



ALTOS HORNOS DE MEXICO

**Prolongación Juárez S/N, Colonia La Loma, Monclova,
Coahuila, 25770, México**

**Reporte Anual que se presenta de acuerdo con las
disposiciones de carácter general aplicables a las
emisoras de valores y otros participantes del mercado
correspondiente al ejercicio fiscal terminado el 31 de
diciembre de 2004.**

Altos Hornos de Mexico, S.A. de C.V. y Subsidiarias

Al 31 de diciembre de 2004, el capital social está representado por 388,375,502 acciones nominativas, sin expresión de valor nominal, íntegramente suscritas y pagadas, serie única las cuales están inscritas en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, registro que a la fecha se encuentra suspendido. El 18 de marzo del 2005 en Asamblea General Ordinaria de Accionistas se cancelaron 30'503,000 acciones de Tesorería, quedando el capital total representado por 357'872,502 acciones.

**“La inscripción en el Registro Nacional de Valores e
Intermediarios no implica certificación sobre la bondad del valor
o la solvencia del emisor”.**

Índice

Capítulo 1. Información General.....	3
1.1 Glosario de Términos y Definiciones.....	3
1.2 Resumen Ejecutivo.....	6
1.3 Factores de Riesgo.....	7
1.4 Otros Valores.....	18
1.5 Cambios Significativos a los Derechos de Valores Inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios (“RNVI”).....	19
1.6 Destino de los Fondos.....	20
1.7 Documentos de Carácter Público.....	21
Capítulo 2. La Compañía.....	22
2.1 Historia y Desarrollo.....	22
2.2 Descripción del Negocio.....	23
2.3 Ventas y Mercadotecnia.....	33
2.4 Asuntos Ambientales.....	48
2.5 Requerimientos de Materias Primas.....	51
Capítulo 3. Situación Financiera.....	62
3.1 Información Financiera Relevante.....	62
3.2 Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de la Operación y Situación Financiera.....	64
3.3 Control Interno.....	77
Capítulo 4. Administración.....	78
4.1 Auditores Externos.....	78
4.2 Administración y Empleados.....	79
4.3 Control de AHMSA.....	82
4.4 Transacciones de Partes Relacionadas.....	85
4.5 Otros Eventos.....	87
Capítulo 5. Mercado Accionario.....	90
5.1 Comportamiento de la Acción en el Mercado de Valores.....	90
Capítulo 6. Personas Responsables.....	91
Capítulo 7. Anexos.....	94

Capítulo 1. Información General

1.1 GLOSARIO DE TERMINOS Y DEFINICIONES

En este documento, "AHMSA" o la "Compañía" se refieren a Altos Hornos de México, S.A. de C.V. y sus Subsidiarias, excepto que el texto lo indique de otra forma. "GAN" se refiere al Grupo Acerero del Norte, S.A. de C.V., la controladora de AHMSA. De aquí en adelante las referencias a "pesos" o "Ps." significan la moneda legal de los Estados Unidos Mexicanos (México). "dólares americanos" o "U.S.\$" se refieren a la moneda legítima de los Estados Unidos de América. El término "toneladas" se refiere a las toneladas métricas de 1,000 kilogramos.

AHMSA prepara sus estados financieros conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados en México. Este documento se refiere a aquellos principios de contabilidad como "Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México" ("PCGA en México").

De acuerdo con los PCGA en México, la información financiera ha sido expresada en pesos constantes del 31 de Diciembre de 2004, a menos que esté indicado de otra manera. Este documento contiene conversiones de ciertas cantidades en pesos mexicanos a dólares americanos, a los tipos de cambio especificadas, solamente para comodidad del lector. Estas conversiones no se deben interpretar como si los importes de pesos verdaderamente representan esos importes en dólares americanos o bien que se puedan convertir a dólares americanos a ese tipo de cambio indicado. A menos que se indique de otra forma, cuando estén indicados importes en dólares americanos, significa que fueron convertidos de pesos mexicanos al tipo de cambio publicado por el Banco de México en el Diario Oficial para el 31 de Diciembre de 2004 y el 31 de Diciembre de 2003, los cuales fueron Ps. 11.2648 y Ps. 11.2360 por U.S.\$1 dólar americano, respectivamente.

A menos que esté indicado de otra forma, las referencias a la participación de mercado de AHMSA, la participación de mercado de un producto en particular y la participación de mercado de importaciones y exportaciones, se refiere a la participación en el consumo nacional mexicano aparente de productos de acero (el cual consiste en la suma de la producción nacional de acero de productos terminados mas importaciones de productos terminados menos exportaciones de productos terminados). Por lo que se refiere al consumo nacional mexicano aparente y a la información de cierta participación de mercado no relacionada con AHMSA, esta basada de acuerdo a la información publicada por la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y el Acero ("CANACERO"). La información del 2004 está basada en cifras preliminares publicadas por CANACERO. La información publicada por CANACERO se basa en información proporcionada voluntariamente por productores de acero mexicanos. Aunque AHMSA no tiene razón para creer que está información proporcionada a CANACERO por los productores de acero mexicanos es incorrecta, no se asegura que está información sea completamente correcta.

A lo largo del presente documento se utilizan nombres particulares y términos técnicos. Para facilitar su entendimiento, a continuación se presenta un glosario de los más importantes.

Alambrón: Producto de acero no-plano semielaborado que se lamina a partir del bilette, y se reprocesa por estirado y forjado para la producción de alambres, clavos, y otros productos similares. Se utiliza principalmente en los sectores de la construcción, industrial y automotriz. Este producto no ha sido producido por AHMSA desde abril de 1999.

Ansa: Aceros Nacionales, S.A. de C.V, empresa dedicada a la producción, distribución y venta de productos de alambre utilizados principalmente en la industria de la construcción. El 29 de enero de 1999, se llevó a cabo la venta del 100% de las acciones de ANSA a DEACERO, S.A. de C.V.

Arrabio: Hierro de primera fusión producido en un alto horno, materia prima utilizada en la fabricación de acero.

Billet o Bilete: Producto de acero semi-terminado utilizado para rolar productos largos como la varilla, el alambón, las barras y los productos estructurales. El bilete se diferencia del planchón por sus dimensiones exteriores y por su sección, que generalmente es cuadrada; mide entre dos y siete pulgadas de arista, y el planchón, de sección rectangular, mide entre 30 y 80 pulgadas de ancho y 2 y 10 pulgadas de espesor.

Canacero: Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero.

Capacidad Instalada: La capacidad nominal para producir acero en un período de tiempo determinado.

Colada Continua: Método de vaciado del acero directamente del horno a un molde determinado, ya sea de planchón o de bilete. El acero del horno se vacía en las ollas que se colocan sobre un distribuidor, el cual, a su vez, se encuentra localizado encima de la colada continua. Mientras que el acero se vacía desde el distribuidor a un molde, se solidifica formando un listón de acero caliente. Al final de la colada continua, una guillotina corta el flujo continuo formando biletos o planchones.

Decapado: Proceso en el que el rollo de acero se limpia de la oxidación, impurezas y aceite para utilizarse en procesos posteriores. A través de un proceso continuo, el rollo se desenrolla y se pasa por un baño de ácido clorhídrico para remover la oxidación. Después, la lámina se enjuaga y se seca.

Dumping: Práctica de comercio desleal sancionada por las leyes mexicanas y la Organización Mundial del Comercio ("OMC"), que consiste en vender un producto en el mercado de exportación a un precio menor al de su mercado doméstico.

Lámina Rolada en Caliente: Rollo de acero caliente laminado en un molino. Se puede vender de esta forma o se puede procesar aún más en otros productos terminados.

Lámina Rolada en Frío: Lámina de acero que después de rolarse en caliente, ha pasado por el proceso de decapado y por los molinos de reducción en frío. La lámina rolada en frío tiene un calibre considerablemente menor a la lámina caliente, por lo que se trata de un producto de mayor valor agregado.

Lims: Tambores magnéticos

Lingote: Producto de acero semiterminado. El acero líquido se vacía en moldes o lingoteras en donde se solidifica. Una vez que el acero se enfría, se quita el molde y el lingote se recalienta para posteriormente pasar por los molinos calientes.

Mineral de Hierro: Mineral que contiene suficiente hierro como para utilizarse en la producción de acero. El hierro no se encuentra en forma libre, sino que está atrapado en la corteza de la tierra en forma de óxido de hierro.

MMBtu: Unidad inglesa para medir el poder calorífico de una sustancia.

Molino en Caliente: Molino reductor consistente en varios castillos que convierte el planchón en rollos de acero. Este molino utiliza rodillos horizontales de cada vez menor distancia entre sí para presionar el planchón para producirlo en rollos de acero.

Pelets: Partícula de mineral de fierro condensadas en pequeñas esferas en un tambor peletizador y endurecidas por medio de calor.

Planchón: Producto semiterminado de acero plano que se lamina en un molino caliente para la obtención de lámina rolada en caliente. Los planchones miden entre 30 y 80 pulgadas de ancho (y un promedio de 20 pies de largo), mientras que el producto de las coladas continuas de planchón delgado tiene 2 pulgadas de espesor.

Productos Largos: Clasificación de productos de acero que incluyen varillas, barras, alambrones y productos estructurales.

1.2 RESUMEN EJECUTIVO

AHMSA es el productor integrado de acero más grande en México, participa con el 17% del mercado de acero a nivel nacional, el 34% del mercado nacional para productos planos y el 6% de las exportaciones mexicanas de productos terminados de acero en el 2004. En el año 2004 se produjeron 3.0 millones de toneladas de acero líquido y 2.6 millones de toneladas de productos terminados de acero. Como un productor de acero produce una variedad de productos de aceros planos (tales como placa, lámina rolada en caliente, lámina rolada en frío y hojalata), además de ciertos productos no planos (tales como perfiles pesados). En el mercado nacional, sus productos sirven principalmente a las industrias de manufactura, construcción, petróleo, empaque y aparatos domésticos. Las ventas de exportación de la Compañía son realizadas directamente, o a través de distribuidores de acero, a una variedad de usuarios finales.

AHMSA es dueño de sus principales fuentes de materias primas y producción de acero, así como de instalaciones de acabado y una distribuidora de productos de acero y tiene participación en una empresa que transporta materia prima. Siendo una productora integrada de acero por sus materias primas, le permite ser una de las productoras de más bajo costo.

Históricamente su principal mercado ha sido el mercado mexicano, donde ha mantenido por mucho tiempo la posición líder de participación de productos planos. Las ventas de exportación en el 2004 fueron 178 mil toneladas, representando el 7.0% del volumen de ventas de productos de acero y el 7.0% de las ventas netas de productos de acero. Continuamente evalúa lo atractivo de los mercados nacional y de exportación y sigue manteniendo flexibilidad para tener acceso a cada mercado a la vez que continúan cambiando las condiciones.

A través de su subsidiaria Minera Carbonífera Río Escondido, S.A. de C.V. ("MICARE"), está involucrado en la producción y venta de carbón térmico, materia prima para generación de Energía Eléctrica. Todas las ventas de carbón térmico son efectuadas a la Comisión Federal de Electricidad ("CFE"), a través de una compañía comercializadora. En el 2004, MICARE, Minerales Monclova, S.A. de C.V. ("MIMOSA"), y centros de acopio produjeron 5.5 millones de toneladas de carbón térmico y se vendieron 6.1 millones de toneladas.

Al 31 de Diciembre del 2004, tomando una base consolidada, los activos totales fueron de Ps. 36,169 millones de pesos y para el año terminado al 31 de Diciembre del 2004, la Compañía generó ingresos por un total de Ps. 20,447 millones y un UAFIRDA de Ps. 6,185 millones. La Compañía es dueña prácticamente al 100% de la participación de sus principales subsidiarias directas e indirectas.

Las principales instalaciones de fabricación de acero y oficinas corporativas están localizadas en Monclova, Coahuila, México. Las instalaciones están localizadas cerca de las líneas de transportación, proveedores de materias primas, principales puntos de exportación y los mayores mercados nacionales. AHMSA está constituida bajo las leyes de México, y toda su producción de acero, así como las minas, están en México. Sus principales oficinas ejecutivas están localizadas en Prolongación Juárez s/n, Monclova, Coahuila, México, C.P. 25770 y nuestro número telefónico es (52-866) 649-30-00.

1.3 FACTORES DE RIESGO

Riesgos que surgen a consecuencia de la estructura de capital

El reporte de los auditores externos de fecha 28 de febrero de 2005, respecto a los estados financieros consolidados por el año terminado del 31 de Diciembre de 2004, contiene párrafos explicativos indicando una preocupación en la habilidad de la Compañía para seguir como negocio en marcha, debido a que la Compañía enfrentó problemas de liquidez en años anteriores que no le permitieron hacer frente a los vencimientos de la deuda a corto plazo, por lo que se vió obligada a promover la declaración del estado de suspensión de pagos, la cual a la fecha del reporte en mención, aún se encuentra pendiente de resolución. Durante los años del 2001 a 2003, la situación financiera, los resultados operativos y el flujo de efectivo de la Compañía se deterioraron considerablemente, situación que se revirtió a partir del 2004, cuando los precios internacionales del acero se incrementaron considerablemente, originando mejores flujos de efectivo para la Compañía, lo que permitió que la situación financiera y los resultado operativos mejoraran considerablemente. Aunque la Compañía estima que con un proceso de reestructura y posibles incrementos en sus ingresos, podrían contrarrestar las preocupaciones declaradas por los auditores externos, la Compañía no garantiza que las condiciones del negocio o el panorama durante el 2004 resolverán considerablemente la habilidad para seguir como negocio en marcha. Así mismo, la Compañía preparó el estudio relativo al deterioro en el valor de los activos a largo plazo, concluyendo que no existe deterioro de los valores en libros que debieran ser registrados, sin embargo dado el entorno económico en el que opera la Compañía y la incertidumbre sobre el proceso de reestructura, será necesario seguir evaluando esta situación en el futuro.

Adicionalmente la Compañía ha invertido aproximadamente Ps. 201 millones en un proyecto para el desarrollo y comercialización del fraccionamiento residencial “Valle de Reyes”, proyecto del cual actualmente no se tiene evidencia suficiente para comprobar que el valor en libros de los terrenos y gastos preoperativos por Ps. 249 millones y Ps. 96 millones, respectivamente, no excedan a su valor de recuperación, de conformidad con los PCGA en México. Adicionalmente, la Compañía se encuentra evaluando la conveniencia de invertir para convertirse en accionista mayoritario de Coahuila Industrial Minera, S.A. de C.V., cuya principal actividad es el suministro de carbón térmico a la Comisión Federal de Electricidad, en virtud de haber firmado un contrato de promesa de venta de acciones con sus accionistas. El reporte de los auditores externos expresa una salvedad respecto a los dos asuntos mencionados en este párrafo.

Incumplimiento, Suspensión de Pagos y Reestructura de la Deuda

a) Eventos de incumplimiento

Tanto la situación en la industria siderúrgica mundial, así como el alto endeudamiento de aproximadamente U.S.\$1,900 millones de dólares de deuda bancaria provocaron que en 1999 AHMSA no cumpliera con las restricciones financieras de algunos de sus créditos e incumplió con el pago del principal e intereses por U.S.\$39 millones de dólares con un crédito sindicado cuyo banco agente es JP Morgan Chase Bank (“Morgan”) y con el pago de intereses por U.S.\$25 millones de dólares de las Notas Senior Serie A y B (“NOTAS”) cuyo banco agente fue en aquel entonces Chase Manhattan Bank (“Chase”).

Lo anterior originó que el 26 de abril de 1999, AHMSA iniciara un proceso encaminado a negociar con sus acreedores una reestructura de su deuda de acuerdo a su capacidad de pago por lo que se suspendió el pago de principal e intereses, y se inició la búsqueda de un posible socio.

En esa misma fecha, AHMSA informó al Chase sobre algunos eventos de incumplimiento a las NOTAS, así como la forma en que éstos fueron subsanados por la Administración en conjunto con sus asesores legales externos. Estos eventos se refieren a situaciones tales como:

- I) Un mandato y anticipos entregados a GAN para la compra de la empresa Lámina y Placa Comercial, S.A. de C.V. (“LPC”).
- II) El pago a GAN de comisiones sobre créditos bancarios y anticipos de clientes donde ésta figura como aval.
- III) Se llevaron a cabo transacciones consideradas restringidas con compañías afiliadas.

La Administración tomó las medidas correctivas necesarias para subsanar la mayor parte de las situaciones antes descritas, con excepción de: i) el pago del crédito sindicado con Morgan y el pago de intereses sobre las NOTAS, ii) cumplimiento de las razones financieras de circulante y de cobertura de intereses comprometida en sus contratos de créditos y iii) sustitución de un aval otorgado por la Compañía a GAN.

Las principales instituciones financieras acreedoras formaron un Comité de Bancos Informal (“Comité”), cuyo objetivo primordial era el de vigilar las negociaciones de la reestructura.

b) Suspensión de Pagos

A raíz de los eventos indicados en el inciso anterior y debido a que algunos acreedores emprendieron ciertas acciones judiciales en contra de la Compañía, el 24 de mayo de 1999 AHMSA y algunas de sus subsidiarias (MICARE, MIMOSA, Minera del Norte, S.A. de C.V. “MINOSA” y Cerro de mercado, S.A. de C.V. “CERRO”) solicitaron la declaración para la Suspensión de Pagos (“Suspensión de Pagos”) misma que fue otorgada el 25 de mayo de 1999 por parte del C. Juez Primero de Primera Instancia en Monclova, Coahuila. La Suspensión de Pagos constituye un evento de incumplimiento en los diferentes contratos de préstamos bancarios de la Compañía.

La Compañía propuso un convenio preventivo de pagos, el cual deberá ser aprobado por sus acreedores, existiendo la contingencia de declarar a AHMSA en quiebra, en caso de no ser así.

Los principales efectos que ha ocasionado la Suspensión de Pagos son:

- I. Los pasivos se declaran anticipadamente vencidos al 25 de mayo de 1999, por lo tanto se presentan en su totalidad como parte del pasivo circulante por Ps. 18,072 millones y Ps. 19,008 millones al 31 de diciembre de 2004 y 2003, respectivamente.
- II. Los pasivos que estaban comprometidos en moneda extranjera, fueron convertidos a pesos al tipo de cambio del 25 de mayo de 1999, lo anterior originó dejar de registrar una pérdida cambiaria de Ps. 51 millones y Ps. 1,719 millones en el estado consolidado de resultados al 31 de diciembre de 2004 y 2003, respectivamente. Asimismo, el efecto acumulado no registrado al 31 de diciembre de 2004 es una pérdida cambiaria de Ps. 3,742 millones.
- III. La Compañía quedó protegida de cualquier cobro de deuda originada por operaciones anteriores a la Suspensión de Pagos.
- IV. Todas las demandas impuestas para el cobro de cualquier obligación monetaria en contra de la Compañía fueron suspendidas, excepto por impuestos, obligaciones laborales y créditos garantizados, aunque estos últimos tienen un tratamiento especial.

- V. Se designó un síndico por el juzgado para supervisar las operaciones de la Compañía. La Administración retuvo el control de la misma y continuó con el manejo de sus operaciones bajo la supervisión del síndico.
- VI. Los tenedores de los bonos convertibles perdieron el derecho de canjear sus bonos por acciones de la Compañía.
- VII. Los contratos de deuda que no contaban con garantía hipotecaria y/o prendaria dejaron de devengar intereses a partir de la fecha de la Suspensión de Pagos. El importe que se hubiera devengado durante los años terminados el 31 de diciembre de 2004 y 2003 son de Ps. 2,408 millones y Ps. 2,527 millones, respectivamente. El importe acumulado devengado de estos intereses al 31 de diciembre de 2004 ascendería a Ps. 13,576 millones.
- VIII. Durante los años de 2004 y 2003 se han originado gastos por la reestructura de la deuda y la Suspensión de Pagos principalmente por honorarios de asesores, que ascienden a Ps. 131 millones y Ps. 89 millones, respectivamente, los cuales fueron registrados dentro del rubro de otros gastos en el estado consolidado de resultados. El importe acumulado de estos gastos al 31 de diciembre de 2004 asciende a Ps. 1,026 millones.
- IX. La suspensión de la cotización de la acción de la Compañía en el mercado bursátil en la Bolsa Mexicana de Valores y el deslistado de los American Depositary Receipts (“ADR’s”) que tenía colocados en la Bolsa de Valores de Nueva York.

Se desconoce que efectos adicionales se originarán al concluir la Suspensión de Pagos con motivo de la negociación final con los acreedores.

c) Plan de reestructura

En marzo de 2004, la Compañía estableció un acuerdo con Vector Casa de Bolsa (“Vector”) para que lleve a cabo la negociación de la reestructura de la deuda financiera de la Compañía. El 28 de abril del 2005 se presentó la propuesta de reestructura a los acreedores, dicha propuesta esta siendo evaluada por los acreedores.

Del resultado satisfactorio de las resoluciones al proceso de reestructura, de la resolución de los incumplimientos, de los efectos de la Suspensión de Pagos antes mencionados y la continuidad en la generación de los flujos de efectivo dependerá el que AHMSA continúe como negocio en marcha.

Flujo de efectivo

No obstante la Suspensión de Pagos en que se encuentra la Compañía, del año 2001 a 2003, la situación financiera, los resultados operativos y el flujo de efectivo de la Compañía se deterioraron considerablemente, entre otros eventos, por el entorno económico adverso, la situación de la industria del acero a nivel mundial, el alto costo de los energéticos, en ciertos lapsos la apreciación del peso mexicano frente al dólar americano, la inversión en algunos proyectos que no generan flujo de efectivo y la imposibilidad de obtener financiamiento bancario.

La disminución en el flujo de efectivo ocasionó que durante ese período se dejaran de cumplir ciertos compromisos, entre los que destacan: el pago oportuno de impuestos y contribuciones de seguridad social y el pago de algunos vencimientos de créditos bancarios fuera de la suspensión de pagos, así como efectuar una menor inversión en activos, diferir la preparación y desarrollo de minas, efectuar ventas con una contribución muy baja e inclusive en algunos casos por debajo del costo, no contratar los seguros de todo riesgo de la planta industrial, entre otros.

A partir de 2004, los precios internacionales del acero se incrementaron considerablemente, lo que originó mejores flujos de efectivo para la Compañía y permitió que la situación financiera y los resultados operativos mejoraran considerablemente.

Compromisos y Contingencias

a) Créditos fiscales:

I.- El 12 de noviembre de 1997, La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (“SHCP”) notificó a la Compañía sobre un crédito fiscal impuesto por la cantidad de Ps. 281 millones (valor nominal), correspondiente a ISR e IVA del ejercicio fiscal de 1994. Al respecto, se interpuso una demanda de nulidad ante el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa (“TFJFA”), misma que fue resuelta por dicha institución el 18 de noviembre de 1999 en forma favorable para la Compañía, en lo que respecta a las multas, sin embargo, en abril de 2001 la SHCP emitió una nueva resolución, confirmando el crédito fiscal por Ps. 281 millones. Al respecto, se interpuso una nueva demanda de amparo ante el TFJFA, misma que se encuentra en trámite.

II.- El 12 de mayo de 1999 y 14 de noviembre de 2000, la SHCP notificó a la Compañía sobre créditos fiscales impuestos por Ps. 118 millones y Ps. 155 millones (valores nominales), correspondientes a ISR e IVA de los ejercicios fiscales de 1995 y 1996, respectivamente. Al respecto, se interpusieron las correspondientes demandas de nulidad ante el TFJFA, mismas que fueron resueltas parcialmente en forma favorable a la Compañía y para efectos de que la autoridad emitiera nuevas resoluciones, debido a que estos créditos fiscales no estaban debidamente fundamentados. A la fecha ya se emitió un nuevo crédito fiscal correspondiente al ejercicio fiscal de 1996 por Ps. 142 millones (valor nominal) rechazando los mismos conceptos que en la revisión original, por el cual ya se interpuso una demanda de nulidad ante el TFJFA, misma que se encuentran en trámite.

III.- En el mes de septiembre de 2002 la SHCP notificó a la Compañía sobre un crédito fiscal impuesto por una cantidad de Ps. 496 millones (incluyendo actualización, recargos y multas hasta esa fecha) correspondiente al ISR retenido por pagos al extranjero relativo a los intereses de las NOTAS y Bono Convertible de los ejercicios fiscales de 1998 a 2001. Al respecto se interpuso la correspondiente demanda de nulidad ante el TFJFA, misma que en primera instancia resultó parcialmente favorable a la Compañía, sin embargo la autoridad pudiera impugnar dicha resolución.

IV.- En el mes de mayo de 2003 la SHCP notificó a la subsidiaria La Perla Minas de Fierro y Carbón, S.A. de C.V. (“LA PERLA”), un crédito fiscal por Ps. 166 millones (valor nominal) correspondiente a diferencias en la aplicación del subsidio al salario en el cálculo de las retenciones de ISR de los trabajadores del año 2001. Al respecto se interpuso una demanda de nulidad ante el TFJFA, misma que se encuentran en trámite.

V.- El 12 de mayo de 2004 la SHCP notificó a AHMSA un crédito fiscal por Ps. 75 millones (valor nominal), correspondiente a diferencias en la aplicación del subsidio al salario en el cálculo de las retenciones de ISR de los trabajadores e impuesto al activo omitido del ejercicio 2001. Al respecto se interpuso demanda de nulidad ante el TFJFA misma que se encuentra en trámite. En esta misma resolución la autoridad modificó el resultado fiscal según se menciona mas adelante.

VI.- En el mes de agosto de 2004, la SHCP notificó a la subsidiaria MICARE, un crédito fiscal por Ps. 172 millones (valor nominal) derivado principalmente del cálculo del componente inflacionario.

VII.- Como consecuencia del retraso en el pago de impuestos federales, la SHCP inició la revisión del ejercicio 2002, determinando créditos fiscales por Ps. 278 millones en AHMSA y en las subsidiarias MICARE, LA PERLA y Servicios Corporativos AHMSA (“SCA”), principalmente por concepto de multas. Al respecto se interpusieron demandas de nulidad ante el TFJFA, mismas que se encuentran en trámite.

Adicionalmente, al 28 de febrero de 2005 se tienen Ps. 134 millones (valor nominal) de créditos fincados por diversas dependencias gubernamentales adicionales a las mencionadas en los párrafos anteriores, mismos que se encuentran en litigio por parte de la Compañía.

En opinión de la administración, basada en la de sus asesores legales y con el antecedente de que en algunos casos ya existen resoluciones favorables, se estima que el pasivo que finalmente pudiera resultar no representará un efecto importante en la posición financiera o los resultados de operación.

b) Con fecha 4 de diciembre de 2003 la Comisión Nacional del Agua (“CNA”) emitió créditos fiscales por un total de Ps. 142 millones, correspondiente a diferencias en el pago de derechos del ejercicio 2000 por: (i) considerar cuotas inferiores (ii) estimativas de consumos por no informar el volumen concesionado y no utilizado. Al respecto se interpuso una demanda de nulidad ante el TFJFA, misma que se encuentra en trámite. Adicionalmente el 3 de mayo de 2004 la CNA emitió un nuevo crédito fiscal por Ps. 36 millones, por los ejercicios 1998 y 1999, por los mismos conceptos anteriormente mencionados, al respecto la Compañía se encuentra evaluando estos créditos y espera una resolución favorable.

c) Durante el año de 1999 se presentó a la SHCP una solicitud de confirmación del criterio para no acumular dentro del resultado fiscal la ganancia inflacionaria derivada de los adeudos sujetos a la suspensión de pagos. La Compañía interpuso un juicio contencioso administrativo ante el TFJFA, ya que la SHCP resolvió no proceder a confirmar la consulta realizada. Posteriormente, la autoridad judicial dictó fallo desfavorable a la Compañía, no obstante para los ejercicios de 2000 a 2004 se aplicó el mismo criterio, ya que en opinión de sus asesores legales considera que siguen existiendo posibilidades de éxito.

Durante 2003 la SHCP concluyó la revisión del ejercicio fiscal de 2001 en AHMSA y el 12 de mayo de 2004 notificó resolución en donde consideró una disminución en la pérdida fiscal de ese año por Ps. 687 millones, principalmente en el cálculo del componente inflacionario, de acuerdo a lo mencionado en el párrafo anterior. Al respecto se interpuso una demanda de nulidad ante el TFJFA, misma que se encuentra en trámite.

d) Al 28 de febrero de 2005 la Compañía adeuda Ps. 212 millones del convenio de pago en parcialidades de cuotas del fondo de Retiro, Cesantía y Vejez (RCV) y se presentan dentro del rubro de impuestos por pagar en el balance general consolidado.

e) La Compañía y algunas subsidiarias con base en la opinión de sus asesores legales, consideró que la base de la participación de los trabajadores en las utilidades es el resultado fiscal.

f) A partir de 2002, la Compañía y algunas subsidiarias con base en la opinión de sus asesores legales, consideraron como deducibles para efectos del cálculo del IMPAC, las deudas con el sistema financiero.

g) Al 28 de febrero de 2005 se han otorgado en garantía de fianzas, créditos fiscales y convenios de pagos en parcialidades, activos fijos propiedad de la Compañía con un valor en libros aproximadamente de Ps. 1,950 millones.

h) Al 31 de diciembre de 2004 AHMSA ha otorgado avales a compañías afiliadas, que ascienden a Ps. 501 millones (valor nominal).

i) Al 31 de diciembre de 2004 se tienen compromisos contraídos por U.S.\$33.6 millones de dólares, derivados de los proyectos de inversión.

j) Existen 269,228,347 acciones comunes de AHMSA que pertenecen a GAN, las cuales garantizan ciertos pasivos de GAN por aproximadamente U.S.\$159 millones de dólares.

k) En noviembre de 1994 se refrendó un convenio de protección al medio ambiente con la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente (“PROFEPA”), en el cual se establecieron actividades que AHMSA debe cumplir en materia de control de la contaminación. En 1998 y 2000 se efectuaron renegociaciones con la PROFEPA, en donde se incluyeron algunas de las actividades que quedaron inconclusas bajo los acuerdos anteriores, así como nuevas actividades; la terminación de las actividades establecidas en este acuerdo vence en 2005 y el valor estimado pendiente de invertir es de U.S.\$8 millones de dólares. Adicionalmente se estableció un nuevo plan de auditoría ambiental a las instalaciones de la Compañía en tres fases; actualmente se están desarrollando las primeras dos fases con actividades a realizar y convenidas entre 2001 a 2006 y el valor estimado de la inversión es de U.S.\$25 millones de dólares, de los cuales al 28 de febrero de 2005 se han invertido U.S.\$5 millones de dólares. En el tercer trimestre de 2004 se convino la tercera fase con una inversión complementaria de aproximadamente U.S.\$36 millones de dólares entre el 2004 y el 2008, incluyendo la inversión pendiente por U.S.\$8 millones de dólares, mencionada anteriormente.

Existen retrasos en el calendario de inversión establecidos en los acuerdos de protección al ambiente con la PROFEPA, lo que pudiera ocasionar la cancelación de los acuerdos establecidos con esta dependencia, sin embargo se solicitó prórroga para cumplir con los acuerdos.

Las minas de carbón de MICARE y MIMOSA entraron en el programa de auditoría ambiental voluntaria y se encuentran en proceso de llegar a acuerdos con la PROFEPA. Así mismo tienen compromisos por rehabilitación ecológica de las minas de su propiedad por aproximadamente Ps. 83 millones, por los cuales se tiene una reserva por la misma cantidad y se presentan en el rubro de otras cuentas por pagar y provisiones en el balance general consolidado.

l) Durante el mes de mayo de 2001 el juez que concedió la suspensión de pagos, autorizó a AHMSA y algunas de sus subsidiarias para que se sigan cumpliendo los contratos celebrados con Hewlett Packard de México, S.A. de C.V., mediante los cuales se convino la compraventa y arrendamiento de ciertos bienes y servicios, esto de acuerdo con el artículo 139 de la Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos. Se estableció un calendario de pagos mensuales a partir de septiembre de 2001, devengando una tasa de interés de Libor más 2.5 puntos porcentuales. El saldo por pagar al 31 de diciembre de 2004 se encuentra vencido y se presenta dentro del rubro de proveedores en el balance general consolidado por U.S.\$14 millones de dólares.

m) Durante 2003 la SHCP inició ciertas acciones legales, entre otras, denuncias penales contra los miembros del consejo de administración, mismas que en junio de 2005 fueron resueltas favorablemente y en forma definitiva a favor de los miembros del Consejo de Administración, mediante la firma de un acuerdo de sobreseimiento con la SHCP y el depósito en efectivo de Ps. 250 millones para garantizar las multas impuestas por el pago extemporáneo de impuestos. Los gastos legales y relacionados por dichos procedimientos al 30 de junio de 2005 ascienden a Ps. 552 millones, los cuales se registraron como parte de los gastos de operación de la Compañía.

Por otra parte algunos acreedores han iniciado ciertas acciones legales, entre otras, la de conversión a quiebra en contra de la Compañía, mismas que han sido contestadas oportunamente y se encuentran en trámite. La Compañía considera dichas acciones totalmente improcedentes y se espera sean rechazadas por las autoridades correspondientes.

n) La Compañía celebra contratos de prestación de servicios con asesores externos, que en algunos casos los honorarios son con base al éxito de la operación. Al 25 de julio de 2005 los compromisos contraídos ascienden a U.S.\$43 millones de dólares, mismos que la Compañía espera no se realicen en su totalidad durante el año 2005.

o) El 1° de noviembre de 1999 MINOSA vendió en U.S.\$19 millones de dólares los activos correspondientes a la planta procesadora de cales ubicada en Santa Catarina, N.L. a Refractarios Básicos S.A. de C.V. ("REBASA"), estableciéndose el compromiso por parte de rebasa de suministrar el 100% de las cales que AHMSA requiriera para sus procesos productivos durante los siguientes diez años. El contrato incluye una cláusula suspensiva, debido a que MINOSA se encuentra en suspensión de pagos, por lo que la realización final de la operación está sujeta a la autorización judicial correspondiente, lo cual a la fecha de los presentes estados financieros consolidados no se ha obtenido, o bien al levantamiento de dicha suspensión. Derivado de lo anterior, se firmó un contrato de arrendamiento de la planta a REBASA por períodos anuales, con la posibilidad de prorrogarse por acuerdo de ambas partes, que establece el pago de una renta mensual de U.S.\$138 mil dólares. Asimismo se recibió un depósito en garantía del contrato de arrendamiento por U.S.\$8 millones de dólares, el cual se presenta dentro del rubro de otras cuentas por pagar y provisiones en el balance general consolidado.

p) El 12 de julio de 2002, las subsidiarias MIMOSA y Carboeléctrica, Sabinas, S. de R.L. de C.V. ("CARBOELECTRICA"), realizaron una asociación estratégica con la empresa estadounidense Millennium Energy Holdings, Inc. ("MILLENNIUM"), para desarrollar un proyecto de generación de energía eléctrica mediante carbón mineral en la región de Sabinas, Coahuila que tendría una capacidad total de hasta 800 megawatts. Dicha asociación se realizó mediante un aumento de capital social por U.S.\$20 millones de dólares que MILLENNIUM suscribió en CARBOELECTRICA por el 50% de las acciones, y a su vez CARBOELECTRICA aportó dicha cantidad para suscribir un aumento de capital en MIMOSA a cambio del 19.2% de las acciones. La asociación está sujeta al desarrollo del proyecto en un período de tres años, el cual requiere la aprobación de la reforma energética por parte del Congreso de la Unión. Para garantizar el desarrollo del proyecto, las subsidiarias NASA y Antair, S.A. de C.V. ("ANTAIR") otorgaron en garantía, a través de un fideicomiso, diversos bienes muebles e inmuebles de su propiedad, con un valor en libros al 31 de diciembre de 2004 de Ps. 196 millones. Simultáneamente NASA firmó un contrato de prestación de servicios con MILLENNIUM por asesoría en el desarrollo del proyecto con honorarios anuales de U.S.\$2 millones de dólares en tanto se desarrolla el proyecto o tres años. A la fecha ambas partes están analizando la conveniencia de prorrogar este acuerdo, debido a que no ha sido aprobada la reforma energética.

Estos recursos fueron utilizados principalmente para cubrir ciertos adeudos vencidos de impuestos y contribuciones de seguridad social.

Riesgos que surgen a consecuencia del negocio del carbón y del acero en México

Un cambio en la política económica mexicana, así como inestabilidad de la moneda, pueden ocasionar un efecto adverso en el negocio, condición financiera, perspectivas y resultados de operación.

Actualmente AHMSA desarrolla toda su fabricación del acero, minería y otras actividades (a excepción de ventas de exportación) en México. El nivel de actividad de fabricación del acero en México, ha sido afectado en el pasado por condiciones predominantes en la economía mexicana, y la demanda del acero ha sido vulnerable a bajas de la economía y cambios en la política gubernamental, así como el gasto público. El negocio, condición financiera, resultados de operación o perspectivas, también pueden ser afectados por movimientos de tipos de cambio,

inestabilidad de precios, inflación, tasas de interés, regulaciones, impuestos, inestabilidad social y otros efectos económicos y políticos que afecten a México.

En el 2001, la economía nacional presentó un crecimiento negativo y el Producto Interno Bruto (“PIB”) del país disminuyó un 1.6%. Desde 2001 México ha experimentado un largo periodo de lento crecimiento durante el cual el PIB creció un 0.7%, 1.3% y 4.4% en el 2002, 2003 y 2004 respectivamente. Las futuras recesiones de la economía podrían tener un efecto adverso significativo sobre las actividades, los resultados de operación o la situación financiera de la Compañía, incluyendo entre otros una contracción en la demanda de sus productos y una disminución en sus precios de venta. Adicionalmente, el gobierno mexicano ha tenido y sigue teniendo una importante influencia en muchos aspectos de la economía nacional. En respuesta a la reciente estabilidad económica, el gobierno mexicano ha reducido su control sobre la economía. Sin embargo, en caso de que las condiciones económicas llegasen a deteriorarse en un futuro, es posible que el gobierno decida ejercitar un mayor control sobre aspectos tales como los precios, el tipo de cambio y la inflación. AHMSA no puede garantizar que las medidas adoptadas por el gobierno o los acontecimientos futuros en la economía nacional sobre los cuales no tiene control no afectaran en forma adversa sus resultados de operación o su situación financiera.

Los acontecimientos políticos en México también podrían afectar significativamente nuestras operaciones. En las elecciones nacionales celebradas el 2 de julio del 2000, Vicente Fox del partido de oposición Partido Acción Nacional (“PAN”) asumió la presidencia. A pesar de que su victoria puso fin a más de 70 años de hegemonía presidencial del Partido Revolucionario Institucional (“PRI”), ni el PRI ni el PAN lograron obtener la mayoría en el congreso ni en el senado. En las elecciones del 2003 y 2004, el PAN perdió posiciones en el congreso mexicano y gobiernos estatales. Los candados en la estructura legislativa, mismos que se espera continúen hasta las elecciones presidenciales del 2006, han provocado una paralización que ha impedido el progreso de las reformas estructurales en México, lo cual podría afectar adversamente las condiciones económicas en México o nuestros resultados de operación.

Debido al incremento de la competencia de la industria del acero, puede que a AHMSA se le dificulte competir con éxito en el mercado del acero en un futuro

La compañía es uno de los productores integrados mexicanos que fabrica productos planos de acero terminados. Es el único proveedor mexicano de placa y hojalata de acero. Sin embargo, la industria siderúrgica a nivel mundial se caracteriza por una fuerte competencia. AHMSA se enfrenta a una fuerte competencia por parte de otros productores nacionales y extranjeros, algunos de los cuales cuentan con mayores recursos. Varios competidores en México han desarrollado programas de modernización y ampliación, incluyendo la construcción de instalaciones de producción y capacidad de producción de ciertos productos que competirán con los de la Compañía. En la medida de que dichos productores de acero sean más eficientes, AHMSA podría enfrentarse a una competencia mucho más fuerte por parte de las empresas siderúrgicas del país. Como resultado del exceso de capacidad a nivel mundial, especialmente durante periodos de desaceleración económica, en el pasado AHMSA se ha enfrentado a una fuerte competencia por parte de los exportadores de acero y prevé que en el futuro continuar enfrentando dicha competencia.

Durante los años 2000 y 2001, el exceso de capacidad de la industria siderúrgica a nivel mundial condujo a un aumento en las importaciones en los países desarrollados y una presión a la baja en los precios del acero a nivel mundial. A fin de contrarrestar los efectos del aumento en las importaciones provenientes de Asia y Europa, países como, México y los Estados Unidos de América, impusieron aranceles de hasta 35% y 30% respectivamente, a los productos de acero importados que ingresaban en condiciones desleales, lo anterior como apoyo a la industria siderúrgica local. En respuesta a lo anterior, muchos países cuyas exportaciones se vieron afectadas por dichos aranceles amenazaron con imponer aranceles a las importaciones

provenientes de los Estados Unidos de América y otros países. Como resultado de dichas amenazas los Estados Unidos de América dió por terminada la salvaguarda siderúrgica en Diciembre de 2003 y en forma similar el gobierno de México disminuyó gradualmente los aranceles para situarlos en julio del 2004 en 9%.

Hasta el 2003, la industria siderúrgica mundial se caracterizó por una sobrecapacidad de productos de acero, como consecuencia a la disminución en la demanda algunos países industrializados así como también un significativo aumentó en la capacidad de producción en países como China, que ha jugado un rol muy importante en el desarrollo de la industria del acero, al registrar incrementos en 2004 respecto a 2001 de 81% y 72% en la producción y consumo de acero respectivamente. Como resultado, China de ser un exportador de materias primas clave para la fabricación del acero, en el 2004 se convirtió en un importador neto de carbón y coque, generando una escasez de materias primas y productos de acero que aunado a una reactivación en el consumo mundial que registró un incremento de 8%, provocaron que los precios se incrementaran en promedio hasta un 80% en regiones como Norteamérica, lo que llevó a la industria siderúrgica a vivir un año extraordinario.

En la medida en que las importaciones de acero en México resurjan, la consiguiente presión a la baja en los precios nacionales del acero afectaría en forma adversa las ventas, los márgenes y la rentabilidad de la Compañía, Sin embargo, el proceso de concentración y globalización que se ha estado llevando a cabo en la industria siderúrgica probablemente seguirá en los próximos años, llevando a la formación de conglomerados con una alta capacidad productiva, permitiendo una mayor estabilidad en los precios internacionales.

Fluctuaciones en el tipo de cambio pueden resultar en pérdidas futuras

El principal riesgo de tipo de cambio involucra cambios en el valor del peso comparado con el dólar americano.

La Compañía estima que, en el año 2004, aproximadamente el 5.8% de sus ingresos consolidados estuvieron denominadas en monedas diferentes al peso. La Compañía estima que la mayoría de sus costos y gastos consolidados estén denominados en pesos. Debido a que el precio de venta de los productos de acero está referenciado a dólares americanos el porcentaje de ingresos en esa moneda es mayor al porcentaje de costos denominados en dólares, los decrementos en el valor del peso comparado con el dólar provocarán un incremento de la utilidad bruta de AHMSA, mientras que los costos de producción serán menores relacionados con los precios de venta, hasta que los gastos y costos se ajusten por inflación.

Al 31 de Diciembre del 2004, aproximadamente el 93.9% de sus activos totales consolidados estaban denominados en pesos.

Generalmente la Compañía no hace coberturas o transacciones con derivados con respecto a la exposición en moneda extranjera, ya que se considera que estos riesgos son mitigados por una substancial relación entre el precio de venta de sus productos y el dólar americano.

Las fluctuaciones en los precios de las commodities pueden ocasionar pérdidas futuras

Aunque AHMSA produce internamente un alto porcentaje de su materia prima necesaria para la producción, la Compañía esta expuesta a variaciones del precio de "Commodities" principalmente energía y gas natural. No siempre la Compañía ha sido capaz de ajustar los precios de productos finales para reflejar los cambios en los costos de las principales materias primas en un periodo corto de tiempo, lo cual ha resultado en pérdidas, así como fue el caso de los combustibles cuando se incrementó el costo de la gasolina y el gas natural en el año 2002. Aun y cuando la Compañía busca realizar coberturas en los precios de las commodities, no hay

seguridad de que dichas medidas prevengan pérdidas como resultado de fluctuaciones en los precios de las commodities.

Desde que se iniciaron las coberturas de gas en julio de 2000 y hasta el 31 de diciembre del 2004 se ha reportado una pérdida neta U.S.\$27.8 millones de dólares.

AHMSA está expuesta a interrupciones en su operación

Las operaciones de la Compañía están expuestas a paros planeados y no planeados debido al mantenimiento requerido, mal funcionamiento de equipos, paros laborales y otros riesgos y la disponibilidad de materias primas, proveedores y otros artículos necesarios para la producción del acero. Estos paros pueden resultar en reducción de la producción e incremento de costos.

Los acuerdos comerciales internacionales pueden limitar la habilidad de la Compañía para vender los productos en mercados extranjeros

Aun cuando los acuerdos comerciales internacionales dan acceso a mercados de mayor demanda, también pueden limitar la habilidad de la Compañía para vender los productos en mercados extranjeros debido a los precios más competitivos que pudiesen ofrecer dichos mercados.

La Compañía está sujeta a un número de acuerdos actuales de intercambio y a la imposición de impuestos antidumping y compensatorios en los Estados Unidos de América y Canadá. Tales impuestos aumentan el costo de los productos de la Compañía en dichos países, y deterioran la habilidad de la Compañía para competir en tales jurisdicciones.

Los costos potenciales de obligaciones ambientales podrían tener un efecto material adverso en la condición financiera y los resultados de operaciones de la Compañía.

No hay procedimientos administrativos pendientes en contra de AHMSA que se considere material o que ponga en riesgo la operación de la Compañía con relación a cualquier obligación ambiental, excepto por lo que se menciona en el inciso k) de la sección de compromisos y contingencias de este informe. La ley ambiental mexicana actual impone límites normativos a las compañías y pueden estar sujetas a determinadas responsabilidades por cualquier problema ocasionado por los impactos ambientales causados.

Riesgos en la participación accionaria de AHMSA a consecuencia de la Suspensión de Pagos

En mayo 24 de 1999, GAN fue judicialmente declarado en suspensión de pagos. Antes de tal fecha, en abril 21 de 1999, GAN había iniciado procesos legales para litigar la validez de ciertos acuerdos de obligaciones efectuados entre GAN y algunos de sus acreedores. Tales acuerdos pretendían crear una obligación sobre prácticamente todas las acciones en circulación de AHMSA controladas por GAN. La mayoría de los acuerdos mencionados anteriormente fueron estructurados como préstamos de margen en los cuales el acreedor pretendía obtener una garantía en acciones de AHMSA propiedad de GAN. Si GAN incumplía algún pago o llamada de margen, entonces el acreedor podría ejecutar de las acciones vendiéndolas en la Bolsa Mexicana de Valores.

Como resultado del litigio iniciado por GAN para desafiar la validez de las garantías ejercidas en relación con los préstamos de margen y ciertos fideicomisos de garantía, en abril 23 de 1999, el quinto tribunal civil de la Ciudad de México extendió una orden restrictiva evitando que los acreedores realizaran alguna transacción con las acciones de AHMSA hasta que se tomara una decisión sobre el caso disputado. El tribunal también extendió una orden a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores ("CNBV"), la Bolsa Mexicana de Valores y el Instituto

Nacional de Depósito de Valores (“Indeval S.A. de C.V.”) para suspender las transacciones de las acciones mencionadas en la Bolsa Mexicana de Valores.

A pesar de tal orden, en mayo 24 de 1999, fecha en la que GAN se declaró en suspensión de pagos, BANAMEX, acreedor de GAN por una cantidad equivalente a aproximadamente U.S.\$20.0 millones, se deshizo de su garantía en acciones de AHMSA vendiéndolas a Acciones y Valores S. A. De C. V. (“Accival”) (Correduría de acciones afiliada a BANAMEX) en aproximadamente U.S.\$16.5 millones en la BMV. BANAMEX vendió acciones equivalentes a aproximadamente 15.91% de las acciones en circulación de AHMSA, las cuales representaban aproximadamente 22.00% de las acciones controladas por GAN. Si AHMSA reconocía la transacción, la participación de GAN en AHMSA se reduciría a aproximadamente 56.80%. Los asesores legales de GAN consideran que los procedimientos de BANAMEX están violando la ley y la orden del tribunal mencionada anteriormente. La llamada de margen ha sido declarada nula en forma definitiva por los tribunales y se esta esperando la implementación de dicha devolución.

Coberturas de suministro

Con el propósito de controlar el costo de los consumos de gas natural, la Compañía estableció ciertas estrategias, como la contratación de coberturas para el control del precio del gas (incluyendo el contrato de 4x3 con PEMEX) y la sustitución de gas natural con inyección de carbón, dependiendo del precio y las coberturas contratadas.

Las coberturas que se tienen contratadas con PEMEX para el precio del gas natural al 31 de diciembre de 2004 son como sigue:

<u>Período</u>	<u>US\$/MMBTU</u> Precio fijo	<u>Volumen</u> MMBTU/Mes
Ene/04-Dic/06	4.44 - 4.54	400,000

El valor de mercado del gas natural en el mes de febrero de 2005 fue de U.S.\$5.70/MMBTU.

El volumen de 400,000 MMBTU/Mes representa aproximadamente el 40% del consumo mensual de gas natural de la Compañía.

1.4 OTROS VALORES

La Compañía no tiene otros valores inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios (“RNVFI”).

1.5 CAMBIOS SIGNIFICATIVOS A LOS DERECHOS DE VALORES INSCRITOS EN EL RNVI.

Durante el ejercicio social terminado el 31 de diciembre de 2004, la Compañía no ha realizado cambio alguno a los derechos de los valores inscritos en el RNVI, debido a que actualmente se encuentra suspendido.

1.6 DESTINO DE LOS FONDOS

No aplica.

1.7 DOCUMENTOS DE CARÁCTER PÚBLICO

La documentación presentada por la Compañía a la CNBV podrá ser consultada en la Bolsa Mexicana de Valores a solicitud de analistas e inversionistas tanto en México como del extranjero, en sus oficinas o en su página de Internet en la dirección <http://www.bmv.com.mx>

El presente Reporte Anual presentado por AHMSA a la CNBV y a la BMV e información relacionada con la Compañía se encuentra disponible en su página de Internet en la dirección <http://www.ahmsa.com>

Capítulo 2. La Compañía

2.1 HISTORIA Y DESARROLLO

Antecedentes y Privatización

Los orígenes de AHMSA se remontan a la Segunda Guerra Mundial, cuando las exportaciones de acero de los Estados Unidos de América a México se redujeron severamente. Un grupo de empresarios mexicanos con apoyo financiero de Nacional Financiera, S.N.C. (Banco del gobierno mexicano para el desarrollo nacional), constituyeron una coinversión en 1942 con la empresa American Melting Company (“ARMCO”) para instalar una siderúrgica en la ciudad de Monclova, Coahuila, la cual recibiría mineral de hierro y carbón que se explotaban en la región. La coinversión, Planta I del actual AHMSA, inició operaciones en 1944 con una capacidad nominal de 140,000 toneladas de acero líquido al año.

A finales de los sesenta la producción había aumentado a dos millones de toneladas anuales de acero líquido y durante los setenta se construyó una planta adjunta, Planta II, aumentando la capacidad nominal del antiguo AHMSA a 3.75 millones de toneladas de acero líquido. A finales de los setenta, Sidermex, S.A. de C.V. (“SIDERMEX”), empresa estatal, tomó control gradualmente de la administración del antiguo AHMSA.

A finales de los ochenta, el gobierno mexicano siguió ciertos pasos que prepararon el terreno para la privatización del antiguo AHMSA y la modernización de su proceso de producción. Como parte de su programa de estabilización y reforma estructural de la economía, el gobierno mexicano comenzó a abrir la economía, eliminando las políticas proteccionistas de importación y reduciendo dramáticamente las tarifas sobre los productos de acero de 45% en 1986 a 10% o menos en 1991. El gobierno mexicano también buscó disminuir su participación en varios sectores de la economía, incluyendo el acero.

El 23 de diciembre de 1991, GAN asumió el control de AHMSA. Al mismo tiempo que compró AHMSA, GAN compró al gobierno mexicano una participación en una planta para laminado de acero, una colada continua y una participación en el grupo de empresas conocidas como el Grupo de Materia Prima, que incluyó MINOSA y MIMOSA que han suministrado al antiguo AHMSA sustancialmente todos sus requerimientos de mineral de hierro y carbón, respectivamente. Como resultado de la privatización muchas subsidiarias del antiguo AHMSA se convirtieron en subsidiarias de AHMSA, incluyendo MINOSA, MIMOSA y CERRO.

2.2 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Descripción General

AHMSA es el productor integrado de acero más grande en México, participa con el 17% del mercado de acero a nivel nacional, el 34% del mercado nacional para productos planos y el 6% de las exportaciones mexicanas de productos terminados de acero en el 2004. En el año 2004 se produjeron 3.0 millones de toneladas de acero líquido y 2.6 millones de toneladas de productos terminados de acero. Como un productor de acero integrado, produce una variedad de productos de aceros planos (tales como placa, lámina rolada en caliente, lámina rolada en frío y hojalata), además de ciertos productos no planos (tales como perfiles pesados). En el mercado nacional, sus productos sirven principalmente a las industrias de manufactura, construcción, petróleo, empaque y aparatos domésticos. Las ventas de exportación de la Compañía son realizadas directamente, o a través de distribuidores de acero, a una variedad de usuarios finales.

AHMSA es dueño de sus principales fuentes de materias primas y producción de acero, así como de instalaciones de acabado y una distribuidora de productos de acero y tiene participación una empresa que transporta materia prima. Siendo una productora integrada de acero por sus materias primas, le permite ser una de las productoras de más bajo costo.

Históricamente su principal mercado ha sido el mercado mexicano, donde ha mantenido por mucho tiempo la posición líder de participación de productos planos. Las ventas de exportación en el 2004 fueron 178 mil toneladas, representando el 7.0% del volumen de ventas de productos de acero y el 7.0% de las ventas netas de productos de acero. Continuamente evalúa lo atractivo de los mercados nacional y de exportación y sigue manteniendo flexibilidad para tener acceso a cada mercado a la vez que continúan cambiando las condiciones.

A través de su subsidiaria MICARE, está involucrado en la producción y venta de carbón térmico, materia prima para generación de Energía Eléctrica. Todas las ventas de carbón térmico son efectuadas a la CFE, a través de una compañía comercializadora. En el 2004, MICARE, MIMOSA, y centros de acopio produjeron 5.5 millones de toneladas de carbón térmico y se vendieron 6.1 millones de toneladas.

Al 31 de Diciembre del 2004, tomando una base consolidada, los activos totales fueron de Ps. 36,169 millones y para el año terminado al 31 de Diciembre del 2004, la Compañía generó ingresos por un total de Ps. 20,447 millones y un UAFIRDA de Ps. 6,185 millones. La Compañía es dueña prácticamente al 100% de la participación de sus principales subsidiarias directas e indirectas.

Las principales instalaciones de fabricación de acero y oficinas corporativas están localizadas en Monclova, Coahuila, México. Las instalaciones están localizadas cerca de las líneas de transportación, proveedores de materias primas, principales puntos de exportación y los mayores mercados nacionales. AHMSA esta constituida bajo las leyes de México, y toda su producción de acero, así como las minas están en México.

Sus principales oficinas ejecutivas están localizadas en Prolongación Juárez s/n, Monclova, Coahuila, México, C.P. 25770 y nuestro número telefónico es (52-866) 649-30-00.

La Compañía

AHMSA, es una subsidiaria de GAN, y es uno de los fabricantes más grandes de productos de acero en México, cuya actividad principal es la producción y venta de aceros planos, perfiles estructurales pesados y ligeros.

Las principales subsidiarias de AHMSA son:

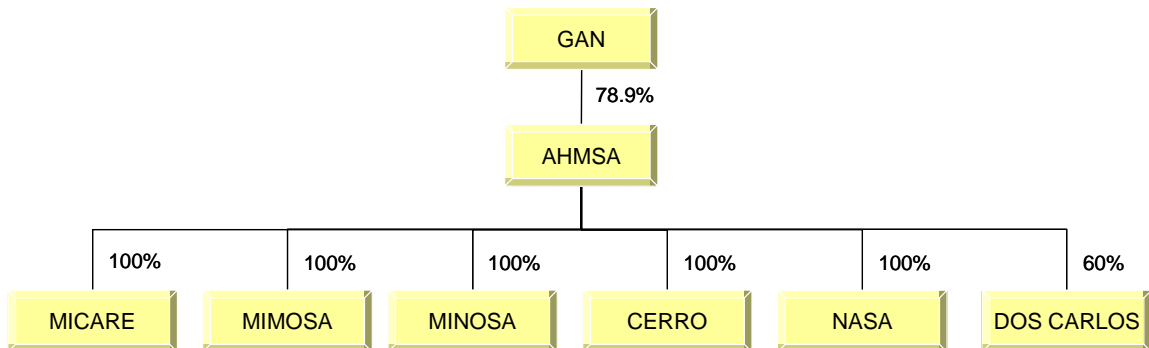
Consolidadas:

- Minera Carbonífera Río Escondido, S.A. de C.V. (“MICARE”), dedicada a la extracción y venta de carbón térmico utilizado por la Comisión Federal de Electricidad (“CFE”) para la generación de energía eléctrica.
- Minera del Norte, S.A. de C.V. (“MINOSA”) y Cerro de Mercado, S.A. de C.V. (“CERRO”), dedicadas a la extracción, explotación y venta de mineral de hierro, utilizados por AHMSA en la producción del acero.
- Minerales Monclova, S.A. de C.V. (“MIMOSA”), dedicada principalmente a la extracción, explotación y venta de carbón metalúrgico utilizado por AHMSA en el proceso siderúrgico.
- Nacional de Acero, S.A. de C.V. (“NASA”) dedicada a la distribución y venta de productos de AHMSA en el mercado nacional.
- Inmobiliaria Dos Carlos, S.A. de C.V. (“DOS CARLOS”) dedicada al desarrollo del proyecto “Valle de Reyes”, en la zona conurbana de Monterrey, N.L.

No consolidadas:

- Línea Coahuila–Durango, S.A. de C.V. (“LCD”), coinversión al 50% con Industrias Peñoles, S.A. de C.V., dedicada al transporte ferroviario, utilizado por AHMSA para transportar carbón metalúrgico a su planta.

Nuestras principales actividades son desarrolladas por estas compañías, de acuerdo con la siguiente estructura corporativa, como sigue:



Estrategia

Las operaciones de AHMSA estratégicamente están enfocadas a dos segmentos totalmente no relacionados, lo que permite disminuir los riesgos asociados a sus segmentos. El segmento acero comprende la fabricación de acero a través de un proceso completamente integrado, comenzando desde sus propias fuentes de materias primas hasta la distribución y venta de sus productos terminados. El segmento de carbón comprende en la extracción y venta de carbón térmico utilizado por CFE para la generación de energía eléctrica.

La estrategia de AHMSA para su segmento Acero ha sido consolidar su liderazgo de participación en el mercado mexicano de productos planos, mejorar la utilización de capacidad productiva con relación a sus productos existentes, mantener una presencia en los mercados de exportación y aumentar su base de clientes. Operacionalmente, AHMSA está enfocada a reducir costos de producción y mejorar la calidad del producto y de proceso. Con relación a su segmento de Carbón Térmico, la estrategia de AHMSA es mantener producción, reducir costos e incrementar la productividad en sus diferentes minas, a través de planes de inversiones en sus minas.

Plan de inversiones y mejoras de capital del segmento Acero

De 1992 hasta el 2004, AHMSA invirtió U.S.\$877.5 millones de dólares y logró los siguientes resultados bajo el plan de inversiones y mejoras de capital del segmento acero:

- Incrementó la producción de acero líquido de 2.58 millones de toneladas en 1993 a 3.0 millones de toneladas en el 2004,
- Incrementó la producción de producto terminado de 2.0 millones de toneladas en 1993 a 2.6 millones de toneladas en el 2004,
- Incrementó la capacidad de producción de productos planos a través de colada continua de 76.5% en 1993 a 100.0% en el 2002, 2003 y 2004.
- Incrementó su rendimiento de acero líquido a producto terminado de 77.9% en 1993 a 89.1% en el 2004.
- Incrementó la productividad de 9.6 horas hombre por tonelada de acero en 1993 a 5.44 horas hombre por tonelada de acero en el 2004.
- Mejoró la calidad del producto.
- Elaboración de productos de mayor valor agregado y productos más acordes a las necesidades del cliente.
- Recibió la certificación ISO 9002 en cuanto a calidad por parte de la Organización de Estándares Internacionales (“ISO”) en sus áreas de altos hornos, acerías, rolado en caliente, rolado en frío, perfiles estructurales, productos no planos, en sus plantas coquizadoras, planta peletizadora, planta sinter, servicios auxiliares a su producción, departamento de ventas y área técnica.
- Recibió la certificación ISO 14001 en cuanto a medio ambiente por parte de la ISO en sus áreas de rolado en caliente, rolado en frío, en sus plantas coquizadoras, peletizadora, coquizadoras, BOF's, altos hornos, perfiles pesados, así como en sus departamentos de servicios auxiliares a producción.

- En marzo del 2003, AHMSA fue de la primera compañía certificada en América en cuanto a sistemas de administración integrada que incluye “Calidad” (ISO-9001), “Seguridad” (OHSAS-18001), “Medio Ambiente” (ISO-14001)

Plan de inversiones y mejoras de capital para minas.

Entre enero 1 de 1992 y diciembre 31 del 2004, AHMSA invirtió aproximadamente a U.S.\$562.3 millones de dólares en el plan de inversiones y mejoras de capital para sus minas, durante ese período obtuvo los siguientes logros:

- Incrementó la producción de fierro de 2.6 millones de toneladas en 1992 a 3.7 millones de toneladas en el 2004, Sin embargo, en el 2000 la producción de fierro fue de 4.7 millones de toneladas.
- Incrementó la producción de carbón térmico en MICARE de 5.1 millones de toneladas en 1992 a 7.0 millones de toneladas en 1999, la cual decreció a 4.5 millones de toneladas en el 2004.
- Incrementó la producción de carbón metalúrgico de 1.5 millones de toneladas en 1992 a 1.9 millones de toneladas en el 2000, la cual disminuyó a 1.7 millones de toneladas en el 2004.

Principales costos del plan de inversiones y mejoras de capital para minas

Proyectos	Plan de inversiones al 31 de diciembre del 2004 (millones de dólares)
MIMOSA	127.8
MICARE	265.0
MINOSA	144.3
La Perla	14.1
Cerro de Mercado	<u>11.1</u>
Total	<u>562.3</u>

El plan de inversiones y mejoras de capital para el segmento acero y minas resalta lo que la administración considera ser una de las ventajas competitivas de AHMSA , un productor de acero de bajos costos con acceso a los mercados de acero tanto doméstico como internacional:

Enfoque en el Mercado domestico. México es un país en vías de desarrollo con una sustancial necesidad de infraestructura. El consumo nacional aparente de productos de acero en 2000 se incremento 8% con respecto a 1999 alcanzando 11.21 millones de toneladas (de las cuáles 9.27 millones de toneladas fueron abastecidas por productores domésticos), la demanda en el mercado doméstico para productos de acero se vió afectada por una desaceleración en la economía mundial, en el 2001 el consumo nacional aparente disminuyó 2% con respecto al 2000 alcanzando 10.99 millones de toneladas (de las cuales 8.83 millones fueron abastecidas por productores domésticos). El consumo nacional aparente de productos de acero en 2002 se incremento 8% con respecto a 2001 alcanzando 11.84 millones de toneladas (de las cuáles 9.04 millones de toneladas fueron abastecidas por productores domésticos). Durante 2003 el consumo nacional aparente de productos de acero se incrementa nuevamente 9% con respecto a 2002 alcanzando 12.91 millones de toneladas (de las cuáles 10.09 millones de toneladas fueron abastecidas por productores domésticos). Durante el 2004 un mejor ambiente económico afectó

positivamente la demanda por productos de acero en México, al incrementarse el consumo de productos de acero un 7% para llegar a 13.81 millones de toneladas (de las cuales 10.55 millones de toneladas fueron abastecidas por productores domésticos).

Acceso a amplias Reservas de Mineral y Economías de escala. AHMSA tiene concesiones de largo plazo para extraer de sus minas de mineral de hierro y carbón metalúrgico con reservas probadas y probables, las que AHMSA considera como suficientes para proveer sus operaciones de acero con un suministro amplio y seguro de materias primas en el largo plazo. Además, AHMSA cuenta con grandes reservas en sus minas de carbón térmico para su venta a CFE. A través de la continuidad del plan de inversiones y mejoras de capital para minas, AHMSA pretende que sus subsidiarias mineras provean la mayoría del mineral de hierro y de carbón metalúrgico requerido por sus procesos productivos de acero. Sin embargo, en el 2004, AHMSA compró 381 mil toneladas de carbón metalúrgico a productores extranjeros y 38 mil toneladas de mineral de hierro en trozo y pelets a productores nacionales y extranjeros.

Costos de Mano de Obra Competitivos. Los acuerdos laborales de AHMSA, en combinación con jubilaciones y despidos, y los logros de productividad bajo el Plan Modernización han contribuido a significantes aumentos de productividad. AHMSA logró aumentos de productividad a partir de la reducción de aproximadamente 6,758 empleados de su plantilla laboral durante el período de 1996 –a 2004. Además, el salario medio de AHMSA y el costo de beneficio para sus operaciones de acero y minas fueron aproximadamente U.S.\$5.51 por hora durante el 2004, AHMSA considera, basado en un estudio independiente de la industria, que está significativamente por debajo de la mayor parte de sus competidores extranjeros y domésticos.

Productos de Calidad para un Sofisticado Mercado Domestico y Acceso a Mercados Internacionales. AHMSA enfatiza en mejoras continuas para la calidad de su producto. En estos últimos años, AHMSA ha obtenido y refrendado las certificaciones ISO 9002 e ISO 14001 de una organización de estándares internacionales en la mayor parte de sus procesos. Estas certificaciones ayudan a AHMSA a atraer a los clientes que producen productos de alta calidad los cuales son destinados para los mercados internacionales. En 2004, las ventas de exportación disminuyeron a 178 mil toneladas como consecuencia de una mayor demanda en el mercado doméstico.

El volumen de ventas de exportación representó el 7% de volumen total de ventas de productos de acero en el 2004, comparado con 9% en el 2003.

Ubicación Estratégica. Las instalaciones de AHMSA Monclova están ubicadas a 300 kilómetros de sus subsidiarias de materia prima más importantes, por consiguiente reduciendo sustancialmente sus costos de transporte. De modo similar, la localización de AHMSA cerca de sus mercados nacionales primarios y su proximidad relativa a puertos de exportación reducen los costos de entrega del producto terminado.

Producción y Ventas de Acero

Producción

AHMSA produce todos sus productos en una siderúrgica completamente integrada que consiste en dos plantas localizadas en Monclova, en donde produce acero en crudo usando el método básico de inyección de oxígeno y procesa el 100% de su acero líquido por el método de colada continua. En 2002 y 2003, AHMSA produjo 2.9 millones de toneladas de acero líquido cada año, que a su vez produjeron 2.5 millones y 2.6 millones de toneladas de producto terminado de acero, respectivamente. En 2004, AHMSA produjo 3.0 millones de toneladas de acero líquido, que a su vez produjeron 2.6 millones de toneladas de producto terminado de acero.

La siguiente descripción del proceso de producción de AHMSA resalta varios componentes principales de plan de inversiones y mejoras de capital del segmento acero y minas.

Preparación de Materiales

Las materias primas principales requeridas por AHMSA son mineral de hierro, carbón, chatarra y oxígeno. El mineral de hierro de AHMSA es procesado por una planta de pelet y una planta de sinter. Como resultado de las renovaciones para la planta pelet, la capacidad nominal en la planta de pelet se incrementó de 3.0 millones de toneladas en 1993 a 3.8 millones de toneladas en 1998. En 2001 y 2002, la planta de pelet produjo 3.2 millones y 3.0 millones de toneladas al año, respectivamente, debido a restricciones en el suministro de mineral de hierro. Como resultado de esto, durante el 2002, AHMSA compró 298 mil toneladas de mineral de hierro en trozo y pelet a productores nacionales y extranjeros. En el 2003, la planta de pelet produjo 3.6 millones de toneladas al año y compró 94 mil toneladas de mineral de hierro en trozo y pelet a productores nacionales y extranjeros. En el 2004, la planta de pelet produjo 3.6 millones de toneladas al año y compró 38 mil toneladas de mineral de hierro en trozo y pelet a productores nacionales y extranjeros.

El carbón es convertido en coque al calentarlo en hornos sellados. AHMSA posee dos plantas de coque que realizan esta función. Para alcanzar los niveles de producción establecidos por el Plan de inversiones y mejoras de capital, significantes inversiones fueron hechas en estos hornos de coque con la finalidad de reducir costos unitarios de producción a través de ahorros de energía así como también reduciendo emisiones. En el 2002, 2003 y 2004 la producción total de coque fue de 1,334 mil, 1,335 mil y 1,364 mil toneladas, respectivamente. En el 2002, 2003 y 2004 AHMSA, compró 234 mil, 318 mil y 381 mil toneladas de carbón metalúrgico, respectivamente.

Arrabio

Las producciones de las plantas de coque, la planta de pelet y la planta de sinter son alimentadas en altos hornos, donde son fundidas para producir arrabio, materia prima principal para el proceso de aceración. AHMSA tiene tres altos hornos, que tienen capacidades nominales de 5,500, 2,300, 1,750 toneladas de arrabio al día. Desde el 2001, los dos altos hornos de mayor capacidad han operado tiempo completo, utilizando el alto horno de menor capacidad como un horno de respaldo. La producción total de arrabio en el 2002, 2003 y 2004 fue de 2.6 millones de toneladas en cada año. La capacidad de producción de arrabio de AHMSA es actualmente aproximadamente 3.5 millones de toneladas al año.

AHMSA completó la instalación de un sistema para inyectar carbón en su alto horno más grande durante el primer trimestre de 1997. AHMSA instaló sistemas de inyección de carbón en otros dos altos hornos y comenzó a operar estos sistemas en el primer trimestre de 1998. Esto permitió a AHMSA reducir la cantidad de coque que se consume en el horno y la cantidad de gas natural que se usa para calentar el alto horno, por consiguiente aminorando costos

operativos porque, para AHMSA, utilizar carbón para este proceso es más barato que utilizar coque o gas natural

Acero Líquido

El arrabio de los altos hornos es transferido a los hornos básicos de oxígeno (o talleres de aceración) para procesarse en acero líquido. AHMSA renovó una de sus dos acerías de acero para incrementar su capacidad nominal en aproximadamente 20%. La capacidad nominal de acero líquido de AHMSA en sus instalaciones de Monclova se incrementó de 2.6 millones de toneladas en 1993 a 3.8 millones de toneladas en 1998, aún y cuando está limitada a 3.3 millones de toneladas debido a la restricción de la capacidad de la colada continua. En 2002, 2003 y 2004 los talleres de acero produjeron 2.9 millones, 2.9 millones y 3.0 millones de toneladas, respectivamente, de acero líquido.

Colada Continua

Bajo el proceso actual de AHMSA, el acero líquido producido por los talleres de aceración es procesado a través de colada continua. En el proceso de colada continua produce productos de acero de mayor calidad en donde el proceso intermedio de lingote es eliminado, y el acero es colado directamente en planchones a través de la colada continua. El acero líquido usado en la producción de productos planos a través de colada continua se incrementó al 100% en el 2001 comparado con 76.5% en 1993. Mejoras a la colada, han permitido monitorear automáticamente el proceso de enfriamiento, incrementando el rendimiento y la mejora en la calidad. En 1993 la capacidad nominal de colada continua era 1.5 millones de toneladas de acero líquido por año comparado con 2.8 en 2000. A partir del 31 de diciembre del 2002, la capacidad nominal de colada continua fue de 3.2 millones de toneladas de planchón, permitiendo que 100% de los productos de AHMSA se puedan procesar a través de colada continua. Sin embargo, a finales de 2004 se reinició en forma marginal la producción de lingote para productos no planos, a fin de aprovechar al máximo la capacidad instalada.

Molinos de rolado

El planchón de colada continua es usado para producir placa y lámina rolada en caliente para clientes y otros procesos más avanzados en los molinos de lámina rolada en frío de AHMSA.

La lámina rolada en caliente puede ser procesada posteriormente en productos de mayor valor agregado en dos molinos de rolado en frío. Uno de los dos molinos de rolado en frío, actualmente produce lámina cromada, hojalata y lamina rolada en frío, que es procesada para mejorar la calidad de la hojalata y mantener la capacidad de producción de 180 mil toneladas por año. En el segundo trimestre de 1996 se terminó la construcción de una planta Galvanizadora con una capacidad de producción de 250 mil toneladas por año, posteriormente esta planta fue vendida en el primer trimestre de 1999.

Indicadores de Eficiencia de Producción

La siguiente tabla muestra el detalle de indicadores de eficiencia de producción para los periodos indicados.

	Al 31 de diciembre de cada año				
	2000	2001	2002	2003	2004
Indicadores de eficiencia de Operación					
Toneladas vendidas (Miles de Toneladas)	2,803	2,599	2,461	2,564	2,531
Horas Hombre por Tonelada(1).....	6.00	6.20	6.00	5.54	5.44
Empleados Sindicalizados(2)	6,216	5,331	5,223	5,170	5,531
Empleados no Sindicalizados(2)	2,741	2,268	2,230	2,188	2,210
Consumo de Coque(3)	460	478	473	482	481
Energía Consumida(4).....	7.0	6.9	6.7	6.4	6.5
Capacidad de Producción de Acero					
Líquido (Miles de Toneladas).....	3,800	3,400	3,316	3,316	3,316
Capacidad de Utilización(5)	88.2%	89.2%	86.5%	86.5%	90.9%
Producción de Colada Continua(6)	92.8%	95.9%	100.0%	100.0%	100.0%
Utilidad (Pérdida) de operación por					
Tonelada (miles de pesos).....	307	(682)	(479)	(519)	1,517
Redimiendo(7)	86.2%	87.5%	88.0%	88.6%	89.1%
Primera Calidad(8).....	97.9%	98.3%	98.9%	99.0%	99.5%

(1) Numero de horas por empleado de la planta dividido entre total de toneladas de acero líquido producido en dicho periodo.

(2) Excluye personal empleado en las minas.

(3) Kilogramos de Coque por tonelada de arrabio. Reducciones en la tasa de coque pueden darse debido a mejoras en la eficiencia o la sustitución de carbón o gas natural en lugar de coque.

(4) En Gigacalorías (calorías x 109) por tonelada de acero líquido.

(5) Producción actual de acero líquido como porcentaje de la máxima capacidad nominal de acero líquido.

(6) Porcentaje de la producción total hecha a través de colada continua, la cual es más eficiente y produce productos de mayor calidad que el método tradicional de lingote.

(7) Porcentaje de producto terminado por tonelada de acero líquido consumido. El rendimiento se representa como producto terminado a acero crudo producido.

(8) Porcentaje de producto terminado que cumple con criterios de los estándares de calidad de la industria, para cada mercado. Estándares de calidad de la industria del acero son mayores que los del mercado del acero en México.

Productos

La siguiente tabla muestra la producción y ventas de productos de acero por categoría de producto para los periodos indicados.

Venta y Producción de Productos Terminados (Miles de Toneladas)

	Al 31 de diciembre de cada año				
	2000	2001	2002	2003	2004
Toneladas vendidas					
Productos Planos	2,496	2,152	2,180	2,358	2,331
Productos Recubiertos.....	131	136	90	75	76
Alambrón, Alambres y Derivados	0	1	2	0	0
Perfiles Ligueros, Pesados, Bilete y Otros (1)....	176	310	189	131	124
Toneladas Vendidas Totales	2,804	2,599	2,461	2,564	2,531
Incremento (Decremento) en Inventarios	(1)	(13)	13	2	53
Producción Total	2,803	2,612	2,474	2,562	2,584

(1) En el 2001 incluye venta de planchón 116.4 mil toneladas.

Productos Planos

Placa. La Placa es un producto de acero plano y rígido con rangos generales desde 96 pulgadas a 480 pulgadas de largo y 0.187 pulgadas a 2.000 pulgadas de grueso. AHMSA es el único productor de placa en México. AHMSA produce placa hasta de 120 pulgadas de ancho. Los mayores clientes de placa para AHMSA incluyen a productores de maquinaria, tubos, constructores y distribuidores.

Lámina Rolada en Caliente. La lámina rolada en caliente es un producto delgado, semi-rígido o flexible con rangos generales desde 0.075 pulgadas a 0.500 pulgadas de grueso y se entrega en rollos grandes. AHMSA produce la lámina rolada en caliente más ancha (hasta 60 pulgadas) en México. Los mayores clientes de lámina rolada en caliente para AHMSA incluyen unidades de re-enrolado, productores de tubos, aceites y tuberías de gas y productores de cilindros para gas.

Lamina Rolada en Frío. El rolado en frío es un proceso después del rolado en caliente, el cual le da una mejor superficie y mejora las propiedades físicas del acero y reduce sus anchos a medidas precisas. Se produce lámina rolada en frío en varias especificaciones y medidas para el uso de aplicaciones industriales y procesos más avanzados. AHMSA ha aumentado su producción de lámina rolada en frío de 427 mil toneladas en 1993 a 665 mil toneladas en 2004. Los mayores clientes domésticos incluyen centros de distribución y servicio, galvanizadoras, procesadores de acero, productores delinea blanca y automotrices.

Productos Recubiertos

Hojalata y Lámina Cromada. La hojalata es una placa producida de la lámina rolada en frío que es cubierta con estaño. AHMSA es el productor más significativo de hojalata en México, que generalmente es utilizada en la producción de latas. El resto es abastecido por las importaciones. Los principales clientes de AHMSA incluyen industrias de alimentos y empaque. AHMSA mantiene dos unidades de hojalata, una con una capacidad de 70 mil toneladas y otra con una capacidad de 130 mil toneladas, aunque en la actualidad solo opera esta última. AHMSA instaló una línea dual en su más grande unidad de hojalata en el tercer trimestre de 1996, lo que permite

producir un agregado de 130 mil toneladas de hojalata o lámina cromada. La lámina cromada es una hoja cubierta con cromo que principalmente se utiliza para hacer tapas de botella o latas para alimentos.

Productos Galvanizados. AHMSA empezó la construcción de una planta de galvanizado en la segunda mitad de 1996. La planta galvanizadora fue vendida a Industrias Monterrey S.A. de C.V. ("IMSA") durante el primer trimestre de 1999.

Perfiles Estructurales y Productos No Planos.

AHMSA es el único productor significativo de perfiles estructurales en México. Los principales clientes de AHMSA incluyen distribuidores de construcción y compañías mineras.

2.3 VENTAS Y MERCADOTECNIA

Ventas Domésticas

El mercado doméstico es el principal mercado para AHMSA. En 2000, 2001, 2002, 2003 y 2004 aproximadamente 90%, 83%, 85%, 91% y 93%, respectivamente, del volumen total de ventas de productos de acero fueron hechas en México. Los clientes domésticos están divididos en dos principales clasificaciones: clientes industriales y distribuidores. Los clientes industriales incluyen ambos usuarios finales del producto y productores o procesadores que procesan mas adelante el producto comprado (tales como productores de tubos y lámina galvanizada). Distribuidores revenden el producto a pequeños clientes buscando la entrega u otros términos no disponibles directamente por AHMSA. En el 2004, AHMSA abasteció aproximadamente 1,777 mil toneladas de productos de acero a clientes industriales en México (representando 70% del volumen total de ventas), 72 mil toneladas a clientes industriales afiliados (representando 3% del volumen total de ventas) incluyendo clientes en el negocio de construcción y manufactura, y aproximadamente 607 mil toneladas a distribuidores mexicanos (representando 24% del volumen total de ventas), 41 mil toneladas a clientes distribuidores afiliados (representando 2% del volumen total de ventas). Los dos clientes más grandes de AHMSA en el mercado domestico son Conduit, S.A. de C.V. (“Conduit”), Regiomontana de Perfiles, S.A. de C.V. (“Regiopytsa”) e IMSA que representaron cada uno aproximadamente el 12% del volumen total de ventas del 2004.

Ventas de Exportación

Las ventas de exportación de AHMSA principalmente son hechas en pequeñas transacciones. En 2000, 2001, 2002, 2003 y 2004, estas ventas representaron 10%, 17%, 15%, 9% y 7% del volumen total de ventas de productos de acero respectivamente. AHMSA continuamente evalúa el comportamiento del mercado domestico y de exportación y busca mantener una flexibilidad para poder acceder a esos mercados si las condiciones cambian. Tradicionalmente, el principal mercado de exportación de AHMSA ha sido Norte América. A principios de 1995, el mercado de exportación principal de AHMSA era Asia, Europa y Latino América porque ofrecían un mejor precio en esos mercados.

En 1997 y 1998, la crisis económica en Asia provoca un decremento en los precios internacionales del acero lo que ocasionó que AHMSA redireccionará sus exportaciones de Asia a Norte América y Latino América. En 1999, 2000 y 2001 las exportaciones de AHMSA han sido principalmente hacia Norte América y Europa debido a la continuidad de crecimiento en esas economías. En el 2002, las exportaciones de AHMSA fueron en su totalidad hacia Estados Unidos de América, por ser el mercado que ofrecía los mejores precios. Durante el año 2003 el consumo de acero a nivel mundial registra un incremento significativo, liderado por China, que debido al alto índice de crecimiento que ha venido mostrando en los últimos años, el consumo de acero creció a un ritmo muy elevado, aprovechando esta situación y además de que los Estados Unidos de América pasaba por un período de lento crecimiento económico, AHMSA destinó una buena parte de sus exportaciones a China. Durante 2004, debido a una mejoría en la economía de los Estados Unidos de América y un ambiente económico más favorable a nivel mundial las exportaciones de AHMSA se enfocaron nuevamente a ese mercado.

La tabla siguiente muestra las exportaciones en función de volumen y área geográfica para los periodos indicados.

**Exportaciones de Acero de AHMSA por Región Geográfica
(en miles de toneladas y como porcentaje del total de ventas de exportación)**

Al 31 de diciembre de cada año

	2000		2001		2002		2003		2004	
	Vol.	%	Vol.	%	Vol.	%	Vol.	%	Vol.	%
Europa	37	13	18	4	0	0	16	7	0	0
Asia	0	0	0	0	0	0	86	37	6	3
Centro y Sur de América	9	3	0	0	0	0	0	0	1	1
Norte América	242	84	422	96	380	100	129	56	171	96
Otros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	288	100%	440	100%	380	100%	231	100%	178	100%

Además de su programa directo de exportación, AHMSA se ha unido a programas de exportación indirecta con clientes que procesan sus productos para su posterior exportación (co-exportación). Estos clientes incluyen a Trinity Industries de México S.A. de C.V., Galvak, S.A. de C.V., Procarsa Industrial, S.A. de C.V., Caterpillar México, S.A. de C.V. (Un afiliado de Caterpillar S.A. de C.V.), Productos Laminados de Monterrey, S.A. de C.V. e Ingeniería y Maquinaria de Guadalupe, S.A. de C.V. Aunque las ventas a estos clientes bajo estos programas son ventas domésticas, el precio es indexado al U.S. dólar. Estas ventas representaron aproximadamente 28%, 29%, 29%, 26% y 20% de volumen total de ventas de productos de acero de AHMSA en 2000, 2001, 2002, 2003 y 2004 respectivamente.

Mercadotecnia

AHMSA tiene cinco oficinas de ventas en México localizadas en Monterrey, en la Ciudad de México, San Luis Potosí, Guadalajara y la oficina central de ventas en Monclova. En el 2004, el 61% y 20% de las ventas domésticas de AHMSA fueron hechas por las oficinas de Monterrey y Monclova, respectivamente.

Las ventas de exportación de AHMSA a países distintos a los Estados Unidos de América son hechas por la Gerencia de Operaciones Internacionales, oficina de ventas localizada en Monclova a través de comercializadoras internacionales y clientes finales. Continuamente durante los últimos años AHMSA identificó y desarrolló una base de clientes por zona geográficamente. En el cuarto trimestre de 1995 y 1996, AHMSA abrió oficinas de ventas en Venezuela y Chile, respectivamente, las cuales se enfocan a ventas para América del Sur. En noviembre de 1999, debido a una desaceleración de ventas en América Sur, AHMSA cerró su oficina de ventas en Chile. En agosto del 2000, AHMSA cerró su oficina de ventas en Venezuela. Las ventas hacia Estados Unidos de América se efectuaban con el apoyo de una subsidiaria, GANAHMSA, Inc., la cual cerró en diciembre de 1999. Las ventas para América del Norte son ahora hechas directamente por la gerencia de operaciones internacionales de la Compañía.

En julio de 1994, AHMSA formó una Co-Inversión, Ryerson de México, S.A. de C.V. ("Ryerson"), con una subsidiaria de Inland Steel Industries, Inc. ("Inland"), una compañía de acero integrada en los Estados Unidos de América. La Co-Inversión operaba a través de los centros de servicio en México localizados en un terreno rentado a Avíos de Acero, S.A. de C.V., una subsidiaria de AHMSA. Inland y AHMSA tenían una participación del 50 % cada uno de interés en la Co-Inversión. Además, Ryerson decidió diversificar sus fuentes de suministro para aquellos productos que previamente eran suministrados exclusivamente por AHMSA. El 10 de junio del 2001, Ryerson Industries de México, S.A. de C.V. y AHMSA llegaron a un acuerdo preliminar para terminar la Co-Inversión a través del retiro de la participación de

Ryerson Tull, Inc's, la cual se consumió el 26 de octubre del 2001. Como resultado Ryerson es ahora una subsidiaria de AHMSA y se cambió el nombre a Nacional de Acero S.A. de C.V.

Mercados de Acero Internacional y Nacional

Mercado Internacional del Acero

Hasta el 2003, la industria siderúrgica mundial se había caracterizado por una sobrecapacidad de productos de acero debido principalmente a una disminución en la demanda de acero en países industrializados así como también un significativo aumento en la capacidad de producción en un gran número de países subdesarrollados incluyendo a China.

En 2004 una mejora en las economías a nivel mundial provocó una reactivación en la demanda, que aunado a una escasez de acero y materias primas y el consiguiente incremento en los precios internacionales del acero, llevaron a la industria siderúrgica a vivir un año extraordinario.

A principios de 1994, una recuperación económica mundial combinada con un incremento en la demanda de países subdesarrollados generó una fuerte demanda de productos de acero en los mercados internacionales y ejerció presión al alza en los precios internacionales del acero. En el segundo trimestre de 1995, los precios comenzaron a debilitarse en algunos mercados extranjeros como un efecto secundario de la debilidad en el mercado de Estados Unidos de América durante ese trimestre. A partir del tercer trimestre de 1996 hasta el tercer trimestre de 1997, los precios internacionales mejoraron y la demanda de acero global continuó creciendo. La crisis económica en Asia afectó adversamente las ventas en México durante el cuarto trimestre de 1997 y 1998 en donde las importaciones en México aumentaron y la demanda de productos de acero en Asia disminuyó. El exceso de oferta global y la disminución en la demanda en Asia también condujeron a una disminución en los precios internacionales del acero en 1998, lo cual limitó la habilidad de AHMSA para aumentar los precios en el mercado nacional. Durante los últimos dos trimestres de 1999, la demanda de acero y los precios internacionales del acero comenzaron a mostrar una recuperación. Durante la primera mitad del 2000, el mercado del acero mostró una robusta demanda para los productos de acero; sin embargo, el alto crecimiento de producción causó un exceso de oferta de productos de acero y los centros de servicio comenzaron a acumular altos niveles de inventario. Esto mantuvo los precios bajo presión, disminuyendo a niveles muy cerca de aquellos alcanzados durante la crisis de Asia. Durante el 2001 los precios del acero continuaron con presión a la baja debido a un periodo de lento crecimiento de las economías a nivel mundial, lo cual obligó a los principales productores de acero empezar a realizar recortes en sus planes de producción como una medida para reactivar el nivel de precio en los productos de acero. En el 2002, los precios internacionales del acero se incrementaron debido a un aumento en la demanda de consumo de acero, principalmente atribuible a un fuerte crecimiento en China, donde su consumo total de acero se elevó a más de 30%. Durante 2003 China continúa siendo el principal productor y consumidor de acero quien acumuló el 73% del crecimiento en el consumo de acero a nivel global.

En el 2004 la producción en China se incrementó un 24% comparado contra 2003, lo que representa un 60% del incremento de la producción mundial, lo anterior ha provocado que China de ser un exportador de carbón, en 2004 se convirtiera en importador.

Sin embargo, los productores de acero en regiones como Norteamérica, Sudamérica, Europa y la Comunidad de Estados Independientes se vieron imposibilitados a satisfacer el crecimiento en la demanda de sus clientes, al enfrentarse ante una escasez de materias primas, principalmente de carbón y coque, lo que provocó que los precios del acero en estas regiones alcanzaran niveles históricos.

Mercado del Acero Nacional

La industria siderúrgica de México está compuesta por un pequeño grupo de productores integrados de acero, un gran número de pequeños molinos de acero y una unidad reprocesadora de acero, los cuales producen diversos productos semiterminados y terminados. AHMSA e Hylsamex, S.A. de C.V. ("HYLSA"), son las dos principales siderúrgicas integradas productoras de productos planos terminados, y Aceros Planos de Monterrey, S.A. de C.V. ("APM") una empresa del Grupo IMSA, S.A. de C.V. que también produce aceros planos a partir de Planchón.

Por muchos años, los precios de venta de productores de acero mexicanos tanto privados como públicos en el mercado nacional eran controlados por el gobierno mexicano. Aun y cuando los precios de acero fueron oficialmente des-regularizados en septiembre de 1989, era un hecho de que el gobierno mexicano mantenía ciertas restricciones de precio hasta septiembre de 1991 como una medida de reducción de inflación. Los precios de acero en México cayeron por debajo de los precios internacionales del acero durante el comienzo de 1995. Sin embargo, para mayo de 1995, los precios de acero en México habían regresado a los niveles anteriores de los precios internacionales del acero, los cuales también se habían incrementado durante este período. En 1996 y 1997, los precios de acero en México disminuyeron en términos de pesos (ajustados en base a la inflación), mientras que los precios internacionales del acero (en términos de dólar) aumentaron en 1996 y después permanecieron estables en 1997. En 1998, el precio del acero nacional e internacional (en términos de dólar) disminuyeron como resultado de la crisis económica en Asia, dicha disminución incremento las importaciones de acero en México. Los precios nacionales e internacionales continuaron disminuyendo durante los primeros dos trimestres de 1999, debido a, entre otras cosas, a bajos precios de las importaciones y altos inventarios. Durante el tercero y cuarto trimestre de 1999, los precios nacionales e internacionales comenzaron a repuntar, lo cual resultó en una disminución de importaciones para México durante estos períodos. El exceso de oferta en el mercado global aunado a un alto nivel de inventario en los centros de servicio condujo a una disminución en los precios internacionales de acero durante la segunda mitad del 2000. Esto resultó en un incremento de importaciones para México. En Septiembre 2001 y con el propósito de proteger a los productores mexicanos de las importaciones desleales que pudieran resultar del exceso de capacidad mundial, el gobierno mexicano estableció una medida de salvaguarda al incrementar los aranceles a las importaciones, medida similar se aplicó en Estados Unidos de América en marzo del 2002, el presidente George W. Bush emitió la "Proclamación de Productos de Acero" como medida de salvaguarda, imponiendo una tarifa general del 30% para los productos planos importados a Estados Unidos de América, lo anterior originó un incremento en los precios del acero.

En el 2000, la participación en el mercado de importaciones en México se incrementó a 17%. En el 2001 se incrementó nuevamente a 20% y a 24% en el 2002 y para 2003 la participación de las importaciones en el mercado mexicano se redujo a 22%. En el 2004 la participación de las importaciones en el mercado mexicano repuntó ligeramente para ubicarse en 24%. La producción total de productos terminados de acero se incrementó en 16% de 1999 al 2004.

A consecuencia de un fuerte crecimiento en las importaciones de productos de acero registrado durante los años 2001 y 2002, en septiembre del 2001 el gobierno mexicano como apoyo la industria siderúrgica nacional, estableció una tarifa de 25% a la importación para 39 productos en el mercado doméstico, en los que se incluyen los productos producidos por AHMSA. En marzo del 2002 el gobierno incrementó las tarifas a 35% con el propósito de proteger a los productores mexicanos de las importaciones que ingresan al país en condiciones desleales, originadas por el exceso de capacidad a nivel mundial. A partir del 24 de septiembre del 2002, el gobierno de México inicio el ajuste de tarifas a sus niveles originales en forma gradual al situarlas en 25% y en Septiembre del 2003 las tarifas de importación se redujeron nuevamente para llegar a 18% y en Abril 2004 se situaron en 13%. Estas medidas no aplicaron para aquellos

países con los que México tiene firmados Tratados de Libre Comercio. Posteriormente, en Julio del 2004, el gobierno mexicano decidió reducir los impuestos generales de importación a un nivel de 9%, que incluyen a los productos que fabrica AHMSA, como una medida para enfrentar la escasez de productos siderúrgicos y el incremento de sus precios internacionales.

De 1999 al 2000, el consumo nacional aparente aumentó 8% alcanzando 11.2 millones de toneladas. Del 2000 al 2001 el consumo nacional aparente disminuyó 2% alcanzando 11.0 millones de toneladas. Del 2001 al 2002 el consumo nacional aparente se incrementó 8% alcanzando 11.8 millones de toneladas. Durante 2003 el consumo nacional aparente en México se incremento a 12.9 millones de toneladas, lo que representa un 8% comparado contra lo registrado en el 2002. Por tercer año consecutivo en 2004 consumo nacional aparente en México se incremento por arriba de 7% al llegar a 13.8 millones de toneladas.

La siguiente tabla muestra el consumo nacional aparente de acero en México para los periodos indicados.

Consumo Nacional Aparente de Productos Terminados de Acero(1)

	2000	2001	2002	2003	2004
	(Miles de Toneladas)				
Productos Planos:					
Domestico(2)	5,489	5,032	5,330	5,659	6,108
Importaciones(2).....	814	910	1,193	1,263	1,315
Exportaciones	(950)	(691)	(979)	(779)	(814)
Consumo Nacional Aparente.....	5,353	5,251	5,544	6,143	6,609
Ventas Domesticas de Productos Planos de AHMSA (3).....	2,340	1,946	1,918	2,203	2,230
Porcentaje de Consumo Nacional Aparente de Productos Planos de AHMSA.....	44%	37%	35%	36%	34%
Productos No Planos:					
Domestico	5,914	5,761	5,965	6,475	6,635
Importaciones(4).....	506	505	531	561	821
Exportaciones	(651)	(777)	(723)	(797)	(891)
Consumo Nacional Aparente.....	5,769	5,489	5,773	6,239	6,565
Ventas Domesticas de Productos No Planos de AHMSA(2).....	173	110	108	91	88
Porcentaje de Consumo Nacional Aparente de Productos No Planos de AHMSA.....	3%	2%	2%	1%	1%
Otros Productos de Acero(5):					
Domestico	633	704	648	618	679
Importaciones	620	741	1,067	1,000	1,124
Exportaciones	(1,165)	(1,199)	(1,197)	(1,090)	(1,166)
Consumo Nacional Aparente.....	88	245	518	529	638
Ventas Domesticas de Otros Productos de AHMSA	3	62	55	39	36
Porcentaje de Consumo Nacional Aparente de Otros Productos de AHMSA.....	3%	25%	11%	7%	6%
Total:					
Consumo Nacional Aparente Total	11,210	10,986	11,835	12,911	13,812

NS—No Significativo.

Fuente: AHMSA usando datos de CANACERO para la información de México (La información del 2004 es preliminar); y AHMSA para la información de la Compañía en cada periodo.

(1)Consumo Nacional Aparente para los productos de Acero se define como la suma de la producción nacional de productos terminados de acero e importaciones de productos terminados menos las exportaciones de productos terminados.

Producto Terminado se refiere a productos de acero, como Lámina Rolada en Caliente y Fría que son generalmente considerados productos terminados por los productores de acero. Se excluyen de este concepto productos que han sido procesados posteriormente como componentes para automóviles. Usando esta metodología la participación de mercado de Ahmsa puede exceder el 100% en periodos donde una porción significativa de la producción mexicana es exportada y las ventas de AHMSA se hicieron con inventarios.

(2)Excluye importaciones que son procesadas y después exportadas.

(3)Incluye venta de tubos comisionados a productores de tubo y procesadores de placa.

(4)Excluye venta de billete, productos semiterminados y tubos.

(5)Incluye tubos, acero inoxidable, acero aleado y chatarra. Para evitar un doble conteo, CANACERO clasifica los productos de procesos avanzados que son exportados como otros productos.

Competencia Doméstica

AHMSA es uno de dos productores integrados en México de productos planos terminados, único productor mexicano de placa y hojalata en México y es el productor mexicano más grande de Lámina Rolada en Caliente en México. En 2000, 2001, 2002, 2003 y 2004, el consumo nacional aparente de productos planos representó un 48%, 48%, 47%, 48% y 48%, respectivamente, del mercado mexicano para productos de acero. El consumo nacional aparente de productos planos fue 5.4 millones de toneladas en el 2000, un incremento del 7% con respecto a 1999. La participación de mercado de AHMSA para productos planos en el 2000 se mantuvo en 44%. El consumo nacional aparente de productos planos fue de 5.3 millones de toneladas en el 2001, un decremento del 2% con respecto al 2000 y la participación de mercado de AHMSA para productos planos en el 2001 disminuyó a 37%. El consumo nacional aparente de productos planos fue de 5.5 millones de toneladas en el 2002, un incremento del 6% con respecto al 2001 y la participación de mercado de AHMSA para productos planos en el 2002 disminuyó a 35%. El consumo nacional aparente de productos planos fue de 6.14 millones de toneladas en el 2003, un incremento del 11% con respecto al 2002 y la participación de mercado de AHMSA para productos planos en el 2003 aumento a 36%. El consumo nacional aparente de productos planos fue de 6.61 millones de toneladas en el 2004, un incremento del 8% con respecto al 2003 y la participación de mercado de AHMSA para productos planos en el 2004 fue de 34%.

Hasta 1993, el único competidor doméstico de AHMSA en productos planos era HYLSA, una subsidiaria de Grupo Alfa, S.A. de C.V., la cuál AHMSA estima que mantiene aproximadamente un 23% del mercado de productos planos en el 2004. A principios de 1994, APM, una unidad procesadora localizada en la ciudad de Monterrey y subsidiaria de Grupo IMSA, también se convirtió en un competidor doméstico en el mercado de productos planos, manteniendo 21% del mercado doméstico de productos planos en el 2004 según las estimaciones de AHMSA. En el 2004, las importaciones a México representaron aproximadamente el 20% del mercado doméstico de productos planos. La competencia con HYLSA está principalmente concentrada en Lámina Rolada en Caliente y Lámina Rolada en Frío.

Productos No Planos son producidos domésticamente por HYLSA, Siderúrgica Lázaro Cárdenas Las Truchas, S.A. de C.V. y por otros mini-molinos diversos, junto con AHMSA, que tiene una pequeña participación del total del mercado de productos no planos.

Competencia Extranjera

Los productores de acero mexicanos, incluyendo AHMSA, tradicionalmente han tratado de competir con las importaciones a través del precio, y los precios de los productores domésticos son aproximadamente iguales a los precios de las importaciones, incluyendo fletes e impuestos. La competencia también ha comenzado a enfocarse en calidad y servicio. La administración cree que AHMSA ofrece mejores precios competitivos que los proveedores extranjeros y un mejor servicio que la mayoría de productores extranjeros, permitiendo a los clientes colocar órdenes de compra pequeñas, permitiéndoles una mayor flexibilidad en los cambios que el cliente quiera hacerle al pedido, entrega semanal, acuerdo más rápido de reclamaciones y la seguridad de suministro.

En 2000, 2001, 2002, 2003 y 2004, la participación de importaciones en mercado doméstico de productos planos representó 15%, 17%, 22%, 21% y 20%, respectivamente. En el 2000 la participación en el mercado de importaciones de productos planos se incrementó a 15% y en el 2001 y 2002 se volvió a incrementar a 17% y 22% respectivamente, como resultado de la sobre oferta mundial de acero y la fortaleza del peso frente al dólar. En el 2003 la participación de las importaciones se redujo a 21% como resultado de un incremento de las importaciones en China.

En el 2004 la escasez de productos a nivel internacional se reflejó en una reducción en la participación de las importaciones a México y se ubicó en 20%.

Tratado de Libre Comercio con América del Norte

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que incluye a Canadá, Estados Unidos de América y México, se puso en marcha el 1 de enero de 1994. A partir de esta fecha, y en un período de 10 años que concluyó en diciembre del 2002, se eliminaron los aranceles en forma progresiva, desde el 10% que tenían las principales líneas de productos de AHMSA antes de la entrada en vigor del TLCAN, hasta el cero por ciento que tienen desde el 1° de enero del 2003.

El TLCAN incrementó la competencia de los productores norteamericanos (Estados Unidos de América y Canadá), con la presión correspondiente en los márgenes de operación, obligando a invertir desde antes de su entrada en vigor, para mantener la competitividad y penetración a ese mercado, que es natural para México, siendo el principal destino de los productos de AHMSA.

Tratado de Libre Comercio con Europa

El Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLC-UE) se hizo efectivo el 1 de julio, 2000. El TLC-UE tiene prevista la eliminación progresiva de los impuestos para los miembros de la Unión Europea, sobre un período de 6.5 años, para productos terminados de acero, incluyendo aquellos que compiten con los productos de AHMSA. En julio de 2000, las importaciones europeas de productos de acero pagaron un impuesto inicial de 8%, que se ha ido reduciendo progresivamente y que llegará a cero en el año 2007.

A medida que México reduce su arancel, es posible que con el TLC-UE se incremente la competencia en el mercado mexicano de acero, sin embargo, al reducir la UE su arancel al 1.9% desde el principio del Acuerdo en el año 2000, para luego llevarlos a cero por ciento a partir del año 2004, en cumplimiento del compromiso asumido por el grupo de los 7 (G-7), este acuerdo abrió la oportunidad para que AHMSA aumente sus exportaciones a los países europeos.

Otros Tratados de Libre Comercio

En los últimos años, México ha firmado otros Acuerdos de Libre Comercio, incluyendo un acuerdo con Israel (Julio, 2000) y con los siguientes países de Latinoamérica: Chile (1992); Venezuela y Colombia (1995); Costa Rica (1995); Bolivia (1995); Nicaragua (1998); Honduras, el Salvador y Guatemala (2001). Al final del 2000, México y los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (Islandia, Liechtenstein y Noruega) firmaron un acuerdo de libre comercio. AHMSA no espera un incremento significativo de la competencia en el mercado de acero mexicano por parte de estos países porque la mayoría no son países productores de acero importantes, excepto Venezuela y Chile.

Nuevos Tratados de Libre Comercio

TLC con Uruguay

En julio de 2002 se estableció un proceso de negociación para concertar un Tratado de Libre Comercio entre México y Uruguay, a partir de las preferencias y demás condiciones pactadas en el anterior Acuerdo de Complementación Económica (ACE 5). El 15 de noviembre de 2003 los Presidentes de ambos países suscribieron el Tratado, el cual el cual entró en vigor a partir del 15 de julio del 2004. En relación con los productos de acero, ambos gobiernos negociaron una desgravación inmediata a partir de la entrada en vigor del Acuerdo. AHMSA no espera un incremento sustancial de la competencia en el mercado de acero mexicano por parte de Uruguay, ya que este país no es un productor significativo de acero.

Acuerdo de Asociación Económica México-Japón

Desde junio del 2001, los gobiernos de Japón y México iniciaron pláticas tendientes a la firma de un Acuerdo de Asociación Económica (*el Acuerdo*), llegando a mediados de marzo del 2004, durante la décima cuarta ronda de negociaciones, a un Acuerdo. Después de la aprobación por parte de los órganos legislativos de ambos países, el Acuerdo entró en vigor a partir del 1° de abril del 2005.

A partir del 1° de enero del 2004, Japón y los demás países pertenecientes al G-7, acordaron reducir sus aranceles al acero a una tasa de cero por ciento, por lo que las exportaciones de los productos de acero de México a Japón gozan de este beneficio a partir de esta fecha, aún sin la firma del *Acuerdo*. Sin embargo, México es sensible a las exportaciones de acero de Japón, por lo que en el *Acuerdo* se negoció el siguiente esquema de desgravación para el sector acero:

- a) Se negoció que los aceros especializados que no se producen en México, y que se utilizan en la fabricación de productos automotrices, de autopartes, de electrónica, de electrodomésticos, y de maquinaria y equipos pesados, se liberen de manera inmediata a la entrada en vigor del *Acuerdo*.
- b) El acero comercial japonés que importe México mantendrá sin cambios los aranceles pactados (13% y 18%) durante los primeros cinco años de vigencia del *Acuerdo*. La desgravación pactada para los productos siderúrgicos originarios de Japón se iniciará el 1° de enero del 2010, para llegar a un arancel del cero por ciento a partir del 2015.
- c) Los productos importados por los importadores autorizados en los Programas Sectoriales (“PROSEC”), pagaran los aranceles fijados para cada fracción arancelaria en cada programa, por lo que la industria Electrónica y Automotriz quedan exentas de aranceles a partir de la entrada en vigor del Acuerdo. Adicionalmente se fijó un volumen-cupo por diez mil toneladas de placa en hoja exentas de aranceles para la industria de bienes de capital.

Dumping y Otros Aranceles

Importaciones Mexicanas

Entre 1992 y 1998, AHMSA y otros fabricantes mexicanos de acero iniciaron acciones antidumping en contra de productores de acero de Estados Unidos de América, las que derivaron en una continua disminución en el volumen de importaciones de productos planos de acero provenientes de ese país a México, reduciéndose su participación en el mercado de 19% en 1992, a 4% entre 1997 y 1999. Sin embargo, en los años de 2002, 2003 y 2004 las importaciones de aceros planos de Estados Unidos de América en México representaron el 10%, 11% y el 10%, respectivamente del mercado mexicano, como consecuencia del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.

Debido a las reclamaciones antidumping interpuestas en febrero de 1992 por productores mexicanos de acero, incluida AHMSA, en contra de productores de Estados Unidos de América, se impusieron significativas cuotas antidumping en abril de 1993, en porcentajes de 4.2% a 39.9% para la Placa Rolada en Caliente en Rollo con espesor igual o mayor que 4.75 mm; de 19.6% a 28.7% para la Lámina Rolada en Caliente en Rollo en espesor menor a 4.75 mm., y de 2.7 % a 12.9 % para la Lámina Rolada en Frío en Rollo de los Estados Unidos de América. Estos impuestos fueron apelados por los productores de Estados Unidos de América ante tribunales mexicanos.

El 13 de julio de 1995, un tribunal federal de circuito mexicano emitió una decisión final inapelable confirmando la imposición de estos derechos con relación a la Lámina Rolada en Frío. El 24 de junio de 1996, un tribunal suspendió los impuestos con relación a la Lámina Rolada en Caliente con espesor menor de a 4.75 mm; sin embargo, esta decisión se apeló por las autoridades de comercio de México, y en octubre de 1998, el gobierno mexicano impuso impuestos provisionales de acuerdo a una decisión expedida por un Tribunal de Circuito.01 de 16.75% a los exportadores de Estados Unidos de América: Bethlehem Steel Corporation, USX Corporation y Geneva Steel, L.L.C. y de 28.67% para National Steel Corporation. Los impuestos para el resto de los productores de Estados Unidos de América permanecieron sin cambio.

En diciembre de 1998, al cumplirse el quinto aniversario de la imposición de los impuestos antidumping a los exportadores americanos, el gobierno mexicano publicó una resolución para evaluar la aplicación de los impuestos para placa rolada en caliente en rollo y lámina rolada en frío. En enero de 1999, el examen fue extendido para la lámina rolada en caliente. A consecuencia de la evaluación del gobierno, en octubre de 1999, el gobierno mexicano emitió una resolución eliminando los impuestos antidumping a las exportaciones americanas de lámina rolada en frío. El 9 de marzo del 2000, publicó una decisión similar para las exportaciones estadounidenses de placa rolada en caliente en rollo y el 17 de abril del 2000 emitió una resolución eliminando los impuestos antidumping de lámina rolada en caliente.

En agosto de 1994, el gobierno mexicano impuso impuestos compensatorios a productores de Estados Unidos de América de placa en hoja en un rango de 3.9% a 78.5%. En septiembre de 1994, dos de los exportadores estadounidenses sujetos a cuotas compensatorias demandaron, a través de una apelación ante un Panel de Solución de Controversias (*El Panel*) establecido bajo el TLCAN, una revisión de estas determinaciones emitidas por las autoridades mexicanas. El 30 de agosto de 1995, el Panel dió instrucciones al gobierno mexicano para quitar tales impuestos antidumping con relación a USX Corporation y Bethlehem Steel Corporation, y el 29 de septiembre de 1995, el gobierno mexicano expidió una resolución final acatando la decisión del Panel, beneficio que hizo extensivo para la Compañía Geneva Steel, L.L.C., mediante decisión emitida el 8 de abril de 1999.

En agosto de 1999 se cumplió el quinto aniversario de la imposición de las cuotas antidumping a los exportadores estadounidenses de Placa. AHMSA demandó que las autoridades mexicanas de comercio dirigieran una revisión de este caso antidumping; sin embargo, el 17 de septiembre de 1999, AHMSA retiró su petición. Como consecuencia, el 21 de octubre de 1999, el gobierno mexicano emitió una resolución eliminando las cuotas antidumping para este producto. Actualmente ninguno de los productos planos originarios de Estados Unidos de América tiene cuotas antidumping en México.

En agosto de 1993, AHMSA y otros productores mexicanos alegaron prácticas de competencia desleal (consistiendo principalmente en cargos de dumping) en contra de 10 países, incluyendo alegatos de que las compañías estadounidenses recibieron subsidios. En octubre de 1993, varias de las reclamaciones fueron rechazadas, pero en decisiones finales emitidas en diciembre de 1995, el gobierno mexicano corroboró la existencia de dumping y subsidios en las exportaciones de ciertos países. Consecuentemente, el gobierno mexicano impuso tarifas compensatorias desde 10.3% a 185.8% a las importaciones de placa en hoja, placa en rollo, lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío provenientes de Alemania, Brasil, Canadá, Holanda y Venezuela. En enero de 1996, productores canadienses demandaron una revisión de tales determinaciones arancelarias expedidas por el gobierno mexicano para placa en rollo y lamina rolada en caliente, a través de una apelación ante un Panel de Solución de Controversias. En agosto de 1997, el gobierno mexicano, aceptó la decisión del Panel, quitando los impuestos

antidumping a las importaciones de lamina rolada en caliente de Canadá. Un año más tarde, en agosto de 1998, el Panel emitió una decisión final respecto a las importaciones de placa en rollo, instruyendo a las autoridades de comercio de México para revisar su decisión. Como consecuencia, el 2 de noviembre de 1998, las autoridades de comercio de México emitieron una decisión final imponiendo cuotas de 133.79% a Titán (exportador estadounidense) y de 25.45% para el resto de los productores canadienses.

En diciembre del 2000, quinto aniversario de la imposición de las cuotas antidumping, ninguno de los productores mexicanos presentó una petición para evaluar la continuación de las cuotas antidumping. Como consecuencia, las autoridades mexicanas emitieron en enero del 2001 una decisión eliminando las cuotas prevaletentes.

El 22 de noviembre de 1994, a solicitud de AHMSA y otro productor importante de placa rolada en caliente en rollo, el gobierno mexicano acordó investigar las reclamaciones dumping sobre fabricantes de la antigua Unión Soviética. Como resultado de estas investigaciones, el 12 de junio de 1995 el gobierno mexicano impuso una cuota antidumping preliminar de 29.3% a las importaciones de placa rolada en caliente en rollo para los fabricantes de la Federación Rusa. El 7 de junio de 1996 mediante resolución final, el gobierno mexicano confirmó estas tarifas. En junio del 2001 se cumplió el quinto aniversario de la imposición de los impuestos antidumping. AHMSA y los demás de productores mexicanos demandaron ante las autoridades de comercio la continuación de estas cuotas. El 25 de octubre del 2001, el gobierno mexicano publicó una resolución para evaluar la continuidad de las cuotas existentes, confirmando su vigencia por un periodo adicional de cinco años mediante resolución final emitida el 11 de junio del 2003.

El 4 de abril de 1997, AHMSA solicitó al gobierno mexicano la imposición de derechos antidumping en contra de productores rusos y ucranianos de placa en hoja. El 13 de noviembre de 1998, el gobierno emitió una decisión final imponiendo cuotas compensatorias de 49.38% a 54.74% a las importaciones de placa en hoja de Rusia y de 61.52% a 67.99% a las importaciones de Ucrania. Estos impuestos fueron apelados por los productores rusos ante las autoridades mexicanas de comercio en febrero de 1999. Esta apelación fue denegada. Como consecuencia en septiembre de 1999 los productores rusos apelaron esta decisión ante tribunales mexicanos, los cuales invalidaron la decisión en noviembre del 2000. De esta manera, el 26 de septiembre del 2001, las autoridades de comercio mexicanas retiraron los impuestos para los productores rusos y ucranianos.

Las crecientes importaciones provenientes de la Comunidad de Estados Independientes y países europeos orientales obligaron a que en diciembre de 1997 AHMSA y otros productores importantes de lámina rolada en frío en rollo de México demandaran ante el gobierno mexicano la imposición de derechos antidumping sobre importaciones de productos laminados en frío de Rusia, Kazajstán y Bulgaria. El 13 de noviembre de 1998, el gobierno mexicano emitió una decisión preliminar imponiendo cuotas provisionales. El 29 de junio de 1999 mediante resolución final determinó impuestos compensatorios de 83% y 88% a las importaciones de Rusia, de 33% y 34% a las importaciones de Kazajstán y de 44% y 45% a las importaciones de Bulgaria. El 24 de mayo del 2004, en vísperas del cumplimiento del quinto aniversario de la imposición de las cuotas compensatorias, AHMSA y otro productor importante de lámina rolada en frío, solicitaron al gobierno mexicano evaluar la continuidad de la aplicación de las cuotas antidumping vigentes, lo que fue aceptado el 25 de junio del 2004 mediante la resolución de inicio del examen, esperándose sus resultados finales en el transcurso del 2005. Mientras tanto, continúan vigentes las cuotas compensatorias.

Adicionalmente en octubre 7 de 1998, AHMSA y otros importantes fabricantes de lámina rolada en caliente en rollo de México solicitaron al gobierno mexicano la imposición de derechos antidumping a las importaciones de este producto originarias de Rusia y de Ucrania. El 23 de agosto de 1999, el gobierno mexicano emitió una determinación imponiendo cuotas preliminares, dictaminando las definitivas el 28 de marzo del 2000, que fueron del 30.3% para

las importaciones de Rusia y de 46.7% para las de Ucrania. El 17 de febrero del 2005, en vísperas del cumplimiento del quinto aniversario de la imposición de las cuotas compensatorias, AHMSA y otro productor importante de lámina rolada en caliente, solicitaron al gobierno mexicano evaluar la continuidad de la aplicación de las cuotas antidumping vigentes, lo que fue aceptado el 25 de marzo del 2005 mediante la resolución de inicio del examen, esperándose sus resultados finales, a más tardar, en el transcurso del primer trimestre del 2006. Mientras tanto, continúan vigentes las cuotas compensatorias.

Durante enero-octubre del 2002 se observó un incremento de las importaciones de placa de acero en hoja procedente de Rumania, la Federación Rusa y Ucrania, por lo que el 30 de abril del 2003 AHMSA solicitó a las autoridades de comercio mexicanas, la imposición de cuotas antidumping. Las autoridades encontraron que existían elementos suficientes de dumping y daño, por lo que se publicó la resolución de inicio de investigación el 12 de agosto de 2003. Posteriormente, el 12 de mayo del 2004, el gobierno mexicano publicó resolución preliminar imponiendo cuotas antidumping de 120.4% para las exportaciones de placa de acero en hoja de Rumania; de 36.8% para las de Rusia y de 60.9% para las de Ucrania. Se espera que en el transcurso del primer semestre del 2005 emita resolución definitiva confirmando estas cuotas.

En 1986, México eliminó la necesidad de permisos de importación para productos de acero (por consiguiente removió cualquier restricción cuantitativa a las importaciones), al tiempo que aumentó la tarifa general en productos de acero a 45%. Posteriormente esta tarifa se redujo a 10% en 1988. En 1999, como una medida fiscal temporal, la tarifa general fue aumentada a 13%, pero como consecuencia de un incremento en las importaciones de productos de acero de Asia y Europa, el 5 de septiembre del 2001, el gobierno mexicano, en apoyo a la industria siderúrgica nacional, incrementó temporalmente las tarifas de importación de 13% y 18%, a 25% para 39 productos de acero del mercado doméstico, que incluyen productos elaborados por AHMSA. El 15 de marzo del 2002, el gobierno mexicano dió un nuevo incremento a los impuestos de importación, situándolos en 35% para estos productos, con el propósito de proteger a los productores mexicanos de las importaciones desleales resultantes del exceso de capacidad mundial y la salvaguarda 201 establecida por el gobierno de los Estados Unidos de América, la cual restringió el acceso de ciertos productos de acero al mercado norteamericano. A partir de este arancel, se programó su reducción a su nivel original en tres etapas, iniciándose la primera el 24 de septiembre del 2002, cuando el gobierno mexicano redujo los aranceles a un nivel del 25%, cuya vigencia duró hasta el 30 de agosto del 2003; para reducirse luego al 18% a partir del 1° de septiembre del 2003 y hasta el 31 de marzo del 2004, llegando finalmente a un nivel del 13% a partir del 1° de abril de este año. Estas medidas no aplicaron para aquellos países con los que México tiene firmados Tratados de Libre Comercio. Posteriormente, mediante decreto publicado el 20 de julio del 2004, el gobierno mexicano decidió reducir los impuestos generales de importación a los productos de acero a un nivel de 9%, que incluyen a los productos que fabrica AHMSA, como una medida para enfrentar la escasez de productos siderúrgicos y el incremento de sus precios internacionales.

Como resultado de la desgravación programada en los acuerdos comerciales firmados por México, a partir del 2003 las importaciones de acero de los Estados Unidos de América y Canadá, integrantes del TLCAN, no pagan impuestos de importación. Las importaciones originarias de la Unión Europea y de la Asociación Europea de Libre Comercio, pagaron un arancel del 4% durante 2004, mismo que se reducirá a 3% para 2005. Las importaciones de Argentina y Brasil están sujetas a un impuesto del 7.2% a partir de julio del 2004, considerando las preferencias arancelarias negociadas en la Asociación Latinoamericana de Integración ("ALADI") y la reciente reducción del impuesto general de importación en julio de este mismo año. Por su parte, las importaciones de Colombia y Venezuela quedaron exentas de arancel a partir de julio de 2004 al concluirse la desgravación arancelaria acordada con estos países. Así mismo, las importaciones procedentes de Uruguay no pagarán impuestos de importación en virtud del TLC recientemente firmado con este país. Las importaciones de otros países están sujetas a un impuesto general del 9% a partir del 21 de julio del 2004, si el importador no es

beneficiario de algún programa de fomento PROSEC. En caso de serlo, pagarán los aranceles vigentes para cada fracción arancelaria, en un PROSEC particular. Las importaciones de hojalata, independientemente de su origen, están actualmente exentas de impuesto. Cada uno de estos impuestos es adicional a cualquier cuota compensatoria ocasionada por las disputas antes descritas.

Exportaciones Mexicanas y Subsidios

El 30 de junio de 1992, AHMSA, junto con un gran número de otros exportadores de acero a los Estados Unidos de América, fueron considerados en solicitudes de impuestos compensatorios antidumping y antisubsidio presentadas ante el Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América. (“DOC” por sus siglas en inglés) y la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos de América. (“ITC” por sus siglas en inglés) por ciertos productores de acero estadounidenses. En agosto de 1993, el DOC emitió resoluciones finales de impuestos compensatorios antidumping y antisubsidio en todas las importaciones de placa en hoja de México, instruyendo al servicio de aduana estadounidense a cobrar depósitos en efectivo de 20.25% *ad valorem* por cuotas compensatorias antisubsidio y un 49.25% *ad valorem* adicional por cuotas antidumping sobre importaciones de ese producto. Después de la imposición de estas cuotas, AHMSA disminuyó sus exportaciones de placa a los Estados Unidos de América. La imposición de estas cuotas no ha tenido un impacto material en los resultados de operación de AHMSA. Las exportaciones de placa de AHMSA antes de estos impuestos compensatorios no eran significativas, ya que representaron el 3% de los ingresos por ventas en 1992.

En su determinación de impuesto compensatorio antisubsidio, el DOC consideró que AHMSA había recibido subsidios desde 1979 hasta 1991, durante el período en que AHMSA fue propiedad del Gobierno. Bajo la práctica normal del DOC, el valor de la mayor parte de estos subsidios será amortizado sobre un período de 15 años después de la fecha en que se recibió el subsidio, y consecuentemente, las exportaciones de placa en hoja de AHMSA a los Estados Unidos de América pudieran estar sujetas a impuestos compensatorios hasta el año 2006, aun y cuando ningún subsidio sea recibido en el futuro. La determinación del DOC fue mantenida en su apelación inicial ante la Corte Internacional de Comercio de los Estados Unidos de. (“CIT” por sus siglas en inglés), Tribunal de apelación para el Circuito Federal. Desde la imposición de los impuestos compensatorios antidumping y antisubsidio, AHMSA ha solicitado revisiones anuales. En seguimiento a lo anterior y como resultado de la revisión solicitada en agosto de 1999 en la que el DOC examinó los registros y la información de AHMSA hasta 1998, el DOC emitió el 13 de marzo del 2001, una resolución definitiva imponiendo un impuesto final antisubsidio de 11.68% para 1998. El 25 de septiembre del 2002 inició una nueva revisión administrativa para el periodo enero-diciembre del 2001, con la cual el 8 de septiembre del 2003, el DOC publicó resolución preliminar, determinando una cuota de 13.37%, misma que fue confirmada mediante resolución final del 13 de enero del 2004. En los últimos dos años, AHMSA no ha efectuado exportaciones de placa en hoja hacia los Estados Unidos de América, por lo que no ha solicitado revisiones por subsidios ante las autoridades de comercio de los Estados Unidos de América, manteniéndose sin cambio la cuota antidumping de 13.37% de la última revisión.

Aunque la orden de impuesto compensatorio antisubsidio del DOC aplica sólo para importaciones de placa en hoja, esta metodología pudiera extenderse a otros productos de AHMSA, pero debe destacarse que en su caso, las cuotas serían mínimas, en vista que los subsidios alegados están por concluir su periodo de amortización de 15 años, en el año 2006.

Dumping

Como ya se mencionó, los productores de acero de Estados Unidos de América presentaron solicitudes de investigación antidumping contra los exportadores de placa en hoja de múltiples países, incluido México, al que le fijaron una cuota antidumping de 49.25%. Al igual que en el

caso de las investigaciones antisubsidios, cada año AHMSA está en posibilidad de solicitar una revisión del caso. En la revisión de 1997, la resolución definitiva del DOC fue mantener las cuotas sin cambio. En agosto de 1998, AHMSA solicitó la revisión de sus exportaciones del 1° de agosto de 1997 al 31 de julio de 1998, tras cuya revisión, la autoridad norteamericana emitió resolución definitiva el 18 de febrero del 2000, reduciendo la cuota antidumping de 49.25% a 2.64%. A solicitud de los peticionarios, el DOC revisó sus resultados y el 2 de noviembre del 2000 publicó un aviso de resultados finales incrementando la tasa antidumping a 21.75%. El 24 de enero del 2001 esta tasa fue modificada otra vez a 20.34%. AHMSA apeló esta última decisión ante la Corte de Comercio Internacional de los Estados Unidos de América y el 20 de febrero del 2003 el DOC modificó su decisión por instrucciones de dicha Corte, reduciendo el margen de impuesto a 0.07% por el periodo de agosto de 1997 a julio de 1998, después de rehacer sus cálculos.

El 27 de octubre del 2000, el DOC emitió una "Rescisión de revisión administrativa Antidumping" que suspendió la revisión antidumping demandada en agosto del 2000 por AHMSA y la industria siderúrgica americana para el período de agosto 1 de 1999 al 31 de julio del 2000, finalizando así el procedimiento. Para el periodo que va del 1° de agosto del 2000 al 31 de julio del 2001, AHMSA solicitó nuevamente una revisión por parte del DOC. El 13 de septiembre del 2002, el DOC emitió una resolución preliminar de esta revisión, determinando un margen de dumping promedio del cero por ciento, mismo que fue confirmado mediante resolución definitiva del DOC publicada el 19 de marzo del 2003. El 30 de agosto del 2002, los productores de acero norteamericanos solicitaron una revisión para el periodo del 1° de agosto del 2001 al 31 de julio del 2002, sin embargo, al no efectuarse exportaciones de AHMSA en este lapso, dicha revisión fue suspendida mediante aviso publicado el 18 de abril del 2003 en el Federal Register de los EUA. En los últimos dos años, AHMSA no ha efectuado exportaciones de placa en hoja hacia los Estados Unidos de América, por lo que no ha solicitado revisiones por dumping ante las autoridades de comercio de los Estados Unidos de América, manteniéndose sin cambio la cuota antidumping de cero por ciento de la última revisión.

En septiembre de 1999, la ITC inició un proceso de revisión relacionado con el quinto aniversario de la imposición antidumping a los exportadores mexicanos de placa, en la que finalmente la ITC determinó el 1 de diciembre del 2000 que la revocación de esta medida seguiría afectando al mercado estadounidense, y como resultado, las medidas antidumping se mantuvieron.

AHMSA o cualquier otra parte en el procedimiento puede demandar revisiones por el DOC del impuesto compensatorio y las órdenes antidumping cada agosto. Bajo ciertas condiciones, el importador registrado de los productos de AHMSA puede recibir un reembolso parcial o total de las cuotas cobradas (más el interés), si éstas se reducen o derogan para los embarques revisados, pero si las cuotas se incrementan tras las revisiones, la diferencia más el interés serían adeudados por el importador. No puede haber seguridad que el importador registrado de los productos de AHMSA recibirá tal reembolso. AHMSA no está actualmente sujeta a cuotas antidumping, o antisubsidio, en los Estados Unidos de América aparte de los descritos en este punto.

El 14 de enero de 1997 ciertos productores de placa de acero canadienses, solicitaron a las autoridades de gobierno del Canadá el que iniciaran una investigación antidumping contra varios países, incluido México, la que comenzó el 13 de febrero de 1997. En octubre de 1997, el Tribunal de Comercio Internacional Canadiense (CITT por sus siglas en inglés) determinó que mientras los productores canadienses no habían sufrido un daño grave como resultado del dumping, tal dumping constituyó una amenaza para la industria siderúrgica canadiense, por lo que para remediarlo impusieron un precio piso de venta, o una cuota compensatoria de 35.5% sobre el precio de venta, si este era inferior al precio piso. En noviembre de 1997, AHMSA demandó, a través de una apelación ante un Panel de Resolución de Controversias (*El Panel*) establecido bajo el TLCAN, una revisión de las determinaciones emitidas por autoridades

canadienses. En mayo de 1999, las autoridades canadienses decidieron excluir a los otros países de su investigación y enfocarse en las exportaciones de México. En diciembre de 1999, el Panel falló a favor de Canadá, manteniendo la determinación antidumping contra AHMSA.

En 1997, aproximadamente el 1.7% del volumen total de placa vendida por AHMSA se exportó a Canadá (0.3% de volumen total de ventas de productos de acero para ese año). Desde 1998, AHMSA suspendió todas las exportaciones de placa a Canadá.

En febrero del 2002, se cumplió el quinto aniversario de la imposición de las cuotas compensatorias contra la placa en hoja exportada por AHMSA, por lo que esta empresa solicitó al CITT la revisión del caso. Durante noviembre del 2002, se llevaron a cabo audiencias públicas en las que participaron los productores canadienses y los representantes de AHMSA. Finalmente el 10 de enero del 2003, el Tribunal canadiense resolvió eliminar las cuotas establecidas contra México el 27 de octubre de 1997.

Aparte de lo descrito en este punto, AHMSA no está actualmente sujeta a requisitos antidumping o impuestos compensatorios en Canadá, y la administración no está enterada de cualquier impuesto compensatorio o antidumping en contra de los productos de AHMSA en cualquier otra jurisdicción. Sin embargo, los incrementos en el volumen de las exportaciones de AHMSA y la expansión de sus mercados de exportación pueden aumentar el riesgo de este tipo de reclamaciones en contra de AHMSA.

El 22 de junio del 2001, los representantes del comercio de Estados Unidos de América requirieron a la ITC una investigación bajo la Sección 201 de su Acta de Comercio de 1974 para determinar si ciertos productos de acero que se estaban importando en grandes cantidades a Estados Unidos de América estaban causando o pudieran causar un daño a la industria estadounidense. El 22 de octubre del 2001, la ITC encontró que si existía un daño causado por las importaciones de ciertos productos planos, enviando sus recomendaciones al presidente en diciembre de ese mismo año.

Basándose en ello, el 5 de marzo del 2002, el presidente George W. Bush emitió la "Proclamación de productos de acero" como medida de salvaguarda, imponiendo una tarifa general del 30% para los productos planos importados a Estados Unidos de América. Canadá y México fueron excluidos de esta medida por considerar que estos países no tenían una participación substancial en el total importado y no causaron daño o amenaza de daño importante a la industria estadounidense. Después de 21 meses, el 4 de diciembre del 2003, el presidente Bush dió por terminada la salvaguarda siderúrgica.

2.4 ASUNTOS AMBIENTALES

Las operaciones de AHMSA están sujetas a las leyes y regulaciones estatales y federales mexicanas referentes a la protección del medio ambiente, incluyendo las regulaciones referentes a la contaminación de aguas, contaminación del aire, contaminación de suelos, la contaminación por ruido y el manejo de sustancias y residuos peligrosas. La legislación principal son la Ley General del Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente, Ley de aguas nacionales, ley General de residuos, en su conjunto las "Leyes Ambientales". La Procuraduría Federal de Protección al Medio Ambiente ("PROFEPA") monitorea el cumplimiento y la aplicación de las leyes ambientales. Bajo las Leyes Ambientales, se han promulgado reglamentos y normas referentes, entre otras cosas, a la contaminación de aguas, contaminación del aire, contaminación por ruido, impacto ambiental y sustancias y residuos peligrosos. PROFEPA puede ejercer actos administrativos y penales en contra de compañías que violan leyes ambientales, y también tiene la facultad de cerrar instalaciones que no cumplen, a revocar licencias de operación requeridas para operar tales instalaciones e imponer sanciones administrativas, corporales y multas.

En 1991, previo a la privatización de AHMSA, efectuó una auditoria ambiental por parte de UEC Environmental Systems, misma que fue usada como base para la elaboración de un convenio con la entonces SEDUE (secretaria responsable del medio ambiente en México). El monto de inversión que implicaba este acuerdo fue de U.S.\$97.3 millones con un programa de realización de 4 años.

En noviembre de 1994, el resultado de la auditoria ambiental llevada a cabo de 1992 a 1993 por South West Research Institute ("SWRI") se uso como base para negociar con la PROFEPA otro convenio (convenio 1993) en donde se incluyeron actividades no realizadas del primer convenio y otras adicionales cuyo monto aproximado ascendió a U.S.\$90.9 millones que incluyeron inversiones productivas como; Rehabilitación de coquizadora II, planta regeneradora de ácido clorhídrico, entre otras. Este programa se realizó de 1995 a 1998.

En enero 31 de 1997, AHMSA obtuvo de la Societe Generale de Survelance la certificación de su sistema de administración ambiental ISO 14001 para su alto horno No. 5 y su molino de rolado en caliente, y posteriormente para su molino de rolado en frío II, la planta de coque II, servicios auxiliares, BOF I, BOF II y colada continua, MICARE, MIMOSA y todos los departamentos de apoyo. Al 31 de diciembre del 2002 todos los procesos de fabricación de acero de AHMSA con excepción a las minas están certificados por ISO 14001. Mismos que continúan certificados a la fecha.

En noviembre de 1998, al no concluir el total de las inversiones comprometidas derivadas de la difícil situación del entorno económico, se renegociaron con PROFEPA inversiones incluidas en el convenio de 1993 por U.S.\$11.2 millones para ser realizadas durante el periodo de 1999 a 2003. Al 31 de diciembre de 2003, se han invertido aproximadamente U.S.\$5.4 millones de los U.S.\$11.2 millones en proyectos medio ambientales.

En el año de 1999, se solicita a PROFEPA el ingreso de AHMSA al programa de auditorias ambientales, lo cual fue aceptado. El plan propuesto se dividió en 3 fases:

La primera fase, incluyó todas las instalaciones de nueva creación y zonas de bajo impacto no auditadas anteriormente, la auditoria la condujo el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey ("ITESM") escuela de las mas reconocidas en el país, el programa de trabajo inició en el 2001 y concluyó en el 2003 con una inversión de U.S.\$2.2 millones. Al 31 de diciembre de 2004, se llevó un avance del 96% de las actividades convenidas de acuerdo a la auditoría, obteniendo prórroga hasta el 2005 para las actividades restantes

La segunda fase, incluyó todas aquellas instalaciones que concluyeron los compromisos convenidos anteriormente y a los que se les entregó el certificado de Industria Limpia, incluye los departamentos de: alto horno 5, laminación en caliente, laminación en frío 1 y 2, plantas de oxígeno, perfiles pesados, perfiles ligeros, BOF y colada continua, planta de tratamiento y suministro de agua y plantas de fuerza. Esta fase también contempla un programa de inversión por U.S.\$22.7 millones a ejecutarse del 2002 a 2006. Al 31 de diciembre de 2004, se lleva un avance del 90% aproximadamente de las actividades convenidas.

En la tercera fase, se incluyeron todos los departamentos que no habían cumplido el total de las actividades contenidas en el convenio original (planta de sínter, planta peletizadora, BOF I, plantas coquizadoras 1 y 2, equipo pesado y alto horno 4), más los requerimientos derivados de la observancia de nuevas reglamentaciones. Esta tercera fase se programó para ser ejecutada en el periodo 2004 al 2008, con una inversión de U.S.\$36.4 millones. Incluyendo la inversión restante del convenio original.

PROFEPA ha otorgado por dos años su certificación Industria Limpia a las operaciones de AHMSA que han completado el plan de acción ambiental, siendo estas skin pass, planta de oxígeno 5 y planta de tratamiento de aguas negras y la mina de hierro Hércules. Otros departamentos que han concluido se encuentran en trámite de expedición de certificado.

Las unidades mineras de MICARE y MIMOSA, se encuentran también bajo el esquema de convenio voluntario con la PROFEPA, el programa establecido para MIMOSA es del 2004 al 2006, con una inversión de Ps \$7.9 millones con un cumplimiento de su plan de acción del 30% y para MICARE es del 2004 al 2006 con una inversión de Ps.\$4.8 millones de pesos, con un cumplimiento del 45 %.

En febrero de 2003 MICARE llegó a un acuerdo con la PROFEPA para la reapertura de operaciones del Tajo II, después de que la PROFEPA lo clausurara temporalmente por una falta administrativa establecida en los permisos correspondientes. El acuerdo contempla otorgar una fianza de cumplimiento por Ps. 4 millones para garantizar una inversión de Ps. 2 millones.

Si AHMSA o alguna de sus subsidiarias mineras incumple con los acuerdos ambientales en los que entraron las subsidiarias mineras de AHMSA, el gobierno mexicano tiene el derecho de ejercer actos administrativos, los cuales podrían resultar en la imposición de multas y/o el cierre de las instalaciones en incumplimiento.

Como en otros países industrializados, las leyes y reglas ambientales en Mexico se han vuelto progresivamente rigurosas durante la última década. Esta tendencia es probable que continúe y puede ser influenciada por el acuerdo ambiental pactado por Mexico, Estados Unidos de América y Canadá dentro del TLC. Consecuentemente, no puede haber seguridad de que AHMSA y sus operaciones no estarán sujetas a las leyes ambientales mexicanas más estrictas en el futuro.

No hay procedimientos administrativos pendientes en contra de AHMSA que se considere material o que ponga en riesgo la operación de la Compañía con relación a cualquier obligación ambiental, excepto por lo que se menciona en el inciso k) de la sección de compromisos y contingencias de este informe. Sin embargo el incumplimiento de los convenios pone en riesgo de sanciones administrativas u operativas a la Compañía. La ley ambiental mexicana actual impone límites normativos a las compañías y pueden estar sujetas a determinadas responsabilidades por cualquier problema ocasionado por los impactos ambientales causados.

Recursos Humanos

Al 31 de Diciembre del 2004, AHMSA tenía 16,711 trabajadores. A esa fecha, aproximadamente 11,074 de estos empleados eran sindicalizados y aproximadamente 5,637 eran no sindicalizados.

2.5 REQUERIMIENTOS DE MATERIAS PRIMAS

Los requerimientos principales de materias primas de AHMSA para su producción de acero son minerales de hierro y carbón metalúrgico. Desde la privatización, AHMSA ha obtenido una porción sustancial de sus requerimientos de mineral de hierro y carbón metalúrgico de MINOSA y MIMOSA, respectivamente. Además, AHMSA obtiene mineral de hierro de otra subsidiaria, Cerro de Mercado. MINOSA, MIMOSA y CERRO fueron subsidiarias de GAN hasta diciembre de 1995, en aquel tiempo Carbón y Minerales Coahuila, S.A. de C.V., su tenedora, fue comprada por AHMSA a GAN. AHMSA cree que el ser dueño de estas subsidiarias le aseguran una fuente de materias primas y de bajo costo en el futuro. AHMSA cuenta con una planta de oxígeno que le ha permitido ser autosuficiente en sus requerimientos de oxígeno.

En 2004, AHMSA obtuvo internamente aproximadamente 80% de sus requerimientos de carbón metalúrgico, 99% de sus requerimientos de pelet de mineral de hierro, 100% de su oxígeno y 28% de sus requerimientos de electricidad de sus propias instalaciones bajo un permiso de autogeneración del gobierno mexicano. El balance de requerimientos eléctricos de AHMSA es provisto por CFE en precios comerciales de mercado. AHMSA obtiene gas natural de Petróleos Mexicanos ("PEMEX") a precios de mercado predominantes. AHMSA también requiere cantidades pequeñas de caliza, la cuál toda es suministrada por Refractarios Básicos, S.A. de C.V. ("REBASA").

Históricamente, AHMSA producía toda su chatarra. Debido a las mejoras logradas por AHMSA bajo el Plan de inversiones y mejoras de capital, AHMSA se ha hecho más eficiente en su producción de acero. Consecuentemente, la producción de chatarra de AHMSA ha disminuido, y desde febrero de 1996, AHMSA ha comprado chatarra a terceras partes para cumplir sus requerimientos de chatarra. En el 2004 AHMSA compró a terceras partes el 36% de sus requerimientos de chatarra.

Siendo un productor de acero completamente integrado le permite a AHMSA ser un productor de bajo costo. Si embargo, la situación financiera, los resultados de operación y el flujo de efectivo de la Compañía se han deteriorado después de la suspensión de pagos. La inhabilidad de AHMSA para realizar inversiones de capital necesarias en los últimos años ha reducido la capacidad de extraer sus propias materias primas, requiriendo a AHMSA a la compra de materias primas a terceros a un costo más alto.

Operaciones Mineras

A través de sus subsidiarias MINOSA y CERRO, AHMSA opera cuatro minas de mineral de hierro que abastecieron la mayor parte de sus requerimientos del mineral de hierro en 2004. A través de su subsidiaria MIMOSA, AHMSA opera cinco minas de carbón subterráneas y una mina a cielo abierto que abastecieron la mayor parte de sus requerimientos de carbón metalúrgico en 2004. MICARE subsidiaria de AHMSA opera tres minas de carbón que producen carbón térmico, el cual es vendido a CFE. El negocio de mineral de hierro y minas de carbón está generalmente sujeto a un número de riesgos y peligros, incluyendo peligros ambientales, accidentes industriales, conflictos laborales, el encuentro de condiciones geológicas inusuales o inesperadas, cambios en el ambiente y fenómenos naturales. Tales ocurrencias podrían resultar en un daño para, o la destrucción de, las propiedades de los minerales o las instalaciones de producción, demoras al minar y pérdidas monetarias.

Operaciones de Minas de Hierro

Minas de MINOSA y CERRO. La unidad Hércules de MINOSA actualmente opera un tajo de mineral de hierro y una mina subterránea, las cuáles están localizadas aproximadamente 290 kilómetros al noroeste de Monclova en el estado de Coahuila. Además, la unidad Manzanillo de MINOSA, localizada cerca del Océano Pacífico, produce mineral de hierro en trozo. CERRO

maneja una mina a cielo abierto de mineral de fierro localizada en el estado de Durango. Todo el concentrado de mineral de fierro producido por MINOSA y CERRO es enviado a las instalaciones de acero de AHMSA en Monclova.

Hasta 1991, AHMSA también obtenía mineral de fierro de otra subsidiaria LA PERLA, la cual esta localizada aproximadamente 385 kilómetros al noroeste de Monclova. Para incrementar la vida de la unidad Hércules, AHMSA reanudó operaciones mineras en la unidad LA PERLA en enero de 1997 la cual pertenece a MINOSA. Las operaciones de LA PERLA incluyen una mina a cielo abierto y unas pilas de provisión (planillas de mineral de baja ley).

Un concentrador para procesar el mineral de fierro está ubicado en la propiedad de cada una de las unidades MINOSA-Hércules, CERRO y LA PERLA.

Producción. La siguiente tabla muestra la producción de mineral de fierro concentrado en MINOSA (Hércules y Manzanillo) y CERRO para los periodos indicados:

Producción de Mineral de Fierro
(millones de toneladas)

	2000	2001	2002	2003	2004
Unidad Hércules	3.85(1)	2.64(2)	2.69 (4)	3.10 (6)	3.03 (10)
Unidad Manzanillo (8).....	0.28	0.00	0.09	0.12	0.09
Cerro de Mercado(9).....	<u>0.54</u>	<u>0.56(3)</u>	<u>0.60 (5)</u>	<u>0.65 (7)</u>	<u>0.58 (11)</u>
Total	<u>4.67</u>	<u>3.20</u>	<u>3.38</u>	<u>3.87</u>	<u>3.70</u>

- (1) De esta cantidad, 3.53 millones de toneladas representan concentrado y 0.32 millones de toneladas representan mineral de fierro en trozo.
- (2) De esta cantidad, 2.47 millones de toneladas representan concentrado y 0.17 millones de toneladas representan mineral de fierro en trozo.
- (3) De esta cantidad, 0.41 millones de toneladas representan concentrado, 0.11 millones de toneladas representan mineral de fierro en trozo y 0.04 millones de toneladas representan finos.
- (4) De esta cantidad, 2.49 millones de toneladas representan concentrado y 0.20 millones de toneladas representan mineral de fierro en trozo.
- (5) De esta cantidad, 0.49 millones de toneladas representan concentrado, 0.09 millones de toneladas representan mineral de fierro en trozo y 0.01 millones de toneladas representan finos.
- (6) De esta cantidad, 2.93 millones de toneladas representan concentrado y 0.17 millones de toneladas representan mineral de fierro en trozo.
- (7) De esta cantidad, 0.62 millones de toneladas representan concentrado, 0.03 millones de toneladas representan mineral de fierro en trozo.
- (8) Mineral de fierro en trozo.
- (9) Concentrado y finos de hematita.
- (10) De esta cantidad, 2.99 millones de toneladas representan concentrado y 0.04 millones de toneladas representan mineral de fierro en trozo.
- (11) Esta cantidad representa concentrado.

El 1 de noviembre de 1999, MINOSA vendió los activos correspondientes a la planta procesadora de cales localizada en Santa Catarina, N.L. a REBASA en U.S. \$19 millones. Con esta venta, REBASA se comprometió a abastecer 100 % de la cal que AHMSA requerirá para sus procesos productivos en los próximos 10 años. Debido a que MINOSA se encuentra bajo la suspensión de pagos, la venta final de los activos está sujeta a la aprobación por el tribunal de suspensión de pagos. Antes del cierre de la venta, REBASA arrenda la planta por un monto que asciende a los U.S.\$91,000 durante un período de seis meses, con la posibilidad de extensión en el contrato por acuerdo de ambas partes.

En las plantas de concentración, el mineral de fierro es quebrado y molido. En el año 2004, el mineral procesado fue principalmente mineral magnético hasta el mes de Septiembre, ya que en este mes se concluyó la construcción del Proyecto de Minado Subterráneo Prometeo, iniciando su producción para el mes de Octubre. Por tal razón, la planta de concentración trabaja con dos

procesos simultáneos e independientes a partir de esta fecha, el magnético y el hematítico por medio de flotación. El mineral magnético pasa a través de un proceso de concentración magnética de baja intensidad (Lims), donde el mineral de hierro es separado de materiales de desecho. El mineral con bajo contenido magnético (hematitas de las presas de Jales y Prometeo Subterráneo) es llevado a un proceso de flotación aniónica, hasta dejarlo en un concentrado de mineral de hierro. Adicionalmente, el mineral de hierro de LA PERLA es quebrado y molido en el concentrador de LA PERLA y enviado por tubería para posteriormente mezclarse previo a su envío en los tanques almacenadores del Ferroaducto Hércules.

El concentrado de mineral de hierro es bombeado de la planta concentradora en MINOSA Unidad Hércules a través de una tubería de 295 kilómetros a las Instalaciones de AHMSA en Monclova. El concentrado del mineral de hierro de CERRO y el trozo de mineral de hierro de MINOSA Unidad Hércules y Manzanillo es transportado por ferrocarril a las instalaciones de AHMSA en Monclova.

El concentrado de MINOSA es alimentado a la peletizadora en las instalaciones de AHMSA, donde se forman pelets que son alimentados en los altos hornos. El concentrado de CERRO es procesado tanto en la planta de pelet como en planta sinter. El mineral de hierro en trozo de la Unidad Hércules, CERRO y de los depósitos de mineral de hierro en la unidad Manzanillo de MINOSA consisten en mineral de hierro en trozo que cuenta con el suficiente contenido de hierro que puede ser limpiado de impurezas y alimentado sin más procesamiento en los altos hornos.

Reservas. El término "reserva" significa aquella parte de un yacimiento mineral que podría ser económicamente y legalmente extraído. AHMSA anualmente actualiza las estimaciones de sus reservas de mineral en cada una de sus propiedades de mineral de hierro. Las reservas pueden no coincidir con las expectativas geológicas, metalúrgicas u otras expectativas, y el volumen y la calidad del mineral de hierro recuperado pueden estar por debajo de los niveles esperados.

Las reservas estimadas de mineral que a continuación se presentan han sido preparadas por los ingenieros de AHMSA utilizando los métodos de evaluación que generalmente se usan en la industria minera internacional, incluyendo métodos de perforación, estándar de mapeo, muestreo, análisis, modelo geológico. Las estimaciones de AHMSA son hechas del tonelaje situado y al grado de reserva geológica involucrando interpretaciones computarizadas o manuales y cálculos, según los métodos que cumplan con los procedimientos estándares de la industria, basados en datos de mapeo geológico y de perforación. Menores precios de mercado, incrementos en costos de producción, reducidas tasas de recuperación y otros factores pueden convertir a las reservas probadas en reservas antieconómicas para explotar y pueden resultar en revisiones de datos de la reserva de vez en cuando. Los datos geológicos de las reservas no son indicativos de resultados futuros de operación.

La siguiente tabla muestra las estimaciones de reservas probadas y probables geológicamente para MINOSA Hércules, LA PERLA y CERRO, al 31 de diciembre del 2004.

Reservas de Mineral de Fierro al 31 de Diciembre del 2004 (1)
(millones de toneladas, excepto porcentajes)

	Mineral Crudo			Concentrado		
	Grado de Fierro Promedio	Toneladas (2)	Minables (3)	Peso	Recuperado	Grado de Fierro Promedio
Unidad Hércules.....	33.1%	298.6	72.3	48.1%	34.7	64.4%
Cerro de Mercado.....	34.9%	35.1	7.3	31.9%	2.3	61.3%
La Perla	42.5%	<u>18.6</u>	<u>16.6</u>	38.8%	<u>6.5</u>	64.7%
Total.....		<u>352.3</u>	<u>96.2</u>		<u>43.5</u>	

(1) Las reservas del mineral de hierro de AHMSA al 30 de abril, 1998 han sido afirmadas y verificadas por Midland Standard, Inc. Asesores independientes, que son expertos en la minería, geología y determinación de reservas. La tabla muestra que esta información se actualizó al 31 de diciembre, 2004 con información de geólogos internos de la Compañía.

(2) Las reservas probadas y probables son reservas para las cuales (a) la cantidad es contabilizada de dimensiones reveladas en trincheras, trabajos o perforaciones; (b) el grado y/o la calidad es contabilizada de los resultados de muestreo detallado; Y (c) los sitios para inspección, muestreo y medida son espaciados muy estrechamente y el carácter geológico es suficientemente definido que el tamaño, la forma, la profundidad y el contenido mineral de reservas son adecuadamente establecidos.

(3) Las reservas minables son aquella parte de las reservas probadas y probables que pueden ser removidas de su ubicación, menos una porción que debe quedarse en el lugar por restricciones de calidad, seguridad, económicas, o ambientales. El cálculo de qué porción de reservas probadas y probables constituyen reservas minables esta en una función del método minable, el equipo utilizado y las características de la formación y el mineral.

Exploración. AHMSA actualmente está involucrada en actividades de exploración y esta llevando a cabo más investigaciones de depósitos existentes en los que cree puede conducir a un descubrimiento y/o la confirmación de reservas adicionales del mineral de fierro.

Operaciones de Minas de Carbón

Minas MIMOSA. MIMOSA en el 2004 operó cinco minas de carbón subterráneas y una mina a cielo abierto. Las minas subterráneas de MIMOSA están localizadas aproximadamente 130 kilómetros por ferrocarril de la siderúrgica. En 2000, 2001, 2002, 2003 y 2004, MIMOSA produjo 1.93 millones, 1.77 millones, 1.65 millones, 1.56 millones y 1.73 millones de toneladas de carbón metalúrgico, respectivamente, y 0.69 millones, 1.49 millones, 1.49 millones, 1.43 millones y 1.05 millones de toneladas de carbón térmico, respectivamente. El carbón Metalúrgico se utiliza para la producción de coque, mientras que el carbón térmico es usado por plantas generadoras de electricidad. La alta cantidad de material volátil en carbón térmico comparado con carbón metalúrgico así como también otras características del carbón térmico lo hace impropio para la producción de coque. En 1999, todo el carbón térmico producido por MIMOSA fue enviado a MICARE para su venta a CFE, y todo el carbón metalúrgico producido por MIMOSA fue usado en instalaciones de producción de acero en Monclova. En el 2000, parte del carbón térmico producido por MIMOSA fue enviado a MICARE para su venta a CFE, y el resto fue enviado a LA PERLA para su venta a CFE directamente, y todo el carbón metalúrgico producido por MIMOSA fue usado en instalaciones de acero de AHMSA en Monclova. En el 2001, 2002, 2003 y 2004, parte del carbón térmico producido por MIMOSA fue enviado a MICARE para su venta a CFE, y el resto fue enviado a Centros de Acopio para su venta a CFE directamente, y todo el carbón metalúrgico producido por MIMOSA fue usado en instalaciones de acero de AHMSA.

MIMOSA opera dos plantas lavadoras de carbón que son usadas para limpiar el carbón de materiales no combustibles generados del proceso de extracción y para reducir el contenido de

ceniza. Una lavadora reduce el contenido de ceniza de carbón de un promedio de 48.0% a un promedio de 13.5%, contenido de ceniza para el cual los hornos de coquización de AHMSA son diseñados para operar. El carbón metalúrgico de MIMOSA es transportado por ferrocarril vía la Línea Coahuila-Durango, S.A. de C.V. (50% del cual es propiedad de AHMSA) a precios de fletes prevalecientes en el mercado a las instalaciones en Monclova.

Durante 1999, AHMSA no compró carbón metalúrgico. Sin embargo durante el 2000, 2001, 2002, 2003 y 2004, AHMSA compró 36 mil toneladas, 119 mil toneladas, 234 mil toneladas, 316 mil toneladas y 381 mil toneladas respectivamente, de carbón metalúrgico a proveedores externos.

Minas de MICARE. MICARE opera una mina a cielo abierto y dos minas subterráneas localizadas en estado de Coahuila. En 2000, 2001, 2002, 2003 y 2004, MICARE produjo 6.6 millones, 5.7 millones, 5.1 millones, 5.0 millones y 4.5 millones de toneladas de carbón térmico, respectivamente. En 2000, 2001, 2002, 2003 y 2004, AHMSA vendió para CFE 6.9 millones, 7.0 millones, 6.4 millones, 5.9 millones y 6.1 millones de toneladas de carbón térmico, respectivamente, incluyendo el carbón térmico producido por MICARE, el carbón térmico recibido de MIMOSA y carbón térmico comprado de productores externos diversos. En cada uno de estos años, todo el carbón producido en MICARE se vendió a CFE.

En el 2000, MICARE vendió a CFE 6.7 millones de toneladas de carbón térmico, considerando el carbón térmico producido por MICARE y carbón térmico recibido de MIMOSA. Además, MIMOSA a través de LA PERLA vendió 0.2 millones de toneladas de carbón térmico a CFE. En el 2001, MICARE vendió a CFE 6.4 millones de toneladas de carbón térmico, considerando el carbón térmico producido por MICARE y carbón térmico recibido de MIMOSA. Además, MIMOSA a través de Centros de Acopio vendió 0.6 millones de toneladas de carbón térmico a CFE. En el 2002, MICARE vendió a CFE 6.1 millones de toneladas de carbón térmico, considerando el carbón térmico producido y carbón térmico recibido de MIMOSA. Además, MIMOSA a través de Centros de Acopio vendió 0.3 millones de toneladas de carbón térmico a CFE. En el 2003, MICARE vendió a CFE 5.6 millones de toneladas de carbón térmico, considerando el carbón térmico producido y carbón térmico recibido de MIMOSA, además MIMOSA a través de Centros de Acopio vendió 0.3 millones de toneladas de carbón térmico a CFE. En el 2004, MICARE vendió a CFE 5.6 millones de toneladas de carbón térmico, considerando el carbón térmico producido por MICARE y carbón térmico recibido de MIMOSA, además MIMOSA a través de Centros de Acopio vendió 0.5 millones de toneladas de carbón térmico a CFE.

Minas a Cielo Abierto. En su mina a cielo abierto, MICARE emplea, el sistema convencional de excavación de pala y cargado por camiones y el sistema más productivo “Cast blast” y draga para remover el material de desecho que cubre el carbón. La explosión “Cast Blast”, que reduce el costo de remover la sobrecarga, consiste en usar explosivos poderosos para lanzar tanto como 20% del deshecho directamente en el área adyacente a la zona de producción por consiguiente reduce el manejo de material con equipo. La draga móvil de MICARE se usa entonces para remover el material estéril y lo deposita en los tiraderos. La extracción de carbón en las minas a cielo abierto de MICARE se realiza por medio de bulldozers, cargadores frontales y camiones de fuera de carretera, los cuáles transportan el carbón de los tajos a la pila de almacenamiento, para después ser transportado a través de un transportador de banda.

En 2000, 2001, 2002, 2003 y 2004, las minas a cielo abierto de MICARE produjeron 3.8 millones, 3.0 millones, 2.7 millones, 2.4 millones y 2.1 millones de toneladas de carbón térmico, respectivamente.

Minas subterráneas. MICARE opera dos minas subterráneas para recobrar el carbón de los mantos localizados a profundidades que hacen imposible el minado a cielo abierto. El manto es accesado por dos túneles paralelos inclinados, los cuales permiten la ventilación, el acceso del

personal, la electricidad, las líneas de comunicación y el agua, así como efectuar la extracción del carbón. La explotación del manto es logrado a través del sistema de frente larga que generalmente utiliza unidades de mineros continuos para llevar acabo los desarrollos de la frente larga. A medida que el carbón es cortado este cae en una banda transportadora que lo lleva fuera de la mina para ser almacenado en pilas de carbón.

En 2000, 2001, 2002, 2003 y 2004, las minas subterráneas de MICARE produjeron 2.8 millones, 2.7 millones, 2.4 millones, 2.6 millones y 2.4 millones de toneladas de carbón térmico, respectivamente.

El carbón térmico de MIMOSA y de MICARE que contiene diferentes calidades de ceniza es mezclado para lograr un contenido de ceniza de 37.0% y una humedad de 7.5%, para La Termoeléctrica José López Portillo (TJLP, Carbón I) y un promedio de ceniza de 39.0% y una humedad de 7.5%, congruente con los requisitos de La Termoeléctrica Carbón II. MICARE también posee una planta de lavado de carbón localizada junto a las plantas generadoras de CFE, la cual se usa en ocasiones para reducir el contenido la ceniza que requiere CFE cuando este no se puede reducir a través de mezcla.

MICARE posee sistemas externos de transportación a través de banda que transportan carbón térmico producido por MICARE y MIMOSA aproximadamente a diez kilómetros de Carbón I y Carbón II, las dos plantas eléctricas de CFE que son los únicos clientes de MICARE.

Producción y Ventas. La siguiente tabla muestra la producción y venta anual de carbón de MIMOSA y MICARE para los periodos indicados.

Producción y Venta de Carbón a Terceros
(millones de toneladas)

	2000	2001	2002	2003	2004
Producción					
MIMOSA					
Carbón Metalúrgico(1)	1.93	1.77	1.65	1.56	1.73
Carbón Térmico(2)	<u>0.69</u>	<u>1.49</u>	<u>1.49</u>	<u>1.43</u>	<u>1.05</u>
	2.61	3.26	3.14	2.99	2.78
MICARE					
Carbón Térmico (2)	6.57	5.73	5.09	4.95	4.47
Ventas de Carbón Térmico					
Producción Total de Carbón Térmico.....	7.25	7.22	6.58	6.38	5.52
(Incremento) Decremento en Inventarios de AHMSA(3)	(0.45)	(0.45)	(0.30)	(0.53)	0.39
Compras de Carbón Térmico(4).....	<u>0.14</u>	<u>0.22</u>	<u>0.07</u>	<u>0.04</u>	<u>0.15</u>
Total Ventas de Carbón Térmico(5)	6.94	6.99	6.35	5.88	6.06

(1) En base seca.

(2) Como se recibe.

(3) Incluye pérdidas por lavado de carbón

(4) Estas compras representan carbón térmico comprado por MIMOSA y MICARE a pequeños productores locales como parte de un esfuerzo de gobierno para promocionar su desarrollo económico, a partir del 2000 CFE compra este carbón directamente como un nuevo acuerdo; el dato que aparece en 2000 es el carbón térmico comprado por MIMOSA para su venta a través de LA PERLA con entrega directa a CFE y el dato que aparece en 2001, 2002, 2003 y 2004 es el carbón térmico comprado por MIMOSA para su venta a través Centros de Acopio con entrega directa a CFE.

(5) Para 1999, incluye ventas solo a través de MICARE, en el 2000 incluye ventas a través de MICARE y LA PERLA, para el 2001, 2002, 2003 y 2004 incluye ventas a través de MICARE y Centros de Acopio. El 100% de la producción de carbón térmico de AHMSA es vendido a CFE.

Ventas de Carbón Térmico. El carbón Térmico de MICARE se vende a dos plantas de CFE, Carbón I y Carbón II, localizadas aproximadamente a 10 kilómetros de MICARE. Durante el 2004, MICARE suministró aproximadamente 80% y 45% de los requerimientos de carbón térmico de Carbón I y Carbón II, respectivamente.

En el mes de enero de 2003, MICARE celebró un contrato con Coahuila Industrial Minera, S.A. de C.V. (“CIMSА”), y ésta a su vez con la CFE, en el cual se establecen los términos y condiciones para el suministro de 68 millones de toneladas de carbón con un plazo mínimo de 5 años y máximo de 10 años, y se establece un precio de venta que será determinado entre otros factores, por la calidad del carbón y una cláusula escalatoria que toma en cuenta inflación y tipo de cambio. CIMSА recibirá una comisión por comercialización de 0.75% (1.25% para 2004). Asimismo se realizaron contratos con asesores externos por el éxito de esta operación por US\$6.7 millones de dólares, y se entregó a CIMSА un depósito en garantía por Ps. \$129 millones, mismos que CIMSА utilizó para garantizar la fianza a CFE. CFE tiene fuentes alternativas de carbón térmico en ambos productores locales (quienes producen pequeñas cantidades de carbón térmico) y productores extranjeros. En el caso de que CFE suspendiera las compras de carbón térmico a AHMSА, no habría una alternativa inmediata para que AHMSА venda carbón térmico en Mexico.

En 1999, aproximadamente 3.8% de todas las ventas de carbón térmico de MICARE a CFE fueron de compras a productores externos. En 2000, el programa de compras por parte de MICARE a los productores pequeños fue eliminado. CFE comprará estas toneladas directamente. Durante el 2001, MICARE compró carbón térmico a productores externos para revenderlo a CFE, las compras de este carbón representaron 3.2% del total del volumen de ventas de carbón. Durante el 2002, MICARE compró carbón térmico a productores externos para revenderlo a través de Centros de Acopio a CFE, las compras de este carbón representaron 1.1% del total del volumen de ventas de carbón. Durante el 2003, MICARE compró carbón térmico a productores externos para revenderlo a través de Centros de Acopio a CFE, las compras de este carbón representaron 0.6% del total del volumen de ventas de carbón. Durante el 2004, MICARE compró carbón térmico a productores externos para revenderlo a través de Centros de Acopio a CFE, las compras de este carbón representaron 2.4% del total del volumen de ventas de carbón.

En el 2000, MICARE vendió 4,468 mil toneladas a CFE para Carbón I (85 % del requerimiento de Carbón I), en el 2001 MICARE vendió 4,268 mil toneladas a CFE para Carbón I (78% del requerimiento de Carbón I), en el 2002 MICARE vendió 3,951 mil toneladas a CFE para Carbón I (80% del requerimiento de Carbón I), en el 2003 MICARE vendió 3,782 mil toneladas a CFE para Carbón I (80% del requerimiento de Carbón I) y en el 2004 MICARE vendió 3,700 mil toneladas a CFE para Carbón I (80% del requerimiento de Carbón I).

Bajo el primer contrato establecido con Carbón I que expiró en octubre del 2002, el precio base se actualizaba por medio de una fórmula que contenía indicadores macroeconómicos, precios internacionales de carbón térmico denominados en dólares y la calidad del carbón.

Desde que Carbón II empezó operaciones en 1993, CFE compró carbón térmico de MICARE en condiciones sustancialmente similares a las condiciones aplicables para las ventas a Carbón I, primer contrato. En el 2000, MICARE vendió 2,474 mil toneladas a CFE para Carbón II (55% del requerimiento de Carbón II), en el 2001 MICARE vendió 2,722 mil toneladas a CFE para Carbón II (59% del requerimiento de Carbón II), en el 2002 MICARE vendió 2,402 mil toneladas a CFE para Carbón II (52% del requerimiento de Carbón II), en el 2003 MICARE vendió 2,103 mil toneladas a CFE para Carbón II (47% del requerimiento de Carbón II) y en el 2004 MICARE a través de CIMSА vendió 1,900 mil toneladas a CFE para Carbón II (45% del requerimiento de Carbón II). En el 2000, AHMSА entró en contratos periódicos del suministro con CFE para suministrar carbón térmico para Carbón II. Las ventas del 2000 incluyen 210 mil toneladas de LA PERLA y las ventas del 2001, 2002, 2003 y 2004 incluyen 572 mil toneladas,

311 mil toneladas, 302 mil toneladas y 456 mil toneladas de Centros de Acopio, respectivamente. En el año 2001 otra subsidiaria de AHMSA obtuvo el contrato de abastecimiento por 2 años para la central Carbón II para los años 2001-2002.

El contrato con Carbón II por el periodo 2001-2002, se basaba en un precio base el cual era actualizado en forma trimestral por factores como inflación de México y tipo de cambio peso/dólar.

15 Durante el 2004, MICARE compró carbón térmico a productores externos para revenderlo a través de Centros de Acopio a CFE, las compras de este carbón representaron 2.4% del total del volumen de ventas de carbón.

Reservas. AHMSA actualiza las estimaciones de sus reservas de carbón en cada una de sus propiedades de MIMOSA y MICARE cada año. Las reservas estimadas que se presentan a continuación fueron preparadas por ingenieros de AHMSA utilizando los métodos de evaluación que generalmente se usan en la industria minera internacional, incluyendo métodos estándar de mapeo, perforación, muestreo, análisis y modelo geológico.

El término "reserva" significa aquella parte de un yacimiento mineral que podría ser económicamente y legalmente extraído. Menores precios de mercado, incrementos en costos de producción, reducidas tasas de recuperación y otros factores pueden convertir a las reservas probadas en reservas antieconómicas para explotar y pueden resultar en revisiones de datos de la reserva de vez en cuando. Las reservas pueden no coincidir con las expectativas geológicas, u otras expectativas, y el volumen y la calidad del carbón recobrado pueden estar por debajo de los niveles esperados. El término "reservas vendibles" significa reservas estimadas considerando todas las pérdidas anticipadas, como la dilución por extracción, carbón dejado como soporte del techo y el proceso de lavado de carbón. Las reservas y las reservas vendibles son estimaciones, el tonelaje y la calidad pueden diferir de los valores reales de carbón que es finalmente extraído. Las reservas minables pueden no coincidir con las expectativas geológicas, u otras expectativas, y el volumen y la calidad del carbón recobrado pueden estar por debajo de los niveles esperados.

La siguiente tabla muestra las estimaciones de reservas probadas y probables, al igual que la cantidad estimada de dichas reservas que se espera sean vendibles, para MICARE y MIMOSA al 31 de diciembre del 2004.

MIMOSA y MICARE
Reservas de Carbón al 31 de diciembre del 2004(1)
(millones de toneladas)

Mina	Probadas(2)	Probables(3)	Extraíbles	Vendibles(4)
MIMOSA				
Carbón Metalúrgico	44.0	0.0	21.4	6.4
Sin asignar(5).....	<u>206.4</u>	<u>31.8</u>	<u>137.8</u>	<u>41.3</u>
Total de Carbón.....	<u>250.4</u>	<u>31.8</u>	<u>159.2</u>	<u>47.8</u>
MICARE				
Carbón Térmico	93.5	4.5	30.9	30.2
Sin asignar(5).....	<u>133.9</u>	<u>7.7</u>	<u>97.9</u>	<u>90.1</u>
	<u>227.4</u>	<u>12.2</u>	<u>128.8</u>	<u>120.3</u>
Total.....	<u>477.8</u>	<u>44.0</u>	<u>288.0</u>	<u>168.1</u>

- (1) Las reservas de carbón de AHMSA el 31 de diciembre, 2004 han sido estimadas por empleados de AHMSA. Los términos "Probado" y "Probable" usados aquí son sinónimos con "Medido" e "Indicado" bajo el sistema geológico de clasificación de U.S. Geological Survey ("USGS"). Salvo se indique lo contrario, todas las reservas están asignadas. Las reservas asignadas son reservas que pueden ser extraídas y procesadas con el equipo existente en la mina.
- (2) Las reservas probadas son reservas para las cuales (a) la cantidad es calculada a partir de espesores medidos en trincheras y núcleos de perforación; (b) La calidad es determinada de los resultados de muestreo detallado en obra minera y/o núcleos de perforación; y (c) los sitios para inspección, muestreo y medida son espaciados para cumplir con los requerimientos de USGS como se define en la circular 891 para las reservas indicadas.
- (3) Las reservas probables son reservas para las cuales la cantidad y la calidad son contabilizadas de forma similar que las reservas probadas pero los sitios de muestreo no cumplen con los requerimientos de USGS como se define en la circular 891 para las reservas indicadas. En el 2002, las reservas de MIMOSA al 31 de diciembre del 2002 fueron afirmadas y verificadas por Ryder Scott.
- (4) Término "reservas vendibles" significa reservas estimadas considerando todas las pérdidas anticipadas, como la dilución por extracción, carbón dejado como soporte del techo y el proceso de lavado de carbón. Para el caso de MIMOSA se asignó una recuperación del 30%. Para MICARE se aplicó una recuperación de 80% para las minas subterráneas para carbón vendible.
- (5) Las reservas sin asignar son reservas que requieren substanciales gastos de extracción y equipo de procesamiento en la mina.
- (6) Adicionalmente al carbón metalúrgico recuperado por las reservas de carbón de MIMOSA, ésta también produce carbón térmico como un subproducto del proceso de producción del carbón térmico.

Desde diciembre de 1995, cuándo las reservas de carbón fueron afirmadas y verificadas por sus asesores mineros independientes, AHMSA ha hecho exploraciones adicionales como un esfuerzo a verificar sus reservas existentes. AHMSA también ha extraído una cantidad significativa de carbón metalúrgico y térmico desde que las reservas fueron verificadas en 1995 y ha cerrado la Minas I, II y IV de MIMOSA y la Minas I y II de MICARE debido a la terminación de reservas y ha iniciado operaciones en la Mina V y VI de MIMOSA, y el tajo III y la mina V de MICARE.

El Sistema Regulator Mexicano de Concesiones Mineras

Bajo las leyes mexicanas, los recursos minerales pertenecen a la nación mexicana y una concesión del gobierno federal mexicano es requerida para explorar o explotar reservas de mineral. De conformidad con la Ley Minera, sólo se conceden concesiones mineras a individuos y a entidades constituídas legalmente bajo leyes mexicanas. Los inversionistas extranjeros pueden mantener hasta un 100% de las acciones representando el capital social de tales entidades. Los derechos mineros de AHMSA se derivan de concesiones originalmente concedidas por la Secretaría de Energía bajo las Leyes Mineras. Como resultado de subsecuentes reformas legales, la Secretaría de Economía ("SE") es actualmente encargada del otorgamiento, administración y supervisión de las concesiones mineras.

Las concesiones mineras son otorgadas ya sea para exploración o para la explotación. Una concesión de exploración permite a su tenedor a explorar cualquier recurso mineral en un período específico de seis años, el cual no es renovable y tiene la prioridad de buscar una concesión de explotación. Una concesión de explotación permite a su tenedor extraer minerales de un período específico renovable hasta por 50 años, con tal que su tenedor pague una tarifa nominal y cumpla con las Leyes Mineras. En 2003 y 2004 el importe devengado por estos derechos ascendió a Ps. 38 millones y Ps. 46 millones respectivamente.

Las concesiones mineras conceden varios derechos específicos para el Concesionario, incluyendo:

- El derecho de disponer libremente de los productos minerales obtenidos como resultado de la explotación de la concesión;
- El derecho de obtener la expropiación de, o la servidumbre con respecto a, la tierra en donde la exploración o la explotación será dirigida; y el uso de agua en la mina para facilitar la extracción.

Además, un concesionario está obligado, entre otras cosas, a explorar o explotar la concesión relevante, a pagar cualquier cargo pertinente, cumplir con todas las normas ambientales de seguridad y aportar información a SE, así como permitir inspecciones por SE. Las concesiones mineras pueden ser terminadas si no se satisfacen las obligaciones del concesionario.

Una compañía que es tenedora de una concesión, así como las concesiones mineras, los permisos, las asignaciones, transferencias y los impedimentos deben de estar registrados en el Registro Público Minero. AHMSA considera que sus concesiones materiales mineras están debidamente registradas dicho organismo.

Política de dividendos

Desde su privatización, la Compañía no ha pagado dividendos. La Compañía tiene la intención de reinvertir, en su caso, sus ganancias en la Compañía y no planea pagar dividendos en un futuro próximo. Además, la Compañía tiene prohibido pagar dividendos durante la Suspensión de Pagos.

La Ley General de Sociedades Mercantiles requiere que el 5% de la utilidad neta de la Compañía de cada año (después de reparto de utilidades a los trabajadores y otras deducciones) sea ubicado como Reserva Legal, hasta que dicho fondo alcance una cantidad de al menos el 20% del Capital Social. En general las compañías mexicanas pueden pagar dividendos de sus utilidades retenidas, después de deducir la Reserva Legal. Bajo las leyes fiscales mexicanas, la Compañía estará obligada a pagar un impuesto a la tasa vigente sobre la base piramidata de cualesquier dividendo si tal dividendo es pagado de ganancias que no han sido sujetas al impuesto de la renta.

Al 31 de diciembre del 2004, la Compañía tenía Ps. 203 millones de utilidades que podrían ser distribuidos a los accionistas libres de cualesquier impuesto.

Capítulo 3. Situación Financiera

3.1 INFORMACION FINANCIERA RELEVANTE

Resultados de Operación para los años 2002 al 2004

La siguiente información financiera es obtenida de los estados financieros auditados de la Compañía. Esta información deberá ser leída en conjunto con los estados financieros consolidados por los años terminados a diciembre del 2003 y 2004. Los estados financieros auditados son preparados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México.

Balances generales consolidados
A Diciembre 31 (1)

	2002	2003	2004
--	------	------	------

(Expresados en millones de pesos constantes)

Balance General

ACTIVO

Circulante

Efectivo e inversiones temporales	36	68	1,550
Clientes	850	1,153	2,581
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	178	85	148
Otras cuentas por cobrar	333	363	249
Inventarios	2,824	2,043	2,543
Pagos anticipados	20	11	21
Total Activos Circulantes.....	4,241	3,723	7,092

Efectivo restringido	134	127	160
Otros deudores a largo plazo.....	138	233	331
Activos disponibles para su venta.....	47	45	43
Inversión en acciones.....	127	116	125
Desarrollos habitacionales.....	330	320	328
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto.....	28,335	27,310	25,784
Cargos diferidos, neto.....	2,795	2,527	2,306
Activos Totales	36,147	34,401	36,169

Pasivo y Capital Contable

Pasivo financiero en suspensión de pagos	17,480	16,811	15,982
Otros pasivos financieros.....	366	249	176
Intereses por pagar.....	1,016	1,030	970
Proveedores y contratistas	3,027	3,066	2,270
Impuestos por pagar.....	928	1,007	656
Compañías afiliadas.....	82	86	38
Otras cuentas por pagar.....	2,038	2,452	2,049
Total Pasivo Circulante.....	24,937	24,701	22,141

Obligaciones laborales al retiro.....	1,286	1,465	1,678
Impuesto sobre la renta diferido.....	3,115	2,612	2,988
Otros pasivos a largo plazo.....	237	161	34
Total Pasivo.....	29,575	28,939	26,841
Capital contable mayoritario	6,283	5,224	9,071
Interés minoritario	289	238	257
Total Pasivos y Capital Contable.....	36,147	34,401	36,169

(1) Los totales pueden variar por redondeos.

Estados consolidados de resultados

Años terminados a diciembre 31 (1)

	2002	2003	2004
(expresados en millones de pesos constantes, excepto acciones e información por acción)			
Estado de Resultados:			
Ventas Netas	12,084	13,327	20,447
Costo de Ventas.....	10,988	12,231	13,432
Depreciación.....	1,416	1,562	2,049
(Pérdida) Utilidad Bruta	(320)	(466)	4,966
Gastos de Administración y Venta.....	812	881	1,254
(Pérdida) Utilidad de Operación	(1,132)	(1,348)	3,712
Costo Integral de Financiamiento			
Intereses a favor.....	(55)	(52)	(98)
Intereses a cargo.....	691	622	419
Fluctuación cambiaria neta.....	205	189	10
Ganancia por posición monetaria.....	(1,272)	(871)	(976)
Resultado Neto de Financiamiento	(431)	(112)	(645)
Reestructura y Reorganización de Minas.....	448	-	-
Bajas de Activos Fijos.....	82	890	90
Proyectos de Generación de Energía.....	-	358	28
Indemnizaciones de Personal.....	46	-	-
Exploración y desarrollo de minas	-	-	-
Otros Gastos.....	233	332	104
Participación en resultado de Asociadas (2).....	(17)	(13)	(15)
(Pérdida) utilidad antes de Impuestos y PTU	(1,493)	(2,802)	4,150
ISR diferido.....	(395)	(864)	354
ISR, Impuesto al Activo.....	-	2	13
Participación de los Trabajadores en las Utilidades.....	2	2	13
Utilidad (pérdida) por operaciones continuas	(1,100)	(1,942)	3,770
Efecto al inicio del año por cambio en principios de contabilidad, neto.....	-	-	94
(Pérdida) Utilidad neta	(1,100)	(1,942)	3,676
Otros Datos:			
(Pérdida) Utilidad Ordinaria por Acción(3).....	(2.99)	(5.15)	10.21
Promedio Ponderado de Acciones en Circulación (000s)	357,873	357,873	357,873

(1) Los totales pueden variar por redondeos.

(2) Representa la participación en las (pérdidas) utilidades de la Compañía en empresas en las cuales la Compañía tiene un interés minoritario.

3.2 COMENTARIOS Y ANÁLISIS DE LA ADMINISTRACIÓN SOBRE LOS RESULTADOS DE LA OPERACIÓN Y SITUACIÓN FINANCIERA

El siguiente análisis deberá ser leído en conjunto con los estados financieros consolidados.

Los estados financieros consolidados han sido preparados bajo los principios de contabilidad generalmente aceptados en México.

Efectos Macroeconómicos en AHMSA

Generalmente en México los precios del acero y un porcentaje del precio del carbón térmico están referenciados a los precios internacionales, pero muchos de los costos de AHMSA (tales como mano de obra y ciertos insumos) son precios domésticos. Cuando la inflación en México sobrepasa la devaluación del peso los costos de operación de la Compañía se ven afectados directamente por el efecto inflacionario mencionado anteriormente ocasionando un deterioro en el margen de operación. Tal fue el caso durante el 2001 cuando la inflación fue de 4.40% y el tipo de cambio se apreció 4.76% al pasar de 9.5997 pesos por U.S. a 9.1423 pesos por U.S. Esta tendencia se revirtió en el 2002 cuando la tasa de inflación en México de 5.70% fue menor que la tasa de devaluación del peso 12.7%. Esta tendencia se volvió a revertir durante 2004, donde la tasa de inflación ascendió a 5.19% mientras que el peso se devaluó solamente 0.26% con respecto al dólar.

Volumen de Ventas, Mezcla de Productos y Precio Promedio de Ventas

Durante 2004 la Industria Siderúrgica Internacional tuvo un año extraordinario, la mejoría mostrada en la economía global apoyó fuertemente el incremento en la demanda de productos de acero, principalmente en China, lo cual aunado a una escasez en las principales materias primas para la fabricación del acero y provocó una escasez de productos terminados, logrando tener los niveles mas altos en los precios del acero, lo que ayudó al resurgimiento de Industria.

Como consecuencia de lo anterior, las ventas netas del segmento acero de la Compañía (incluyendo otras ventas) se incrementaron 62.3% al tiempo que el precio promedio de ventas de AHMSA por tonelada de productos de acero se incremento 64.3% en el 2004. Esto, debido principalmente al alza generalizada a nivel mundial del precio del acero mencionada anteriormente.

AHMSA pudo capitalizar las condiciones que prevalecieron en los mercados internacionales, las cuales también se reflejaron en el mercado doméstico mexicano; una notable mejoría en la economía mexicana permitió un incremento en el consumo de productos de acero de 7% en el 2004.

Históricamente el mercado doméstico ha sido el principal mercado para AHMSA, en el 2004 el 93% de las ventas totales fueron destinadas a este mercado y 91% en el 2003. Sin embargo, Continuamente se evalúan los mercados nacional e internacional y se sigue manteniendo flexibilidad para tener acceso a cada mercado ya que continuamente cambian las condiciones.

Las ventas netas del carbón térmico de AHMSA han reflejado la demanda de su único cliente CFE y los precios de carbón térmico vendidos a ésta.

La tabla muestra para cada segmento el total de ingresos, volúmenes de ventas y el precio promedio para los periodos.

Cifras expresadas a pesos de diciembre 31 de 2004

	2002	2003	2004
Ventas Netas (millones de pesos).....	12,084	13,326	20,447
<u>Segmento Acero:</u>			
Ventas Netas de Productos de Acero (millones de pesos)	9,661	11,024	17,883
Otras Ventas (millones de pesos) (1)	121	146	244
Volumen (Miles de Toneladas):			
Productos Planos.....	2,180	2,358	2,331
Productos Recubiertos	90	75	76
Otros (principalmente no planos) (2)	191	131	124
<u>Total Volumen de productos de Acero</u>	2,461	2,564	2,531
Precio Promedio de Venta (pesos por tonelada) (3)	3,926	4,300	7,065
(Pérdida) Utilidad de Operación (millones de pesos)	(1,288)	(1,330)	3,840
<u>Segmento Carbón:</u>			
Ventas Netas (millones de pesos) (4)	2,301	2,157	2,321
Volumen (miles de toneladas)	6,353	5,885	6,056
Precio Promedio de Venta (pesos por tonelada) (3)	362	367	383
Utilidad (pérdida) de Operación (millones de pesos)	157	(18)	(129)

- (1) Otras ventas en el segmento de acero incluyen ventas de otros productos (principalmente subproductos de las Plantas de Coque), Otras ventas representaron 1.2%, 1.3% y 1.4% de las ventas netas de AHMSA para 2002, 2003 y 2004 respectivamente.
- (2) También incluye ventas netas de tubería producida por terceros usando lamina rolada en caliente abastecida por AHMSA.
- (3) Basado en las ventas netas de acero o de carbón térmico, como sea el caso, dividido entre las toneladas totales vendidas de productos de acero o carbón térmico, según sea el caso. Los cambios en el precio promedio de venta de los productos de acero reflejan cambios en los niveles de precio y en la mezcla del producto. El precio promedio de ventas del segmento de acero no toma en cuenta otras ventas.
- (4) Incluye ventas de carbón comprado y revendido por AHMSA. Las ventas de carbón comprado fueron de 1.5%, 1.3% y 3.1% de las ventas netas de AHMSA de carbón térmico en 2002, 2003 y 2004 respectivamente.

Resultados de Operación 2004 comparados con 2003

Volumen de ventas

Segmento Acero. Las ventas de productos de acero del año 2004 fueron de 2,531 miles de toneladas, un decremento de 1.3% con respecto a las 2,564 miles de toneladas de productos de acero vendidos en 2003. Las ventas de exportación representaron 7.0% (178 mil toneladas) de volumen de ventas de AHMSA de productos de acero en el 2004, comparadas con el 9.0% (231 mil toneladas) durante el 2003. El volumen de ventas de exportación disminuyó 23.0% en el año 2004 en comparación con 2003.

Segmento Carbón. En el año 2004, AHMSA vendió 6,056 mil toneladas de carbón térmico, un incremento de 2.9% con respecto a las 5,885 mil toneladas vendidas en 2003.

Ventas Netas

En conjunto las ventas netas de AHMSA en 2004 fueron de Ps. 20,447 millones, un incremento de 53.4% con respecto a las ventas netas de AHMSA de Ps. 13,326 millones en 2003.

Segmento Acero. Las ventas netas del segmento acero (incluyendo otras ventas) se incrementaron 62.3% al pasar de Ps. 11,170 millones en 2003 a Ps. 18,127 millones en el 2004. El precio promedio de ventas de AHMSA por tonelada de productos de acero se incremento 64.3% de Ps. 4,300 en 2003 a Ps. 7,065 en el 2004. Lo anterior, debido principalmente al alza generalizada a nivel mundial del precio del acero.

Las Ventas de Exportación representaron 7.0% de los ingresos por ventas en el año 2004 (7.0% del volumen de ventas de productos de acero para ese año) comparadas con 8.4% de ingresos por ventas de AHMSA en 2003 (9.0% de volumen de ventas de productos de acero para ese año).

En 2004 y 2003, AHMSA reportó otras ventas por Ps. 244 millones y Ps. 146 millones respectivamente. Otras ventas en el segmento acero fueron principalmente de subproductos de las plantas de coque y chatarra de arrabio así como también la provisión de servicios administrativos presentados a las empresas afiliadas.

Segmento Carbón. Las ventas de carbón térmico fueron de Ps. 2,321 millones durante 2004 comparado con Ps. 2,157 millones reportados en 2003, representando un incremento del 7.6% contra el 2003, el precio de carbón térmico por tonelada aumentó 4.4% en términos reales. Al comparar 2004.

Costo de Ventas; Depreciación; Utilidad Bruta

El costo de venta (sin incluir depreciación) aumentó 9.8% en términos absolutos al pasar de Ps. 12,231 millones en 2003 a Ps. 13,432 millones en 2004, reflejándose principalmente un incremento en el costo de ventas del segmento acero. Sin embargo, en términos de porcentaje sobre ventas netas disminuyó de 91.8% en 2003 a 65.7% en 2004.

La depreciación aumentó en 31.3% de Ps. 1,561 millones (11.7% de ventas netas globales) en 2003 a Ps. 2,049 millones (10.0% de ventas netas globales) en 2004. Lo anterior debido principalmente a la baja de activos a su valor neto de reposición y a la disminución en el porcentaje del valor de rescate de los activos.

La utilidad bruta consolidada para AHMSA fue de Ps. 4,966 millones durante 2004 comparada con una pérdida bruta de Ps. 466 millones durante 2003.

Segmento Acero. El costo de ventas (sin incluir depreciación) para el segmento acero de AHMSA aumentó 11.1% de Ps. 10,319 millones en 2003 a Ps. 11,460 millones en el 2004. El incremento en el costo de ventas en términos absolutos se debió principalmente al incremento en el costo de la materia prima como carbón, mineral de fierro y chatarra.

Aún y cuando los costos de mano de obra aumentaron en el segmento acero de Ps. 2,222 en 2003 a Ps. 2,403 millones en el 2004, el porcentaje respecto a ventas netas disminuyó 6.6 puntos porcentuales (de 19.9% en 2003 a 13.3% en 2004), esto debido principalmente al incremento en el 2004 del valor de las ventas. Los costos de energía aumentaron 32.05% de Ps. 2,156 millones (19.3% de ventas netas del segmento acero) en 2003 a Ps. 2,847 millones (15.7% de ventas netas de segmento acero) en 2004.

Por lo comentado anteriormente los cargos por depreciación en este segmento se incrementaron de Ps. 1,389 millones (12.4% de ventas netas del segmento acero) durante 2003 a Ps. 1,664 millones (9.2% de ventas netas en el segmento acero) en 2004.

Considerando los factores citados anteriormente, AHMSA reportó una utilidad bruta del segmento acero de Ps. 5,003 millones (27.6% de las ventas netas del segmento acero) durante

2004, comparándola con una pérdida bruta de Ps. 539 millones (-4.8 % de ventas netas del segmento acero) durante 2003.

Segmento Carbón. El costo de ventas (sin incluir depreciación) para el segmento de carbón térmico de AHMSA aumentó de Ps. 1,912 millones (88.6% de ventas netas del carbón térmico) en 2003 a Ps. 1,972 millones (84.9% de ventas netas del carbón térmico) en 2004. El decremento en el costo de ventas como un porcentaje de las ventas netas es debido al incremento en volumen y precio de venta discutido anteriormente.

Los costos de energía aumentaron de Ps. 202 millones (9.3% de las ventas netas del segmento carbón) en 2003 a Ps. 216 millones (9.3% de las ventas netas del segmento carbón) en el 2004. Los costos de mano de obra aumentaron de Ps. 332 millones (15.4% de las ventas netas del segmento carbón) en 2003 a Ps. 394 millones (17.0% de las ventas netas del segmento carbón) en 2004.

Los cargos por depreciación en este segmento aumentaron en términos absolutos en 124.4% de Ps. 172 millones (8% de las ventas netas del segmento carbón) en 2003 a Ps. 386 millones (16.6% de las ventas netas del segmento carbón) en 2004. Lo anterior debido principalmente a la baja de activos a su valor neto de reposición y a la disminución en el porcentaje del valor de rescate de los activos.

AHMSA reportó una pérdida bruta en su segmento de carbón térmico de Ps. 37 millones (-1.6% de las ventas netas del segmento carbón) durante 2004, comparado con la utilidad bruta de Ps. 73 millones (3.4% de ventas netas de carbón térmico) durante 2003.

Gastos de Administración y Venta

Los gastos de administración y venta representaron para AHMSA un 6.1% y 6.6% de las ventas netas para 2004 y 2003, respectivamente, incrementándose en términos absolutos en 42.3% de Ps. 881 millones en 2003 a Ps. 1,254 millones en 2004.

Segmento Acero. Los gastos de administración y ventas del segmento acero de AHMSA se incrementaron en un 46.9% de Ps. 791 millones (7.1% de las ventas netas del segmento acero) en 2003 a Ps. 1,162 millones (6.4% de las ventas netas del segmento acero) en 2004.

Segmento Carbón. Los gastos de administración y venta para el segmento carbón de AHMSA aumentaron 1.1% de Ps. 91 millones en 2003 (4.2% de las ventas netas del segmento carbón) a Ps. 92 millones en el 2004 (4.0% de las ventas netas del segmento carbón).

Resultado de Operación

En 2003 el resultado de operación de AHMSA fue una pérdida de Ps. 1,347 millones (-10.1% de ventas netas) comparada con una utilidad de Ps. 3,712 millones (18.2% de ventas netas) en 2004.

Segmento Acero. La pérdida de operación para el segmento acero de AHMSA fue de Ps. 1,330 millones en 2003 comparada con una utilidad de Ps. 3,840 millones en 2004.

Segmento Carbón. El resultado de operación del segmento carbón de AHMSA fue una pérdida de Ps. 129 millones en 2004, comparada con la pérdida de Ps. 18 millones en 2003.

Costo Integral de Financiamiento

En conformidad con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados PCGA en México, los resultados de operación deben presentar todos los efectos financieros de operar y financiar a la Compañía bajo los efectos inflacionarios. Para propósitos de presentación, todos los efectos relacionados con financiamiento están reflejados en el resultado financiero neto e incluyen (i) intereses ganados en efectivo e inversiones temporales, así como intereses ganados por préstamos; (ii) el interés pagado por préstamos (iii) ganancias o pérdidas en fluctuaciones cambiarias relacionadas con activos monetarios y pasivos en monedas extranjeras; (iv) y pérdidas por posesión de activos monetarios expuestos a inflación, y ganancias de pasivos monetarios ajustados por inflación.

El gasto por interés disminuyó de Ps. 622 millones en 2003 a Ps. 419 millones durante 2004, principalmente por una disminución en los intereses devengados a favor de clientes, esto debido a la mejoría en la situación financiera de la Compañía.

La ganancia por posición monetaria representa los efectos de inflación, medida por el Índice Nacional de Precios al Consumidor ("INPC"), en los activos y pasivos monetarios de AHMSA a principios de cada mes. Durante 2003 y 2004 los pasivos monetarios de AHMSA excedieron sus activos monetarios; consecuentemente, se obtuvo una ganancia por posición monetaria en ambos períodos. La ganancia por posición monetaria pasó de Ps. 871 millones en 2003 a Ps. 976 millones en 2004, reflejando un nivel más bajo de inflación en el año 2003.

Considerando estos factores, el resultado neto de financiamiento fue una ganancia de Ps. 112 millones en 2003 y de Ps. 645 millones en 2004.

Otros Gastos Netos

AHMSA reportó otros gastos (neto de otros ingresos) por Ps. 222 millones en 2004 comparado con Ps. 1,580 millones en 2003. En el 2003, el renglón de otros gastos incluye principalmente Ps. 890 millones por concepto de bajas de activos fijos, Ps. 358 millones por concepto de proyectos de generación de energía y Ps. 268 millones por recargos y actualización de impuestos. En 2004 incluye recargos y actualización de impuestos por Ps. 114 millones.

Impuestos Sobre la Renta, Impuesto al Activo y Reparto de Utilidades a los Trabajadores

AHMSA registró una utilidad antes de impuestos de Ps. 4,150 millones en 2004, comparado con una pérdida antes de impuestos de Ps. (2,802) millones en 2003.

Los impuestos de las empresas en México son en base a sus utilidades y activos. El impuesto al activo tiene una tasa anual de 1.8% de los activos reexpresados, restando ciertos activos. El impuesto al activo se paga solamente hasta por la parte que exceda al impuesto sobre la renta del año. La tasa del impuesto sobre la renta (ISR) fue del 33% en 2004 y 34% en 2003. Se reduce la tasa de ISR a 30% para el año 2005, a 29% en 2006 y a 28% de 2007 en adelante.

Desde 2002 AHMSA considera como deducibles para la base del impuesto al activo las deudas contratadas con el sistema financiero, situación que hasta diciembre de 2004 no era permitida por las leyes mexicanas. Esta situación sustancialmente contrarrestó la base para el cálculo del impuesto al activo, además que las pérdidas por amortizar virtualmente eliminaron la base de impuesto sobre la renta. En 2004 y 2003, AHMSA reportó impuesto sobre la renta por Ps. 13 millones y por Ps. 2 millones respectivamente.

Nota al ISR Diferido

AHMSA registró una provisión de impuesto diferido por Ps. 354 millones en el 2004, comparado con una provisión de ingreso por Ps. (864) millones durante el 2003.

Los impuestos sobre la renta en Mexico se calculan en forma individual para AHMSA y cada una de sus subsidiarias. A nivel individual, AHMSA tiene Ps. 5,933 millones en pérdidas pendientes de amortizar a diciembre 31 del 2004.

AHMSA reportó participación en las utilidades (la cuál se calcula también en una base en forma individual para AHMSA y para cada una de sus subsidiarias) por Ps. 2 millones en 2003 y de Ps. 13 millones en 2004.

Utilidad Neta (Pérdida)

Después de reflejar la participación en compañías asociadas (el cual se integra principalmente por el 50% de participación en Línea Coahuila Durango), AHMSA registró una utilidad neta consolidada de Ps. 3,676 millones en 2004, comparada con una pérdida neta consolidada de Ps. (1,942) millones en 2003.

Resultados de Operación 2003 comparados con 2002

Volumen de ventas

Segmento Acero. Las ventas de productos de acero del año 2003 fueron de 2,564 miles de toneladas, un incremento de 4.2% con respecto a las 2,461 miles de toneladas de productos de acero vendidos en 2002. Las ventas de exportación representaron 9.0% (231 mil toneladas) de volumen de ventas de AHMSA de productos de acero en el 2003, comparadas con el 15.4% (380 mil toneladas) para 2002. El volumen de ventas de exportación disminuyó 39.2% en el año 2003 en comparación con 2002.

Segmento Carbón. En el año 2003, AHMSA vendió 5,885 mil toneladas de carbón térmico, un decremento de 7.4% con respecto a las 6,353 mil toneladas vendidas en 2002.

Ventas Netas

En conjunto las ventas netas de AHMSA en 2003 fueron de Ps. 13,327 millones, un incremento de 10.3% con respecto a las ventas netas de AHMSA de Ps. 12,084 millones en 2002.

Segmento Acero. Las ventas netas del segmento acero (incluyendo otras ventas) se incrementaron 14.2% al pasar de Ps. 9,783 millones en 2002 a Ps. 11,170 millones en el 2003. El precio promedio de ventas de AHMSA por tonelada de productos de acero se incremento 9.5% de Ps. 3,926 en 2002 a Ps. 4,300 en el 2003.

Las Ventas de Exportación representaron 8.4% de los ingresos por ventas en el año 2003 (9.0% del volumen de ventas de productos de acero para ese año) comparadas con 12.5% de ingresos por ventas de AHMSA en 2002 (15.0% de volumen de ventas de productos de acero para ese año).

En 2003 y 2002, AHMSA reportó otras ventas por Ps. 141 millones y Ps. 121 millones respectivamente. Otras ventas en el segmento acero fueron principalmente de subproductos de las plantas de coque y chatarra de arrabio así como también la provisión de servicios administrativos presentados a las empresas afiliadas.

Segmento Carbón. Las ventas de carbón térmico fueron de Ps. 2,157 millones durante 2003 comparado con Ps. 2,301 millones reportados en 2002, representando un decremento del 6.3 %. El precio de carbón térmico por tonelada aumentó 1.2% en términos reales al comparar 2003 contra el 2002.

Costo de Ventas; Depreciación; Utilidad Bruta

El costo de venta (sin incluir depreciación) aumentó 11.3% de Ps. 10,988 millones (91.0% de ventas netas globales) en 2002 a Ps. 12,231 millones (91.8% de ventas netas globales) en 2003, reflejándose un incremento en el costo de ventas del segmento acero.

La depreciación aumentó en 10.2% de Ps. 1,416 millones (11.7% de ventas netas globales) en 2002 a Ps. 1,562 millones (11.7% de ventas netas globales) en 2003.

La pérdida bruta consolidada de AHMSA fue de Ps. 466 millones durante 2003 comparada con una pérdida bruta de Ps. 320 millones durante 2002.

Segmento Acero. El costo de ventas (sin incluir depreciación) para el segmento acero de AHMSA aumentó 13.7% de Ps. 9,079 millones en 2002 a Ps. 10,319 millones en el 2003. El incremento en el costo de ventas en términos absolutos se debió principalmente al incremento de costos de energéticos.

Los costos de mano de obra disminuyeron de Ps. 2,236 millones (22.9% de ventas netas de segmento acero) en 2002 a Ps. 2,223 millones (19.9% de las ventas netas de segmento acero) en el 2003. Los costos de energía aumentaron de Ps. 1,893 millones (19.4% de ventas netas del segmento acero) en 2002 a Ps. 2,156 millones (19.3% de ventas netas de segmento acero) en 2003.

Los cargos por depreciación en este segmento fueron de Ps. 1,259 millones (12.9% de ventas netas del segmento acero) durante 2002 y de Ps. 1,389 millones (12.4% de ventas netas en el segmento acero) en 2003.

Considerando los factores citados anteriormente, AHMSA reportó una pérdida bruta del segmento acero de Ps. 539 millones (-4.8% de las ventas netas del segmento acero) durante 2003, comparándola con una pérdida bruta de Ps. 555 millones (-5.7 % de ventas netas del segmento acero) durante 2002.

Segmento Carbón. El costo de ventas (sin incluir depreciación) para el segmento de carbón térmico de AHMSA aumentó de Ps. 1,908 millones (82.9% de ventas netas del carbón térmico) en 2002 a Ps. 1,912 millones (88.6% de ventas netas del carbón térmico) en 2003. El incremento en el costo de ventas como un porcentaje de las ventas netas es debido al decremento por volumen en las ventas discutido anteriormente.

Los costos de energía aumentaron de Ps. 159 millones (6.9% de las ventas netas del segmento carbón) en 2002 a Ps. 202 millones (9.3% de las ventas netas del segmento carbón) en el 2003. Los costos de mano de obra disminuyeron de Ps. 396 millones (17.2% de las ventas netas del segmento carbón) en 2002 a Ps. 332 millones (15.4% de las ventas netas del segmento carbón) en 2003.

Los cargos por depreciación en este segmento aumentaron en términos absolutas en 9.4% de Ps. 157 millones (6.8% de las ventas netas del segmento carbón) en 2002 a Ps. 172 millones (8% de las ventas netas del segmento carbón) en 2003.

AHMSA reportó una utilidad bruta en su segmento de carbón térmico de Ps. 73 millones (3.4% de las ventas netas del segmento carbón) durante 2003, comparado con la utilidad bruta de Ps. 236 millones (10.3% de ventas netas de carbón térmico) durante 2002.

Gastos de Administración y Venta

Los gastos de administración y venta representaron para AHMSA un 6.6% y 6.7% de las ventas netas para 2003 y 2002, respectivamente, incrementándose en términos absolutos en 8.6% de Ps. 812 millones en 2002 a Ps. 882 millones en 2003.

Segmento Acero. Los gastos de administración y ventas del segmento acero de AHMSA se incrementaron en un 8.0% de Ps. 732 millones (7.5% de las ventas netas del segmento acero) en 2002 a Ps. 791 millones (7.1% de las ventas netas del segmento acero) en 2003.

Segmento Carbón. Los gastos de administración y venta para el segmento carbón de AHMSA aumentaron un 13.2% de Ps. 80 millones en 2002 (3.5% de las ventas netas del segmento carbón) a Ps. 91 millones en el 2003 (4.2% de las ventas netas del segmento carbón).

Resultado de Operación

El resultado de operación de AHMSA fue una pérdida de Ps. 1,132 millones (-9.4% de ventas netas) en 2002 comparada con una pérdida de Ps. 1,347 millones (-10.1% de ventas netas) en 2003.

Segmento Acero. La pérdida de operación para el segmento acero de AHMSA fue de Ps. 1,288 millones en 2002 comparada con una pérdida de Ps. 1,330 millones en 2003.

Segmento Carbón. La utilidad de operación del segmento de carbón de AHMSA disminuyó en 111.4% al pasar de Ps. 157 millones en 2002 a una pérdida de Ps. (18) millones en 2003. La utilidad de operación como un porcentaje de ventas netas de carbón fue de -0.8% en 2003, comparada con un 6.8% en 2002.

Costo Integral de Financiamiento

En conformidad con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados PCGA en México, los resultados de operación deben presentar todos los efectos financieros de operar y financiar a la Compañía bajo los efectos inflacionarios. Para propósitos de presentación, todos los efectos relacionados con financiamiento están reflejados en el resultado financiero neto e incluyen (i) intereses ganados en efectivo e inversiones temporales, así como intereses ganado por préstamos; (ii) el interés pagado por préstamos (iii) ganancias o pérdidas en fluctuaciones cambiarias relacionadas con activos monetarios y pasivos en monedas extranjeras; (iv) y pérdidas por posesión de activos monetarios expuestos a inflación, y ganancias de pasivos monetarios ajustados por inflación.

El gasto por interés disminuyó de Ps. 691 millones en 2002 a Ps. 622 millones durante 2003, principalmente por una disminución en los intereses devengados a favor de clientes.

La ganancia por posición monetaria representa los efectos de inflación, medida por el INPC, en los activos y pasivos monetarios de AHMSA a principios de cada mes. Durante 2002 y 2003 los pasivos monetarios de AHMSA excedieron sus activos monetarios; consecuentemente, se obtuvo una ganancia por posición monetaria en ambos períodos. La ganancia por posición monetaria pasó de Ps. 1,272 millones en 2002 a Ps. 871 millones en 2003, reflejando un nivel más bajo de inflación en el año 2003.

Considerando estos factores, el resultado neto de financiamiento fue una ganancia de Ps. 431 millones en 2002 y de Ps. 112 millones en 2003.

Otros Gastos Netos

AHMSA reportó otros gastos (neto de otros ingresos) por Ps. 1,580 millones en 2003 comparado con Ps. 809 millones en 2002. En el 2003, el renglón de otros gastos incluye principalmente Ps. 890 millones por concepto de bajas de activos fijos, Ps. 358 millones por concepto de proyectos de generación de energía y Ps. 268 millones por recargos y actualización de impuestos.

Impuestos Sobre la Renta, Impuesto al Activo y Reparto de Utilidades a los Trabajadores

AHMSA registró una pérdida antes de impuestos de Ps. (2,802) millones en 2003, comparado con una pérdida antes de impuestos de Ps. (1,493) millones en 2002.

Los impuestos de las empresas en Mexico son en base a sus utilidades y activos. El impuesto al activo tiene una tasa anual de 1.8 % de los activos reexpresados, restando ciertos pasivos. El impuesto al activo se paga solamente hasta por la parte que exceda al impuesto sobre la renta del año. La tasa del impuesto sobre la renta (ISR) en 2002 fue del 35% y en 2003 de 34%.

Durante cada año, las inversiones hechas por AHMSA en nuevos equipos produjeron beneficios que sustancialmente contrarrestaron la base para el calculo del impuesto al activo, además que las pérdidas por amortizar virtualmente eliminaron la base de impuesto sobre la renta. En 2002 y 2003, AHMSA reportó impuesto sobre la renta por Ps. 0 millones y por Ps. 2 millones respectivamente.

Nota al ISR Diferido

AHMSA registró un ingreso por impuesto diferido por Ps. (864) millones en el 2003, comparado con un ingreso de Ps. (395) millones durante el 2002, debido a que en estos años se obtuvieron pérdidas netas.

Los impuestos sobre la renta en Mexico se calculan en forma individual para AHMSA y cada una de sus subsidiarias. A nivel individual, AHMSA tiene Ps. 9,508 millones en pérdidas pendientes de amortizar a diciembre 31 del 2003.

AHMSA reportó participación en las utilidades (la cuál se calcula también en una base en forma individual para AHMSA y para cada una de sus subsidiarias) por Ps. 2 millones en 2002 y de Ps. 2 millones en 2003.

Utilidad Neta (Pérdida)

Después de reflejar la participación en compañías asociadas (el cual se integra principalmente por el 50% de participación en Línea Coahuila Durango), AHMSA registró una pérdida neta consolidada de Ps. (1,942) millones en 2003 y una pérdida neta consolidada de Ps. (1,100) millones en 2002.

Inversiones de Capital

La siguiente tabla muestra los desembolsos de capital de AHMSA para un período de tres años terminados al 31 diciembre del 2004.

	Inversiones de Capital		
	Año terminado al 31 diciembre (en millones de pesos constantes)		
	2002	2003	2004
Actualización Permanente	57.5	69.3	108.7
Mejoras de Capital en Minas.....	137.3	249.1	471.8
Otros(1)	42.6	112.2	174.0
Total Plan de Desembolsos de Capital	Ps. 237.4	Ps. 430.6	Ps. 754.5

(1) Incluye reposiciones de activos, inversiones administrativas, vivienda de los trabajadores y NASA.

AHMSA ha presupuestado U.S.\$183.5 millones para inversiones de capital en 2005. De estos, U.S.\$17.9 millones corresponden a la actualización permanente, lo cual involucra inversiones en equipos y procesos para actualizar tecnología, proyectos ambientales y rehabilitación mayor en la siderurgia y U.S.\$114.8 millones corresponden a Mejoras de Capital en Minas, lo cual involucra reposición continua de equipo con tecnología actualizada, los proyectos ambientales para permitir la explotación de minas y nuevas minas para mantener los requerimientos de nivel de capacidad en carbón metalúrgico y mineral de hierro.

AHMSA ha tenido, y espera seguir teniendo, liquidez y recursos de capital, para financiar programas de inversiones (incluyendo inversiones ambientales para cada uno de estos planes) y proveer el capital de trabajo. Al 31 de diciembre de 2004, AHMSA había concertado compromisos contractuales por U.S.\$33.6 millones. Estos desembolsos serán financiados por el flujo de operación de AHMSA. Como resultado de la declaración de la suspensión de pagos, AHMSA anticipa que no podrá obtener financiamientos adicionales por el momento.

Liquidez y Recursos de Capital

Las necesidades de flujo operativo de la Compañía consisten principalmente en necesidades de capital de trabajo y los recursos necesarios para llevar a cabo los programas de inversión. Durante 1997 y 1998, las principales fuentes de liquidez de AHMSA fueron la emisión de deuda a corto y largo plazo, anticipos de clientes, así como su flujo de operación. A principios de 1999, Ps. 6,536 millones de la deuda de AHMSA fueron programados para pago. AHMSA originalmente tuvo la intención de refinanciar o extender el vencimiento de toda la deuda, y pagar el saldo con flujo de efectivo de operaciones y con ingresos de la venta de activos. Sin embargo, como resultado de una disminución mundial en los precios del acero, y la falta de voluntad de fuentes financieras internacionales de otorgar préstamos en mercados emergentes tales como México, así como por las condiciones económicas en Asia y Este de Europa, AHMSA fue incapaz de obtener el financiamiento necesario. Como resultado, en abril de 1999, AHMSA empezó un proceso de reestructuración de deuda y en mayo de 1999, AHMSA fue declarada en suspensión de pagos. Desde el 25 de mayo de 1999, la fecha en la cual AHMSA fue declarada en suspensión de pagos, las necesidades de flujo de efectivo han sido principalmente para inversiones y capital en trabajo. Desde la suspensión de pagos, las fuentes principales de liquidez de AHMSA habían estado limitadas por flujo de efectivo propio, anticipos de clientes y operaciones de factoraje. Sin embargo, a partir de 2004, los precios internacionales del acero se incrementaron considerablemente, lo que originó mejores flujos de efectivo para la Compañía, y permitió que además del flujo, su capital de trabajo mejorara considerablemente.

La Compañía presenta un saldo circulante negativo de Ps. 15,049 millones al 31 de diciembre del 2004, comparada con un saldo negativo de Ps. 20,978 millones al 31 de diciembre de 2003.

Durante el 2004, los recursos netos generados por operaciones fueron de Ps. 3,584 millones, comparados con los recursos netos generados por operaciones de Ps. 171 millones en 2003. Este aumento fue primordialmente debido a los resultados de 2004.

En el 2004 y 2003, los recursos netos generados (usados) en actividades de inversión fueron Ps. (815) y Ps. 289 millones, respectivamente. En cada año, estas cantidades estaban primordialmente relacionadas a las mejoras en propiedad, planta y equipo.

Los recursos netos usados en actividades financieras fueron de Ps. 1,287 millones en 2004, comparados con Ps. 428 millones en 2003. Los recursos netos usados en las actividades financieras en 2004 corresponden primordialmente a la amortización en términos reales del pasivo financiero.

Al 31 de diciembre del 2004, la deuda bancaria total consolidada fue de Ps. 16,158 millones, de los cuales Ps. 13,993 millones eran deuda de AHMSA y Ps. 2,165 millones eran deuda de sus subsidiarias.

Del total de la deuda consolidada de AHMSA al 25 de mayo de 1999, el 99.6% estaba denominada en moneda extranjera, principalmente en dólares, y un 0.4% en pesos mexicanos. Debido a la suspensión de pagos, la deuda total de AHMSA fue convertida a pesos al tipo de cambio de Ps 9.3589 por dólar americano.

En 1997, AHMSA obtuvo tres créditos importantes para extender el vencimiento de su deuda:

Primero, el 12 de abril de 1997, AHMSA obtuvo un préstamo sindicado dirigido por J.P. (Morgan), por un monto de U.S.\$ 330.0 millones. El préstamo sindicado debía ser pagado con los montos ligados a contratos de suministro de acero de largo plazo establecido entre AHMSA y cada una de las compañías AG Thyssen Handelsunion AG, Ferrostaal AG y Kloeckner & Co.

En abril de 1999, AHMSA no realizó pagos del crédito sindicado. Como consecuencia, Morgan usó el depósito en garantía para satisfacer una porción de tal pago, y tanto el acuerdo como el contrato *swap* de tasas de interés relacionado al crédito sindicado fueron declarados vencidos anticipadamente. Al 31 de diciembre del 2004, el saldo de este préstamo en suspensión era de Ps. 2,109 millones.

Segundo, en mayo 6 de 1997, AHMSA emitió unos bonos en 2 series, la serie A por U.S.\$200 millones de dólares y la serie B por U.S.\$225 millones de dólares. Antes de la suspensión de pagos los bonos series A generaron interés a una tasa anual de 11 3/8%, con vencimiento el 30 de abril de 2002, y los Bonos Series B generaron interés a una tasa anual de 11 7/8%, con vencimiento el 30 de abril de 2004. Dichos recursos se utilizaron para prepagar deuda de corto y mediano plazo a bancos y otros acreedores, incluyendo el prepago de un préstamo puente a Santander. En abril de 1999, AHMSA incumplió con el pago de intereses de los bonos, lo cual originó el vencimiento anticipado treinta días más tarde.

Tercero, el 8 de septiembre de 1997, AHMSA obtuvo un crédito puente no garantizado por U.S.\$125.0 millones de parte del Bank of América, con vencimiento en abril de 1999. Este crédito se usó principalmente para el prepago de la deuda con Nacional Financiera (“NAFIN”), originalmente financiada por el Banco Mundial a AHMSA. Con fecha 5 de septiembre de 2003, Bank of América notificó a AHMSA la venta del total de este crédito. Al 31 de diciembre de 2004, el saldo de este crédito era de Ps. 1,137 millones.

Desembolsos y Pagos de Deuda después de la Suspensión de Pagos

Siguiendo la declaración de la suspensión de pagos del 25 de mayo de 1999, AHMSA dispuso de un crédito adicional de U.S.\$10.6 millones bajo su línea de crédito del Bank One para ciertos pagos con respecto a la compra de los hornos de recocido cíclico. Estos pagos estaban permitidos bajo la suspensión de pagos debido a que los pagarés fueron firmados antes de que ésta fuese declarada, una carta de crédito había sido expedida para el proveedor y el préstamo fue garantizado por Exim-Bank.

También siguiendo la declaración de suspensión de pagos, AHMSA reembolsó (en su totalidad o en parte) las siguientes tres líneas de crédito:

- La línea de crédito con Marubeni Bank: Esta línea tenía una cuenta de garantía a la cual AHMSA asignó ciertas cartas de crédito (asignadas antes de 25 de mayo de 1999) colocadas por sus clientes. Los pagos bajo las cartas de crédito por una cantidad adicional de U.S.\$1.0 millones fueron realizados después de la suspensión de pagos, los cuáles fueron dirigidos al banco. De esta cantidad, U.S.\$0.33 millones fueron aplicados a pago de intereses y los restantes U.S.\$0.67 millones fueron deducidos del saldo del principal. Al 31 de diciembre de 2004, el saldo de este crédito era de Ps. 383.4 millones.
- Las líneas de crédito con BANCOMEXT: Estas líneas estaban garantizadas por cuentas por cobrar originadas por suministro de acero bajo ciertos acuerdos y órdenes de compra entre AHMSA y sus clientes. Como resultado del mecanismo de cobro establecido en dichas líneas de crédito, fueron reembolsadas a BANCOMEXT en su totalidad.
- Una de las líneas de crédito de AHMSA con ECOBAN: Esta línea fue garantizada por un contrato del suministro entre AHMSA y uno de sus clientes principales y un aviso de instrucción de pago por el cual el cliente estaba obligado a hacer los pagos bajo el contrato del suministro a una cuenta de depósito comprometido. Pagos bajo el contrato de suministro por la cantidad de U.S.\$11.8 millones fueron hechos después de la suspensión de pagos hasta diciembre de 1999, y los pagos posteriores totalizaron U.S.\$6.1 millones. Esta línea fue totalmente reembolsada en enero del 2000, al mismo tiempo con la terminación del contrato del suministro.

A consecuencia de la declaración de la suspensión de pagos, toda la deuda de AHMSA aceleró su vencimiento, siendo exigible de inmediato. El vencimiento de los pasivos de AHMSA será determinado cuando el plan de reestructura haya sido acordado con sus acreedores.

En mayo 25 de 1999, AHMSA, junto con sus principales subsidiarias, obtuvieron una declaración judicial de suspensión de pagos. Como resultado de la suspensión de pagos, a AHMSA le fue concedido un aplazamiento automático de cobro de cualquier deuda surgida como resultado de transacciones terminadas antes de la declaración de suspensión de pagos. Adicionalmente, todos los pasivos adquiridos por AHMSA antes de la suspensión de pagos fueron determinados vencidos y pagaderos.

Con fecha 14 de abril de 2005, CERRO liquidó ante el Juzgado Primero de Primera Instancia en Materia Civil del Distrito Judicial de Monclova, Coahuila, sus adeudos emanados de la suspensión de pagos. Con fecha 15 de abril de 2005, esta empresa solicitó a dicho juzgado el levantamiento de la suspensión de pagos para todos y cada uno de sus acreedores. Al 17 de junio de 2005 no se tenía aun respuesta a esta solicitud.

De acuerdo con las leyes mexicanas, todos los procedimientos de cobro o la ejecución de obligaciones de deuda en contra de AHMSA y sus subsidiarias declaradas en la suspensión de pagos, incluyendo aquellas iniciadas en jurisdicciones extranjeras, deben ser contempladas en la suspensión de pagos. Para propósitos de reconocimiento y clasificación de sus obligaciones de

deuda y proveer certeza y tratamiento igual para todos los acreedores, la ley mexicana actualmente prevé que todas las obligaciones de crédito denominadas en moneda extranjera se convirtieran a pesos al tipo de cambio prevaleciente a la fecha de la declaración judicial de suspensión de pagos, el cual fue de Ps. 9.3589 por dólar U.S.

De tiempo en tiempo, AHMSA recibe anticipos de sus clientes por ventas de acero. Estos anticipos son registrados como cuentas por pagar y son amortizados bajo el término del período relevante de entrega. Al 31 de diciembre de 2004, los pasivos circulantes de AHMSA incluyen Ps. 874 millones de anticipos en cuentas por pagar bajo estos acuerdos de pagos anticipados.

3.3 CONTROL INTERNO

La administración de AHMSA es responsable de la preparación e integridad de los estados financieros consolidados adjuntos, así como de mantener un sistema de control interno. Este tipo de control sirve para dar a los accionistas, a la comunidad financiera y a otras partes interesadas, una certidumbre razonable de que las transacciones son ejecutadas de acuerdo con las directrices de la administración, que los archivos y registros financieros son confiables como base de la preparación de los estados financieros consolidados, que los activos son reflejados en los estados financieros a los valores que efectivamente les corresponden y que los activos están protegidos contra pérdidas debidas a usos o disposiciones no autorizados.

Para cumplir con sus responsabilidades en cuanto a la integridad de la información financiera, la administración mantiene y confía en el sistema de control interno de la Compañía. Este sistema se basa en una estructura organizacional que delega responsabilidad y asegura la selección y la capacidad de personal. Además, el sistema incluye políticas que se comunican a todo el personal a través de los canales apropiados.

El sistema de control interno está apoyado con auditorías constantes, que reportan los resultados obtenidos a la administración, durante todo el año. Por otra parte, la Compañía cuenta con sistemas informáticos modernos y eficientes, que permiten obtener información al día en tiempo real y que mantienen bases de datos confiables; estos sistemas también facilitan la preparación eficiente de informes financieros.

La administración considera que hasta la fecha, el sistema de control interno de la Compañía ha proporcionado razonablemente certidumbre de que se han evitado errores significativos o irregularidades o que los mismos han sido detectados oportunamente.

Capítulo 4. Administración

4.1 AUDITORES EXTERNOS

En el ejercicio 2004 y 2003 la auditoria externa de la Compañía fue llevada a cabo por Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C., miembro de Deloitte Touche Tohmatsu en México.

Durante los últimos 3 ejercicios, la opinión del auditor externo sobre los estados financieros de la Compañía se ha emitido con salvedades.

La designación del auditor externo la lleva a cabo el Consejo de Administración de la Compañía. A partir del 2003 se considera la opinión del Comité de Auditoría, tomando en cuenta la independencia, profesionalismo y experiencia del despacho que es designado como auditor externo.

Durante los años de 2003 y 2004, Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C., no prestó servicios de asesoría adicionales a los servicios de auditoría.

4.2 ADMINISTRACION Y EMPLEADOS

Directores

La administración de AHMSA está conferida al Consejo de Administración. Los estatutos de AHMSA establecen que el Consejo de Administración consistirá del número de consejeros y consejeros suplentes elegidos por los accionistas en la asamblea general ordinaria anual, cada uno es elegido por un período de un año, estableciendo los estatutos que la mayoría de los consejeros deben ser de nacionalidad mexicana. Los consejeros suplentes están autorizados para servir en el Consejo de Administración en lugar de los consejeros que no estén disponibles para asistir a reuniones o de otra forma participar en las actividades del Consejo de Administración.

Los miembros actuales del Consejo de Administración de AHMSA son los siguientes:

<u>Nombre</u>	<u>Puesto</u>
Alonso Ancira Elizondo	Presidente del Consejo
Xavier D. Autrey Maza.....	Vicepresidente del Consejo
Manuel Ancira Elizondo.....	Consejero
Jorge Ancira Elizondo.....	Consejero
Juan Carlos Carredano Pérez*.....	Consejero
Sandra López Benavides*	Consejero
Jim Pignatelli*.....	Consejero
Javier Reyna Rodríguez*.....	Consejero

Consejeros Suplentes para los señores Alonso Ancira Elizondo, Manuel Ancira Elizondo, Jorge Ancira Elizondo y Javier Reyna Rodríguez:

José Eduardo Ancira Elizondo
Jorge Ordóñez Cortés

Consejeros Suplentes para los señores Xavier D. Autrey Maza, Jim Pignatelli, Sandra López Benavides y Juan Carlos Carredano Pérez:

Telbert Gustafson Ceder
Alfonso Lebrija Guiot

*Consejeros Independientes.

Xavier Autrey Maza, Alonso Ancira Elizondo, Manuel Ancira Elizondo y Jorge Ancira Elizondo se convirtieron en miembros del consejo en diciembre de 1991. Sandra López Benavides se convirtió en miembro del consejo en diciembre de 1993. Juan Carlos Carredano Pérez y Javier Reyna Rodríguez se fueron nombrados en abril de 1999, Alfonso Lebrija y Jim Pignatelli se convirtieron en miembro del consejo en noviembre del 2002.

Alonso Ancira Elizondo, Manuel Ancira Elizondo, Jorge Ancira Elizondo y José Eduardo Ancira Elizondo son hermanos.

La principal actividad de todos los consejeros de AHMSA es con AHMSA, excepto por Sandra López Benavides, quien se desempeña como consultor de negocios independiente, Jim Pignatelli y Javier Reyna Rodríguez que son Gerentes Generales y/o Directores Generales de otros negocios, Juan Carlos Carredano Pérez, quien está dedicado a la construcción y desarrollo de centros comerciales.

Directores Ejecutivos

Los principales directores actuales de AHMSA son los siguientes:

<u>Nombre</u>	<u>Puesto</u>
Alonso Ancira Elizondo.....	Director General Ejecutivo (Hasta el 6 de abril del 2004)
William Bricker.....	Director General Ejecutivo (Del 6 de abril del 2004, hasta el 13 de julio del 2004)
Luis Zamudio Miechielsen.....	Director General Ejecutivo (A partir del 14 de julio del 2004)
Manuel Ancira Elizondo.....	Director General Adjunto de Operaciones
Jorge Ancira Elizondo.....	Director General Adjunto de Administración y Finanzas
Andrés González-Saravia Coss.....	Director Jurídico
Miguel Elizondo Elizondo.....	Director Ventas y Mercadotecnia
Carlos de Luna Valdés.....	Director de Finanzas
Fernando Monroy Guajardo.....	Director de Personal (no sindicalizado)
Enrique Rivera Gómez.....	Director de Personal (sindicalizado)
Carlos Guajardo Elizondo.....	Director de Abastecimientos
Armando Ferriz Domínguez.....	Director de Acero e Ingeniería Corporativa
Luis Zamudio Miechielsen.....	Director de Laminación (Hasta el 13 de julio del 2004)
Jorge Ordóñez Cortes.....	Director de Materias Primas
José Guadalupe Durón Candela.....	Director de Operaciones de Materias Primas
Homero Menchaca Falcón.....	Director de NASA
Abel Ayala Flores.....	Director de Administración de Materias Primas

Alonso Ancira Elizondo, Manuel Ancira Elizondo, Jorge Ancira Elizondo y Carlos de Luna Valdés han sido directores por trece años. Armando Ferriz Domínguez ha sido director por doce años. Jorge Ordóñez Cortes ha sido director por nueve años. Fernando Monroy Guajardo y José Guadalupe Durón Candela han sido directores por seis años. Carlos Guajardo Elizondo, Enrique Rivera Gómez, Luis Zamudio Miechielsen y Abel Ayala Flores han sido directores por cuatro años. Miguel Elizondo Elizondo ha sido director por tres años, Andrés González-Saravia Coss y Homero Menchaca Falcón tienen dos años de ser directores.

Comisario

El Comisario reporta a los accionistas en la asamblea general ordinaria anual acerca de la veracidad de la información financiera presentada a los mismos por el Consejo de Administración y generalmente revisa los asuntos de AHMSA. Tiene la obligación de supervisar la veracidad, suficiencia y razonabilidad de la información financiera presentada a los accionistas y su consistencia con los principios de contabilidad y los criterios seguidos por la Compañía. El comisario está también autorizado a convocar asambleas generales ordinarias o extraordinarias; agendar las reuniones de accionistas o del Consejo de Administración y asistir a las reuniones de accionistas o del Consejo de Administración (sin derecho a voto)

El comisario también recibe de la Compañía reportes mensuales concernientes a aspectos materiales de AHMSA, incluyendo su situación financiera.

Hasta octubre del 2002, el comisario fue Manuel Gutiérrez García, y los comisarios suplentes alternos fueron Ernesto Cruz Velázquez de León y Gerardo de Jesús Águila García. A partir de noviembre del 2002, el actual comisario es Ernesto Blackaller Williamson contador público de

profesión con amplia experiencia contable, fiscal y financiera. El comisario suplente alterno es Francisco Javier Mena de Alba, también contador público.

Compensación de Directores y Ejecutivos

Para el año terminado en diciembre 31 del 2004, el total de compensación de los consejeros y directores ejecutivos de AHMSA pagada o acumulada en ese año por servicios en todas sus capacidades fue de aproximadamente Ps. 188.3 millones. AHMSA paga bonos en efectivo a sus directores ejecutivos basados en la evaluación de la administración sobre el desempeño del puesto de cada director ejecutivo y su contribución general a AHMSA el monto para 2004 fue de Ps. 10.7 millones.

4.3 CONTROL DE AHMSA

A diciembre 31 del 2004, GAN controlaba aproximadamente 282,383,395 acciones, o 72.71% de las acciones comunes de AHMSA. La participación en acciones comunes controladas por GAN incluye 10.0 millones de acciones que fueron vendidas pero las cuales deberán ser devueltas en el futuro. En mayo de 1999, como resultado de una llamada de margen pretendida por Banco Nacional de México S. A. (“Banamex”), 15.91% de las acciones de AHMSA propiedad de GAN fueron vendidas. Si GAN hubiera reconocido la transacción, la participación de GAN en AHMSA se habría reducido a 56.80%. La llamada de margen ha sido declarada nula en forma definitiva por los tribunales y se está esperando la implementación de dicha devolución. Adicionalmente, Xavier Autrey, miembros de la familia Ancira y en forma mínima ciertos funcionarios de AHMSA, también controlaban directamente 14,517,598 acciones comunes de AHMSA a diciembre 31 del 2004.

A diciembre 31 de 1999, miembros de la familia Ancira y Autrey controlaban GAN en partes iguales. En Abril de 1999, Xavier Autrey adquirió la totalidad de las acciones de GAN que eran controladas por la familia Autrey.

En mayo 24 de 1999, GAN fue judicialmente declarado en suspensión de pagos. Antes de tal fecha, en abril 21 de 1999, GAN había iniciado procesos legales para litigar la validez de ciertos acuerdos de obligaciones efectuados entre GAN y algunos de sus acreedores. Tales acuerdos pretendían crear una obligación sobre prácticamente todas las acciones en circulación de AHMSA controladas por GAN. La mayoría de los acuerdos mencionados anteriormente fueron estructurados como préstamos de margen en los cuales el acreedor pretendía obtener una garantía en acciones de AHMSA propiedad de GAN. Si GAN incumplía algún pago o llamada de margen, entonces el acreedor podría ejecutar las acciones vendiéndolas en la Bolsa Mexicana de Valores.

Como resultado del litigio iniciado por GAN para desafiar la validez de las garantías ejercidas en relación con los préstamos de margen y ciertos fideicomisos de garantía, en abril 23 de 1999, el Quinto Tribunal Civil de la Ciudad de México extendió una orden restrictiva evitando que los acreedores realizaran alguna transacción con las acciones de AHMSA hasta que se tomara una decisión sobre el caso. El tribunal también extendió una orden a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), la Bolsa Mexicana de Valores y al Indeval S.A. de C.V. (Instituto Nacional de Depósito de Valores) para suspender las transacciones de las acciones mencionadas en la Bolsa Mexicana de Valores.

A pesar de tal orden, en mayo 24 de 1999, fecha en la que GAN se declaró en suspensión de pagos, BANAMEX, un acreedor de GAN por una cantidad equivalente a aproximadamente U.S.\$20.0 millones, se deshizo de su garantía en acciones de AHMSA vendiéndolas a Acciones y Valores S. A. De C. V. (Accival) (Correduría de acciones afiliada a BANAMEX) en aproximadamente U.S.\$16.5 millones en la BMV. BANAMEX vendió acciones equivalentes a aproximadamente 15.91% de las acciones en circulación de AHMSA, las cuales representaban aproximadamente 22.00% de las acciones controladas por GAN. Si AHMSA reconociera la transacción, la participación de GAN en AHMSA se reduciría a aproximadamente al 56.80%. Los asesores legales de GAN consideran que los procedimientos de BANAMEX están violando la ley y la orden del tribunal mencionada anteriormente. La llamada de margen ha sido declarada nula en forma definitiva por los tribunales y se esta esperando la implementación de la devolución.

Además, a pesar de la declaración de suspensión de pagos de GAN, en septiembre 23 de 1999, de acuerdo a las demandas de reconocimiento de adeudos presentadas por Casa de Bolsa Inverlat, S. A. De C. V. (Inverlat) con el tribunal competente, Inverlat, acreedor de GAN por una cantidad equivalente a aproximadamente U.S.\$8.0 millones, ejecutó su garantía en acciones de AHMSA vendiéndolas a Inverlat Internacional BVI Inc. (Una afiliada de Inverlat) en

aproximadamente U.S.\$1.5 millones. Dichas acciones representan aproximadamente 3.6% de las acciones en circulación de AHMSA. Los asesores legales de GAN consideran que los procedimientos de Inverlat están violando la ley y la orden del tribunal mencionada anteriormente. GAN inició procesos legales para recuperar esas acciones.

En julio 2 de 1999, después del anuncio de la suspensión de pagos de AHMSA la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (“CNBV”) ordenó la suspensión del registro de las acciones de AHMSA en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios. Dicha suspensión evitaba cualquier transacción con las acciones de AHMSA en la Bolsa Mexicana de Valores. En respuesta a dicha suspensión, la Bolsa de Valores de Nueva York (“NYSE”) suspendió las transacciones de los ADS’s y Bonos Convertibles de AHMSA. Las acciones y Valores de AHMSA han sido deslistados en definitiva de la NYSE.

La tabla siguiente muestra información, a diciembre 31 del 2004, sobre las propiedades de GAN y los ejecutivos y directores de AHMSA, como grupo, de acciones comunes en circulación. La tabla no refleja la venta de acciones de AHMSA controladas por GAN y vendidas por BANAMEX e Inverlat.

El reconocimiento de la venta por BANAMEX e INVERLAT cambiaría sustancialmente el porcentaje de GAN en AHMSA.

	<u>Acciones</u>	<u>Porcentaje (1)</u>
GAN (2).....	282,383,395	72.71%
Consejeros y Directores (3).....	14,517,598	3.74%

(1) Porcentajes basados en 388,375,502 acciones comunes en circulación en diciembre 31 del 2004.

(2) Incluye (a) 61,810,500 acciones comunes que GAN considera fueron ilegalmente vendidas por BANAMEX y (b) 14,098,388 acciones comunes que GAN considera fueron ilegalmente vendidas por Inverlat. Las acciones vendidas por Inverlat representan aproximadamente 3.6% de las acciones en circulación de AHMSA. Si AHMSA reconoce la venta de acciones de AHMSA controladas por GAN y vendidas a Accival, entonces el porcentaje de AHMSA cambiaría de tal forma que GAN mantendría 220,572,895 o 56.8% de las acciones en circulación de AHMSA y Accival mantendría 61,810,500 o 15.9%. La transferencia de Accival de dichas acciones está siendo litigada por GAN.

(3) Incluye acciones controladas por los consejeros y directores de AHMSA, incluyendo aquellos que son miembros de las Familias Ancira y Autrey; sin embargo, no incluye acciones controladas por GAN.

El 18 de marzo de 2005, se celebró una Asamblea General Ordinaria de Accionistas, donde se cancelaron 30,503,000 acciones que se mantenían en la Tesorería de la Sociedad, toda vez que han transcurrido más de 6 años desde su adquisición por la Sociedad y en estricto apego a la prohibición contemplada en la Ley del Mercado de Valores nunca han sido votadas por la Emisora en las Asambleas Generales de Accionistas que se han celebrado, Esta cancelación trajo como consecuencia una reducción en el Capital Social variable de AHMSA por la cantidad de Ps. 207,961,743.00, para quedar en Ps. 2,189,884,257.00. Como referencia, se menciona que el Capital Mínimo Fijo sin derecho a retiro se mantiene sin cambio en la cantidad de Ps. 250,000,000.00.

En virtud de lo anterior, la tenencia accionaria de la Sociedad quedó distribuida de la siguiente manera:

	<u>Acciones</u>	<u>Porcentaje (1)</u>
GAN (2).....	282,383,395	78.90%
Consejeros y Directores (3).....	14,517,598	4.56%

Consejeros y Directores:

María Teresa Holschneider G. (Esposa del Ing. Xavier D. Autrey Maza Consejero de AHMSA)	4,239,855
Carola García de Ancira. (Esposa del Arq. Manuel Ancira Elizondo Consejero de AHMSA)	4,800,371
Lic. Alonso Ancira Elizondo (Consejero de AHMSA)	3,443,061
Carmen Martha Elizondo de Ancira (Mamá de los Consejeros)	947,592
Marie Theresa Trabold Serur. (Esposa del Lic. Jorge A. Ancira Elizondo Consejero de AHMSA)	843,864
Rafael García-Zuazua	115,715
Lorenzo Gonzalez Merla	126,000
Lic. Jorge Ancira Elizondo. (Consejero de AHMSA)	1,140
Total	14,517,598

(1) Porcentajes basados en 357,872,502 Acciones Comunes en circulación al 30 de junio del 2005.

(2) Incluye (a) 61,810,500 Acciones Comunes que GAN considera fueron ilegalmente embargadas y vendidas por BANAMEX y (b) 14,098,388 Acciones Comunes que GAN considera fueron ilegalmente embargadas y vendidas por Inverlat. Las acciones vendidas por Inverlat representan aproximadamente 3.9% de las acciones en circulación de AHMSA. Si AHMSA reconoce la venta de acciones de AHMSA controladas por GAN y vendidas a Accival, entonces el porcentaje de AHMSA cambiaría de tal forma que GAN mantendría 220,572,895 o 61.6% de las acciones en circulación de AHMSA y Accival mantendría 61,810,500 o 17.3%. La transferencia de Accival de dichas acciones está siendo litigada por GAN.

(3) Incluye acciones controladas por los consejeros y directores de AHMSA, incluyendo aquellos que son miembros de las Familias Ancira y Autrey; sin embargo, no incluye acciones controladas por GAN.

4.4 TRANSACCIONES DE PARTES RELACIONADAS

AHMSA en el curso ordinario de su negocio se involucra en una variedad de transacciones relacionadas con GAN y sus subsidiarias. En el pasado, AHMSA también realizó varias transacciones de financiamiento con GAN y sus subsidiarias fuera del curso ordinario del negocio de AHMSA.

Recompra de Acciones

Entre marzo 2 y marzo 31 de 1999, AHMSA recompró 20,000,000 de acciones de sus acciones ordinarias a GAN en Ps. 194 millones de conformidad con las condiciones y reglas vigentes del Programa de Recompra de Acciones de AHMSA.

Operaciones Comerciales y de Servicio.

En el curso ordinario de sus actividades cotidianas, AHMSA realiza una variedad de transacciones con GAN y sus subsidiarias.

Servicios Administrativos, Técnicos y Otros

AHMSA recibe servicios de taxi aéreo de Antair, S.A. de C.V., subsidiaria de GAN. Tales servicios fueron por Ps. 37 millones, Ps. 40 millones y Ps. 26 millones en 2001, 2002 y 2003, respectivamente. AHMSA considera que los pagos de alquiler a Antair están en condiciones generalmente comparables a los que estarían disponibles de partes no afiliadas. A partir del 1 de octubre de 2003, Antair, S.A. de C.V. es subsidiaria de AHMSA.

AHMSA ha provisto servicios administrativos a sus afiliadas desde 1991. AHMSA cobra el costo real de sueldos y prestaciones más un margen de utilidad de aproximadamente 35% por estos servicios. Durante 2002, 2003 y 2004, AHMSA cargó a sus compañías afiliadas, Ps. 11 de millones, Ps. 19 millones y Ps. 18 millones por estos servicios administrativos. Estas cantidades han sido reportadas como ventas.

Clientes Afiliados

Durante el 2002, 2003 y 2004 no se realizaron ventas de principales productos a afiliadas.

Transacciones Financieras

En el pasado, AHMSA proveyó y garantizó préstamos a GAN y sus subsidiarias, así como también extendió créditos en las compras de acero a los clientes afiliados. El balance total de las cuentas por cobrar a GAN y sus subsidiarias fue Ps. 79 millones al 31 de diciembre de 2002, Ps. 68 millones al 31 de diciembre de 2003 y 126 millones al 31 de diciembre de 2004.

Desde abril 1 de 1996, las cuentas por cobrar de las afiliadas generaron intereses a una tasa igual a la tasa de Cetes a 28 días multiplicada por 1.2. Sustancialmente todas esas cantidades de ingreso por intereses fueron capitalizadas (i.e., Añadidas a los saldos de cuentas por cobrar), adversamente afectando la liquidez de AHMSA y causando un incremento en sus préstamos a corto plazo.

Como consideración de la garantía de GAN en ciertas obligaciones de deuda de AHMSA y sus subsidiarias, AHMSA acordó, efectivo en enero 1 de 1997, pagarle a GAN una comisión anual por aval de 2.5% del importe promedio de estas obligaciones. La tasa de retribución de la garantía fue determinada por AHMSA basada en la tasa de mercado para garantías de terceros en México. AHMSA incurrió en Ps. 65 millones en pagos de garantía a GAN durante 2004.

Los estatutos de AHMSA prohíben extensiones de crédito por AHMSA a partes relacionadas (aparte de extensiones de crédito comercial) y regulan todas las otras transacciones de partes relacionadas. Bajo una modificación a los estatutos, adoptada en abril de 1996, AHMSA no puede entrar en ningún tipo de transacción con una parte relacionada a menos que la transacción esté en condiciones comercialmente razonables y sustancialmente parecidas a aquellas que se hubieran podido obtener en una transacción comparable con una persona que no es una parte relacionada. AHMSA considera que en el futuro continuará entrando en una variedad de transacciones con GAN, su accionista mayoritario, y otras subsidiarias, algunas de las cuales pueden ser significantes para AHMSA.

Para cualesquier transacción que exceda de Ps. 15.0 millones, en pesos con poder de compra de diciembre de 1994 (equivalente a Ps. 59 millones de pesos al 31 de diciembre de 2004), o fuera del curso ordinario del negocio de AHMSA, una mayoría de los miembros independientes del Consejo de Administración de AHMSA debe determinar que la transacción satisface los criterios citados anteriormente. La modificación de esta disposición en los estatutos requiere la votación de una mayoría del Capital Social y una mayoría del Capital Social no controlado por GAN y sus afiliadas.

4.5 OTROS EVENTOS

a) Contrato de suministro de carbón y levantamiento de la suspensión de pagos de MICARE

En el mes de enero de 2003, MICARE celebró un contrato con Coahuila Industrial Minera, S.A. de C.V. (“CIMSА”), y ésta a su vez con la CFE, en el cual se establecen los términos y condiciones para el suministro de 68 millones de toneladas de carbón con un plazo mínimo de 5 años y máximo de 10 años, y se establece un precio de venta que será determinado entre otros factores, por la calidad del carbón y una cláusula escalatoria que toma en cuenta inflación y tipo de cambio. CIMSА recibirá una comisión por comercialización de 0.75% (1.25% para 2004). Asimismo se realizaron contratos con asesores externos por el éxito de esta operación por U.S.\$6.7 millones de dólares, y se entregó a CIMSА un depósito en garantía por Ps. 129 millones, mismos que CIMSА utilizó para garantizar la fianza a CFE.

Derivado de la firma del contrato de suministro, CIMSА adquirió diversos compromisos financieros, a ser fondeados de los flujos provenientes del propio contrato de suministro, tendientes a la reestructura de la deuda para el levantamiento de la suspensión de pagos de MICARE. Al 31 de diciembre de 2004, CIMSА adeuda a MICARE Ps. 699 millones, equivalente a un promedio aproximado de tres meses de ventas. La Compañía se encuentra evaluando la conveniencia de invertir para convertirse en accionista mayoritario de CIMSА, con quien firmó el 28 de febrero de 2005 un contrato de promesa de venta de acciones con sus accionistas. Debido a lo anterior se desconoce el efecto que pudiera tener esta inversión en el valor de los activos, pasivos y resultados, así como las contingencias y compromisos que se adquirirán derivados de la integración de esta Compañía.

Como consecuencia de lo mencionado en el párrafo anterior, a la fecha, se continúa en proceso de obtener la autorización por escrito de la mayoría de los acreedores no bancarios tal como lo requiere la Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos, para que existan las condiciones necesarias para levantar la suspensión de pagos de MICARE.

b) Constitución de subsidiaria extranjera

Durante 2004 se constituyó en Israel una subsidiaria de la Compañía (AHMSА Steel (Israel) LTD), la cual a la fecha ha iniciado diversos proyectos de inversión para lo cual al 31 de diciembre de 2004 se le han enviado recursos por U.S.\$7.2 millones de dólares.

c) Cancelación de la inversión en proyectos

La Compañía invirtió Ps. 385 millones en el proyecto “Zaniza”, el cual consiste en la exploración de un depósito de mineral de hierro en el estado de Oaxaca con reservas probadas por aproximadamente 171 millones de toneladas (no auditado), las cuales fueron certificadas por Midland Standard Inc, consultores externos expertos en minería, geología y determinación de reservas. En 2003 se obtuvo la concesión de explotación de estas reservas. Debido a la falta de elementos para establecer el valor de realización de esta inversión, tal como lo requieren los PCGA en México ya que el desarrollo para la explotación de este proyecto actualmente se encuentra suspendido derivado de la situación legal y financiera por la que atravesara la Compañía, la administración decidió reservar esta inversión en 2003 y reconoció retroactivamente los efectos relativos. A la fecha la Compañía se encuentra negociando la venta de esta concesión.

Adicionalmente, la Compañía ha invertido Ps. 178 millones (Ps. 23 millones en el año 2004) en el desarrollo de una planta carboeléctrica y Ps. 208 millones (Ps. 5 millones en el año 2004) en el proyecto “ENERGAS”, que consiste en la exploración de yacimientos de gas seco en el Estado de Coahuila. Debido a que a la fecha no ha sido aprobada la reforma energética por el

Congreso de la Unión, la administración decidió conservadoramente cancelar esta inversión en los resultados del año 2003, la inversión de 2004 se registró en los resultados del año.

d) Realización del proyecto “Valle de Reyes”

En 1999 la Compañía adquirió el 60.15% de las acciones de DOS CARLOS a cambio del 49% de las acciones de Lámina y Placa Comercial, S.A. de C.V. El valor en libros de este proyecto para la Compañía representa Ps. 201 millones e inicialmente consistía en el desarrollo y comercialización del fraccionamiento residencial “Valle de Reyes”, en la zona conurbana de Monterrey, N.L., el cual está sujeto a diversas autorizaciones federales y locales. A la fecha se han obtenido diversas autorizaciones de parte del municipio de Santa Catarina, N.L. para la construcción de un campo de golf y la casa club, así como para la parcelación y venta de lotes campestres, lo cual es parte del desarrollo total del proyecto. La autorización de construcción está sujeta al cumplimiento de algunos lineamientos ecológicos, entre los que se encuentra la presentación de informes ambientales que al efecto dicte la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (“SEMARNAT”), mismos que fueron presentados por parte de DOS CARLOS al Municipio de Santa Catarina, N.L. y se está en espera de la resolución correspondiente.

El valor de avalúo del 60.15% de las acciones de DOS CARLOS representó U.S.\$44.2 millones de dólares, de acuerdo con un estudio realizado en su oportunidad por un especialista en bienes raíces con base en la viabilidad del proyecto como negocio en marcha, sin embargo, el valor contable de dichas acciones a la fecha de adquisición fue de U.S.\$19 millones de dólares, por lo que la Compañía decidió reconocer conservadoramente una pérdida de U.S.\$19.4 millones de dólares, la cual fue registrada en el estado consolidado de resultados de 1999, ya que el costo de adquisición fue de U.S.\$38.4 millones de dólares.

Esta inversión se encuentra valuada siguiendo los lineamientos establecidos en el Boletín B-10 “Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera”. Debido a la incertidumbre de la realización del proyecto no se pudo comprobar que el valor en libros de los terrenos y gastos preoperativos por Ps. 249 millones y Ps. 96 millones, respectivamente, no excedan a su valor de recuperación, de conformidad con los PCGA en México.

e) Inventario físico de activos fijos

En 2003 la Compañía contrató a consultores externos especialistas en la valuación de activos fijos, para que efectuaran un inventario físico de activos y una revisión de valores de rescate y vidas útiles de los activos fijos de su propiedad. Derivado de dicha revisión se registraron bajas de activo fijo en los resultados de 2003 por Ps. 743 millones y la depreciación anual de 2004 se incrementó en Ps. 456 millones.

f) Dación en pago SHCP

En diciembre 2003, la Compañía otorgó a la SHCP como dación en pago de impuestos federales, una planta de tratamiento de aguas residuales y un inmueble denominado “Rancho Fresnillo”, en donde se encuentran ubicados pozos de extracción de agua utilizada en el proceso siderúrgico, ambos localizados en Monclova, Coahuila a un valor de avalúo de Ps. 202 millones (valor nominal). Esta operación originó una pérdida de Ps. 60 millones para la Compañía debido a que el valor contable de estos activos era superior al valor de avalúo, y se presenta en el renglón de bajas de activo fijo en el estado consolidado de resultados.

Con este pago en especie se liquidaron impuestos federales vencidos (principalmente Impuesto al Valor Agregado (“IVA”) y retenciones de Impuesto Sobre la Renta (“ISR”)) a cargo de AHMSA y algunas de sus subsidiarias del período marzo a agosto de 2003 por un importe de Ps. 202 millones (valor nominal).

El agua obtenida de la planta y los pozos seguirán siendo utilizados por AHMSA a través de un contrato de suministro a celebrarse con el Gobierno Federal o con quien este designe (Gobierno del Estado de Coahuila).

g) Levantamiento de la Suspensión de Pagos de CEMESA

Con fecha 15 de abril de 2005, la subsidiaria cerro concluyó con los trámites necesarios para levantar su suspensión de pagos y depositó en el juzgado Ps. 22 millones como pago total a los acreedores en suspensión. El 11 de julio de 2005 se dictó sentencia definitiva en donde se declaró el levantamiento de la suspensión de pagos de esta subsidiaria.

Capítulo 5. Mercado Accionario

5.1 COMPORTAMIENTO DE LA ACCIÓN EN EL MERCADO DE VALORES

Desde Diciembre 20 de 1993, las acciones de AHMSA fueron listadas en la Bolsa Mexicana de Valores. Desde Diciembre 16 de 1996, los ADS's, de la Compañía, cada uno, representando 5 acciones del capital, fueron listados en la Bolsa de Valores de Nueva York. Los ADS's fueron emitidos por Morgan Guaranty Trust Company of New York, como depositario.

Actualmente y como resultado de la suspensión de pagos efectiva a partir del 26 de Mayo de 1999, la Bolsa Mexicana de Valores ordenó la suspensión de la inscripción de nuestras acciones ordinarias en el *Registro Nacional de Valores e Intermediarios*, o ("RNVI"). En respuesta, la Bolsa de Valores de Nueva York suspendió nuestros ADS's y Bono Convertible, y fueron deslistados de la bolsa de valores de Nueva York el 8 de Septiembre del 2000.

Al segundo trimestre de 1999, el precio alto y bajo de la acción en pesos nominales en la Bolsa Mexicana de Valores fue de Ps. 8.90 y Ps. 2.40, y el precio alto y bajo de los ADS's en dólares en la Bolsa de Valores de Nueva York fue de U.S.\$4.50 y U.S.\$1.38 respectivamente.

En asamblea ordinaria de accionistas celebrada en Marzo 31 de 1997, los accionistas aprobaron el establecimiento de una reserva de capital por Ps. 520 millones (valor nominal) para la Recompra de acciones de la Compañía, de acuerdo a las reglas establecidas por la CNBV. La Compañía está autorizada para comprar sus acciones en el Mercado Mexicano de Valores y sus ADS's en el Mercado de Valores de Nueva York a los precios de mercado y hasta el monto remanente de fondos que permanecían en la cuenta de la reserva. Cualquier acción recomprada no será tomada en cuenta para propósitos de calcular quórum o voto en una asamblea de accionistas durante el periodo en el cual tales acciones sigan en posesión de la Compañía. A Diciembre 31 de 1999, 30,503,000 acciones habían sido recompradas y Ps. 401 millones permanecían en la reserva de recompra. Entre Marzo 2 y Marzo 31 de 1999, la Compañía compró 20,000,000 acciones de su capital propiedad de GAN por Ps. 180 millones de conformidad a los acuerdos de la Compañía en el programa de recompra de acciones.

En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas celebrada el 18 de marzo del 2005, la Compañía acordó la cancelación del 30,503,000 acciones que se mantenían en la Tesorería de la Sociedad, toda vez que han transcurrido más de 6 años desde su adquisición por la Sociedad y en estricto apego a la prohibición contemplada en la Ley del Mercado de Valores nunca han sido votadas por la Emisora en las Asambleas Generales de Accionistas que se han celebrado, Esta cancelación trajo como consecuencia una reducción en el Capital Social variable de AHMSA por la cantidad de Ps. 207,961,743.00, para quedar en Ps. 2,189,884,257.00. Como referencia, se menciona que el Capital Mínimo Fijo sin derecho a retiro se mantiene sin cambio en la cantidad de Ps. 250,000,000.00.

Capítulo 6. Personas Responsables

Las Personas que a continuación se indican presentaron a la CNBV y a la Bolsa cartas responsivas como parte de la presentación de este Informe Anual, en donde manifestaron que no tienen conocimiento de información relevante alguna que haya sido omitida, falseada o que induzca al error en el presente Reporte:

Nombre	Puesto	Institución
Lic. Alonso Ancira Elizondo	Presidente del Consejo de Administración	Altos Hornos de México, S.A. de C.V.
Lic. Jorge Ancira Elizondo	Director General Adjunto de Admón. y Finanzas	Altos Hornos de México, S.A. de C.V.
Ing. Luis Zamudio Miechielsen	Director General	Altos Hornos de México S.A. De C.V.
Lic. Andrés González Saravia	Director Jurídico	Altos Hornos de México, S.A. de C.V.
C.P.C. Roberto Benavides Gonzalez	Auditor Externo	Galaz Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C.

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 la información relevante que haya sido omitido o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Lic. Alonso Ancira Elizondo.
Presidente del Consejo de
Administración

Lic. Jorge Ancira Elizondo
Director General Adjunto de
Administración y Finanzas

Lic. Andrés González Saravia
Director Jurídico

Ing. Luis Zamudio Miechielsen
Director General

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad que los estados financieros consolidados de Altos Hornos de México, S.A. de C.V. y Subsidiarias al 31 de diciembre de 2004 y 2003 y por los años terminados el 31 de diciembre de 2004 que contiene el presente reporte anual (Ver anexos), fueron dictaminados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas. Asimismo, manifiesta que, dentro del alcance del trabajo realizado para dictaminar los estados financieros, no tiene conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

30 de junio de 2005

C.P.C. Roberto Benavides Gonzalez

Capitulo 7. Anexos