millones en el 2009 (incluyendo Ps 346 millones de la amortización de los activos tangibles e intangibles en la adquisición de Grupo San).

Los gastos indirectos de producción, generales y de administración como porcentaje de las ventas representaron el 12% en 2009, en comparación del 6% en 2008 y 2007. El gasto por depreciación y amortización se incrementó el 17% o Ps 153 millones en el 2009 y Ps. 346 o un 63% en 2008, en 2007 este fue de Ps. 549 millones. El incremento es atribuible a la depreciación y amortización de las nuevas plantas de Grupo San.

Utilidad de Operación

La pérdida de operación fue de Ps. 786 millones en 2009 (incluyendo la utilidad de operación de las plantas de Grupo San por Ps. 303 millones) comparado con Ps. 3,115 millones del 2008, (incluyendo la utilidad de operación de las plantas de Grupo San por Ps. 655 millones), Y La utilidad de operación se incrementó un 43% al pasar de Ps. 2,184 millones en el año terminado el 31 de diciembre de 2007 a Ps. 3,115 millones en el mismo período de 2008 (incluyen la utilidad de operación de las plantas de Grupo San por Ps. 655 millones, por el período de junio 1 a diciembre 31, 2008). La utilidad de operación disminuyó el 28% de Ps. 3,031 millones en el año terminado el 31 de

diciembre de 2006 a Ps. 2,184 millones en el mismo período de 2007. Respecto a ventas la utilidad de operación de Simec representó el 9%, en los años 2008 y 2007 y en 2009 es negativa con un 4%. La pérdida operativa del 2009 es atribuible a un menor volumen de ventas equivalente al 30%, y el aumento de la utilidad bruta se origina principalmente por el incremento en toneladas vendidas de un 9% (incluyen las ventas de las plantas de Grupo San por 261 mil toneladas) en el año terminado el 31 de diciembre de 2008 comparados contra el mismo período de 2007 y al incremento del 34% en el precio promedio de venta de los productos terminados.

Resultado Integral de Financiamiento

El resultado integral de financiamiento de la compañía en el año terminado el 31 de Diciembre de 2009 fue un gasto de Ps. 96 millones y 175 millones en 2008, contra un ingreso de Ps 41 millones en 2007. El resultado integral de financiamiento se forma de; pérdida o utilidad cambiaria, intereses ganados o pagados neto y utilidad o pérdida por posición monetaria hasta el año de 2007. La compañía registró una pérdida cambiaria de Ps. 78 millones en 2009 y Ps. 254 millones en 2008, comparado con una pérdida en cambios de Ps. 37 millones aproximadamente en 2007. Este resultado cambiario representó el 4% y 25% de devaluación del peso contra el dólar en 2009 y 2008 respectivamente y 0.1% de isminución en el 2007.

A partir del 1 de enero de 2008 y como resultado de la adopción de la NIF B-10, Efectos de la inflación, dejamos de reconocer los efectos de los resultados por posición monetaria en nuestra información financiera correspondiente al ejercicio de 2008 y 2009. Simec registró una pérdida por posición monetaria de Ps. 195 millones en 2007 como reflejo de la inflación acumulada del 3.6% al 31 de diciembre de 2007.

Otros Gastos (Ingresos), neto

La Compañía registró otros ingresos netos por Ps. 30 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2009, los cuales se integran como sigue:
gasto por Ps. 7 millones por concepto de participación de los trabajadores en las utilidades,
ingreso por Ps. 37 millones correspondientes a devolución de impuestos por proyectos de inversión,

La Compañía registró otros gastos netos por Ps. 4 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2008, los cuales se integran como sigue:
gasto por Ps. 24 millones por concepto de participación de los trabajadores en las utilidades,
ingreso por Ps. 5 millones correspondientes a cuotas por maniobras de carga,
ingreso por Ps. 3 millones en la actualización por inflación de la devolución de impuesto al valor agregado y otros ingresos netos por Ps. 12 millones

La Compañía registró otros ingresos netos por Ps. 21 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2007, los cuales se integran como sigue:
ingresos por Ps. 17 millones por concepto de la utilidad en los instrumentos financieros derivados,
gastos por Ps. 8 millones correspondientes al pago que se realizó con motivo de la amnistía fiscal que ofreció el Gobierno Federal,
utilidad en la venta de acciones por Ps. 9 millones y
otros ingresos netos por Ps. 3 millones
Deterioro de Activos de Larga duración

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

Impuesto Sobre la Renta y Participación de Utilidades a los Trabajadores

En 2009 reconocimos un ingreso por Ps 2,045 millones. Este ingreso es atribuible a (i) la cancelación del pasivo adicional por Ps. 1,143 millones, (ii) amortización de pérdidas fiscales por Ps 717 millones y (iii) otros ingresos de impuestos por Ps 185 millones.

Durante los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2007 y 2008, la Compañía reportó provisiones para impuesto sobre la renta por Ps. 621 millones y Ps. 1,036 millones, respectivamente. Estas cantidades incluyeron las provisiones para impuesto sobre la renta diferido por Ps. 509 millones en 2007 y Ps. 293 millones en 2008.

Durante los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, la tasa real del impuesto sobre la renta para la Compañía fue del (63.5%), 35.3%, 27.6%, respectivamente. La tasa real de impuesto en el año 2008 es más alta que la tasa legal del 28%.

El 1 de diciembre de 2004 se promulgó una nueva ley que estableció la tasa del impuesto sobre la renta en el 30% para 2005, el 29% para 2006 y el 28% para 2007 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) a una utilidad determinada con base en flujos de efectivo a la cual se le disminuyen los créditos autorizados. Los créditos de IETU se componen principalmente por aquellos provenientes de las bases negativas de IETU por amortizar, los correspondientes a salarios y aportaciones de seguridad social, y los provenientes de deducciones de algunos activos como inventarios y activos fijos, durante el periodo de transición por la entrada en vigor del IETU. 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. Cuando la base de IETU es negativa, en virtud de que las deducciones exceden a los ingresos gravables, no existirá IETU causado. El importe de la base negativa multiplicado por la tasa del IETU, resulta en un crédito de IETU, el cual puede acreditarse contra el ISR del mismo periodo o, en su caso, contra el IETU a pagar de los próximos diez años. Con base en proyecciones financieras realizadas por los siguientes 4 años y de forma retrospectiva de los resultados históricos, la Compañía ha determinado que subsidiarias del Grupo serán sujetas a ISR y cuales a IETU. El impuesto diferido del ejercicio se determinó con base en las reglas específicas de cada impuesto.

Utilidad (Pérdida) Neta

Como resultado de lo expuesto con anterioridad, la Compañía generó una pérdida de Ps 1,175 millones en 2009 en comparación de las utilidades netas de Ps. 1,900 millones y Ps. 1,625 millones en 2008 y 2007 respectivamente. La pérdida en 2009 es atribuida al menor volumen de ventas de la industria automotriz y de la construcción y al gasto por deterioro de los activos de larga duración por la compra de Grupo San, mientras que en los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007, el aumento en la utilidad neta se origina principalmente por el incremento en toneladas vendidas de un 9% (incluyen las ventas de Grupo San por 261 mil toneladas) en el año terminado el 31 de diciembre de 2008 comparados contra el mismo periodo de 2007 y al incremento del 34% en el precio promedio de venta de los productos terminados.

Nuevos Pronunciamientos Contables

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

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

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

A continuación se listan los nuevos pronunciamientos que entraron en vigor el 1 de enero de 2008:

NIF B-2, Estado de flujos de efectivo

NIF B-10, Efectos de inflación

NIF B-15, Conversión de monedas extranjeras

NIF D-3, Beneficios a los empleados

NIF D-4, Impuestos a la utilidad

INIF 5, Reconocimiento de la contraprestación adicional pactada al inicio del instrumento financiero derivado para ajustarlo a su valor razonable

INIF 6, Oportunidad en la designación formal de la cobertura

INIF 7, Aplicación de la utilidad o pérdida integral generada por una cobertura de flujo de efectivo sobre una transacción pronosticada de compra de un activo no financiero

INIF 9, Presentación de Estados Financieros comparativos por la entrada en vigor de la NIF B-10 financiero

INIF 10, Designación de instrumentos financieros como cobertura de una posición neta.

INIF 13, Reconocimiento del ajuste de la posición primaria cubierta al suspender la contabilidad de cobertura de valor razonable.

A continuación se listan los nuevos pronunciamientos que entrarán en vigor el 1 de enero de 2009:

NIF B-7, Adquisiciones de negocios

NIF B-8, Estados financieros consolidados y combinados

NIF C-7, Inversiones en asociadas y otras inversiones permanentes

NIF C-8, Activos intangibles

NIF D-8, Pagos basados en acciones

INIF 16, Transferencia de categoría de instrumentos financieros primarios con fines de negociación

Para una descripción de los cambios más importantes de estas Normas de Información Financiera ver la nota 2(v) a los estados financieros consolidados.

La implementación de estos nuevos pronunciamientos contables no tuvo un efecto importante en la información financiera de la Compañía.

ii). Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital

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

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

La reestructuración no redujo el importe total de la deuda consolidada de la Compañía y, por tanto, después de dicha reestructuración la Compañía, a través de CSG, continuó estando fuertemente apalancada. En 2001, tras la adquisición de una participación accionaria de control en la Compañía por parte de Industrias CH, CSG amortizó o adquirió la totalidad de los pagarés que había emitido para efectos de la reestructuración, utilizando para ello ciertos recursos obtenidos en préstamo de Industrias CH. En 2001 la Compañía capitalizó aproximadamente \$ 90 millones (equivalente a Ps. 1,218 millones) en deuda bancaria, y las acciones emitidas como resultado de dicha capitalización fueron adquiridas por Industrias CH. De 2001 a 2004, CSG continuó pagando su deuda bancaria insoluta, tanto a través de los pagos programados como del pago de cantidades adicionales a cuenta del importe principal de dicha deuda, utilizando para ello las aportaciones de capital efectuadas por Industrias CH y los recursos otorgados en préstamo por la misma, que posteriormente se capitalizaron. En marzo de 2004 la Compañía pagó en forma anticipada \$ 1.7 millones (equivalente a Ps. 23 millones) del saldo insoluto de su deuda bancaria.

Al 31 de diciembre de 2009, la deuda consolidada total de la compañía asciende a Ps. 3,944 (\$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. 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 de \$ 302 mil dólares antes mencionado refleja las cantidades que la Compañía no pagó a los tenedores de pagarés que no logró identificar a la fecha de las ofertas de canje.

Al 31 de diciembre de 2009, \$230.4 millones del saldo de la cuenta con Industrias CH, \$374.3 millones del saldo de la cuenta con Tuberías Procarsa, \$63.3 millones del saldo de la cuenta con Pytsa Industrial de México y \$25.2 millones del saldo de la cuenta con Aceros y Laminados Sigosa están denominados en dólares con plazo indefinido y generan intereses a la tasa del 0.25% anual. Al 31 de diciembre de 2008, \$273.6 millones del saldo de la cuenta por pagar a Industrias CH está denominada en dólares con plazo indefinido y genera intereses al 5.23% anual.

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

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

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

La Compañía depende en gran medida del efectivo generado por sus operaciones como principal fuente de liquidez. Además, la Compañía ha recurrido a otras fuentes de liquidez, incluyendo la contratación de créditos otorgados por su accionista controlador, Industrias CH, principalmente en forma de aportaciones de capital, o de préstamos que se han capitalizado prácticamente en su totalidad, con el objeto de liquidar deudas con terceros, y financiamiento por cantidades limitadas de parte de sus proveedores. El 8 de febrero de 2007 la compañía concluyó con la oferta pública de acciones serie B, el importe de esta colocación ascendió aproximadamente a Ps. 2,421 millones (\$ 214 millones). Al 31 de diciembre de 2007, la Compañía cuenta con efectivo por aproximadamente Ps. 6,396 millones (\$ 589 millones) que incluye el importe obtenido en la colocación. La Compañía considera que su efectivo y equivalentes actuales, y el efectivo generado por sus operaciones, serán suficientes para satisfacer sus requerimientos de capital durante los próximos doce meses, incluyendo sus requerimientos de capital para efectuar las inversiones en activos que tiene proyectadas.

Republic tiene celebrado con GE Capital un contrato de crédito revolvente con garantía, con vencimiento al 20 de mayo de 2009, prorrogable por un año a opción de Republic, en virtud del cual Republic puede disponer de hasta \$150 millones (equivalente a Ps. 1,959 millones al tipo de cambio de Diciembre de 2009).

El Crédito GE está garantizado con la totalidad de los inventarios y cuentas por cobrar de Republic, y devenga intereses a cualquiera de las dos siguientes tasas, a discreción de Republic: (1) una tasa indizada igual a la tasa que resulte más alta de entre la tasa Prime publicada por el diario *Wall Street Journal* más el margen aplicable, o la tasa de interés aplicable a los fondos federales más 50 puntos base anuales más el margen aplicable, o (2) la tasa LIBOR más el margen aplicable. Los márgenes se ajustaron de acuerdo con la tasa disponible para el trimestre, sobre una base determinada por anticipado. Al 31 de diciembre de 2008 Republic tenía una deuda de \$ 650 mil. Esta línea de crédito venció en Mayo del 2009 y el 1 de Diciembre de 2008 se solicitó renovar su vencimiento hasta el 20 de Mayo del 2010, sin embargo, el 30 de Octubre de 2009 Republic solicitó que la línea de crédito venciera el 31 de Diciembre de 2009, sin embargo se tienen \$ 6.4 millones en cartas de crédito pendientes de pago, originando un incumplimiento bajo el contrato de crédito de GE Capital. GE Capital cargó \$ 6.7 millones en la cuenta bancaria de Republic en Enero de 2010, para cubrir las cartas de crédito más el 5% por el colateral que GE Capital mantendrá hasta que las cartas de

crédito se cancelen. En el mes de Febrero de 2010, una de las cartas de crédito fue substituida por JP Morgan Chase y GE Capital reintegró \$ 3.9 millones a Republic.

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

	Ejercicios que terminaron el		
	31 de diciembre		
	2007	2008	2009
Efectivo generado por las operaciones	2,352	1,845	1,159
Efectivo generado por (utilizado en) actividades de financiamiento	2,324	1,334	439
Efectivo utilizado en actividades de inversión	(484)	(9,000)	(226)

Durante el 2009, el efectivo neto generado por las operaciones ascendió a Ps. 1,159 millones, comparado con Ps. 1,845 millones durante el 2008 y Ps. 2,352 millones en 2007, como reflejo de la utilidad neta correspondiente a dichos periodos.

En el año 2009 los fondos generados por actividades de financiamiento ascendieron a Ps 439 millones comparados con Ps. 1,334 (incluyen el incremento de capital efectuado en julio de 2008 por Ps. 1,169 millones) comparados con los fondos generados por actividades de financiamiento por Ps. 2,324 (incluyen el incremento de capital efectuado el febrero de 2007 por Ps. 2,421 millones).

En el año 2009 el efectivo neto utilizado en actividades de inversión fue de Ps. 226 millones y en 2008 ascendió a Ps 9,000 millones, destinados para la adquisición de terrenos, edificios, equipo y otros activos no circulantes incluyendo la adquisición de Grupo San por Ps. 8,730 millones. En el 2007 el efectivo neto utilizado en actividades de inversión fue de Ps. 484 millones.

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

iii). Control Interno

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

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

La administración considera que el control interno de la compañía presentó algunas fallas de control y este no proporcionó la seguridad para evitar errores e irregularidades y de que estas no fueron detectadas y corregidas oportunamente, como es el caso de las debilidades en la subsidiaria Republic. En el informe anual (20 F) que se presentará próximamente a la Security and Exchange Commission (SEC), se incluirá la certificación que de dichos controles emitirán los auditores externos que practicaron la revisión de los estados financieros del ejercicio de 2009, la administración de la Compañía está llevando a cabo un análisis y un posterior plan de corrección que se implementará en 2010.

e). Estimaciones contables críticas

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

La administración considera que la política contable más importante utilizada en la preparación de los estados financieros que involucra la formulación de las opiniones y los cálculos más significativos, es la relativa al deterioro en el valor de los terrenos, edificios y equipo, y en la reserva de valuación para las cuentas por cobrar. La Compañía evalúa periódicamente los valores ajustados de sus terrenos, edificios y equipo para determinar si existen indicios de deterioro. Existe deterioro cuando el valor en libros de un activo es superior a los ingresos o flujos de efectivo futuros que se espera sean generados por dicho activo. En el supuesto que se determine que existe deterioro, el importe que deberá reportarse por concepto de dicho deterioro será igual a la cantidad en que el valor en libros de dicho activo exceda de los ingresos futuros que se espera sean generados por el mismo, o su valor real. Los activos disponibles para su venta se registran al valor que resulte más bajo de entre su valor en libros y el precio de venta obtenible. Debido a las características de los terrenos, edificios y equipo, los cálculos relativos a los ingresos y flujos de efectivo futuros que se espera generen dichos activos y a los precios de venta obtenibles, involucran la formulación de opiniones muy significativas. La categoría de activos de la Compañía que involucra un mayor grado de determinaciones complejas con base en cálculos y presunciones, es la maquinaria en desuso.

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

Otras

Estimación de cuentas de cobro dudoso: La estimación de cuentas de cobro dudoso se registra en base a varios factores que incluyen la antigüedad de las cuentas por cobrar mayores a 180 días, incapacidad de los clientes para efectuar pagos y experiencia histórica.

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

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

Maquinaria y equipo fuera de uso: La Compañía evalúa periódicamente los valores actualizados de inmuebles, maquinaria y equipo, para determinar la existencia de indicios de que dichos valores exceden su valor de recuperación. El valor de recuperación representa el monto de los ingresos netos potenciales que se espera obtener como consecuencia de la utilización o venta de dichos activos. Si se determina que los valores en libros actualizados son excesivos, la Compañía registra las estimaciones necesarias para reducirlos a su valor de recuperación. Cuando se tiene la intención de vender los activos, estos se presentan en los estados financieros a su valor actualizado o de realización, el menor.

4. ADMINISTRACION

a). Auditores Externos

Los Estados Financieros Anuales de Grupo Simec por los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 fueron auditados por Mancera S.C., miembros de Ernst & Young Global. Para efectos de la auditoría de dichos estados financieros, Mancera, S.C. se apoyó en los estados financieros combinados auditados de Grupo San y sus subsidiarias, que fueron preparados por Marcelo de los Santos y Cía., S.C. miembros 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 Mancera, S.C. integrante de Ernst & Young Global, auditores externos de Grupo Simec, conforme al dictamen de auditoría de fecha 29 de abril de 2010.

Desde 2005 el despacho de contadores públicos Mancera, S.C. integrante de Ernst & Young Global ha fungido como auditores externos de Grupo Simec. En el último ejercicio auditado a Grupo Simec los auditores externos no emitieron una opinión con salvedad o una opinión negativa, ni se abstuvieron de emitir opinión acerca de los estados financieros de Grupo Simec o sus subsidiarias correspondientes a dicho ejercicio.

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

El Consejo de Administración es el encargado de nombrar al despacho de auditores externos responsable de dictaminar los estados financieros de Grupo Simec, para lo cual deberá contar con la opinión favorable del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias.

Durante 2006, 2007 y 2008, Mancera S.C. integrante de Ernst & Young Global proporcionó a Grupo Simec servicios adicionales por conceptos distintos a los de auditoría, principalmente relacionados con asesoría para la recuperación de saldos a favor del impuesto al valor agregado y de seguridad social.

Los honorarios pagados a Mancera, S.C. integrante de Ernst & Young Global por los servicios descritos anteriormente, no representan más del 1% de sus ingresos totales.

b). Operaciones con partes relacionadas y Conflicto de Intereses

La Compañía realiza operaciones con algunos de sus accionistas y con sociedades controladas, directa o indirectamente, por nuestro accionista de control, Industrias CH. Las operaciones con partes relacionadas son en términos de mercado y en condiciones no menos favorables para la Compañía. En julio de 2005, la Compañía e Industrias CH adquirieron el 100% de las acciones representativas del capital social de Republic a través de SimRep. La Compañía adquirió el 50.2% de dichas acciones de Republic por un precio de Ps. 1,403 millones, e Industrias CH adquirió el restante 49.8% de dichas acciones por un precio de Ps. 1,392 millones. La Compañía financió la porción del precio total de compra de Ps. 2,795 millones pagadera por la misma, principalmente con los recursos provenientes de un crédito otorgado por Industrias CH, el cual se liquidó posteriormente.

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

La Compañía vende productos de acero, incluyendo Billet a Industrias CH y sus filiales. En 2009 las ventas fueron por Ps 150 millones, en 2008 estas ventas ascendieron a Ps. 371 millones, y Ps. 28 millones en 2007. Además, en 2009, 2008 y 2007 la Compañía adquirió productos de acero de Industrias CH por un importe de Ps. 38 millones, Ps. 89 millones y Ps. 76 millones, respectivamente. La Compañía negoció los precios de estos productos con base en las condiciones del mercado. Así mismo se pagaron intereses en 2009, 2008 y 2007 por Ps. 4 millones, Ps. 3 millones y Ps. 7 millones respectivamente.

La Compañía tiene celebrado un contrato de servicios administrativos con una empresa filial de Industrias CH. El contrato es indefinido. Los pagos se realizan mensualmente. La Compañía pagó Ps. 15 millones, Ps. 13 millones y Ps. 12 millones, en 2009, 2008 y 2007, respectivamente, por estos servicios.

c). Administradores y Accionistas

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

El manejo de las operaciones de la Compañía está encomendado a su consejo de administración. De conformidad con los estatutos sociales de Grupo Simec, el consejo de administración deberá estar integrado por un mínimo de cinco y un máximo de veintiún consejeros nombrados por la Asamblea General Ordinaria de Accionistas. Además, pueden nombrarse consejeros suplentes o provisionales para actuar en ausencia de los consejeros propietarios. 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 propietarios y a los consejeros suplentes 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 propietario y a su respectivo suplente.

Los miembros actuales del Consejo de Administración de la Compañía fueron nombrados durante la asamblea anual de accionistas celebrada en abril de 2010, con base en las propuestas formuladas por Industrias CH. La Compañía prevé que Industrias CH seguirá estando en posición de designar a la mayoría de los consejeros, mientras siga ejerciendo el control de la Compañía y una influencia significativa sobre las operaciones y políticas de la misma e influirá en la celebración de operaciones entre la Compañía y la propia Industrias CH o sus filiales. Sin embargo, los estatutos sociales de Grupo Simec establecen que cuando menos 25% de los miembros del consejo de administración de la misma deben ser independientes.

De 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 válida 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.

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.

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 ("LGSM").

Los Consejeros serán elegidos por un año y continuarán en el desempeño de sus 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.

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

<u>Nombre</u>	<u>OTRA POSICIÓN CON SIMEC</u>	Consejeros desde
Rufino Vigil González		2001
Raúl Arturo Pérez Trejo		2003
Eduardo Vigil González		2001
Raúl Vigil González		2001
José Luis Rico Maciel		2001
Rodolfo García Gómez de Parada		2001
Gerardo Arturo Avendaño Guzmán		2001

Información sobre Consejeros

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

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

Eduardo Vigil González. Nació en 1957. Es miembro del Consejo desde el 2 de abril del 2001. Desde 1976 ha sido el Director General de una compañía de tubería soldada. Es hermano de Rufino y Raúl Vigil González.

Raúl Vigil González. Nació en 1961. Es miembro del Consejo de Simec desde el 2 de abril del 2001. Desde 1992 ha sido Director General de una empresa siderúrgica. Adicionalmente ha sido Gerente General de una compañía distribuidora de acero. Es hermano de Rufino y Eduardo Vigil González.

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

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

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

Comité de Auditoría y Prácticas Societarias

Los estatutos sociales de Grupo Simec establecen que la misma deberá contar con un comité de auditoría y prácticas societarias para auxiliar al consejo de administración en el cumplimiento de sus deberes. Actualmente la Compañía no cuenta con ningún otro órgano intermedio para auxiliar al Consejo de Administración. Actualmente el comité de auditoría y prácticas societarias está integrado por tres miembros. El Sr. Raúl Arturo Pérez Trejo fue nombrado como presidente de dicho comité, como su “experto financiero” en la asamblea general ordinaria y extraordinaria de accionistas que se celebró el 30 de abril de 2010. Dicha asamblea también nombró como miembros de ese comité a los señores Gerardo Arturo Avendaño Guzmán y Rodolfo García Gómez de Parada. De conformidad con los estatutos sociales de Grupo Simec, el comité de auditoría y prácticas societarias se integra exclusivamente con consejeros independientes y por un mínimo de 3 miembros. El presidente de dicho comité es designado por la asamblea de accionistas, y el resto de sus miembros pueden ser nombrados por el consejo de administración.

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

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

Funcionarios de Simec

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

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

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

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

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

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 deban 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 el ejercicio que terminó el 31 de diciembre de 2009 y 2008, 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. 28.9 millones y Ps. 26.6 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 con beneficios definidos ni a empleados ni a ejecutivos.

Propiedad de Acciones

Con base en la información a la que tiene acceso, Grupo Simec considera que al 30 de abril de 2010 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 1 de junio de 2010, Simec tenía 497,709,214 acciones comunes en circulación Serie B.

Actualmente Industrias CH es accionista de control de Grupo Simec junto con sus subsidiarias con aproximadamente el 84% de las acciones Serie B de Grupo Simec. El Sr. Rufino Vigil González, presidente del consejo de administración de Grupo Simec, es titular, tanto directa como indirectamente, de aproximadamente el 62% de las acciones representativas del capital social de Industrias CH.

La siguiente tabla muestra la estructura accionaria de Grupo Simec al 1 de junio de 2010:

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

Subsidiaria de Industrias CH.

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 2008. El 8 de febrero de 2007 Simec colocó 53,406,905 acciones comunes Serie B en oferta pública.

Capital Social	Capital autorizado	Capital en circulación
Acciones Serie B	497,709,214	497,709,214
Total	497,709,214	497,709,214

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

Las acciones serie “L” que no son ordinarias y tienen derechos de voto limitado o no tienen derechos de voto en ningún momento pueden representar más del 25% del capital social de Grupo Simec. Actualmente el 100% del capital social de Grupo Simec está representado por acciones ordinarias Serie B, y no se encuentran en circulación acciones Serie L. Al 31 de diciembre de 2009, el capital social de Grupo Simec ascendía a Ps. 4,143 millones. La parte mínima fija de dicho capital ascendía a Ps. 1,399 millones, y la parte variable a Ps. 2,744 millones.

La parte fija del capital social se puede aumentar o disminuir por resolución de la asamblea general extraordinaria de accionistas, con la correspondiente reforma de los estatutos sociales. La parte variable del capital social se puede aumentar o disminuir por resolución de la asamblea ordinaria de accionistas, sin necesidad de reformar los estatutos. Los aumentos y disminuciones en las partes tanto fija como variable del capital social deberán inscribirse en el libro de registro de variaciones de capital de Grupo Simec. No podrán emitirse nuevas acciones sino hasta que todas las acciones emitidas anteriormente, hayan sido pagadas.

Derechos de voto y asambleas de accionistas

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

la transformación de Grupo Simec de una forma de sociedad a otra;

el nombramiento de un consejero y en su caso su respectivo suplente de conformidad con lo previsto en los estatutos sociales y la LMV;

cualquier escisión cuando la sociedad sea la sociedad escindida o cualquier fusión en la que la Compañía no sea la sociedad fusionante;
la disolución y liquidación de Grupo Simec;
la cancelación de la inscripción de las acciones de Grupo Simec en el RNV, y
cualquier asunto que pueda afectar los derechos de los tenedores de las acciones Serie L, más no los derechos de los tenedores de acciones de otras series.

De conformidad con la ley y los estatutos sociales de Grupo Simec, las asambleas de accionistas pueden ser ordinarias, extraordinarias y especiales. Son asambleas ordinarias las que se reúnen para tratar cualquier asunto que no esté reservado expresamente para la asamblea extraordinaria. Las asambleas ordinarias se celebrarán cuando menos una vez al año, dentro de los cuatro meses siguientes al cierre de cada ejercicio social, para aprobar, entre otras cuestiones, los informes del consejo de administración con respecto a los estados financieros, el del Director General respecto a la marcha de los negocios sociales durante el último ejercicio, el del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias y el relativo al cumplimiento de las obligaciones fiscales a cargo de la Compañía y sus subsidiarias del penúltimo ejercicio; la designación o ratificación de los miembros del consejo de administración y del presidente del comité de auditoría y prácticas societarias, la aplicación de los resultados del último ejercicio y la determinación de los emolumentos de los consejeros y miembros del comité de auditoría y prácticas societarias. De conformidad con la LMV, la asamblea ordinaria de accionistas deberá ocuparse, además de los asuntos antes descritos, de aprobar cualquier operación que involucre el 20% o más de los activos consolidados de la Compañía, ya sea en un mismo acto o en una serie de actos sucesivos, dentro de un mismo ejercicio.

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

la disolución de Grupo Simec;
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 acciones 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 acciones 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 acciones de Grupo Simec.

Dividendos y distribuciones

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

Los derechos de los accionistas con respecto a los dividendos que no se cobren a tiempo caducan a los cinco años contados a partir de la fecha de su pago, y el importe correspondiente se revierte 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 periodo de 30 días de operaciones con dichas acciones anterior a la fecha de la oferta, o (ii) el valor en libros de dichas acciones de conformidad con el último balance general trimestral presentado a la CNBV y la BMV. En el supuesto de que la CNBV ordene la cancelación de la inscripción de las acciones, la oferta antes mencionada deberá efectuarse dentro de los 180 días siguientes a la orden de cancelación. De conformidad con la LMV, la cancelación de la inscripción de las acciones por decisión de Grupo Simec debe ser aprobada por cuando menos el 95% de sus accionistas.

Otras disposiciones

Entrega de Información a los Accionistas

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

un informe del consejo de administración sobre los estados financieros de la Sociedad del ejercicio anterior, así como de las políticas y criterios contables aplicados en la preparación de dichos estados financieros y los principales proyectos existentes;

un estado que muestre la posición financiera de Grupo Simec al cierre del ejercicio;

estados que muestren los resultados de operación, los cambios en la situación financiera y los cambios en el capital contable de Grupo Simec durante el ejercicio anterior,

las notas complementarias o aclaratorias de la información antes descrita
un informe del director general respecto a las operaciones de la Compañía durante el ejercicio anterior.
un informe del comité de auditoría y prácticas societarias respecto a las actividades realizadas por dicho comité durante el ejercicio anterior, así como su opinión sobre la situación que guarda la compañía y sobre la información que se proporciona a los accionistas.

el informe a que se refieren los artículos 86 fracción XX de la Ley del Impuesto sobre la Renta y 93-A de su Reglamento, respecto al cumplimiento de las obligaciones fiscales de la Compañía y sus subsidiarias del último ejercicio fiscal presentado a la autoridad hacendaria.

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

Conflictos de Intereses de los Accionistas

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

Liquidación

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

Inversión extranjera

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

Duración

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

5 MERCADO ACCIONARIO

a). Estructura Accionaria

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

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

Comportamiento de la Acción en el Mercado de Valores

La siguiente tabla muestra el precio máximo y mínimo de cotización de las acciones Serie B en la BMV durante cada uno de los 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.

	BOLSA MEXICANA DE VALORES		American Stock Exchange	
	MÁXIMO	Mínimo	Máximo	Mínimo
2005	95.00	40.75	8.70	3.63
2006	80.00	22.00	21.64	3.96
2007	55.91	32.50	15.46	8.55
2008	63.60	15.50	18.48	3.21
2009	38.64	17.52	9.24	3.56
2008				
Primer Trimestre	43.20	32.70	12.43	8.75
Segundo Trimestre	63.60	39.97	19.48	11.00
Tercer Trimestre	58.80	30.10	17.02	7.93
Cuarto Trimestre	33.15	15.50	8.90	3.21
2009				
Primer Trimestre	24.35	17.52	9.24	7.05
Segundo Trimestre	31.95	20.20	8.90	5.69
Tercer Trimestre	38.64	26.01	7.50	4.20
Cuarto Trimestre	38.10	31.39	5.40	3.56
Diciembre	38.10	33.51	9.24	7.94
2010				
Primer Trimestre	37.80	29.10	8.95	6.81
Enero	37.80	29.10	8.95	6.81
Febrero	33.50	30.25	7.82	6.86
Marzo	35.95	32.10	8.85	7.55

Abril	36.91	33.33	9.08	8.18
Mayo	35.00	30.35	8.46	6.89

Cotización en la BMV

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

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

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

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

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

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

6. PERSONAS RESPONSABLES

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

Ing. Luis García Limón

Director General

C.P. Adolfo Luna Luna

Director de Finanzas

Lic. Lourdes Ivonne Massimi Malo

Gerente Jurídico Corporativo

C.P.C. Humberto Valdés Mier

Auditor Externo

Exclusivamente por los estados financieros dictaminados, así como cualquier otra información financiera dictaminada cuya fuente provenga de los estados financieros auditados o del dictamen que al efecto presenté:

El suscrito manifiesta 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 2009 y por el año terminado en esa fecha, que contiene el presente reporte anual, fueron dictaminados de acuerdo con las normas de auditoria generalmente aceptadas. Asimismo manifiesta que, dentro del alcance del trabajo realizado, no tiene conocimiento de información financiera auditada relevante que haya sido omitida o falseada en este reporte anual, o que el mismo contenga información financiera auditada que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Mancera, S. C.
Integrante de
Ernst & Young Global

Humberto Valdes Mier
Socio

Guadalajara, Jal., México
Junio 29, 2009

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



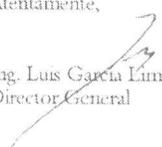
Guadalajara, Jal., 30 de junio de 2010.

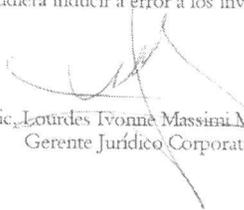
Comisión Nacional Bancaria y de Valores
Vicepresidencia de Supervisión Bursátil
Dirección General de Supervisión de Mercados
Insurgentes Sur 1971, Torre Sur, Piso 9
Col. Guadalupe Inn
01020 México, D.F.

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 Massini Malo
Gerente Jurídico Corporativo


C.P. Adolfo Luna Luna
Director de Finanzas

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

Raúl Arturo Pérez Trejo
Contador Público

México, Distrito Federal, 26 de Abril del 2010.

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

En mi carácter de Presidente del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias del Consejo de Administración de Grupo Simec, S.A.B. de C.V. ("Simec"), nombramiento del que fui objeto en la Asamblea General Ordinaria Anual de Accionistas celebrada el 30 de Abril de 2009; en cumplimiento a lo dispuesto en el Artículo 43 Fracciones I y II de la Ley del Mercado de Valores en vigor, y los Estatutos Sociales vigentes de la Sociedad, presento a ustedes el *Informe de este Comité sobre la administración de Simec y sus subsidiarias*, en los siguientes términos:

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 para soportar la referida estrategia, ha creado nuevas empresas, escindido subsidiarias y su vez adquirido empresas. Este Comité ha vigilado la implementación de la Reestructura Corporativa, cuyos aspectos más relevantes son:

- (i) La creación de dos comercializadoras las que se encargan de distribuir los productos fabricados por las plantas de Simec en México: una para el mercado nacional y otra para las ventas que tiene de exportación.
- (ii) La constitución de una compañía radicada en el Estado de California, E.U.A., que lleva a cabo la administración, desarrollo y puesta en marcha de los proyectos de inversión de las plantas industriales y
- (iii) Por último, otra compañía también en el Estado de California, E.U.A., con el objeto del financiar la operación de las plantas industriales y de las inversiones a largo plazo, con los recursos que obtiene del cobro de algunas cuentas que le fueron transmitidas por escisiones.

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

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, lo que ha dado como resultado un 89% de efectividad en su funcionamiento, en comparación al 87% del año anterior, siguiendo la estrategia de identificar los controles más eficientes que puedan mitigar los riesgos originados por los eventos mencionados y cuyo cumplimiento es supervisado por este Comité. Así también, debido a los distintos sistemas de información contable utilizados por las planta y compañías de Simec y la complejidad de su implementación, aún se encuentran en proceso las siguientes oportunidades de mejora sugeridas por este Comité en años anteriores:

- La integración de los procesos de manufactura y comercialización al sistema administrativo financiero.
- Programa integral de consolidación de estados financieros

SOX Grupo San

Debido a que el 2009 es el primer año en que se integraron a este proceso las plantas y compañías de Corporación aceros DM , Grupo SAN y subsidiarias, se detectó un número importante de oportunidades de mejora, sin embargo, la mayoría de éstas se consideran como no relevantes y sobre las cuales la administración deberá de establecer los planes o acciones correctivas durante 2010. De dichas oportunidades de mejora destacan las siguientes:

- Falta de evidencia del departamento de informática en la ejecución de sus controles de accesos, cambios a programas y operaciones del área.
- Falta de evidencia de ejecución de controles en el departamento de Finanzas.
- Ejecución de controles que no corresponden con las políticas del Grupo.

La administración considera que esto es resultado del proceso gradual de integración a la filosofía empresarial de Simec, así como por ser la primera vez que se realiza la evaluación de control interno.

SOX en SimRep

Como resultado de las medidas económicas tomadas por la administración de la planta (reingeniería de personal y la reducción general de gastos), el proceso de evaluación de la efectividad de los controles (recorridos y pruebas), fue ejecutado con personal propio, reduciéndose considerablemente el alcance en la evaluación de control interno; de tal forma que no fue posible determinar el que todos los controles funcionaron adecuadamente durante todo el año, situación que derivó en el registro al cierre del ejercicio de \$23.2 millones de dólares por ajustes de auditoría con cargo a los resultados, pero que no afectan el flujo de efectivo de la empresa.

Auditoría Externa

Este Comité analizó distintas alternativas para la contratación de los Auditores Externos para practicar la revisión de los Estados Financieros correspondientes

al ejercicio de 2009, así como para el atestiguamiento de los resultados de la evaluación del control interno establecido por la administración, en cumplimiento al Art. 404 de la Ley Sarbanes Oxley; definición de suma importancia, ya que las leyes que regulan los mercados de valores tanto en México como en los Estados Unidos de América, establecen requisitos que exigen plena independencia de los auditores externos, una alta calidad técnica y un desempeño profesional en el desarrollo del trabajo, habiendo resuelto por unanimidad recomendar al Consejo de Administración, que el Despacho Ernest & Young efectuara la auditoría de la controladora y subsidiarias, excepto Grupo SAN y subsidiarias, y que éstas fueran revisadas por el Despacho Marcelo de los Santos y Compañía, S.C.; al igual que en el 2008 con la finalidad de que existieran criterios distintos que dieran certeza, razonabilidad y comparabilidad en las cifras; sugerencias que fueron aceptadas por dicho órgano colegiado.

De la Información Pública

Las revisiones a los estados financieros trimestrales y anuales y sus notas por este Comité, en cuanto a su consistencia y a la razonabilidad y comparabilidad con ejercicios anteriores, dan una razonable certeza de que las operaciones han sido adecuadamente tratadas y sustentadas y apegadas conforme a lo establecido en las normas de información financiera, lo que brinda seguridad en la toma de decisiones. Las operaciones realizadas en el 2009 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 de conflicto de intereses.

Este Comité pudo constatar que durante el ejercicio de 2009 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 Normatividad Contable

Este Comité analizó, evaluó y aprobó las principales políticas y prácticas contables utilizadas en la preparación de los estados financieros, de conformidad con las Normas de Información Financiera (NIF), las cuales comprenden a los boletines y circulares emitidos por la Comisión de Principios de Contabilidad (CPC) del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. (IMCP) que no han sido modificados, sustituidos o derogados por las NIF's, así como por las NIF's emitidas por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de

Información Financiera (o nuevos pronunciamientos contables). La preparación de los estados financieros requirió que la administración efectuara estimaciones que afectan los importes registrados como activos y pasivos y la revelación de activos y pasivos contingentes a la fecha de los estados financieros, así como importes registrados como ingresos y gastos durante el ejercicio. Los rubros importantes sujetos a estas estimaciones incluyeron las de valuación de cuentas por cobrar y por 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, por lo que los mismos resultan confiables y fueron revelados en forma oportuna y adecuada al público inversionista. A partir del 1 de enero de 2008 y como resultado de la adopción de la NIF B-10 "Efectos de la inflación", los estados financieros preparados por la administración del 2009 y 2008, no reflejan tal efecto inflacionario, como resultado de los bajos niveles de inflación anual del 2005, 2006 y 2007 en México.

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

Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

De conformidad con lo previsto en la Ley del Mercado de Valores vigente, y mediante circular la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNVB), requirió a las emisoras den a conocer a los inversionistas y al público en general, el proceso de adopción de las NIIF en la preparación de la información financiera a partir de año 2011 y de forma integral a partir del año 2012. La administración de Simec, a la fecha se encuentra en el proceso de definir el asesor externo que apoyará a llevar a cabo la implementación de las NIIF, con la presentación al Consejo de Administración de un proyecto que incluirá los impactos originados por estos cambios (de NIF a NIIF), las alternativas a seguir, el líder del proyecto, equipos de trabajo, programas de ejecución, evaluaciones, administración del cambio, capacitación a personal y su implementación.

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 y las prácticas societarias, habiéndose revisado y difundido un código de ética y una campaña de honestidad

y de actualización de los procedimientos de operación.

Durante el 2009, 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 ha podido verificar y de acuerdo a su leal saber y entender, en nuestra opinión, las prácticas utilizadas en la administración de Simec y subsidiarias durante el 2009 fueron apropiadas, habiendo cumplido con las disposiciones aplicables y respetando el derecho de la inversión minoritaria.

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


C.P. Raúl Arturo Pérez Trejo
Presidente

GRUPO SIMEC, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

Estados financieros consolidados

Al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007

Contenido:

Dictamen de los auditores independientes

Estados financieros consolidados:

- Balances generales consolidados
- Estados consolidados de resultados
- Estados consolidados de variaciones en el capital contable
- Estados consolidados de flujos de efectivo (2009 y 2008)
- Estado consolidado de cambios en la situación financiera (2007)
- Notas de los estados financieros consolidados

DICTAMEN DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

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

Hemos examinado los balances generales consolidados de Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y subsidiarias, al 31 de diciembre de 2009 y 2008, y los estados consolidados de resultados y de variaciones en el capital contable que le son relativos por cada uno de los tres años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2009, así como los estados consolidados de flujos de efectivo por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2009 y 2008 y el estado consolidado de cambios en la situación financiera por el año que terminó el 31 de diciembre de 2007. Dichos estados financieros son responsabilidad de la administración de la compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los mismos con base en nuestras auditorías. Los estados financieros combinados de Corporación Aceros D.M. y afiliadas, cuyos activos totales ascienden a \$3,844,696 (miles) y \$3,673,889 (miles) al 31 de diciembre de 2009 y 2008 e ingresos totales por los periodos terminados en esas fecha de \$3,724,960 (miles) y \$2,871,090 (miles), fueron examinados por otros auditores, y nuestra opinión, en cuanto a los importes incluidos de dichas subsidiarias, se basa únicamente en el dictamen de los otros auditores.

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

En nuestra opinión, basada en nuestros exámenes y en el dictamen de los otros auditores al que se hace referencia en el primer párrafo, los estados financieros consolidados antes mencionados presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera consolidada de Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2009 y 2008, y los resultados consolidados de sus operaciones, y las variaciones en el capital contable por cada uno de los tres años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2009, así como los flujos de efectivo por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2009 y 2008 y los cambios en la situación financiera por el año que terminó el 31 de diciembre de 2007, de conformidad con las normas mexicanas de información financiera.

2.

Como se menciona la nota 2 (v) a los estados financieros consolidados, a partir del 1 de enero del 2008, la Compañía adoptó la norma de información financiera B-2, estado de flujos de efectivo, de aplicación prospectiva, por lo que los estados de flujo de efectivo de 2009 y 2008 no son comparables con los estados de cambios en la situación financiera de 2007.

La Compañía adoptó los nuevos pronunciamientos de las normas mexicanas de información financiera que entraron en vigor en 2009, las cuales se mencionan en la nota 2 (w) a los estados financieros.

Mancera, S.C.
Integrante de
Ernst & Young Global

C.P.C. Humberto Valdés Mier

Guadalajara, Jalisco, a
29 de abril de 2010

GRUPO SIMEC, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

Balances Generales Consolidados

Al 31 de diciembre de 2009 y 2008

(Cifras en miles de pesos)

	2009	2008
Activo		
Activo circulante:		
Efectivo y equivalentes	\$ 1,948,900	\$ 576,741
Cuentas por cobrar:		
Clientes	2,427,801	3,091,253
Partes relacionadas (nota 4)	5,321	54,085
Impuestos por recuperar (nota 5)	1,425,519	360,422
Otras cuentas por cobrar	46,527	90,311
	<u>3,905,168</u>	<u>3,596,071</u>
Menos estimaciones para saldos de cobro dudoso (nota 2e)	365,646	235,781
Total de cuentas por cobrar, neto	3,539,522	3,360,290
Inventarios, neto (nota 6)	6,792,064	8,849,906
Pagos anticipados	197,247	258,492
Total del activo circulante	<u>12,477,733</u>	<u>13,045,429</u>
Inventarios a largo plazo (nota 2i)	141,497	122,223
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto (nota 8)	9,794,942	10,291,145
Activos intangibles y otros activos, neto (nota 9)	4,468,951	7,355,220
Total del activo	<u>\$ 26,883,123</u>	<u>\$ 30,814,017</u>
Pasivo y Capital Contable		
Pasivo circulante:		
Vencimientos a corto plazo de la deuda financiera a largo plazo y papel a mediano plazo (nota 10)	\$ 3,944	\$ 12,855
Proveedores	1,896,825	3,399,772
Partes relacionadas (nota 4)	727,046	365,088
Instrumentos financieros derivados (nota 7)	216,753	376,206
Impuestos y contribuciones por pagar	334,278	298,251

Pasivos acumulados	318,021	504,351
Otras cuentas por pagar	570,836	298,622
Total del pasivo circulante	<u>4,067,703</u>	<u>5,255,145</u>
Primas de antigüedad y beneficios por terminación laboral (nota 11)	33,140	34,095
Impuesto sobre la renta diferido (nota 15)	2,737,770	4,172,251
Otros pasivos a largo plazo	62,616	47,029
Total del pasivo a largo plazo	<u>2,833,526</u>	<u>4,253,375</u>
Total del pasivo	<u>6,901,229</u>	<u>9,508,520</u>
Capital contable (nota 14):		
Capital social	4,142,696	4,142,696
Prima en suscripción de acciones	4,208,204	4,208,204
Utilidades retenidas	9,075,705	9,507,958
Efecto de conversión de subsidiarias extranjeras, neto	515,658	595,165
Valor razonable de instrumentos financieros derivados	(151,727)	(270,868)
Total del capital contable participación controladora	<u>17,790,536</u>	<u>18,183,155</u>
Participación no controladora	2,191,358	3,122,342
Total del capital contable	<u>19,981,894</u>	<u>21,305,497</u>
Total del pasivo y capital contable	<u>\$ 26,883,123</u>	<u>\$ 30,814,017</u>

Las notas adjuntas son parte integrante de este estado financiero

GRUPO SIMEC, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

Estados Consolidados de Resultados

Años terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007

(Cifras en miles de pesos, excepto por la utilidad por acción)

	<u>2009</u>	<u>2008</u>
Ventas netas	\$ 19,231,529	\$ 35,185,220
Costo directo de ventas	<u>17,716,754</u>	<u>29,796,163</u>
Utilidad marginal	1,514,775	5,389,057
Costo indirecto de fabricación, gastos de venta, generales y de administración	<u>2,300,982</u>	<u>2,273,828</u>
(Pérdida) utilidad de operación	<u>(786,207)</u>	<u>3,115,229</u>
Otros ingresos (gastos), neto:	29,991	(3,916)
Deterioro del valor de los activos de larga duración (nota 9)	(2,368,000)	-
Resultado integral de financiamiento:		
Ingreso por intereses, neto	(17,869)	78,522
Pérdida en cambios, neto	(78,429)	(253,183)
Pérdida monetaria	-	-
Resultado integral de financiamiento, neto	<u>(96,298)</u>	<u>(174,661)</u>
(Pérdida) utilidad antes de impuesto sobre la renta	<u>(3,220,514)</u>	<u>2,936,652</u>
Impuesto sobre la renta (nota 15):		

Del año (beneficio) gasto	(641,742)	743,255	
Diferido (beneficio) gasto	(1,403,660)	293,048	
Total de impuesto sobre la renta	(2,045,402)	1,036,303	
(Pérdida) utilidad neta consolidada	(1,175,112)	1,900,349	\$
Participación no controladora	(852,174)	104,212	
Participación controladora	(322,938)	1,796,137	
(Pérdida) utilidad neta consolidada	(1,175,112)	1,900,349	\$
Utilidad (pérdida) por acción:			
Promedio ponderado de acciones en circulación	497,709,214	484,903,795	
(Pérdida) utilidad neta mayoritaria por acción (pesos)	\$ (0.65)	\$ 3.70	\$

Las notas adjuntas son parte integrante de este estado financiero

**GRUPO SIMEC, S.A.B. DE C.V.
Y SUBSIDIARIAS**

Estados financieros

Al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007
con dictamen de los auditores independientes

GRUPO SIMEC, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007

(Cifras en miles de pesos excepto que se indique otra denominación)

1. Operaciones y resumen de las principales políticas contables

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

La emisión de los estados financieros y las notas correspondientes fueron autorizados por el director general Ing. Luís García Limón y por el director de finanzas, C.P. José Flores Flores, para su emisión y aprobación del Comité de Auditoría y en su caso, el Consejo de Administración, el día 29 de abril de 2010. Estos órganos tienen la facultad de modificar los estados financieros adjuntos.

Operaciones sobresalientes

El día 26 de diciembre de 2008 la Compañía adquirió el 99.95% de las acciones de Northarc Express, S.A. de C.V., empresa subsidiaria de Grupo TMM, S.A., para convertirla en la operadora de las plantas siderúrgicas localizadas en México. El costo total de esta adquisición fue de \$202,000. Al 31 de diciembre de 2008 esta compañía cuenta con pérdidas fiscales por amortizar por \$5,506,161. El 6 de Enero de 2009, esta compañía cambió su denominación por la de 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 patrimonio social a las empresas que se constituyeron como consecuencia (escindidas), Simec International 3, S. A. de C. V., Simec International 4, S. A. de C. V. y Simec International 5, S. A. de C. V.. A partir de esa fecha Simec International 2, S.A. de C.V., solo se quedó con la operación de las plantas de Guadalajara y Mexicali; Simec International 3, S.A. de C.V. se convirtió en la operadora de las plantas de Tlaxcala y Puebla; Simec International 4, S.A. de C.V. y Simec International 5, S.A. de C.V. asumieron la operación de las plantas de San Luis Potosí.

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

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

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

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

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

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

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

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

2. Políticas contables significativas aplicadas

Los estados financieros adjuntos han sido preparados de conformidad con las Normas Mexicanas de Información Financiera (NIF) y sus interpretaciones (INIF).

a) Consolidación y método de participación

Los estados financieros consolidados incluyen la información financiera de Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y las de sus subsidiarias. Los saldos y operaciones importantes entre las compañías del Grupo se han eliminado en la preparación de los estados financieros consolidados.

Las compañías subsidiarias son las siguientes:

	Tenencia accionaria	
	2009	2008
Compañía Siderúrgica de Guadalajara, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%
Arrendadora Norte de Matamoros S.A. de C.V.	100%	100%
Arrendadora Simec, S.A. de C.V.	100%	100%
Simec International, S.A. de C.V.	100%	100%
SimRep y Subsidiarias	50.22%	50.22%
Undershaft Investments, N.V.	100%	100%
Pacific Steel, Inc.	100%	100%
Compañía Siderúrgica del Pacífico, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%
Coordinadora de Servicios Siderúrgicos de Calidad, S.A. de C.V.	100%	100%
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%	100%
Sistemas de Transporte de Baja California, S.A. de C.V.	100%	100%
Operadora de Servicios Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V.	100%	100%
Operadora de Metales, S.A. de C.V.	100%	100%
Administradora de Servicios Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A., de C.V.	100%	100%
Comercializadora, Simec S.A. de C.V.	100%	100%
CSG Comercial, S.A. de C.V.	99.95%	99.95%
Comercializadora de Productos de Acero de Tlaxcala, S.A. de C.V.	99.95%	99.95%
Siderúrgica de Baja California, S.A. de C.V.	99.95%	99.95%
Operadora de Servicios de la Industria Siderúrgica ICH, S.A. de C.V.	100%	100%
Corporación Aceros DM, S.A. de C.V. y Subsidiarias (Grupo San)	100%	100%
Productos Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V.	100%	100%
Comercializadora MSAN, S.A. de C.V.	100%	100%
Comercializadora Aceros DM, S.A. de C.V.	100%	100%
Promotora de Aceros San Luis, S.A. de C.V.	100%	100%
Simec International 2, S.A. de C.V.	99.95%	99.95%
Simec International 3, S.A. de C.V. (a partir de 2009)	99.95%	-
Simec International 4, S.A. de C.V. (a partir de 2009)	99.95%	-
Simec International 5, S.A. de C.V. (a partir de 2009)	99.95%	-
Simec Acero, S.A. de C.V. (a partir de 2009)	100.00%	-
Simec USA, Corp. (a partir de 2009)	100.00%	-
Pacific Steel Projects, Inc. (a partir de 2009)	100.00%	-
Simec Steel, Inc. (a partir de 2009)	100.00%	-

b) Reconocimiento de ingresos

Los ingresos por ventas se reconocen en el momento en el cual se transfiere al cliente la propiedad de los productos, lo cual ocurre cuando los clientes reciben y aceptan las mercancías que les fueron embarcadas.

La Compañía registra las provisiones necesarias para reconocer los gastos por fletes, las devoluciones y los descuentos sobre ventas, al momento en que se reconocen los ingresos relativos, los cuales se deducen de las ventas en los estados de resultados, o se incluyen en los gastos de venta, según corresponda.

c) Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera

A partir del 1 de enero de 2008 y como resultado de la adopción de la NIF B-10, Efectos de la inflación, dejamos de reconocer los efectos de la inflación en nuestra información financiera correspondiente a los ejercicios de 2008 y 2009, sin embargo, en el caso de nuestra información financiera presentada por el año que terminó el 31 de diciembre de 2007, ésta se presenta expresada en pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2007, última fecha en que aplicamos el método integral de reexpresión. Por lo tanto, los estados financieros han sido preparados con base en el costo histórico, excepto por las partidas no monetarias que hayan sido adquiridas o reconocidas en los estados financieros antes del 31 de diciembre de 2007, en cuyo caso incorporan los efectos de inflación desde su reconocimiento inicial en los estados financieros y hasta el 31 de diciembre de 2007.

Lo anterior es debido a que la inflación anual en México, medida con base en el índice nacional de precios al consumidor (INPC) publicado por el Banco de México, tuvo niveles inflacionarios durante 2005, 2006 y 2007 de 3.3%, 4.1% y 3.8%, respectivamente; y de forma acumulada, por dichos años de 11.6%. Estos niveles de inflación generaron las condiciones económicas necesarias para modificar el entorno económico en el que opera la Compañía de inflacionario a no inflacionario, según lo establecido en la NIF B-10.

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

d) Conversión de monedas extranjeras

Las operaciones en moneda extranjera se registran a los tipos de cambio vigentes en las fechas de su celebración y liquidación. Los activos y pasivos en moneda extranjera se convierten a los tipos de cambio vigentes a la fecha del balance general consolidado. Las diferencias en cambios incurridas en relación con activos o pasivos contratados en moneda extranjera se llevan a los resultados del año, formando parte del costo integral de financiamiento. En la Nota 3 se muestra la posición consolidada en monedas extranjeras al final de cada ejercicio y los tipos de cambio utilizados en la conversión de estos saldos.

La moneda funcional y de informe de la Compañía es el Peso. Los estados financieros de las subsidiarias en el extranjero fueron convertidos a Pesos de conformidad con la nueva Norma de Información Financiera NIF B-15 "Conversión de monedas extranjeras" que entró en vigor a partir del 1 de enero de 2008. Bajo esta Norma, el primer paso en el proceso de conversión de información financiera de las operaciones que se mantienen en el extranjero es la determinación de la moneda funcional, la cual es en primera instancia la moneda del entorno económico primario de la operación extranjera o, en caso de ser diferente, la moneda que afecta primordialmente los flujos de efectivo de las operaciones en el extranjero. Así mismo la nueva norma incorpora los conceptos de moneda de registro que es la moneda en la cual la entidad mantiene sus registros contables, ya sea para fines legales o de información y la moneda de informe que es la moneda elegida por la entidad para presentar sus estados financieros.

El US Dólar fue considerado como la moneda funcional de las subsidiarias SimRep Corporation y Subsidiarias, Inc. (Republic) y Simec USA, Corp.; por lo tanto, los estados financieros de dichas subsidiarias en el extranjero fueron convertidos a Pesos, mediante el siguiente procedimiento:

- Aplicando el tipo de cambio a la fecha del balance general consolidado para los activos y pasivos.
- Aplicando el tipo de cambio histórico a las partidas de capital contable.
- Aplicando el tipo de cambio histórico a las partidas de ingresos y gastos del período que se informa,

La diferencia resultante de este proceso, se reconoció como efecto acumulado por conversión formando parte de la utilidad integral en el capital contable.

El Peso Mexicano fue considerado como la moneda funcional de las subsidiarias Pacific Steel, Inc., Pacific Steel Projects, Inc. y Simec Steel, Inc., mientras que la moneda de registro es el US Dólar por lo tanto los estados financieros de dichas subsidiarias en el extranjero fueron convertidos a moneda nacional, mediante el siguiente procedimiento:

- Aplicando el tipo de cambio a la fecha del balance general consolidado para los activos y pasivos monetarios.
- Aplicando el tipo de cambio histórico a los activos y pasivos no monetarios, así como las partidas de capital contable.
- Aplicando el tipo de cambio histórico a las partidas de ingresos y gastos del período que se informa, excepto por los efectos de los activos y pasivos no monetarios en los resultados del periodo, tales como depreciación y costo de ventas, los cuales se convierten al tipo de cambio histórico utilizado en la conversión de la partida correspondiente del balance general.

La diferencia resultante de este proceso, fue reconocida como un ingreso en el estado de resultados dentro del rubro de pérdida cambiaria, neta.

La adopción de esta nueva norma no representó un cambio significativo en los estados financieros de la Compañía.

e) Uso de estimaciones

La preparación de estados financieros consolidados, requiere que la administración de la Compañía efectúe estimaciones razonables que pueden afectar los importes reportados de activos y pasivos y la revelación de activos y pasivos contingentes a la fecha de los estados financieros y los importes de ingresos y gastos reportados que surgen durante el ejercicio. Los resultados reales pudieran diferir de estas estimaciones.

La Compañía ha efectuado estimaciones contables con respecto a las valuaciones para cuentas por cobrar, inventarios, activos de larga duración, valuación de instrumentos derivados, activos y pasivos de impuestos diferidos y obligaciones ambientales.

Se tiene la política de establecer una estimación de cuentas de cobro dudoso para cubrir los saldos de las cuentas incobrables. La reserva se determina con base en varios factores que incluyen los ajustes a precios, antigüedad de las cuentas vencidas y la experiencia de la Compañía. La siguiente tabla muestra el movimiento de la estimación de cuentas de cobro dudoso por los años terminados el 31 de diciembre de 2009 y 2008:

	2009	2008
Saldo inicial	\$ 235,781	\$ 97,255
Provisión del año	185,351	104,245
Reserva por adquisición Grupo San	-	37,993
Cancelación de cuentas incobrables	(49,095)	(27,077)
Recuperación cuentas incobrables	(83)	-
Inflación y efecto de conversión del saldo del año anterior	(6,308)	23,365
Saldo final	<u>\$ 365,646</u>	<u>\$ 235,781</u>

f) Efectivo y equivalentes

El efectivo y sus equivalentes están representados principalmente por depósitos bancarios e inversiones en instrumentos de alta liquidez, con vencimientos no mayores a 90 días, y se presentan valuadas a su costo de adquisición más intereses devengados, importe que es similar al valor de mercado de esas inversiones.

g) Instrumentos financieros derivados

Durante 2009, 2008 y 2007 la Compañía utilizó instrumentos financieros derivados con el fin de dar certidumbre a los precios de gas natural, realizando estudios de volúmenes históricos, necesidades futuras o compromisos adquiridos, evitando así la exposición a riesgos ajenos a la operación de los negocios.

Los riesgos derivados de las fluctuaciones en el gas natural, cuya cotización está basada en la oferta y demanda de los principales mercados internacionales, son cubiertos mediante contratos de intercambio de flujo de efectivo o swaps de gas natural, donde la Compañía recibe precio flotante y paga precio fijo. Las fluctuaciones en el precio de este insumo energético provenientes de volúmenes consumidos, se reconocen como parte de los costos de operación de la Compañía.

Los instrumentos derivados se reconocen en el balance general a su valor razonable, el cual está representado inicialmente por la contraprestación pactada. Al cierre de cada mes se recalcula el valor razonable y por tanto el valor del pasivo o el activo conforme a la nueva estimación. La Compañía evalúa periódicamente los cambios en el flujo de efectivo de los instrumentos derivados para analizar si el swap es altamente efectivo y cubre la exposición a las fluctuaciones de los precios del gas. Al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 los derivados que no calificaron como instrumentos derivados de cobertura ajustaron sus cambios en valor razonable contra los resultados del ejercicio. Para los instrumentos que sí calificaron como instrumentos derivados de cobertura de flujo de efectivo, el valor razonable y los cambios subsecuentes fueron registrados en el capital contable dentro del rubro de utilidad integral, neta del efecto de impuestos diferidos.

La efectividad de los instrumentos de cobertura se determina al momento en que los instrumentos financieros derivados son designados como coberturas y se evalúa periódicamente. Se considera altamente efectivo un instrumento en el cual los cambios en el valor razonable o flujos de efectivo de la posición primaria son compensados sobre una base periódica o acumulativa, por los cambios en el valor razonable o flujos de efectivo del instrumento de cobertura en un rango entre el 80% y 125%.

h) Concentración de riesgo

Los excedentes de efectivo se convierten en depósitos a plazo en instituciones financieras, las cuales se localizan en diferentes regiones geográficas. Nuestra política está diseñada para no limitar nuestra exposición a una sola institución financiera. Utilizamos instrumentos derivados tal como se menciona en la nota 2 g) y estos contratos contienen el riesgo de que la contraparte no cumpla integralmente con su obligación, lo que pudiera resultar en una pérdida material. Con respecto a las operaciones mexicanas los productos de la Compañía se comercializan con un gran número de clientes, sin que exista concentración importante en algún cliente específico, la base de clientes es amplia y geográficamente diversa. En relación al mercado estadounidense en 2009, los cinco clientes más importantes representaron el 25% de las ventas totales de dicho mercado. En el año 2008 y 2007 representaron el 34% y 30.1% de las ventas totales de dicho mercado, respectivamente.

i) Inventarios, costo de ventas, estimación para inventarios de lento movimiento y obsolescencia

A partir del 1 de enero de 2008, la Compañía dejó de reconocer los efectos de inflación en inventarios. Los inventarios se valúan a costo promedio bajo el sistema de costeo directo.

El monto de los inventarios no excede el valor de mercado.

La Compañía clasifica como inventarios a largo plazo, los rodillos y refacciones que, de acuerdo a datos históricos y tendencias de producción, no se utilizarán en el corto plazo (un año).

La estimación de lento movimiento, obsolescencia e inventario dañado, se determina considerando el costo del reproceso de los inventarios de materiales y productos terminados cuya rotación es mayor a un año.

j) Inmuebles, maquinaria y equipo

Los inmuebles, maquinaria y equipo, se registran al costo de adquisición y se actualizaron mediante factores derivados del INPC hasta el 31 de diciembre de 2007, excepto por la maquinaria y equipo de procedencia extranjera la cual se actualizó utilizando los índices inflacionarios del país de origen y las variaciones de los tipos de cambio en relación con el peso.

A partir del 1 de enero de 2008, la Compañía dejó de valorar sus activos fijos de procedencia extranjera a través de la indización específica, lo anterior de acuerdo con lo establecido en la NIF B-10.

En el caso de activos que requieren de un periodo sustancial para su uso, se capitaliza el resultado integral de financiamiento incurrido durante el periodo de construcción e instalación de los inmuebles, maquinaria y equipo durante su proceso de construcción. El monto del resultado integral de financiamiento capitalizable es el resultante de aplicar la tasa de capitalización promedio ponderada de los financiamientos al promedio ponderado de las inversiones en activos calificables durante su periodo de adquisición. En el caso de financiamientos en moneda extranjera el resultado integral de financiamiento incluye adicionalmente a las utilidades y pérdidas cambiarias correspondientes, netas de los efectos por valuación de los instrumentos de cobertura asociados con dichos financiamientos. El resultado integral de financiamiento (RIF) capitalizable incluye (i) el costo del interés (ii) cualquier fluctuación cambiaria derivado de moneda extranjera y (iii) el efecto por posición monetaria. Hasta el 31 de diciembre de 2007, el RIF capitalizable se actualizó con un factor derivado del INPC desde la fecha de capitalización hasta el cierre del ejercicio terminado en ese año y se amortiza en el plazo promedio de depreciación de los activos correspondientes.

La depreciación de los inmuebles, maquinaria y equipo se calcula por el método de línea recta, de acuerdo con la vida útil estimada de los activos correspondientes.

El valor de los inmuebles, maquinaria y equipo se revisa cuando existen indicios de deterioro en el valor de dichos activos. Cuando el valor de recuperación, que es el mayor entre el precio de venta y su valor de uso, es inferior el valor neto en libros, la diferencia se reconoce como una pérdida por deterioro.

Las vidas útiles totales de los principales grupos de activos son como sigue:

	<u>Años</u>
Edificios	10 a 65
Maquinaria y equipo	5 a 40
Equipo de transporte	4
Muebles, enseres y equipo de cómputo	3 a 10

Los gastos de mantenimiento y reparaciones menores se registran en los resultados cuando se incurren.

k) Arrendamientos

Los contratos de arrendamiento de inmuebles y equipo se clasifican como capitalizables si el contrato transfiere al arrendatario la propiedad del bien arrendado al término del arrendamiento, el contrato contiene una opción de compra a precio reducido, el periodo del arrendamiento es sustancialmente igual a la vida útil remanente del bien arrendado, o el valor presente de los pagos mínimos es sustancialmente igual al valor de mercado del bien arrendado, neto de cualquier beneficio o valor de desecho.

Cuando los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo arrendado permanecen sustancialmente con el arrendador, se clasifican como arrendamientos operativos y las rentas devengadas se cargan a resultados conforme se incurren.

l) Activos intangibles

Los activos intangibles de vidas útiles definidas se amortizan considerando el valor actualizado de los activos mediante el método de línea recta y con base en su vida útil estimada. Los costos de activos intangibles de vida indefinida no son sujetos a amortización.

Se tiene la política de revisar el valor de los activos intangibles de vida definida cuando existen indicios de deterioro en el valor de dichos activos. Cuando el valor de recuperación, que es el mayor entre el precio de venta y su valor de uso (el cual es el valor presente de los flujos de efectivo futuros), es inferior el valor neto en libros, la diferencia se reconoce como una pérdida por deterioro.

Así mismo, se efectúan pruebas de deterioro de manera anual sobre los activos intangibles con una vida indefinida, así como sobre aquellos intangibles con vida definida cuyo periodo de amortización exceda de veinte años desde la fecha en que estuvieron disponibles para su uso.

Con base en el análisis del valor presente de los flujos de efectivo al 31 de diciembre de 2009 se reconoció una pérdida por deterioro de \$2,368,000 en ciertos activos intangibles derivados de la adquisición de Corporación Aceros DM y ciertas afiliadas (Ver Nota 9). En los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2008 y 2007 no se reconocieron pérdidas por deterioro en los activos intangibles mostrados en el balance general.

m) Costos ambientales

Con base en la información disponible, la Compañía registró un pasivo para cubrir el costo de remediación ambiental que se estima razonable incurrir en el futuro. La estimación de la reserva está determinada con base a la información actualmente disponible, tecnología existente, con base a las leyes y regulaciones vigentes y considera los efectos de la inflación y otros factores sociales y económicos que pudieran afectar, en los términos del Boletín C-9, "Pasivos, provisiones, activos y pasivos contingentes y compromisos".

n) Pasivos, provisiones, pasivos contingentes y compromisos

Los pasivos por provisiones se reconocen cuando (i) existe una obligación presente (legal o asumida) como resultado de un evento pasado, (ii) es probable que se requiera la salida de recursos económicos como medio para liquidar dicha obligación, y (iii) la obligación pueda ser estimada razonablemente.

Cuando el efecto del valor del dinero a través del tiempo es significativo, el importe de la provisión es el valor presente de los desembolsos que se espera sean necesarios para liquidar la obligación.

La tasa de descuento aplicada es antes de impuestos y refleja las condiciones de mercado a la fecha del balance general y, en su caso, el riesgo específico del pasivo correspondiente. En estos casos, el incremento en la provisión se reconoce como un gasto por intereses.

Las provisiones por pasivos contingentes se reconocen solamente cuando es probable la salida de recursos. Asimismo, los compromisos solamente se reconocen cuando generan una pérdida.

o) Reserva para primas de antigüedad, beneficios por terminación y otros beneficios

Los beneficios acumulados por primas de antigüedad, a que tienen derecho los trabajadores por ley, se reconocen en los resultados de cada ejercicio, con base en cálculos actuariales del valor presente de esta obligación. La amortización del costo de los servicios anteriores que no se han reconocido, se basa en la vida de servicio remanente estimada del personal.

Los costos por primas de antigüedad y beneficios por terminación, se reconocen periódicamente con base en cálculos efectuados por actuarios independientes mediante el método de crédito unitario proyectado, utilizando hipótesis financieras netas de inflación.

A partir del 1 de enero de 2008, adoptamos la NIF D-3, Beneficios a empleados, la cual sustituyó al Boletín D-3, Obligaciones laborales. Como resultado de la adopción de la NIF D-3, los pasivos de transición de nuestras obligaciones laborales están siendo amortizados en un plazo de cinco años, mientras que al 31 de diciembre de 2007 dichos pasivos de transición se amortizaban en línea recta durante la vida laboral remanente de nuestros empleados cubiertos. La adopción de esta nueva norma no representó un cambio significativo en los estados financieros de la Compañía.

p) Participación de los trabajadores en las utilidades (PTU)

Los gastos por PTU causada y diferida, se presentan en gastos ordinarios, en lugar de formar parte del impuesto a la utilidad del ejercicio dentro del estado de resultados.

A partir del 1 de enero de 2008, con motivo de la adopción de la NIF D-3, Beneficios a los empleados, reconocimos la PTU diferida, la cual se determina con base en el método de activos y pasivos. Bajo este método, a todas las diferencias que surgen entre los valores contables y fiscales de nuestros activos y pasivos les aplicamos la tasa del 10%. Los activos por PTU diferida se evalúan periódicamente creando, en su caso, una estimación sobre aquellos montos por los que no existe una alta probabilidad de recuperación.

Hasta el 31 de diciembre de 2007, cuantificábamos la PTU diferida considerando exclusivamente las diferencias temporales que surgían de la conciliación entre la utilidad neta del ejercicio y la base gravable para la PTU, siempre y cuando no existiera algún indicio de que los pasivos o los beneficios que se originaban no se fueran a materializar en el futuro.

q) Utilidad (pérdida) integral

La utilidad (pérdida) integral es el incremento o disminución del capital ganado o perdido en el periodo, derivado de la utilidad (pérdida) neta, más otras partidas del resultado integral. En el caso de la Compañía, las otras partidas del resultado integral se componen, entre otros, por el resultado por tenencia de activos no monetarios (2007), el efecto de conversión de subsidiarias en el extranjero, el valor razonable de instrumentos derivados que se aplican directamente al capital contable y el efecto de la participación no controladora.

r) Impuestos a la utilidad

El impuesto a la utilidad causado en el año se presenta como un pasivo a corto plazo neto de los anticipos efectuados durante el mismo.

A partir del 1 de enero de 2008, determinamos los impuestos a la utilidad diferidos con base en el método de activos y pasivos, mencionado en la NIF D-4, Impuestos a la utilidad. Bajo este método se aplica a todas la diferencias que surgen entre los valores contables y fiscales, la tasa del impuesto sobre la renta (ISR) o del impuesto empresarial a tasa única (IETU), según corresponda, vigente a la fecha del balance general, o bien, aquellas tasas promulgadas y establecidas en las disposiciones fiscales a esa fecha y que estarán vigentes al momento en que se estima que los activos y pasivos por impuestos diferidos se recuperarán o liquidarán, respectivamente.

Los activos por impuestos a la utilidad diferidos se evalúan periódicamente creando, en su caso, una estimación sobre aquellos montos por los que no existe una alta probabilidad de recuperación.

A partir del 1 de enero de 2008, con motivo de la entrada en vigor de la ley del IETU, el Impuesto al Activo es tratado como un crédito fiscal, mientras que hasta el 31 de diciembre de 2007 éste forma parte del ISR diferido. En ambos casos, efectuamos la evaluación de su recuperación en el futuro.

La Compañía aplica de manera supletoria el EITF 98-11 "Tratamiento contable de las diferencias temporales en ciertas transacciones de compra que no son consideradas una adquisición de un negocio", para las adquisiciones de compañías con pérdidas que no son consideradas como adquisiciones de negocios. El beneficio derivado de la amortización de las pérdidas fiscales en exceso del monto pagado por dichas compañías se reconoce en los resultados del periodo en que se amortizan.

s) Presentación del estado de resultados

Los costos y gastos mostrados en nuestros estados de resultados se presentan de acuerdo a su función, ya que esta clasificación nos permite evaluar adecuadamente los márgenes de utilidad y utilidad (pérdida) operativa.

La presentación de la utilidad (pérdida) de operación no es requerida, sin embargo ésta se presenta ya que es un indicador importante en la evaluación de nuestros resultados.

t) Utilidad (pérdida) por acción

La utilidad (pérdida) neta de la participación controladora por acción resulta de dividir de la utilidad (pérdida) neta de la participación controladora del año entre el promedio ponderado de las acciones en circulación durante el ejercicio, de conformidad con el boletín B-14 "Utilidad por Acción"

u) Segmentos

La información analítica por segmentos la presentamos considerando las áreas geográficas en las cuales operamos y se presenta de acuerdo a la información que se utiliza para la toma de decisiones de la administración (ver Nota 17).

v) NIF B-2, Estado de flujos de efectivo

Esta NIF reemplazó al Boletín B-12, Estado de cambios en la situación financiera, por lo que el estado de flujos de efectivo sustituyó al estado de cambios en la situación financiera. Las principales diferencias entre ambos estados radican en que el estado de flujos de efectivo muestra las entradas y salidas de efectivo que ocurrieron durante el periodo; mientras que el estado de cambios en la situación financiera muestra los

cambios en la estructura financiera de la entidad. Adicionalmente, el estado de flujos de efectivo inicia con la utilidad antes de impuestos, presentando en primer lugar los flujos de efectivo de las actividades de operación, después los de inversión y finalmente, los de financiamiento.

En cumplimiento con los párrafos transitorios de la NIF B-2, presentamos el estado de flujos de efectivo por los años que terminaron el 31 de diciembre 2009 y 2008 conjuntamente con el estado de cambios en la situación financiera por el ejercicio que terminó el 31 de diciembre de 2007.

w) Nuevos pronunciamientos contables en vigor para 2009

NIF B-7, Adquisiciones de negocios

En diciembre de 2008 el CINIF emitió la NIF B-7, la cual entra en vigor para los ejercicios que inician a partir del 1 de enero de 2009. Esta NIF sustituye al Boletín B-7, del mismo nombre.

La NIF, al igual que el Boletín B-7, aplica el método de compra para el reconocimiento de las adquisiciones de negocios. Sin embargo, a diferencia del Boletín B-7, esta NIF establece que la totalidad de los activos netos adquiridos y la contraprestación pagada serán valuados a su valor razonable, con algunas excepciones, elimina el reconocimiento contable de los impuestos diferidos en una adquisición de negocios y requiere que la totalidad de los costos erogados en una adquisición de negocios se reconozca en los resultados de la entidad adquirente. Con este cambio, se aclara que la determinación del crédito mercantil debe hacerse tanto para la participación controladora (interés mayoritario) como para la participación no controladora (interés minoritario), quedando valuada ésta última a su valor razonable.

La nueva norma permite que en algunos casos, las adquisiciones entre entidades bajo control común se traten como una adquisición, a diferencia del Boletín anterior que requería que estas transacciones se trataran a su valor en libros, sin excepción. También esta NIF aclara que en las adquisiciones que se dan en etapas, los valores reconocidos en el balance general de la adquirente por dichas inversiones, disminuidos de los ajustes a depreciaciones, amortizaciones y deterioros, se considerarán como parte de la contraprestación pagada (y no a su valor razonable) al determinar el crédito mercantil al momento de adquirir el control sobre la adquirida.

Se establecen normas para el reconocimiento de activos intangibles readquiridos, pasivos contingentes, contraprestación contingente y activos para indemnización generados en la compra y eliminó el reconocimiento contable de los impuestos a la utilidad.

La aplicación de esta NIF no tuvo un efecto significativo en los estados financieros de la Compañía.

NIF B-8, Estados financieros consolidados y combinados

En noviembre de 2008, el CINIF emitió la NIF B-8, la cual entra en vigor para los ejercicios que inician a partir del 1 de enero de 2009. Esta NIF sustituye al Boletín B-8, Estados Financieros Consolidados y Combinados y Valuación de Inversiones Permanentes en Acciones. Esta NIF B-8 establece las normas generales para la elaboración y presentación de los estados financieros consolidados o combinados, transfiriendo la normatividad relativa a inversiones permanentes en acciones a la NIF C-7.

A diferencia del Boletín B-8, esta norma permite a las controladoras intermedias no presentar estados financieros consolidados, bajo ciertas circunstancias. En tales casos, establece que las inversiones en subsidiarias de dichas entidades deberán presentarse bajo el método de participación.

Esta NIF establece que en la determinación de la existencia de control se deben considerar a los derechos de voto potenciales que puedan ser ejercidos o convertidos, sin considerar la intención de la administración y su capacidad financiera para ejercerlos.

Asimismo, y a diferencia del Boletín B-8, esta NIF requiere que los estados financieros de las entidades que se consolidan deben estar preparados con base en las mismas NIF, eliminando con ello la posibilidad de consolidar entidades que no producen estados financieros bajo las NIF al estar obligadas a presentar estados financieros bajo normas específicas.

La NIF incorpora el tratamiento contable de las entidades con propósito específico (EPE), eliminando con ello la aplicación supletoria de la SIC 12, Consolidación – Entidades de propósito específico, a partir de su entrada en vigor. La NIF B-8 establece que aquellas EPEs sobre las que se ejerce el control, deben ser consolidadas.

Esta NIF, similar a lo establecido en la NIF B-7, establece que los cambios en la participación accionaria, que no causen una pérdida de control, deben reconocerse como transacciones entre accionistas, por lo que cualquier diferencia entre el valor contable de la participación cedida/adquirida y el valor de la contraprestación se deberá reconocer en el capital contable.

Esta norma, al igual que la NIF B-7, establece que el reconocimiento de los ajustes de compra en las subsidiarias que hayan sido adquiridas no deben reconocerse en los registros contables de la subsidiaria (práctica conocida como “push-down”), sin dar guías transitorias a este respecto.

La aplicación de esta NIF no tuvo un efecto significativo en los estados financieros de la Compañía.

NIF C-7, Inversiones en asociadas y otras inversiones permanentes

En noviembre de 2008, el CINIF emitió la NIF C-7, la cual entra en vigor para los ejercicios que inician a partir del 1 de enero de 2009. Esta norma tiene como objetivo establecer las disposiciones para el reconocimiento contable de las inversiones en asociadas, así como de las otras inversiones permanentes en las que no se tiene control, control conjunto, ni influencia significativa.

A diferencia de lo que establecía el Boletín B-8, se establece que la influencia significativa existe cuando una entidad tiene el diez por ciento o más de las acciones con derecho a voto de una entidad que cotice en una bolsa de valores, o cuando se tiene el veinticinco por ciento o más cuando no coticen en una bolsa de valores. Asimismo, establece los lineamientos para determinar la existencia de influencia significativa en el caso de EPEs.

En la determinación de la existencia de influencia significativa, al igual que la NIF B-8, se requiere tomar en cuenta el efecto de derechos de voto potenciales que posea la entidad, y que puedan ser ejercidos o convertidos, sin considerar la intención de la administración y su capacidad financiera para ejercerlos.

La inversión en una asociada o la participación en una EPE en la que se tenga una influencia significativa, se debe reconocer inicialmente con base en el valor razonable y en su reconocimiento posterior, la tenedora debe reconocer su inversión en la asociada mediante la aplicación del método de participación. Para la aplicación del método de participación, a diferencia de lo permitido por el Boletín B-8, los estados financieros de las asociadas deben prepararse bajo las mismas NIF.

Esta NIF establece las reglas a seguir para el reconocimiento de las pérdidas de las asociadas, ya que el Boletín B-8 no mencionaba nada a este respecto.

La NIF establece que la inversión en la asociada debe someterse a pruebas de deterioro en caso de indicios de presencia de éste, y modifica al Boletín C-15, Deterioro en el valor de los activos de larga duración, al

establecer que el deterioro en las inversiones en asociadas debe mostrarse en el rubro denominado participación en los resultados de subsidiarias no consolidadas y asociadas.

La aplicación de esta NIF no tuvo un efecto significativo en los estados financieros de la Compañía.

NIF C-8, Activos intangibles

Esta NIF emitida en diciembre de 2008 por el CINIF sustituirá al Boletín C-8, del mismo nombre, para los ejercicios que inician el 1 de enero de 2009.

La NIF C-8, a diferencia del Boletín C-8, establece criterios más amplios para el reconocimiento de activos adquiridos mediante un intercambio de activos, elimina la presunción de que la vida útil de un activo intangible no puede exceder de veinte años, agrega como condicionante de deterioro el periodo de amortización creciente y modifica el término de costos preoperativos.

Adicionalmente, complementa el tratamiento que debe darse a las disposiciones de activos intangibles por venta, abandono o intercambio.

Ver los efectos de la aplicación de esta NIF en la Nota 9.

NIF D-8, Pagos basados en acciones

En noviembre de 2008, el CINIF emitió la NIF D-8 la cual entra en vigor para los ejercicios que inician el 1 de enero de 2009, y tiene como objetivo, establecer las normas para el reconocimiento de los pagos basados en acciones.

Se establece que los bienes adquiridos o servicios recibidos que serán liquidados total o parcialmente con acciones (pagos basados en acciones) deben reconocerse al momento de su obtención o recepción, con el correspondiente incremento en capital por la parte liquidable en instrumentos de capital.

En términos generales, se requiere que los bienes o servicios que se liquidan con instrumentos de capital, se reconozcan al valor razonable de éstos, o bien, en su defecto, se establece que dicho valor se determinará de forma indirecta con base en el valor razonable de los instrumentos de capital otorgados. Cuando se liquidan en efectivo, la entidad valúa los bienes y servicios adquiridos y el pasivo asumido al valor razonable de los instrumentos del capital de referencia.

La NIF D-8 deja sin efectos la aplicación supletoria de la NIIF 2, Transacciones con acciones propias y del grupo y la IFRIC 8, denominada Alcance de la NIIF 2. La aplicación de esta norma no tuvo un efecto significativo en los estados financieros de la Compañía.

INIF 16, Transferencia de categoría de instrumentos financieros primarios con fines de negociación

En enero de 2009, el CINIF emitió la INIF 16 la cual entró en vigor para los ejercicios que inician a partir del 1 de enero de 2009. La INIF modifica la normatividad existente relativa a transferencia de los instrumentos financieros primarios inicialmente reconocidos dentro de la categoría de disponibles para venta.

La INIF establece que en caso de que el instrumento financiero primario se encuentre en un mercado que, por circunstancias inusuales fuera de control de la entidad, deja de ser activo, perdiendo como resultado su característica de liquidez, éste puede ser transferido a la categoría de instrumentos financieros disponibles para su venta (en caso de instrumentos de deuda o capital) o bien, a la categoría de conservado a vencimiento (en caso de instrumentos de deuda) si tiene una fecha definida de vencimiento y siempre y cuando, la entidad tenga la intención y capacidad de conservarlo a vencimiento. Esta INIF no es aplicable a los instrumentos financieros derivados.

La aplicación de esta INIF no tuvo un efecto significativo en los estados financieros de la Compañía.

INIF 18, Reconocimiento de los efectos de la Reforma fiscal 2010 en los impuestos a la utilidad

Con fecha 15 de diciembre de 2009, el CINIF publicó la INIF 18, con la finalidad de dar respuesta a los cuestionamientos surgidos como consecuencia de la publicación y entrada en vigor de la Reforma fiscal 2010, respecto al reconocimiento contable que tiene que hacerse de los estados financieros de las entidades.

La INIF 18 establece ciertos parámetros para el reconocimiento de las modificaciones realizadas en la Reforma Fiscal, principalmente en lo relativo a cambios de tasas de impuesto sobre la renta, modificaciones al régimen de consolidación fiscal, fundamentalmente lo relativo a pérdidas fiscales, pérdidas por enajenación de acciones, conceptos especiales de consolidación, dividendos distribuidos no provenientes de la CUFIN, beneficios fiscales por consolidación y diferencias entre la CUFIN.

Adicionalmente, la INIF 18 establece la posibilidad de extender el plazo hasta la fecha de autorización de los estados financieros, para obtención de la documentación de la renegociación o dispensa en el cumplimiento de ciertos requisitos en los contratos de crédito, esta situación se genera al tener que reconocer nuevos pasivos o incrementar los ya existentes, como consecuencia de la entrada en vigor de la Reforma Fiscal 2010.

Los efectos de la aplicación de esta INIF se presentan en la Nota 15.

A continuación se comenta lo más relevante de los pronunciamientos aprobados en diciembre de 2009 y que entrarán en vigor para ejercicios que inicien el 1 de enero de 2011:

NIF B-5, Información financiera por segmentos

En noviembre de 2009, el CINIF emitió la NIF B-5, la cual entra en vigor para los ejercicios que inician a partir del 1 de enero de 2011, y que sustituirá al Boletín B-5, del mismo nombre. Al momento de su adopción, los cambios contables que se originen deberán reconocerse de manera retrospectiva.

Las principales diferencias con el Boletín B-5 se basan en que la nueva norma no requiere que las áreas de negocio estén sujetas a riesgos distintos entre sí, permite que las áreas del negocio en etapa preoperativa pueden ser catalogadas como segmentos operativos, requiere la revelación de los ingresos y gastos por intereses, así como los demás componentes del RIF y requiere revelar los pasivos que se incluyen en la información usual del segmento operativo que regularmente utiliza la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación de la entidad.

NIF B-9, Información financiera a fechas intermedias

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

La NIF B-9, modifica las normas anteriores aplicables a la presentación de estados financieros a fechas intermedias, al hacer obligatoria la presentación de los estados de variaciones en el capital contable y de flujos de efectivo, y permite la elaboración de estados financieros condensados. Adicionalmente, la NIF B-9, requiere que la información intermedia al cierre de un periodo, se presente de manera comparativa con la

información al cierre del periodo equivalente inmediato anterior, salvo el estado de posición financiera, por el cual se requiere presentar el estado de posición financiera a la fecha de cierre anual inmediato anterior.

A la fecha de los estados financieros la administración está evaluando los efectos de las NIFs B-5 y B-9 anteriores.

x) Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

El 11 de noviembre de 2008 la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) emitió un boletín de prensa en el cual dio a conocer que dicha Comisión realizará las adaptaciones regulatorias necesarias en las cuales establecerá los requerimientos para que las empresas públicas preparen y revelen su información bajo las NIIF comenzando en el año 2012. Asimismo, se especificó que la adopción temprana por los años 2008, 2009, 2010 y 2011 es permitida.

A la fecha de los estados financieros la administración está evaluando los efectos de la adopción e implementación de las NIIF así como la fecha de adopción.

3. Saldos y transacciones en moneda extranjera

Al 31 de diciembre de 2009 y 2008 los estados financieros incluyen derechos y obligaciones denominados en moneda extranjera, como sigue:

	(Cifras en miles de dólares)	
	2009	2008
Efectivo e inversiones temporales	US\$ 118,089	US\$ 13,293
Clientes	109,165	147,090
Otras cuentas por cobrar y gastos acumulados	58,808	9,247
Total	US\$ 286,062	US\$ 169,630
 Pasivo circulante:		
Proveedores	US\$ (105,622)	US\$ (238,092)
Partes relacionadas	(56,689)	(20,200)
Otras cuentas por pagar y gastos acumulados	(31,455)	(40,214)
	(193,766)	(298,506)
Pasivos a largo plazo	(4,784)	(3,472)
Total pasivo	(198,550)	(301,978)
Posición (pasiva) activa, neta	US\$ 87,512	US\$ (132,348)

Los tipos de cambio utilizados para convertir los importes anteriores a moneda nacional fueron \$13.0587, \$13.5383 y \$10.8662 por dólar de los Estados Unidos de Norteamérica al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 respectivamente. Al 29 de abril de 2010, fecha de emisión de los estados financieros, el tipo de cambio es de \$12.3698 por dólar.

Al 31 de diciembre de 2009 y 2008, la Compañía tenía la siguiente posición de activos no monetarios de origen extranjero, o cuyo costo neto de reposición se puede determinar únicamente en dólares.

	(Cifras en miles de dólares)			
	2009		2008	
Maquinaria y equipo, neto	US\$	350,770	US\$	421,231
Inventarios		376,072		536,918
	US\$	726,842	US\$	958,149

A continuación se resumen las transacciones efectuadas en moneda extranjera, excluyendo las importaciones de maquinaria y equipo y las operaciones de las subsidiarias en el extranjero, por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007:

	(Cifras en miles de dólares)					
	2009		2008		2007	
Ventas	US\$	81,465	US\$	192,618	US\$	119,539
Compras (materias primas)		(4,230)		(42,184)		(39,382)
Otros gastos (refacciones)		(11,719)		(4,590)		(9,162)
Gasto por intereses		(2,765)		(1,307)		(172)

El tipo de cambio del peso en relación con las monedas extranjeras utilizado por la Compañía, se basa en un promedio ponderado de tipos de cambio de mercado, disponibles para la liquidación de sus transacciones en monedas extranjeras.

La Compañía tiene subsidiarias en el extranjero, cuyos activos y obligaciones combinados, se resumen a continuación:

	(Cifras en miles de dólares)			
	2009		2008	
Activos circulantes monetarios	US\$	176,640	US\$	116,857
Inventarios y gastos anticipados		362,245		504,315
Pasivos a corto plazo		(187,712)		(265,332)
Capital de trabajo		351,173		355,840
Inmuebles, maquinaria y equipo		159,113		171,328
Otros activos y cargos diferidos		13,847		14,525
Pasivos a largo plazo		(45,674)		(56,643)
Capital contable	US\$	478,459	US\$	485,050

4. Saldos y operaciones con partes relacionadas

Los saldos con partes relacionadas, al 31 de diciembre de 2009 y 2008, se integran como sigue:

Por cobrar:	2009		2008	
Aceros y Laminados SIGOSA, S.A. de C.V. (1)	\$	-	\$	39,447
Operadora ICH, S.A. de C.V. (1)		-		14,177
Ferrovisa, S.A. de C.V. (1)		5,273		-
Otras (1)		48		461
Total	\$	5,321	\$	54,085

Por pagar:

Industrias CH, S.A.B. de C.V. (2)	\$	172,473	\$	296,755
Tuberías Procarisa, S.A. de C.V.		374,329		-
Procarisa Tube and PPE (1)		91,615		-
Pytsa Industrial de México, S.A. de C.V. (1)		63,349		67,692
Aceros y Laminados Sigosa, S.A. de C.V. (1)		25,169		-
Otras (1)		111		641
Total	\$	727,046	\$	365,088

(1) Afiliadas

(2) Compañía Tenedora

Al 31 de diciembre de 2009, \$230.4 millones del saldo de la cuenta con Industrias CH, \$374.3 millones del saldo de la cuenta con Tuberías Procarisa, \$63.3 millones del saldo de la cuenta con Pytsa Industrial de México y \$25.2 millones del saldo de la cuenta con Aceros y Laminados Sigosa están denominados en dólares con plazo indefinido y generan intereses a la tasa del 0.25% anual. Al 31 de diciembre de 2008, \$273.6 millones del saldo de la cuenta por pagar a Industrias CH está denominada en dólares con plazo indefinido y genera intereses al 5.23% anual.

Los beneficios otorgados al personal gerencial clave o directivos relevantes de la Compañía al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 fueron \$28.9, \$26.6 millones y \$24.5 millones, respectivamente.

Durante los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, se realizaron las siguientes operaciones con partes relacionadas:

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2009	2008	2007
Ventas	\$ 149,682	\$ 371,163	\$ 28,351
Compras	38,483	88,993	76,015
Gasto por intereses	3,916	2,611	7,261
Gasto por servicios administrativos	15,071	13,346	11,896

5. Impuestos por recuperar

Los impuestos por recuperar se integran como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2009	2008
Impuesto por cobrar Republic (1)	\$ 767,956	\$ -
Impuesto al valor agregado	468,652	224,657
Impuesto sobre la renta	188,911	135,765
	\$ 1,425,519	\$ 360,422

(1) Corresponde a un beneficio generado por el cambio en la ley fiscal de los Estados Unidos de Norteamérica que permite aplicar pérdidas fiscales generadas en 2009 ó 2008 (no ambos) al tercer, cuarto y quinto años hacia atrás; por lo que Republic amortizó la pérdida fiscal generada en 2009 (US\$159 millones de dólares) contra los periodos 2005 y 2006 generando un saldo a favor de US\$57.1 millones de dólares.

6. Inventarios

Los inventarios se integran como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2009	2008
Productos terminados	\$ 3,394,117	\$ 4,329,727
Materias primas y materiales	2,323,047	3,627,135
Materiales, refacciones y rodillos	397,965	424,872
Billet	238,404	276,078
Anticipos a proveedores y otros	246,942	138,395
Materiales en tránsito	173,322	29,599
Productos en proceso	22,085	27,936
	6,795,882	8,853,742
Menos estimación para obsolescencia	(3,818)	(3,836)
	\$ 6,792,064	\$ 8,849,906

Al 31 de diciembre de 2009 y 2008 la Compañía registró una baja en el valor de algunos artículos del inventario por \$709 y \$727.3 millones respectivamente.

7. Instrumentos financieros derivados

La Compañía utilizó instrumentos financieros derivados, principalmente para compensar la exposición a la variabilidad de los precios del gas natural. Los instrumentos financieros derivados utilizados por la Compañía consisten en contratos de swap de gas natural. El valor de dichos instrumentos es reconocido en el balance general a su valor razonable. Dado que en las operaciones mexicanas los cambios en los flujos de efectivo del swap son altamente efectivos en mitigar la exposición a la variabilidad en el precio del gas natural, este derivado califica como instrumento financiero derivado de cobertura de tipo de flujo de efectivo, y por ende, el valor razonable del swap se registra en la cuenta de utilidad integral en el capital contable. En las operaciones de la subsidiaria SimRep Corporation ("Republic" o "SimRep") que opera en los Estados Unidos de América, no se utilizaron instrumentos financieros derivados.

En México, al 31 de diciembre de 2009, la Compañía tiene contratados instrumentos financieros derivados con fines de cobertura para cubrir el riesgo de la fluctuación del precio del gas natural (swaps), con PEMEX Gas y Petroquímica Básica (PGPB) y Natgasmex, S.A. de C.V. (Natgasmex).

La siguiente tabla muestra los swap de gas natural vigentes al 31 de diciembre de 2009, los cuales calificaron como de cobertura de flujos de efectivo:

Fecha de Contrato	Fecha de Inicio	Fecha de Término	Tipo de Cobertura	Precio (USD\$) / MMBTU	Cantidad	Unidad	Valor Razonable
25/06/2008	01/07/2008	30/06/2011	Precio fijo	11.45	21,420.00	G.CAL.	\$ 111,262
25/06/2008	01/07/2008	30/06/2011	Precio fijo	11.45	45,000.00	MMBTU	58,904
25/06/2008	01/01/2009	30/06/2011	Precio fijo	11.12	8,000.00	MMBTU	9,855
02/09/2008	01/01/2009	30/06/2011	Precio fijo	8.44	4,000.00	MMBTU	2,424
02/09/2008	01/07/2011	30/06/2012	Precio fijo	8.47	4,000.00	MMBTU	1,354
25/06/2008	01/01/2009	30/06/2011	Precio fijo	11.12	24,000.00	MMBTU	29,566
02/09/2008	01/01/2009	30/06/2011	Precio fijo	8.44	1,750.00	MMBTU	1,061
02/09/2008	01/07/2011	30/06/2012	Precio fijo	8.47	6,875.00	MMBTU	2,327
Pasivo neto por instrumentos derivados							\$ 216,753

La siguiente tabla muestra los swap de gas natural vigentes al 31 de diciembre de 2008, 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
25/06/2008	01/08/2008	31/07/2009	Precio fijo	11.19	43,400.00	MMBTU	\$ 22,798
25/06/2008	01/07/2008	30/06/2011	Precio fijo	11.45	21,420.00	G.CAL.	169,115
25/06/2008	01/07/2008	30/06/2011	Precio fijo	11.45	45,000.00	MMBTU	89,532
13/09/2008	01/01/2007	31/12/2009	Precio fijo	7.92	16,071.50	MMBTU	5,640
08/02/2008	01/04/2008	31/12/2009	Pr. Techo- prima	9.00+0.64	16,071.50	MMBTU	454
08/02/2008	01/01/2009	31/12/2009	Precio fijo	8.32	16,071.50	MMBTU	6,674
20/06/2008	01/01/2009	31/12/2009	Pr. Techo- prima	9.00+3.22	16,071.50	MMBTU	(454)
25/06/2008	01/01/2009	30/06/2011	Precio fijo	11.12	8,000.00	MMBTU	14,867
02/09/2008	01/01/2009	30/06/2011	Precio fijo	8.44	4,000.00	MMBTU	3,170
02/09/2008	01/07/2011	30/06/2012	Precio fijo	8.47	4,000.00	MMBTU	737
13/09/2008	01/01/2007	31/12/2009	Precio fijo	7.92	21,428.50	MMBTU	7,519
08/02/2008	01/04/2008	31/12/2009	Pr. Techo- prima	9.00+0.64	21,428.50	MMBTU	605
08/02/2008	01/01/2009	31/12/2009	Precio fijo	8.32	21,428.50	MMBTU	8,899
20/06/2008	01/01/2009	31/12/2009	Precio fijo	9.00+3.22	21,428.50	MMBTU	(605)
25/06/2008	01/01/2009	30/06/2011	Precio fijo	11.12	24,000.00	MMBTU	44,600
02/09/2008	01/01/2009	30/06/2011	Precio fijo	8.44	1,750.00	MMBTU	1,387
02/09/2008	01/07/2011	30/06/2012	Precio fijo	8.47	6,875.00	MMBTU	1,268
Pasivo neto por instrumentos derivados							<u>\$ 376,206</u>

Al 31 de diciembre de 2009, la Compañía reconoció un pasivo por \$216,753 y un activo diferido por ISR de \$65,026. Los montos registrados en el capital contable como parte de la pérdida integral al 31 de diciembre de 2009 representaron un ingreso del periodo por \$119,141. Al 31 de diciembre de 2008, la Compañía reconoció un pasivo por \$376,206 y un activo diferido por ISR de \$105,338. Los montos registrados en el capital contable como parte de la utilidad integral al 31 de diciembre de 2008 representaron una pérdida de \$270,868.

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 esta cobertura, se reclasifica de la cuenta de utilidad integral a resultados, en el mes siguiente. En los años terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, la Compañía registró \$419.2 millones, \$60.2 millones de incremento y \$1 millón al costo de ventas respectivamente, como resultado de las transacciones liquidadas.

En el caso de Republic, ésta utilizó contratos swap para cubrir los cambios en el costo del gas natural. Los contratos generalmente no fueron por más de un año. Al 31 de diciembre de 2009 y 2008, Republic no tenía contratos swap de gas natural que estuvieran vigentes.

8. Inmuebles, maquinaria y equipo

Los inmuebles, maquinaria y equipo se integran como sigue:

	2009	2008
Edificios	\$ 2,914,243	\$ 2,909,141

Maquinaria y equipo	12,943,069	12,759,738
Equipo de transporte	104,849	102,718
Muebles, enseres y equipo de cómputo	127,426	127,297
	<u>16,089,587</u>	<u>15,898,894</u>
Menos depreciación acumulada	(7,504,768)	(6,847,468)
	<u>8,584,819</u>	<u>9,051,426</u>
Terrenos	820,038	822,554
Construcciones en proceso (1)	359,517	386,597
Maquinaria y equipo fuera de uso	30,568	30,568
	<u>\$ 9,794,942</u>	<u>\$ 10,291,145</u>

(1) Los proyectos en proceso corresponden principalmente a mejoras para incrementar la capacidad instalada. La conclusión de estos proyectos se estima para marzo de 2011 y el monto estimado pendiente de inversión es de \$193,210.

El gasto por depreciación de los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 ascendió a \$682,257, \$578,125 y \$464,726 respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, los saldos en edificios y maquinaria y equipo, incluyen RIF capitalizado como un complemento al costo de adquisición, de \$524,298.

Al 31 de diciembre de 2007, el incremento en el resultado por tenencia de activos no monetarios fue derivado principalmente de que la maquinaria y equipo de origen extranjero tuvo un índice específico de actualización superior al INPC, originado por el factor de inflación del país de origen, conjuntamente con el deslizamiento del peso respecto de la moneda del país correspondiente.

9. Activos intangibles y otros activos

Este rubro incluye principalmente los activos intangibles obtenidos mediante una adquisición de negocios. Los saldos al 31 de diciembre de 2007 se presentan a su valor actualizado con base en el INPC a esa fecha. La amortización se calcula por el método de línea recta, sobre la base del valor actualizado, en un periodo que va de 2 a 20 años.

Como resultado de la adquisición de Republic, la Compañía determinó y reconoció activos intangibles a su valor razonable por un total de \$307 millones. Al 31 de diciembre de 2009 y 2008 los intangibles ascienden a \$153.9 y \$170.5 millones netos de su amortización, respectivamente.

Como resultado de la adquisición de Grupo San, la Compañía determinó y reconoció activos intangibles a su valor razonable por un total de \$7,189 millones. Al 31 de diciembre de 2009 y 2008 los intangibles ascienden a \$4,206 y \$6,919 millones netos de su amortización y deterioro, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2009 y 2008, este rubro se integra como sigue:

	Costo	Amortización acumulada	Saldos al 31-Dic-09	Costo	Amortización acumulada	Saldo al 31-Dic-08
Nombre Registrado Republic	\$ 70,264	\$ -	\$ 70,264	\$ 72,850	\$ -	\$ 72,85
Contrato Kobe Tech (Republic)	81,974	31,372	50,602	84,980	24,193	60,78
Lista de clientes Republic	42,939	9,860	33,079	44,514	7,609	36,90
Lista de Clientes Grupo San	2,205,700	388,040	1,817,660	2,205,700	142,962	2,062,73
Contrato no competencia Grupo San	394,700	156,235	238,465	394,700	57,560	337,14
Marca San 42 (2)	329,600	-	329,600	345,600	-	345,60

Contratos de gas Grupo San	68,200	68,200	-	68,200	68,200	
Plataforma Tecnológica	8,800	2,787	6,013	8,800	1,027	7,77
Crédito mercantil						
Grupo San (2)	1,814,160	-	1,814,160	4,166,160	-	4,166,16
	<u>5,016,337</u>	<u>656,494</u>	<u>4,359,843</u>	<u>7,391,504</u>	<u>301,551</u>	<u>7,089,95</u>
Gastos preoperativos y cargos diferidos (3)	23,563	10,682	12,881	668,287	492,898	175,38
Otros activos (1)	96,227	-	96,227	89,878	-	89,87
	<u>\$5,136,127</u>	<u>\$ 667,176</u>	<u>\$ 4,468,951</u>	<u>\$8,149,669</u>	<u>\$ 794,449</u>	<u>\$7,355,22</u>

(1) Los otros activos no son sujetos de amortización y se componen principalmente de depósitos en garantía entre otros.

(2) Al 31 de diciembre de 2009 la Compañía reconoció una pérdida por deterioro de \$2,368,000. La cual disminuyó el valor del crédito mercantil y la marca San en \$2,352,000 y \$16,000, respectivamente.

(3) Derivado de la adopción de la NIF G8 se cancelaron los gastos preoperativos por \$151,826 a utilidades retenidas.

La amortización de los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 asciende a \$365,625, \$317,181 y \$84,530 respectivamente.

Las estimaciones de las vidas útiles y amortizaciones para los próximos 5 años son como sigue:

	Valor al 31-Dic-09	Vida Útil	Amortización por	Amortización futura estimada		
			el ejercicio 2009	2010 a 2011	2012	2013
Nombre Registrado Republic	\$ 70,264	Indefinida	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Contrato Kobe Tech (Republic)	81,974	144 meses	7,179	7,080	7,080	7,082
Lista de clientes Republic	42,939	240 meses	2,251	2,234	2,226	2,226
Lista de Clientes Grupo San	2,205,700	108 meses	245,078	245,078	245,078	245,078
Contrato no competencia Grupo San	394,700	48 meses	98,675	98,675	41,115	-
Marca San 42	345,600	Indefinida	-	-	-	-
Contratos de gas Grupo San	68,200	60 meses	-	-	-	-
Plataforma Tecnológica Grupo San	8,800	60 meses	1,760	1,760	1,760	733
Crédito mercantil Grupo San	1,814,160	Indefinida	-	-	-	-
Gastos preoperativos y cargos diferidos	668,287	10 a 20 años	10,682	12,881	-	-
	<u>\$5,700,624</u>		<u>\$ 365,625</u>	<u>\$ 367,708</u>	<u>\$ 297,259</u>	<u>\$ 255,119</u>

10. Documentos por pagar, deuda financiera a largo plazo y papel a mediano plazo -

Deuda financiera a largo plazo

(a) Crédito Revolvente con General Electric (GE) Capital

Al 31 de diciembre de 2008, Republic tenía una línea de crédito revolvente disponible con garantía por \$150 millones de dólares con GE Capital. Esta línea de crédito venció en mayo del 2009 y el 1 de diciembre de 2008 se solicitó renovar su vencimiento hasta el 20 de mayo del 2010, sin embargo, el 30 de octubre de 2009 Republic solicitó que la línea de crédito venciera el 31 de diciembre de 2009.

Al 31 de diciembre del 2008, Republic tenía un saldo por pagar a GE Capital por \$ 8,800 (US\$0.6). Al 31 de diciembre de 2008, Republic ha emitido US\$5.8 millones de dólares, en cartas de crédito al amparo de esta

línea de crédito con GE capital. Este contrato se venció el 31 de diciembre de 2009, sin embargo se tienen US\$6.4 millones en cartas de crédito pendientes de pago, originando un incumplimiento bajo el contrato de crédito con GE Capital. GE Capital cargó US\$6.7 millones de dólares en la cuenta bancaria de Republic en Enero de 2010, para cubrir las cartas de crédito más el 5% por el colateral que GE capital mantendrá hasta que las cartas de crédito se cancelen. En el mes de febrero de 2010, una de las cartas de crédito fue substituida por JP Morgan Chase y GE Capital reintegró \$3.9 millones de dólares a Republic.

Este préstamo genera interés de acuerdo a las siguientes opciones que elija Republic; en una tasa indexada igual a la más alta del "prime rate" publicada por el diario Wall Street Journal, más el margen aplicable, o la tasa de Federal funds más 50 puntos de base por año, más el margen aplicable; o LIBOR más el margen aplicable. Hasta el 29 de octubre de 2009, los márgenes aplicables fueron ajustados de 0.00% a 0.25% para la tasa indexada y de 0.875% a 1.25% para los préstamos de LIBOR basados en la disponibilidad diaria del promedio en el trimestre anterior. La comisión sobre el crédito no utilizado fue de 0.50% a 0.375%. Hasta el 29 de octubre de 2009, Republic estaba obligado a pagar una tasa del 0.5% de comisión sobre el crédito no utilizado. A partir del 30 de octubre de 2009 hasta el 31 de diciembre de 2009 la tasa indexada fue del 2% y del 3% para la tasa LIBOR y la comisión sobre el crédito no utilizado se incrementó a 0.75% por año.

(b) Pagarés subordinados en tercer lugar y papel a mediano plazo

El 22 de octubre de 1997 y 17 de agosto de 1998, la Compañía ofreció a los tenedores del papel a mediano plazo de Simec, intercambiar a la par sus bonos, por nuevos bonos denominados pagarés subordinados en tercer lugar. Los nuevos bonos devengaron intereses semestralmente a una tasa anual de interés del 10.5% y las amortizaciones de capital son semestrales a partir del 15 de mayo de 2000 y hasta el 15 de noviembre de 2007. Al 31 de diciembre de 2009, el monto de los bonos no intercambiados asciende a US\$302,000 dólares aproximadamente, más los intereses acumulados. Al 31 de diciembre de 2009 y 2008 el pasivo en Pesos por los bonos no intercambiados asciende a \$3,944 y \$4,055 respectivamente.

11. Primas de antigüedad y beneficio por terminación laboral

El costo, las obligaciones y otros elementos de primas de antigüedad y beneficios por terminación laboral, se determinaron con base en cálculos preparados por actuarios independientes al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007.

Los componentes del costo neto de los años terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 correspondiente a prima de antigüedad y beneficios por terminación laboral son los siguientes:

	2009	2008	2007
Costo neto del período:			
Costo laboral	\$ 8,098	\$ 5,602	\$ 2,654
Costo financiero	9,609	8,517	755
Amortización del pasivo de transición	1,342	1,342	990
Amortización de servicios anteriores y modificaciones al plan	6,872	5,715	176
Aportaciones para pensiones en curso	-	3,940	-
Pérdida actuarial y otros	9,787	1,900	-
Costo neto del período	<u>\$ 35,708</u>	<u>\$ 27,016</u>	<u>\$ 4,575</u>

Reserva para prima de antigüedad y beneficios por terminación laboral:

	<u>2009</u>	<u>2008</u>
Obligaciones por beneficios definidos	\$ 77,688	\$ 202,965
Activos del plan	-	(100,460)
Partidas pendientes de amortizar:		
Pasivo de transición	(37,751)	(47,050)
Servicios anteriores y modificaciones al plan	(2,616)	49
Variaciones en supuestos y ajustes por experiencia	(4,181)	(21,409)
Saldos del pasivo adicional	-	-
	<u> </u>	<u> </u>
Pasivo neto proyectado	<u>\$ 33,140</u>	<u>\$ 34,095</u>

Los supuestos más importantes utilizados en la determinación del costo neto del período del plan, son los siguientes:

	<u>2009</u>	<u>2008</u>
Tasa real de descuento utilizada para reflejar el valor presente de las obligaciones	8.0%	8.4%
Tasa real de incremento en los niveles de sueldos futuros	5%	4%
Tasa real esperada de rendimientos de los activos del plan	5.8%	8.4%

12. Otros planes de prestaciones a empleados

Republic es la única subsidiaria del Grupo que ofrece otros planes de prestaciones y pensiones a sus empleados. Los planes de prestaciones a empleados con los que cuenta Republic se describen a continuación.

Contratos colectivos de trabajo

El 83% de los trabajadores de producción de Republic son asegurados por la contratación colectiva con la Unión de Siderúrgicos de América (United Steelworkers of America –USWA por sus siglas en inglés-). El contrato colectivo de trabajo vence el 15 de agosto de 2012. Para las operaciones mexicanas, aproximadamente el 60% de los empleados se encuentran bajo diversos contratos colectivos. Los contratos colectivos expiran en periodos mayores a un año.

El contrato de Republic proporciona un plan de contribución definida para la salud del retiro y prestaciones de pensiones. La Compañía está obligada a hacer una aportación de \$39.2 pesos (US\$3.0) por cada hora trabajada y el total de aportaciones no deberá ser menor a \$37.2 millones (US\$2.85 millones) por trimestre, pero sin exceder \$149 millones (US\$11.4 millones) por año. Las aportaciones que se hacen al plan de jubilación son de \$ 22 pesos (US\$1.68) por hora como se define en el contrato colectivo. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, la Compañía registró un gasto en el estado de resultados de \$251 millones, \$216 millones y \$176 millones, respectivamente.

Planes de contribución definida para el retiro

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

aportaciones de la Compañía y por compensaciones salariales diferidas de los empleados. Republic realiza aportaciones a este plan en cada período de pago, en base a la edad y tiempo de servicio al mes de enero de cada año.

El monto de la aportación de la Compañía es igual al salario base multiplicado por el porcentaje apropiado en base a la edad y los años de servicio. La aportación llega a ser devengada al 100% al cumplir tres años de servicio. Adicionalmente, Republic permite a sus empleados que hagan aportaciones a un plan para el retiro 401(k) por medio de montos diferidos de nómina. Republic otorga una aportación del 25% sobre el primer 5% de nómina que un empleado elige aportar. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 la Compañía reconoció un gasto por concepto de este plan de \$26 millones, \$31.3 millones y 26 millones, respectivamente.

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

Planes de reparto de utilidades

El contrato laboral incluye un plan de reparto de utilidades, al cual la Compañía debe aportar 2.5% de la utilidad trimestral antes de impuestos. Al final del año, la contribución de la Compañía será sobre el 2.5% de la utilidad anual antes de impuestos cuando esta sea menor a \$653 millones (US\$50 millones), de 3% sobre la utilidad anual antes de impuestos cuando esta sea mayor a 653 millones(US \$50 millones) y menor a \$1,306 millones (US\$100 millones) y 3.5% sobre la utilidad anual antes de impuestos cuando esta sea mayor a \$1,306 millones, menos los pagos efectuados en los tres trimestres anteriores. Por el año terminado el 31 de diciembre de 2008, la Compañía registró un gasto en el estado de resultados de \$51 millones. En el año 2009 la Compañía no registró gasto bajo este plan.

En 2004, Republic adoptó con un plan de reparto de utilidades para los empleados asalariados y no sindicalizados, excluyendo a un grupo selecto de gerentes y ejecutivos. Este plan requiere que Republic aporte 3% de la utilidad trimestrales antes de impuestos en exceso a los \$163 millones (US\$12.5 millones), conforme al plan. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2008 y 2007 Republic registró un gasto de \$26 millones y \$16 millones, respectivamente. En el año 2009 Republic no hubo reparto de utilidades ganado, provisionado o registrado.

Planes de incentivos

A partir del 1 de enero de 2008, Republic cuenta con un plan de incentivos que cubre a ciertos empleados clave de operaciones y mantenimiento. Adicionalmente a partir del 1 de abril de 2008, Republic estableció un plan de compensación para los empleados de ventas y producción. Estos planes están basados en el cumplimiento del EBITDA establecido en el plan de negocios y otras metas de desempeño. Los objetivos se midieron de manera trimestral. Los empleados incluidos en este plan fueron excluidos del plan de incentivos para ejecutivos clave. Por el año terminado el 31 de diciembre de 2008, la Compañía registró un gasto de \$26 millones. En el año 2009 Republic no hubo incentivos ganadosbajo el plan de incentivos debido a que los objetivos no se lograron.

Planes de compensación diferida

Republic cuenta con un plan de compensación diferida que cubre a ciertos empleados clave. El plan permite que el empleado difiera un monto anual de su salario base y Republic otorga una aportación anual fija en base a un porcentaje de su salario. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, la Compañía registró un gasto de \$1.3 millones, \$1.1 millones y \$ 1.1 millones, respectivamente.

13. Participación de los trabajadores en las utilidades

La PTU se determina en términos generales sobre el resultado fiscal excluyendo el ajuste anual por inflación y los efectos de la actualización de la depreciación del ejercicio. El gasto por PTU se registra en el estado de resultados dentro del rubro gastos generales. Por los ejercicios de 2009, 2008 y 2007 se determinó PTU por los siguientes montos:

	2009	2008	2007
Causada	\$ 7,385	\$ 23,979	\$ 269
Diferida	(124)	(38)	-
Total	<u>\$ 7,261</u>	<u>\$ 23,941</u>	<u>\$ 269</u>

Al 31 de diciembre de 2009 no se tiene PTU diferida en el balance general. Al 31 de diciembre de 2008, la PTU diferida es un pasivo de \$124 el cual se encuentra registrado en el balance general dentro del rubro de otros pasivos.

14. Capital contable

A continuación se describen las principales características de las cuentas que integran el capital contable:

(a) Estructura del capital social

El 22 de julio de 2008 la Asamblea de Accionistas de la Compañía decretó un aumento de capital social en su porción variable, por el importe de \$134,695, representado por 27,699,442 acciones ordinarias Serie "B", con un precio de suscripción de \$50.64 y una prima de \$45.7772612088 por cada acción, autorizó que Industrias CH, dos de sus filiales y algunas empresas con ella relacionadas suscribieran y pagaran, de acuerdo con su participación en el capital social, 23,087,603 acciones y ordenó que las 4,611,839 acciones restantes, se ofrecieran a los demás accionistas, para que las suscribieran y pagaran en ejercicio del derecho de preferencia que les concede los Estatutos Sociales de la Compañía.

Vencido el plazo otorgado para que se suscribieran y pagaran 4'611,839 acciones del Aumento de Capital que decretó la Asamblea de Accionistas celebrada el 22 de Julio de 2008, el Consejo de Administración en su sesión celebrada el 24 de febrero de 2009, levantó constancia de que ninguna acción fue suscrita y pagada por los accionistas de la Compañía en ejercicio del derecho de preferencia que les fue concedido, por lo que canceló dichas acciones y decretó la disminución del capital social por el importe de \$22,426 correspondiente.

Las acciones pueden ser suscritas y pagadas por personas físicas o morales mexicanas o extranjeras.

El número de acciones originadas comunes de la serie B sin expresión de valor nominal en circulación al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 son los siguientes:

	2009	2008	2007
Acciones comunes serie "B"	<u>497,709,214</u>	497,709,214	474,621,611

Cada acción tiene un voto en asamblea de accionistas. El Capital Social mínimo fijo sin derecho a retiro es de \$441,786 nominales.

(b) Utilidad (pérdida) integral

La utilidad (pérdida) integral, que se presenta en los estados consolidados de variaciones en el capital contable, representa el resultado de la actividad total de la Compañía durante el año y se integra por las partidas que se mencionan a continuación, las cuales, de conformidad con las normas de información financieras aplicables, se llevaron directamente al capital contable, excepto por la utilidad neta:

	2009	2008	2007
(Pérdida) utilidad, neta	\$ (322,938)	\$ 1,796,137	\$ 1,529,057
Resultado por tenencia de activos no monetarios (1)	-	-	292,936
Impuestos diferidos aplicados al resultado por tenencia de activos no monetarios	-	-	(77,903)
Valor razonable de instrumentos financieros derivados	159,453	(376,206)	6,329
Impuesto diferido en valor razonable de instrumentos financieros	(40,312)	105,338	(1,772)
Efecto de conversión de subsidiarias extranjeras, neto	(158,317)	1,245,032	(12,226)
	(362,114)	2,770,301	1,736,421
Participación no controladora (2)	(852,174)	104,212	96,118
Total	\$ (1,214,288)	\$ 2,874,513	\$ 1,832,539

(1) Principalmente incluye el resultado por tenencia activo no monetario derivado del activo fijo.

(2) La participación no controladora es el resultado de la participación accionaria de Industrias CH, S.A. de C.V. en Republic.

(c) Restricciones al capital contable

La utilidad neta del ejercicio está sujeta a la separación de un 5%, para constituir la reserva legal, hasta que alcance la quinta parte del capital social.

El importe actualizado, sobre bases fiscales, de las aportaciones efectuadas por los accionistas, puede reembolsarse a los mismos sin impuesto alguno en la medida en que dicho monto sea igual o superior al capital contable.

Las utilidades sobre las que no se ha cubierto el ISR, y las otras cuentas del capital contable, originarán un pago de ISR a cargo de la Compañía, en caso de distribución, a la tasa del 30%, por lo que los accionistas solamente podrán disponer del 70% de los importes.

La Cuenta de Aportación de Capital Actualizado (CUCA) representa el capital que puede ser retirado libre de impuestos bajo ciertas circunstancias. Al 31 de diciembre de 2009 el saldo de la CUCA asciende a \$8,881,517.

Las utilidades que se distribuyan en exceso a los saldos de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta (CUFIN), estarán sujetas al pago del impuesto sobre la renta a cargo de las empresas a la tasa vigente, en la fecha de distribución. Al 31 de diciembre de 2009 el saldo de la CUFIN asciende a \$3,002,277.

15. Impuesto a la utilidad

I) IETU

a) El 1 de octubre de 2007, se publicó la Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única. Esta nueva ley entra en vigor el 1 de enero de 2008 y abroga la Ley del Impuesto al Activo.

El IETU del periodo se calculó aplicando la tasa del 17% (16.5% para 2008) a una utilidad determinada con base en flujos de efectivo a la cual se le disminuyen los créditos autorizados.

Los créditos de IETU se componen principalmente por aquellos provenientes de las bases negativas de IETU por amortizar, los correspondientes a salarios y aportaciones de seguridad social, y los provenientes de deducciones de algunos activos como inventarios y activos fijos, durante el periodo de transición por la entrada en vigor del IETU.

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.

Cuando la base de IETU es negativa, en virtud de que las deducciones exceden a los ingresos gravables, no existirá IETU causado. El importe de la base negativa multiplicado por la tasa del IETU, resulta en un crédito de IETU, el cual puede acreditarse contra el ISR del mismo periodo o, en su caso, contra el IETU a pagar de los próximos diez años.

Con base en proyecciones financieras realizadas por los siguientes 4 años y de forma retrospectiva de los resultados históricos, la Compañía ha determinado que algunas subsidiarias del Grupo serán sujetas a ISR y otras a IETU. El impuesto diferido del ejercicio se determinó con base en las reglas específicas de cada impuesto.

II) Impuesto sobre la renta

a) El 7 de diciembre de 2009, se publicó la Reforma Fiscal 2010, la cual reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones fiscales, esta Reforma entra en vigor el 1 de enero de 2010.

En la Reforma Fiscal, se aprobaron incrementos en la tasa del impuesto sobre la renta, los cuales se aplicarán de la siguiente forma:

- 1) para los ejercicios 2010 al 2012: 30%
- 2) para el ejercicio 2013: 29% y
- 3) para los ejercicios 2014 en adelante: 28%

b) La Compañía consolida su resultado fiscal a través de su compañía tenedora ICH. De acuerdo con las disposiciones de la Ley del ISR, ICH y cada una de las subsidiarias determinan sus impuestos individualmente, teniendo la obligación de pagar la porción minoritaria de dichos impuestos directamente a las autoridades fiscales mexicanas. El impuesto mayoritario para efectos de consolidación es cubierto por la compañía tenedora. La Compañía calcula su provisión para impuestos en forma individual.

En 2009, 2008 y 2007 el ISR cargado a resultados se integra como sigue:

	<u>2009</u>	<u>2008</u>	<u>2007</u>
ISR del año por operaciones mexicanas	\$ 183,070	\$ 545,490	\$ 80,119
ISR del año por operaciones extranjeras	(824,812)	197,765	31,403
ISR diferido por operaciones mexicanas	(1,250,496)	392,271	356,059
ISR diferido por operaciones extranjeras	(153,164)	(99,223)	153,093
Total ISR	<u>\$ (2,045,402)</u>	<u>\$ 1,036,303</u>	<u>\$ 620,674</u>

c) Los impuestos diferidos al 31 de diciembre de 2009 y 2008 se integran por:

	<u>2009</u>	<u>2008</u>
Activo diferidos:		
Estimación de cuentas incobrables	\$ 118,459	\$ 62,401
Provisiones de pasivo	148,253	144,333
Anticipos de clientes	52,401	20,735
Pérdidas fiscales por amortizar (1)	935,530	1,731,612
Crédito fiscal de Republic	142,039	192,596
Provisión de PTU	2,057	19,874
Impac recuperable	99,610	99,610
Instrumentos derivados	65,026	105,338
Total activos diferidos brutos	<u>1,563,375</u>	<u>2,376,499</u>
Menos reserva de valuación	<u>(860,560)</u>	<u>(1,670,175)</u>
Activos diferidos, netos	<u>702,815</u>	<u>706,324</u>
Pasivos diferidos:		
Inventarios	392,279	644,822
Inmuebles, maquinaria y equipo	2,243,398	2,230,251
Pasivos fiscales no contables	-	1,142,882
Gastos preoperativos y otros	1,833	51,001
Intangibles por adquisición de Grupo SAN	693,335	765,542
IETU diferido, neto	41,400	39,693
Gastos anticipados	68,340	-

Otros	-	4,384
Total de pasivos diferidos	<u>3,440,585</u>	<u>4,878,575</u>
Pasivos diferidos, neto	<u>\$ 2,737,770</u>	<u>\$ 4,172,251</u>

(1) Al 31 de diciembre de 2009 el activo por pérdidas fiscales por amortizar incluye \$46,437 provenientes de pérdidas fiscales estatales y locales de Republic.

d) En 2009, 2008 y 2007 el (beneficio) gasto de impuestos atribuible a la utilidad antes de ISR, fue diferente del que resultaría de aplicar la tasa de 28% en 2009, 2008 y 2007 de ISR a la utilidad antes de estas provisiones e interés minoritario, como resultado de las partidas que se mencionan a continuación:

	2009	2008	2007
(Beneficio) gasto "esperado"	\$ (901,744)	\$ 822,262	\$ 628,838
Incremento (disminución) resultado de:			
Efecto de la inflación, neto	(2,724)	(27,152)	15,541
Cancelación de IMPAC	-	-	90,889
Efecto de tasa efectiva de Republic	(131,372)	12,849	80,191
Efecto por cambio de tasa en México	83,206	-	-
Cambio en la reserva de valuación de activos por impuestos diferidos, neto de pérdidas de compañías adquiridas ⁽¹⁾	45,229	82,734	(14,612)
IETU pagado en exceso de ISR y IETU diferido	39,353	87,407	-
Beneficio por reconocimiento de pérdidas provenientes de adquisiciones ⁽³⁾	(716,557)	(446,909)	(493,010)
Pasivos fiscales no contables ⁽²⁾	(1,142,882)	446,909	342,933
Gasto por deterioro	663,040	-	-
Otros, neto	19,049	58,203	(30,096)
(Beneficio) gasto por ISR	<u>\$ (2,045,402)</u>	<u>\$ 1,036,303</u>	<u>\$ 620,674</u>

- (1) La Compañía reconoce el beneficio por la amortización de pérdidas provenientes de adquisiciones en el año en que se utilizan. Por lo tanto el activo por impuesto diferido de pérdidas fiscales incluye una reserva por el monto de activo de pérdidas fiscales en exceso del precio pagado por dichas compañías. La reserva de valuación de los activos diferidos al 31 de diciembre de 2009 y 2008 fue de \$860,560 y \$1,670,175, respectivamente. La variación de la reserva que se presenta en la conciliación de la tasa efectiva no incluye la variación de la reserva correspondiente a pérdidas de compañías adquiridas. Para evaluar la recuperabilidad de los activos diferidos, la administración considera la probabilidad de que una parte o el total de ellos no se recuperen. La realización final de los activos diferidos depende de la generación de utilidades gravables en los períodos en que son deducibles las diferencias temporales. Al llevar a cabo esta evaluación, la administración considera la reversión esperada de los pasivos diferidos, las utilidades gravables proyectadas y las estrategias de planeación.
- (2) Con base en las operaciones del año 2009 la Compañía canceló pasivos fiscales no contables de ISR por \$1,142,882.
- (3) La compañía determina pasivos fiscales no contables de transacciones que resultan diferimiento del gasto del impuesto. Por los años terminados al 31 de diciembre de 2008 y 2007 los incrementos en este pasivo fueron derivados de la amortización de pérdidas fiscales provenientes de adquisiciones. Este beneficio es el resultado de la amortización de pérdidas fiscales provenientes de adquisiciones.

La tasa efectiva para los años terminados al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 fue de (63.5%), 35.3% y 27.6% respectivamente.

e) 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 2009 se tenían pérdidas fiscales actualizadas como sigue:

<u>Año de Origen</u>	<u>Vencimiento</u>	<u>Pérdidas fiscales por amortizar (1)</u>
2004	2014	362
2005	2015	1,115,217
2006	2016	126,242
2007	2017	293,129
2008	2018	1,247,876
2009	2019	180,816
		<u>\$ 2,963,642</u>

(1) Las pérdidas fiscales por amortizar incluyen \$2,599,576 derivadas de adquisiciones, por las cuales será reconocido el beneficio de impuestos en el ejercicio en que se amorticen.

III) Impuesto al activo

Con la entrada en vigor de la Ley del IETU, se derogó la Ley del IMPAC y en el artículo tercero transitorio de la primera, se establece un nuevo procedimiento para solicitar la devolución del IMPAC pagado por recuperar de los diez ejercicios anteriores, sin que en ningún caso exceda del 10% de IMPAC pagado en los ejercicios 2005, 2006 y 2007. Con base en estos cambios la Compañía ha determinado que el IMPAC por recuperar acumulado al 31 de diciembre de 2009 por \$99,610 no será recuperado con base en el análisis prospectivo de sus resultados y el cual ha sido reservado en su totalidad.

16. Adquisiciones

- a) El día 26 de diciembre de 2008 la Compañía adquirió el 99.95% de las acciones de Northarc Express, S.A. de C.V., empresa subsidiaria de Grupo TMM, S.A. de C.V., para convertirla en la operadora de las plantas siderúrgicas localizadas en México. El costo total de esta adquisición fue de \$202,000. Al 31 de diciembre de 2008 esta compañía cuenta con pérdidas fiscales por amortizar por \$5,506,161. El 6 de Enero de 2009, esta compañía cambió su denominación por la de Simec International 2, S.A. de C.V.
- b) El día 29 de julio de 2008 la Compañía adquirió el 100% de las acciones de Aroproc, S.A. de C.V., Del-Ucral, S.A. de C.V., Qwer, S.A. de C.V. y Transporte Integral Domestico, 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 costo total de estas adquisiciones fue de \$33,056. 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.
- c) El 21 de febrero de 2008 la Compañía celebró un contrato de compra-venta de acciones para adquirir la totalidad de las acciones representativas del capital social de Corporación Aceros DM, S.A. de C.V. y ciertas afiliadas (Grupo San) y el 30 de mayo de 2008 se consumó dicha adquisición. El costo total de estas adquisiciones fue de \$8,730 millones de pesos (US \$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.

Al 31 de diciembre de 2008, la Compañía identificó los valores razonables de los activos adquiridos y pasivos asumidos en la adquisición de Grupo San. A continuación se presenta los valores estimados de la situación financiera de Grupo San a la fecha de adquisición. Dichos valores fueron determinados al 31 de diciembre de 2008 y los mismos han sido incluidos en los estados financieros consolidados de la Compañía a la misma fecha.:

Activo circulante	\$ 1,455,815
Inmuebles, maquinaria y equipo	2,052,368
Intangibles y cargos diferidos	7,189,160
Otros activos	56,269
Total activos	<u>\$ 10,753,612</u>
Pasivo circulante	589,808
Impuestos diferidos	1,426,436
Otra deuda a largo plazo	7,047
	<u>2,023,291</u>
Activos adquiridos, neto	<u>\$ 8,730,321</u>

Los siguientes datos financieros pro forma combinados (no auditados) por 2008, se basan en los estados financieros históricos de la Compañía ajustados para dar efecto a la adquisición de Grupo San y ciertos ajustes contables relacionados con los activos netos de la empresa adquirida. Los ajustes pro forma (no auditados) suponen que la adquisición fue realizada al inicio de 2008 y 2007, respectivamente y están basados en la información disponible y ciertos supuestos que la administración considera razonables. Los datos financieros pro forma (no auditados) no pretenden presentar como hubieran resultado las operaciones consolidadas si la adquisición en efecto hubiese ocurrido en esas fechas, ni predecir los resultados de las operaciones de la Compañía.

	2008 (no auditado)	2007 (no auditado)
Ventas netas	\$ 37,869,617	\$ 28,402,386
Utilidad marginal	6,301,519	4,587,178
Utilidad neta	\$ 2,378,033	\$ 1,867,191
Utilidad por acción (Pesos)	4.90	3.99

Al 31 de diciembre de 2009 la Compañía reconoció un deterioro en el valor de los activos de larga duración por \$2,368,000 (ver Nota 9).

17. Segmentos

La compañía segmenta su información por región, debido a la estructura operacional y de organización de su negocio. Las ventas de la Compañía se hacen principalmente en México y los Estados Unidos. El segmento mexicano de la Compañía incluye las plantas de Mexicali, Guadalajara, Tlaxcala y San Luis Potosí. El segmento de Estados Unidos incluye las siete plantas de Republic adquiridas el 22 de julio de 2005. Las plantas de Republic están situadas seis en los Estados Unidos (distribuidas en Ohio, Indiana y Nueva York) y una en Canadá (Ontario). La planta de Canadá representa aproximadamente el 5% de las ventas totales del segmento. Ambos segmentos fabrican y venden productos de aceros largos para las industrias de la construcción y automotriz principalmente.

Resultados	Por el año terminado el 31 de diciembre de 2009		
	México	Estados Unidos	Total
Ventas Netas	\$ 11,366,780	\$ 7,864,749	\$ 19,231,529
Costo directo de Ventas	7,927,728	9,789,026	17,716,754
Utilidad (pérdida) marginal	3,439,052	(1,924,277)	1,514,775
Costos indirectos de fabricación y gastos de operación	1,612,770	688,212	2,300,982
Utilidad (pérdida) de operación	1,826,282	(2,612,489)	(786,207)
Otros ingresos (gastos), neto	70,102	(40,111)	29,991
Deterioro del valor de los activos de larga duración	(2,368,000)	-	(2,368,000)
Ingreso (gasto) de intereses, Neto	21,726	(39,595)	(17,869)
Pérdida en cambios	(78,429)	-	(78,429)
Pérdida antes de impuesto sobre la renta	(528,319)	(2,692,195)	(3,220,514)

Impuesto a la utilidad (beneficio)	(1,067,426)	(977,976)	(2,045,402)
(Pérdida) utilidad neta	\$ 539,107	\$ (1,714,219)	\$ (1,175,112)

Otra información	México	Estados Unidos	Operaciones entre segmentos	Total
Activos totales	\$ 18,301,753	\$ 8,581,370	\$ -	\$ 26,883,123
Depreciaciones y Amortizaciones	783,414	264,468	-	1,047,882
Adquisiciones de Inmuebles, maquina y equipo, neto	176,249	86,958	-	263,207

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2008

Resultados	México	Estados Unidos	Operaciones entre segmentos	Total
Ventas Netas	\$ 12,780,358	\$ 22,448,283	\$ (43,421)	\$ 35,185,220
Costo directo de Ventas	8,402,516	21,438,719	(45,072)	29,796,163
Utilidad Marginal	4,377,842	1,009,564	1,651	5,389,057
Costo indirecto de fabricación y gastos de operación	1,567,060	706,768	-	2,273,828
Utilidad de operación	2,810,782	302,796	1,651	3,115,229
Otros ingresos (gastos), neto	(29,166)	25,250	-	(3,916)
Ingreso (gasto) de intereses, Neto	100,522	(22,000)	-	78,522
Perdida en cambios, neta	(253,183)	-	-	(253,183)
Utilidad antes de impuesto sobre la renta	2,628,955	306,046	1,651	2,936,652
Impuesto a la utilidad	937,761	98,542	-	1,036,303
Utilidad Neta	\$ 1,691,194	\$ 207,504	\$ 1,651	\$ 1,900,349

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

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2007

Resultados	México	Estados Unidos	Operaciones entre segmentos	Total
Ventas Netas	\$ 8,407,018	\$ 16,118,609	\$ (419,533)	\$ 24,106,094
Costo de Ventas	5,716,571	15,199,112	(416,765)	20,498,918
Utilidad Marginal	2,690,447	919,497	(2,768)	3,607,176
Gastos indirectos de fabricación, venta y de administración	837,246	585,913	-	1,423,159
Utilidad de operación	1,853,201	333,584	(2,768)	2,184,017

Otros ingresos, neto	(8,666)	29,995	-	21,329
Ingresos (gastos) financieros, Neto	291,189	(17,876)	-	273,313
Perdida en cambios, neta	(37,879)	-	-	(37,879)
Resultado por posición Monetaria	(227,014)	32,083	-	(194,931)
Utilidad antes de impuesto sobre la renta	1,870,831	377,786	(2,768)	2,245,849
Impuesto a la utilidad	435,973	184,701	-	620,674
Utilidad Neta	\$ 1,434,858	\$ 193,085	\$ (2,768)	\$ 1,625,175

Otra información

Activos totales	\$ 15,221,534	\$ 7,619,723	\$ -	\$ 22,841,257
Depreciaciones y Amortizaciones	334,010	215,246	-	549,256
Adquisiciones de Inmuebles, maquina y equipo, neto	168,926	316,742	-	485,668

La Compañía celebró operaciones de ventas a clientes de los siguientes países o regiones durante 2009, 2008 y 2007:

	Ventas		
	2009	2008	2007
México	\$ 10,685,259	\$ 11,366,526	\$ 7,393,755
Estados Unidos	7,829,024	21,622,442	15,296,430
Canadá	502,286	598,711	583,917
Latinoamérica	135,965	394,998	113,058
Otros (Europa y Asia)	78,995	1,202,543	718,934
Total	\$ 19,231,529	\$ 35,185,220	\$ 24,106,094

18. Compromisos y pasivos contingentes

Compromisos

(a) Durante 2009, concedieron a la compañía \$6.7 millones de dólares como resultado del acuerdo con los dueños anteriores de Republic, relacionados con las provisiones de indemnización por contingencia contenidas en el acuerdo de compra del 2005. El total de la cuenta por este acuerdo fue recibida y reconocida durante 2009.

(b) Durante 2009 Republic acordó arreglar un conflicto con un vendedor de mineral de hierro pagándole \$9.1 millones de dólares de los cuales \$4.5 millones de dólares fueron pagados durante 2009, y \$4.6 millones fueron pagados en enero de 2010. La cantidad completa de este acuerdo fue un gasto durante 2009 de \$4.6 millones de dólares mismos que se provisionaron al 31 de diciembre de 2009 dentro de otros pasivos circulantes.

(c) Durante 2009, un cliente requirió a la compañía restituir \$2.2 millones como "pagos preferentes" según acuerdo derivado a que dicho cliente se declaró en bancarota. La cantidad completa fue registrada en gastos y pagada durante 2009.

(d) Durante el año 2008, la subsidiaria Republic compró coque a 11 proveedores, de los cuales dos proveedores representaron el 70% de los requerimientos de coque de la Compañía. También durante 2008 la Compañía efectuó compras de mineral de hierro a cuatro diferentes proveedores, de los cuales dos proveedores representaron el 95% de los requerimientos de mineral de hierro de la Compañía. Debido a que las instalaciones de Lorain Ohio no fueron utilizadas durante el año 2009, no se realizaron compras de coque y mineral de hierro durante el año 2009. La Compañía considera que la disponibilidad de materias primas es adecuada para sus necesidades y en general no depende de una sola fuente para su abastecimiento.

(e) Durante 2008, Republic firmó un acuerdo con Integrys Energy Services (US Energy) el cual permite a Republic recibir pagos por permitir la reducción de la demanda de electricidad durante ciertos períodos de tiempo. Este acuerdo es por dos períodos de doce meses que iniciaron el 1 de junio de 2008 y terminan el 31 de mayo de 2010. Durante 2009, \$3.0 millones de dólares fueron reconocidos como ingreso relacionado con el pago recibido de Integrys correspondiente al primer período que terminó el 31 de mayo de 2009, debido a que Republic cumplió con las obligaciones de funcionamiento de conformidad con el acuerdo celebrado. En lo que concierne al período que concluye el 31 de mayo de 2010, \$0.4 millones de dólares fueron registrados como un ingreso diferido.

(f) Republic renta cierto equipo, espacio de oficina y equipos de cómputo conforme a contratos de operaciones que no se pueden cancelar. Estas rentas vencerán en varias fechas hasta el 2014. Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2009 y 2008, el gasto de rentas relacionadas a las rentas de operaciones ascendió a \$80 millones y \$84 millones respectivamente. Al 31 de diciembre de 2009, el mínimo total de pagos de rentas conforme a las rentas de operaciones que no se pueden cancelar ascienden a \$30 millones en 2010, \$21 millones en 2011, \$7.8 millones en 2012 y \$3.9 millones en 2013. Actualmente no hay obligaciones adicionales después del 2013.

(g) Como es el caso con la mayoría de los fabricantes siderúrgicos en los Estados Unidos de Norteamérica, Republic podría incurrir en gastos significativos relacionados con asuntos ambientales en el futuro, incluyendo aquellos que surgen de las actividades de cumplimiento ambiental y la remediación que resulte de las prácticas de la administración histórica de desperdicios en las instalaciones de Republic. La reserva para cubrir probables responsabilidades ambientales así como las actividades de cumplimiento de \$ 44.4 millones y \$54.2 millones fue registrada al 31 de diciembre de 2009 y 2008 respectivamente. Las porciones a corto y a largo plazo de la reserva ambiental son incluidas en otros pasivos a corto y largo plazo, respectivamente en el balance general consolidado adjunto. De otra manera, Republic no tiene conocimiento de pasivos de remediación ambiental o de pasivos contingentes relacionados con asuntos ambientales con respecto a las instalaciones, para lo cual el establecimiento de una reserva adicional no sería apropiado en este momento. Sin embargo, la futura acción reguladora con respecto a las prácticas históricas de la administración de desperdicios en las instalaciones de Republic y futuros cambios en las leyes y los reglamentos aplicables pueden requerir que Republic incurra en costos significativos que pueden tener un efecto adverso material sobre la futura actuación financiera de Republic.

Pasivos contingentes

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

En 1987, Pacific Steel, Inc, (PS), compañía subsidiaria ubicada en National City, en el Condado de San Diego, California, recibió un requerimiento por parte de la Comisión Regional de Control del Agua de California (California Regional Water Control Board) de la Región de San Diego (Comisión Regional), en el que se obligaba a PS a eliminar el desahogo de aguas resultantes del rociado de la borra (deshecho resultante del proceso del molino) hacia la calle. Este y otros requerimientos subsecuentes, obligaron a PS (i) parar la operación del molino de chatarra, (ii) enviar a un confinamiento la borra que se encontraba almacenada en sus patios y (iii) realizar muestreos de la tierra sobre la que se encontraba la borra. El resultado de estos estudios fue que los contenidos de metales residuales no representan una amenaza significativa para la calidad del agua. El CRWCB aprobó el programa de monitoreos periódicos tanto de la tierra como del manto

fríático que PS le presentó. En diciembre del 2002, el CRWCB notificó a PS que transfería la jurisdicción para la resolución del caso al DTSC (Department of Toxic Substances Control); quien comunicó a PS que daría solución a este caso en forma simultánea a los asuntos pendientes que se señalan mas adelante.

En 1996 PS descubrió un depósito de hidrocarburos en su terreno y el CRWCB determinó que PS era la responsable. A finales del 2000 el CRWCB aprobó el plan para remediar las tierras contaminadas presentado por PS, que culminó en noviembre del 2001. En agosto del 2002, con el resultado de los estudios realizados en las tierras, PS presentó al CRWCB el reporte final con éxito de los trabajos realizados. En diciembre del 2002 el CRWCB notificó a PS que transfería la jurisdicción para la resolución del caso al DTSC; quien comunicó a PS que daría solución a este caso en forma simultánea a los asuntos pendientes que se señalan mas adelante.

Departamento de Control de Sustancias Tóxicas (Dept. of Toxic Substances Control, DTSC)

En septiembre del 2002, el DTSC realizó una inspección a las instalaciones de PS en base a una supuesta queja de los vecinos, por las excavaciones que para recuperar chatarra PS estaba realizando en su terreno y en un predio vecino que arrienda a un tercero. En ese mismo mes el DTSC dictó una determinación de riesgo inminente y sustancial a PS, en la que se establece que algunas de las acumulaciones de tierra y su manejo, así como la operación de recuperación de metales, podrían ser un inminente y sustancial peligro a la salud y al medio ambiente, por lo que sancionó a PS por violaciones a la Ley de Control de Materiales Peligrosos y al Código de Seguridad de Estado de California y le impuso la obligación de remediar el sitio. Para dar mayor fuerza a esta orden en Julio de 2004 el DTSC, entabló demanda en contra de PS en la Suprema Corte de San Diego. El 26 de julio de 2004, la corte, emitió una sentencia en la cual se impuso a PS el pago de US\$235.0 (pagaderos en cuatro exhibiciones de US\$58.75 cada una durante el periodo de un año), la cual se integra de la siguiente forma, multas por US\$131.25 costos del California DTSC por US\$45.0 y un proyecto de remediación ambiental por US\$58.75. Todos los pagos fueron realizados oportunamente por PS.

En agosto de 2004 PS y el DTSC celebraron un Contrato de Remediación. En septiembre de 2005 el DTSC aprobó el Plan de Medidas Correctivas presentado por PS, condicionado a la obtención de los permisos de las Autoridades locales correspondientes; En noviembre de 2006, una vez obtenidos los permisos, se dió inicio a los trabajos de remediación.

Debido a que los niveles de limpieza aun no han sido definidos por el DTSC y ya que la caracterización de la totalidad de las tierras no ha sido terminada, la estimación de los costos para las diferentes opciones de remediación continúa estando sujeta a una considerable incertidumbre.

La Compañía, por su parte, ha hecho una estimación basada en la experiencia de años anteriores realizando los mismos procesos, considerando costos por volumen, la utilización de equipos y personal propio y considerando que se llegará a un acuerdo con el DTSC en cuanto a la definición de los niveles de limpieza resultando en un importe que va de entre US\$0.8 millones y US\$1.7 millones. La Compañía, basada en lo anterior, creó una reserva para esta contingencia al 31 de diciembre de 2002, de aproximadamente US\$1.7 millones. Al 31 de diciembre de 2009 la reserva es de \$6,2 millones (0.5 millones de dólares). No se puede garantizar que las autoridades locales otorguen los permisos para la remediación del sitio o que las medidas correctivas no resulten más costosas de lo estimado.

Comisión de Desarrollo Comunitario de National City (Community Development Commission, CDC)

La CDC de National City, California, ha anunciado que pretende desarrollar la zona y que está preparada para hacer una oferta de compra por el terreno de PS, a precio de mercado, menos el costo de la remediación ambiental y los costos de investigación incurridos. Al respecto, PS ha manifestado a la CDC que el terreno no será vendido voluntariamente a menos que exista otro terreno en el que pueda reubicar su negocio. La CDC, de acuerdo con la legislación del Estado de California, tiene la facultad de expropiar el terreno a cambio del pago del precio a valor de mercado y, en caso de que no exista otro terreno disponible para la reubicación del negocio, también tendrá que pagar a PS su precio a valor en libros. La CDC hizo oferta por el terreno a PSI por

US\$6.9 millones, soportada con un avalúo comercial, e inició el proceso de expropiación, que fue suspendido temporalmente a través de un contrato firmado entre la partes en el mes de noviembre de 2006. Lo que da mayor tiempo a PS para ver si es posible terminar el proceso de remediación de las tierras y para proponer una alternativa atractiva al CDC que le permita permanecer en la zona.

Derivado de esta situación y en virtud de la inminente expropiación de una parte del terreno, en el cual PS realiza algunas de sus operaciones, durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2002, PS registró su terreno a valor de realización, con base en avalúo practicado por peritos independientes, lo cual originó una disminución en el valor de una parte de su terreno por \$23,324 (\$19,750 históricos) y un cargo a los resultados de 2002 por la misma cantidad.

(b) Con fecha 13 de julio de 2001, Compañía Siderúrgica de Guadalajara, S.A. de C.V. (CSG) interpuso una demanda de nulidad en contra de la negativa recaída a la solicitud de disminución de los pagos provisionales del ISR correspondientes a los meses de septiembre a diciembre de 2000, misma que quedó radicada en la Décimo Primera Sala Regional Metropolitana del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa. El 8 de septiembre de 2003, las autoridades fiscales contestaron una ampliación de la demanda de nulidad presentada por CSG, motivo por el cual, con fecha 27 de noviembre de 2003, CSG presentó un escrito de alegatos correspondiente, evidenciando la ilegalidad de los argumentos expuestos por la autoridad en su contestación. Al respecto, el 3 de febrero de 2004, los magistrados integrantes de la Décimo Primera Sala Regional del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, dictaron sentencia mediante la cual se reconoce la validez de la resolución impugnada por las autoridades fiscales, por lo que con fecha 6 de mayo de 2004 se presentó una demanda de amparo en contra de la sentencia dictada por la Sala Regional, misma que fue turnada para su estudio y resolución al Octavo Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito. Se dictó sentencia en dicho tribunal resolviendo en definitiva y negando el amparo. Sin embargo las facultades de comprobación de la autoridad fiscal caducaron, pues en el mes de julio de 2006 se cumplieron los 5 años. En opinión de los asesores legales existen elementos serios y razonables para sostener que la interposición del juicio de nulidad efectuada por CSG no suspende el plazo de caducidad que fue de 5 años.

(c) La Compañía es sujeta de varios asuntos legales y demandas que han surgido durante el curso ordinario de sus operaciones. La Dirección de la Compañía y sus asesores legales estiman que la resolución final de estos asuntos no tendrá efecto significativo en su situación financiera ni en su resultado de operación.

19. Eventos subsecuentes

Como resultado del terremoto ocurrido en la ciudad de Mexicali el 4 de abril de 2010, la planta ubicada en esta localidad sufrió algunos daños menores en parte de sus equipos e instalaciones principalmente en un transformador de la subestación eléctrica, ocasionando la falta de energía y el paro temporal en la laminación y la acería. Sin embargo la Compañía considera que este evento no afectó de manera importante la situación financiera y a la fecha de la emisión de estos estados financieros la operación se encuentra normalizada.