



INFORME DE GESTIÓN DEL GRUPO

2005

INFORME DE GESTIÓN 2005

HECHOS RELEVANTES

El **14 de febrero de 2005**, 48 empresas y universidades, coordinadas por Arcelor, agruparon sus actividades de investigación en el marco de un programa de la Comisión Europea dirigido a reducir las emisiones de CO₂ de la siderurgia. La finalidad de este proyecto, denominado ULCOS (Ultra Low CO₂ Steelmaking), consiste en identificar soluciones innovadoras y saltos tecnológicos cualitativos que permitan proseguir con la reducción de las emisiones de CO₂ de la industria siderúrgica, con el objetivo de lograr un recorte del 30 al 70 % de estas emisiones en comparación con el volumen generado en un horno alto moderno. En el plazo de cinco años, se pretende definir un diseño de proceso de producción a partir de mineral de hierro, y demostrar su viabilidad en términos tecnológicos, económicos y de aceptabilidad social. Este ambicioso programa se suma a las diversas acciones ya realizadas por la industria siderúrgica para reducir su consumo energético, que han permitido disminuir el consumo energético específico en un 60% en los últimos 40 años, y reducir el volumen total de las emisiones de CO₂ de la industria siderúrgica en un 50% en el mismo periodo.

El **21 de febrero de 2005**, se inició la puesta en marcha industrial del nuevo Tren de Perfiles Medios de Belval (Luxemburgo). Esta inversión, cuya construcción se inició en 2003, permitirá producir, en condiciones óptimas y con costes mínimos, la totalidad de la gama de perfiles en los diferentes grados de acero propuestos. Las condiciones de explotación de esta instalación permitirán a Arcelor LCS alcanzar una mayor competitividad y reforzar su presencia en el competitivo mercado de los perfiles medios.

El **17 de marzo de 2005**, el horno alto número 1 de CST (Brasil) superó el significativo listón de 70 millones de toneladas de arrabio producidas en una campaña. Este horno alto, puesto en marcha en noviembre de 1983, presenta una gran estabilidad operativa y un elevado rendimiento en materia de consumo de materias primas y en términos de control y mantenimiento. El horno alto número 1 de CST posee el récord mundial de producción acumulada y de funcionamiento ininterrumpido.

A **finales de marzo de 2005**, se puso en servicio la primera línea de galvanizado de Baosteel-NSC/Arcelor Automotive Steel Sheet Co., Ltd (BNA), en Shangai (China) y en el mes de julio se puso en marcha una segunda línea. Estas instalaciones representan una capacidad anual conjunta de 800.000 toneladas de productos de acero galvanizados. BNA es una empresa conjunta creada en julio de 2004 entre Baosteel, primer productor siderúrgico chino, Nippon Steel Corporation y Arcelor. Además de las dos líneas de galvanizado, la planta comprende instalaciones de laminación en frío. Esta planta representa una inversión de 800 millones de dólares y dispone de una capacidad de producción de 1,7 millones de toneladas de productos planos de acero. Está principalmente orientada hacia las aplicaciones del sector del automóvil.

El **1 de abril de 2005**, Guy Dollé, presidente de la Dirección General de Arcelor, inauguró la ampliación de la planta de productos largos de Belgo Mineira en Piracicaba (Brasil). Esta operación, dirigida a duplicar la capacidad de producción de

la planta, pasando de 500.000 toneladas a 1,1 millones de toneladas, representa una inversión de 100 millones de dólares.

A **finales de abril**, en el marco de la gestión dinámica de las actividades del sector de Productos Largos, se procedió a la firma de un acuerdo de venta al grupo español Alfonso Gallardo de tres unidades de producción de redondo corrugado y malla soldada en España (Corrugados Azpeitia, Corrugados Getafe y Corrugados Lasao) que realizaron un volumen de entregas de 1,7 millones de toneladas en 2004. La venta se hizo efectiva el 22 de julio de 2005.

El **29 de abril de 2005**, la Junta General de Accionistas de Arcelor aprobó las cuentas correspondientes al ejercicio 2004 y aprobó la distribución de un dividendo bruto de 0,65 euros por acción, pagadero el 2 de mayo de 2005.

El **30 de abril de 2005**, de acuerdo con las orientaciones estratégicas definidas en el marco del proyecto Apollo, se cerró el primer horno alto de Lieja (Bélgica), que representaba una capacidad de producción equivalente a 1,7 millones de toneladas de acero bruto.

En **mayo de 2005**, Arcelor Projects, unidad operativa del sector A3S, finalizó la adquisición de la sociedad holandesa De Boer, especializada en la fabricación de tubos de gran tamaño para cimentaciones. Paralelamente, Arcelor Projects procede a la construcción, en EE.UU., de una nueva planta destinada a fabricar una gama de productos similares. Los tubos para cimentaciones se utilizan, conjuntamente con las tablestacas, en la construcción de diques y estructuras portuarias, barreras anti-inundación, etc. Estas inversiones permiten a Arcelor Projects ampliar su gama de productos para cimentaciones y ofrecer a sus clientes soluciones completas destinadas, en particular, a proyectos de gran envergadura.

El **13 de junio de 2005**, Arcelor inauguró la nueva planta de fabricación de tubos de acero inoxidable de su filial Matthey sro, situada al norte de Praga (República Checa). Esta planta representa una inversión de 15 millones de euros. Contará en el futuro con una plantilla de más de 100 personas. Esta inversión se enmarca en el objetivo estratégico de Arcelor de acompañar los movimientos de sus clientes y desarrollar nuevos mercados en los países de Europa del Este. Matthey es una empresa especializada en la producción de tubos de acero inoxidable destinados a la fabricación de tubos de escape para el automóvil.

El **29 de junio**, Arcelor inauguró la segunda fase de las instalaciones del centro de servicios Stal Serwis Polska en Bytom (Polonia). Esta inversión permitirá aumentar la capacidad de producción gracias a la instalación de tres nuevas prensas y a la nueva línea de corte en fleje, con las que se duplicarán los actuales niveles de producción, sobrepasando el umbral de 200.000 toneladas anuales de productos de acero transformados. La ampliación de capacidad de Bytom demuestra claramente cómo Arcelor pretende reforzar su presencia en Europa del Este, a través de la comercialización de productos y servicios de alto valor añadido. Uno de los objetivos de Arcelor Stal Serwis Polska es destinar parte de la producción a la fabricación de piezas a medida para clientes de los sectores de los electrodomésticos, la industria general y el automóvil.

El **1 de julio de 2005**, Arcelor y Severstal Metiz firmaron un acuerdo que contempla la compra por Arcelor del 50% de las actividades de fabricación de *steelcord** de Severstal Metiz, en el marco de la creación de una empresa conjunta de ambos grupos. La nueva sociedad, denominada Trefilarbed Russia, dispone de dos plantas de fabricación en Rusia. Esta operación consolida la posición de Arcelor como

segundo productor mundial de *steelcord*. El área de producción de *steelcord* de TrefilArbed está presente en Corea del Sur y en China, a través de una asociación con el grupo coreano Kiswire, así como en Estados Unidos, Luxemburgo, Austria y Hungría. Su nueva presencia en Rusia permitirá dar respuesta a la creciente demanda del mercado ruso.

** El producto steelcord está constituido por múltiples hilos de acero finos, trenzados formando cables y recubiertos de latón. Este producto se utiliza como refuerzo en las carcasas de neumáticos radiales.*

El 31 de agosto de 2005, Arcelor finalizó la compra de los activos siderúrgicos del grupo Lucchini en Polonia. La empresa Huta Warszawa, situada en Varsovia, dispone de una acería eléctrica con una capacidad de producción anual de 600.000 toneladas y diversos trenes de laminación una producción anual de 300.000 de productos largos de aceros especiales y aleaciones. Arcelor consolidará la estructura industrial existente para dar respuesta a la elevada demanda del mercado de la construcción en Polonia. El 22 de julio de 2005, el sector de Productos Largos vendió al grupo español Alfonso Gallardo tres plantas de fabricación de redondo corrugado y mallas (Corrugados Azpeitia, Corrugados Getafe y Corrugados Lasao) situadas en España, que realizaron un volumen de entregas de 1,7 millones de toneladas de acero en 2004.

El 14 de septiembre de 2005, Arcelor suscribió un acuerdo de ámbito mundial sobre los principios de responsabilidad social corporativa con la Federación Internacional de Trabajadores de las Industrias Metalúrgicas (FITIM) y la Federación Europea de Trabajadores Metalúrgicos (FEM). El grupo Arcelor es la primera empresa siderúrgica en firmar un acuerdo de esta naturaleza. El acuerdo abarca una serie de derechos sociales fundamentales que incluyen la libertad de elección de profesión, la no discriminación, la abolición del trabajo infantil, la libertad de asociación y el derecho a la negociación colectiva. Cubre, asimismo, diversas cuestiones laborales, tales como la seguridad y salud, el medio ambiente, el diálogo social, la comunicación y la gestión y previsión de las evoluciones industriales y económicas. Un comité conjunto se encargará del seguimiento de la puesta en práctica y aplicación del acuerdo.

El 20 de septiembre de 2005, Arcelor fue seleccionado para su incorporación al Dow Jones Sustainability Index (DJSI) World, uno de los principales índices mundiales de inversión socialmente responsable. Esta inclusión supone el reconocimiento de Arcelor por su actuación medioambiental, la mejor de su industria, así como por su actuación en los ámbitos económico y social, superior a la media del sector siderúrgico. Arcelor es, junto con Dofasco y Posco, uno de los tres productores siderúrgicos seleccionados en este índice, compuesto por las 250 empresas más valoradas en materia de desarrollo sostenible. Con su incorporación al DJSI, Arcelor forma parte actualmente de todos los principales índices y registros de calificación basados en criterios de sostenibilidad: FTSE4Good Index Europe, Global 100 Most Sustainable Corporations in the World, Investment Register de Ethibel y Advanced Sustainable Performance Index de Vigeo.

El 28 de septiembre de 2005, la nueva acería de la planta de UGINE&ALZ Carinox, situada en Charleroi (Bélgica), efectuó su primera colada. La acería de Carinox, que representa una inversión de 241 millones de euros y una capacidad de producción de 1 millón de toneladas de acero inoxidable, sustituirá a dos acerías de menor tamaño y de proceso no integral.

El **14 octubre 2005** tuvo lugar la puesta en marcha de la nueva línea de galvanizado de Mardyck (Francia), que cuenta con una capacidad de producción anual de 400.000 toneladas y sustituye a una antigua línea de electrocincado. Esta importante inversión permite aumentar la capacidad de fabricación de productos galvanizados de la fábrica de Mardyck a 880.000 toneladas anuales. La nueva línea completa la estructura mundial de líneas de galvanizado de Arcelor, presente en Europa, en Norteamérica, en Brasil, en Turquía, en China y próximamente en Rusia, para dar respuesta a la creciente demanda de los fabricantes de automóviles.

El **16 de diciembre de 2005** se inició la producción de la línea de galvanizado de **Severgal**, construida en los terrenos de la planta de Severstal en Cherepovets, al noreste de Moscú (Rusia). Esta nueva línea, que dispone de una capacidad de producción anual de 400.000 toneladas, fabrica productos de acero galvanizados por inmersión en caliente destinados principalmente a la industria del automóvil en Rusia. Severgal es una sociedad de derecho ruso participada al 25% por Arcelor y al 75% por Severstal, uno de los principales operadores siderúrgicos de Rusia.

El **22 de diciembre de 2005**, Arcelor Brasil, la entidad brasileña de Arcelor, suscribió un acuerdo que contempla la adquisición de una participación del 50% en el capital de las sociedades costarricenses Laminadora Costarricense SA y Trefilería Colima al Grupo Pujol Martí.

La empresa Laminadora Costarricense SA produce perfiles comerciales y redondo corrugado, con una capacidad de producción anual de 400.000 toneladas. La planta de trefilado de Trefilería Colima cuenta con una capacidad de producción anual de 60.000 toneladas.

Esta primera inversión realizada en esta región geográfica permite al Grupo obtener un posicionamiento estratégico en el mercado centroamericano de los productos largos de acero.

El **23 de diciembre de 2005** tuvo lugar la primera cotización de Arcelor Brasil en la Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa). Arcelor Brasil es una empresa creada a través de la integración de las actividades brasileñas del Grupo áreas de productos planos y productos largos (CST, Vega do Sul et Belgo) en el seno de una única sociedad controlada mayoritariamente por Arcelor. Arcelor Brasil cuenta con una plantilla de 14.500 empleados y dispone de una capacidad de producción conjunta de 11 millones de toneladas de acero, distribuida en 25 plantas industriales situadas en Brasil y Argentina. Su capitalización bursátil a finales de enero de 2006 asciende a aproximadamente 23.000 millones de reales (8.800 millones de euros). Este nuevo grupo constituye el mayor productor siderúrgico de Latinoamérica.

Le **23 de diciembre de 2005**, Arcelor y el fondo de pensiones turco Oyak suscribieron un acuerdo que contempla la adquisición por Arcelor, supeditada a determinadas condiciones, de una participación del 41% en Ataer Holding, filial participada al 100% por OYAK constituida para la adquisición de una participación del 49,29% en Erdemir.

Esta operación permitirá a Arcelor desarrollar su posición en los crecientes mercados de Turquía y de su región geográfica, apoyándose en la eficacia de los activos de alta calidad de Erdemir. La operación permitirá, asimismo, al productor siderúrgico turco beneficiarse de la posición de liderazgo de Arcelor en términos de tecnología e innovación, de su sólida estructura de abastecimiento y de su amplia red comercial mundial para potenciar aún más su excelencia operativa. Arcelor ya posee una participación de aproximadamente un 5% en el capital de Erdemir

El **24 de enero de 2006**, Dofasco y Arcelor anunciaron a firma de un acuerdo relativo a la adquisición por Arcelor de la totalidad de las acciones ordinarias en

circulación de Dofasco, en el marco de una operación con pago en efectivo, por un importe de aproximadamente 5.600 millones de dólares canadienses (3.950 millones de euros), lo que representa un precio de 71,00 dólares canadienses por acción ordinaria. El Consejo de Administración de Dofasco decidió por unanimidad recomendar a los accionistas de Dofasco que acepten la oferta de Arcelor.

Dofasco, empresa constituida en 1912, es un importante productor siderúrgico norteamericano. Su gama de productos comprende productos laminados en caliente, laminados en frío, galvanizados y hojalata, así como productos tubulares, formatos soldados por láser y productos con recubrimiento laminar. La empresa desarrolla sus actividades en Canadá, Estados Unidos y México. Dofasco posee asimismo una participación del 98,7% en Québec Cartier Mining (QCM). QCM posee y explota la mina a cielo abierto de Mont-Wright y una planta de producción de pellets en Port-Cartier (Canadá).

Le **31 de enero de 2006**, Arcelor fue incluido, por segundo año consecutivo, en el índice Global100 (www.global100.org), un ranking anual de las 100 empresas más destacadas del mundo en función de criterios de sostenibilidad, creado en el marco del Foro Económico y Social de Davos el 28 de enero de 2005. Arcelor es el único grupo siderúrgico que forma parte del índice Global100.

ENTORNO ECONÓMICO

En 2005, a pesar del sustancial incremento del precio del petróleo, se registró un crecimiento mundial sostenido. El PIB mundial aumentó un 3,5%, se contuvo la inflación y los tipos de interés a largo plazo se mantuvieron en niveles reducidos.

En **Estados Unidos** el crecimiento aumentó un 3,4%, a pesar de una ligera desaceleración de la actividad durante el cuarto trimestre. En **Canadá** y en **México**, el PIB registró un índice de crecimiento próximo al 3%.

En **Centroamérica** y en **Sudamérica (excluido México)** el crecimiento se incrementó en un 4,8% gracias a un contexto favorable para la exportación inducido por los elevados precios de las materias primas y por la fuerte demanda de China.

En **Asia** (excluido Japón), el crecimiento económico se mantuvo sostenido. En **China**, el PIB aumentó un 9,9% y la producción industrial creció un 15,9%. En **India**, el crecimiento aumentó un 7,2% y la producción industrial un 8,3%. En **Japón**, el crecimiento se incrementó en un 2,5%.

Al igual que en años anteriores, el crecimiento observado en la **UE15** fue inferior al registrado a escala mundial. El PIB experimentó un incremento del 1,6% y la producción industrial aumentó un 0,6%. En el resto de los países de la Unión Europea se registró un crecimiento sustancialmente más sostenido. En este sentido, destaca Polonia con un aumento del PIB del 4,5%.

En **Turquía**, el incremento del PIB se situó en un 5,1% en 2005 y la producción industrial aumentó un 5,5%. La **CEI** registró un crecimiento del 6,5% y su actividad industrial aumentó un 4,9%. En **Rusia**, la producción de manufacturas se incrementó un 6,1%; sin embargo, ciertos sectores se vieron perjudicados por la apreciación del rublo.

Evolución de los sectores consumidores de acero

En 2005, los sectores consumidores de acero registraron, en su conjunto, un sustancial crecimiento a escala mundial. No obstante, se observaron significativas variaciones en función de las zonas geográficas. La producción del sector del automóvil experimentó un crecimiento superior al 11% en India, Brasil y China, un crecimiento del 3,3% en Estados Unidos y del 3,8% en Rusia, observándose sin embargo una disminución del 1,07 % en Europa.

La actividad de la construcción mecánica aumentó notablemente en los países emergentes (+11,2% en India, +29% en China) así como en Estados Unidos (+4,8%) y en Rusia (+4%), registrándose una ligera disminución (-1%) en Europa (UE15) y en Brasil.

En el sector de la transformación de productos metálicos, el crecimiento resultó particularmente acentuado en China (+26%) y en Turquía (+47%). En Estados Unidos, este crecimiento fue del +3,1% y en Europa (EU15) del +1,5%.

El sector de la construcción se vio positivamente influido por el actual dinamismo de la economía mundial. El crecimiento de este sector se mantiene sostenido, registrando índices del +4,6% en Estados Unidos, +9% en China, +6,1% en India y +7,3% en Rusia. Sin embargo, el crecimiento en Europa (UE15) se limitó al +0,2%, reflejando la atonía de la economía europea.

Por último, el sector de los electrodomésticos también registró un sustancial crecimiento en 2005: +11,1% en Estados Unidos, +11,2% en India, +18,5% en China, +12,9% en Turquía, +4,2% en Rusia. Estas cifras compensaron ampliamente el descenso de la actividad en Europa (-2,0%).

Evolución de la producción mundial de acero

La producción mundial de acero bruto en 2005 ascendió a 1.129,4 millones de toneladas, lo que supone un incremento del 5,9% con respecto a 2004. Esa evolución resultó dispar en las diferentes regiones geográficas. El aumento registrado se debe fundamentalmente a los productores siderúrgicos chinos, cuya producción se incrementó en un 24,6%, situándose en 349,4 millones de toneladas, lo que representa el 31% de la producción mundial, frente al 26,3% en 2004. Se observó asimismo un incremento, aunque más moderado, en India (+16,7%). Asia produce actualmente la mitad del acero mundial, a pesar de la estabilidad de la contribución de Japón. Paralelamente, el volumen de producción de las empresas siderúrgicas europeas y norteamericanas se redujo en un 3,6% y un 5,3%.

Según el ISII, la oferta mundial en 2005 resultó superior a la demanda, debido fundamentalmente a la sobreproducción observada en China. Sin embargo, a corto o medio plazo, China debería cerrar sus fábricas más antiguas.

Evolución de la producción mundial de acero bruto (*) (en millones de toneladas)	2002	2003	2004	2005	Variación 2004/2005
Mundo (**)	903,8	969,1	1.066,5	1.129,4	+5,9
Europa	308,5	319,4	338,6	331,5	-2,1
de la cual, UE 25	180,9	184,0	193,4	186,5	-3,6
de la cual, UE 15	158,7	160,5	168,3	164,1	-2,5
de la cual, CEI (***)	101,1	106,2	113,1	112,9	-0,2
Norteamérica y Centroamérica	122,9	126,2	134,0	127,0	-5,3
de la cual, Estados Unidos	91,6	93,7	99,7	93,9	-5,8
Sudamérica	40,9	43,0	45,9	45,3	-1,2
de la cual, Brasil	29,6	31,1	32,9	31,6	-3,9
Asia	394,9	442,4	508,7	583,8	+14,8
de la cual, China	182,2	222,4	280,5	349,4	+24,6
de la cual, Japón	107,7	110,5	112,7	112,5	-0,2
Resto del mundo	36,6	38,1	39,3	41,8	+6,4

(*) Cifras estimadas por el IISI, enero de 2006

(**) Mundo = 61 países, que representan el 98% de la producción mundial de acero bruto

(***) CEI = Rusia, Ucrania, Bielorrusia, Moldavia, Kazajistán, Uzbekistán

Evolución del consumo mundial de acero

El **consumo aparente** mundial de productos de acero acabados registró un aumento de aproximadamente un 6% y supera actualmente los mil millones de toneladas. La evolución del consumo aparente resulta sumamente dispar entre las principales regiones geográficas. El consumo aparente, excluida China, experimentó una caída del 1,0% debida, fundamentalmente, a la notable disminución observada en Europa (EU25) y Norteamérica. China, por el contrario, registró un incremento del consumo aparente del 23% y representa en la actualidad prácticamente un 32% de la demanda mundial de acero. En Europa (UE25) y Norteamérica, tras un año 2004 marcado por un significativo aumento de los stocks motivado por las previsiones de incremento de precios, 2005 se caracterizó por un fenómeno de reducción de stocks, registrándose la siguiente evolución: Europe (UE25): -6%, Norteamérica: -7%; Sudamérica: 0,0%, CEI: +5%; Asia (excluida China): +5%; Oriente Medio: +3%.

Esta reducción de stocks provocó una sustancial caída de los precios spot de los productos siderúrgicos durante el primer semestre. Tras estabilizarse los stocks en el tercer trimestre, se registró una estabilización de los precios e incluso un ligero repunte en determinadas regiones geográficas. Sin embargo, en China, los precios experimentaron recientemente una fuerte depreciación.

RESULTADOS CONSOLIDADOS DEL EJERCICIO 2005

En el cuarto año después de su creación, Arcelor presenta excelentes resultados, con un resultado operativo bruto de 5.641 millones de euros y un resultado neto de 3.846 millones de euros. La sustancial generación de tesorería permitió una reducción adicional del endeudamiento de 1.255 millones de euros en 2005.

El resultado neto correspondiente al cuarto trimestre de 2005 asciende a 1.252 millones de euros y refleja una excelente regularidad de los resultados a pesar de las condiciones de mercado adversas y de los efectos estacionales registrados al final del año.

El ejercicio 2005 se caracterizó por:

- Mejoras de gestión acumuladas por valor de 1.900 millones de euros anuales desde la creación de Arcelor en 2002. El objetivo de 700 millones de euros de sinergias derivadas de la fusión se ha alcanzado un año antes de lo inicialmente previsto.
- Mejora continua de la rentabilidad, a través de medidas de reducción de costes y reestructuración en las instalaciones europeas y de la expansión en Brasil.
- Medidas de adaptación de los niveles de producción a las necesidades del mercado en Europa, que permitieron mantener los márgenes.
- Gestión dinámica de la cartera de activos.
- Mejora continua de los resultados del Grupo en materia de seguridad: el índice de frecuencia de accidentes se dividió por cuatro desde 2002.
- El mayor productor siderúrgico de Latinoamérica, tras la creación de Arcelor Brasil y la adquisición de una participación mayoritaria en Acesita.

Estas optimizaciones estructurales mejoran el perfil de riesgo del Grupo, que dispone ahora de una mejor cartera de productos y de una estructura industrial global ampliada y sumamente competitiva. La incorporación del productor siderúrgico canadiense Dofasco permitirá consolidar aún más la posición de liderazgo mundial de Arcelor en la industria del acero.

Datos relevantes del Grupo

<i>En millones de euros</i>	2004*	2005***
Cifra de negocio	30.176	32.611
Resultado operativo bruto	4.341	5.641
Resultado de explotación	3.194	4.376
Resultado neto	2.314	3.846
Resultado neto por acción (<i>en euros</i>)	4,26**	6,26****

* Consolidación de CST a partir del 1 de octubre y de Acindar a partir del 1 de mayo

** Incluidas 106.629.054 acciones nuevas emitidas el 27 de julio de 2004, excluidas las acciones en autocartera

*** Acesita consolidada a partir del 1 de octubre.

**** Excluidas las acciones en autocartera

La **cifra de negocio consolidada** del Grupo correspondiente a 2005 asciende a 32.611 millones de euros frente a 30.176 millones de euros en 2004, lo que supone un incremento del 8,1% (3,9% considerando el perímetro comparable). El ejercicio se caracterizó por una sustancial caída de los precios spot durante el tercer trimestre, lo que dio lugar a una significativa disminución de los volúmenes de expedición (-3,4% en total y -12,9% en Europa) y a la aplicación de medidas de reducción de la producción (-11,4% en Europa).

El **resultado operativo bruto consolidado** del ejercicio 2005 asciende a 5.641 millones de euros frente a 4.341 millones de euros en 2004, e incluye elementos no recurrentes por valor de 106 millones de euros. Las mejoras de gestión y la plena consolidación de CST (Brasil) y de Acindar (Argentina), así como el efecto de los precios medios de venta (excepto en el área de aceros inoxidables), contribuyeron a estos excelentes resultados, a pesar del sustancial incremento registrado en los precios de las materias primas.

El **resultado de explotación consolidado** del ejercicio 2005 asciende a 4.376 millones de euros frente a 3.194 millones de euros en 2004, e integra elementos no recurrentes por valor de 198 millones de euros.

Con unos costes financieros netos de 254 millones de euros, una contribución positiva de las sociedades consolidadas por puesta en equivalencia de 317 millones, una carga fiscal de 161 millones y un importe de 432 millones atribuido a socios externos, el **resultado neto consolidado** asciende a 3.846 millones de euros frente a 2.314 millones en el ejercicio 2004.

La carga fiscal asciende a 161 millones de euros, lo que supone un tipo impositivo efectivo del 3,9%. La carga fiscal correspondiente al ejercicio, 396 millones de euros (frente a 360 millones en 2004), ha sido minorada por un superávit fiscal por impuestos diferidos por valor de 235 millones de euros. Este superávit se debe fundamentalmente a la capitalización, en aplicación de las normas NIIF, de las pérdidas fiscales de años anteriores evaluadas de forma anual y de las perspectivas positivas de los planes de negocio del Grupo.

Evolución del endeudamiento financiero neto

<i>En millones de euros</i>	2004	2005
Fondos propios*	12.317	17.633
Endeudamiento financiero neto	2.512	1.257
Endeudamiento financiero neto / Fondos propios	0,20	0,07

** Incluidos socios externos y ajustes de la diferencia negativa de consolidación residual*

El Grupo ha reducido su endeudamiento financiero neto en 1.255 millones de euros durante el ejercicio 2005 (1.257 millones de euros a 31 de diciembre de 2005 frente a 2.512 millones de euros a 31 de diciembre de 2004).

La adecuada gestión del fondo de maniobra, a través de un estricto control de los inventarios, permitió obtener una sustancial generación de tesorería, a pesar de los elevados costes de las materias primas. Los gastos de inversión totales ascendieron a 2.000 millones de euros, cifra que incluye la ampliación de las actividades en Brasil (aumento de capacidad de 2,5 millones de toneladas en CST) y un nivel de inversión optimizado en Europa (1.100 millones de euros).

El ratio de endeudamiento financiero neto sobre fondos propios, incluidos socios externos, se sitúa en 0,07 a 31 de diciembre de 2005 frente a 0,20 a 31 de diciembre de 2004, alcanzando así un nivel significativamente inferior al ratio de endeudamiento de 0,35 – 0,50 establecido como objetivo a lo largo del ciclo.

Distribución de la cifra de negocio por mercados geográficos

País	2004	%	2005	%
Alemania	5024	16,65	5125	15,72
Bélgica	1267	4,20	1216	3,73
España	4567	15,13	4596	14,09
Francia	5178	17,16	4923	15,10
Italia	2719	9,01	2690	8,25
Reino Unido	1236	4,10	1246	3,82
Otros países de la UE15	2630	8,72	2452	7,52
Otros países de la UE25	756	2,51	980	3,01
UNIÓN EUROPEA (25)	23.377	77,47	23.228	71,23
RESTO DE EUROPA	882	2,92	1.040	3,19
Canadá	377	1,25	523	1,60
México	160	0,53	319	0,98
Estados Unidos	1771	5,87	2.113	6,48
TOTAL NORTEAMÉRICA	2.308	7,65	2.955	9,06
Argentina	336	1,11	614	1,88
Brasil	1472	4,88	2.181	6,69
Otros países	338	1,12	735	2,25
TOTAL SUDAMÉRICA	2.146	7,11	3.530	10,82
China	239	0,79	361	1,11
Otros países	1224	4,06	1.497	4,59
TOTAL RESTO DEL MUNDO	1.463	4,85	1.858	5,70
TOTAL GRUPO	30.176	100,00	32.611	100,00

Las ventas realizadas en la Unión Europea (UE25) disminuyeron ligeramente, debido principalmente a la caída registrada en los mercados de Francia, Italia y Portugal.

El volumen de ventas realizado en la UE15 representa actualmente el 68,2% del total, frente al 75% en 2004. Las ventas efectuadas en Polonia aumentaron significativamente gracias a la adquisición de la fábrica siderúrgica polaca Huta Warszawa. Asimismo, la consolidación de Acindar (Argentina) y de CST (Brasil) conlleva un aumento del porcentaje de la cifra de negocio generada en Sudamérica, que pasa del 7,1% al 10,8%, y contribuye al incremento de las ventas destinadas a Estados Unidos, Corea y Canadá.

Plantilla

A 31 de diciembre de 2005, el Grupo contaba con una plantilla (expresada en equivalente de jornada completa) de 96.256 personas frente a 94.601 personas a finales de diciembre de 2003.

Distribución de la plantilla consolidada por sectores de actividad

Plantilla (Equivalente de jornada completa)	2004	2005	Variación
Productos Planos	48.332	45.883	-2.449
Productos Largos	20.306	20.313	+7
Aceros Inoxidables	11.758	13.679	+1.921
Arcelor Steel Solutions & Services	11.245	11.055	-190
Otras actividades	2.960	5.326	+2.366
TOTAL	94.601	96.256	+1.655

La salida de ciertas sociedades del perímetro de consolidación, tanto debido a la venta de las sociedades, como por exclusión del perímetro de sociedades no significativas, generó una reducción de plantilla de 1.117 personas, de las cuales 725 corresponden a la venta de tres unidades de producción de redondo corrugado y malla soldada (Corrugados Azpeitia, Corrugados Getafe et Corrugados Lasao) situadas en España. La incorporación de sociedades al perímetro de consolidación representa la incorporación de 6.051 personas adicionales, que incluyen 4.574 personas correspondientes a la integración de Acesita (Brasil) en el área de Aceros Inoxidables y 690 personas correspondientes a la adquisición de H.L. Warszawa (Polonia) en el área de Productos Largos.

Considerando el perímetro comparable, la plantilla del Grupo se redujo en 3.241 personas (lo que representa un 3,4%). Esta reducción es de una magnitud similar a la registrada en ejercicios anteriores.

Distribución geográfica de la plantilla consolidada

Plantilla (Equivalente de Jornada completa)	2004	%	2005	%
Francia	28.456	30	26.645	27
Bélgica	15.591	16	15.405	16
España	14.897	16	13.225	14
Alemania	9.630	10	9.197	9
Luxemburgo	5.959	6	5.911	6
Otros países de la UE25	3.450	4	4.181	4
Otros países europeos	251	1	254	2
Total Europa	78234	83	74.818	78
Norteamérica	1.404	1	1.109	1
Brasil	11.937	13	17.015	18
Argentina	2.971	3	3.229	3
Total Sudamérica	14.908	16	20.245	21
Sudeste asiático	55	0	84	0
Total Mundo	94.601	100	96.256	100

Los trabajadores de Arcelor en Sudamérica representan actualmente más del 20% de la plantilla del Grupo.

ÁREAS DE ACTIVIDAD

Productos Planos

En millones de euros	2003	2004	2005
Cifra de negocio	13.994	16.139	18.060
Resultado operativo bruto	1.365	2.299	3.634
Resultado de explotación	774	1.666	2.773
Producción de acero bruto (en millones de toneladas)	28,6	31,9	32,9
Expediciones (en millones de toneladas)	27,2	28,5	28,1

La **cifra de negocio** del área de actividad de Productos Planos correspondiente al ejercicio 2005 ascendió a 18.060 millones de euros, frente a 16.139 millones de euros en 2004, lo que supone un aumento del 3,3% considerando el perímetro comparable. Este incremento refleja un efecto ligado al aumento de los precios (+12,7%) que permitió compensar ampliamente el efecto negativo ligado a los volúmenes de venta (-9,4%). La disminución en los volúmenes, que resultó más acentuada en la industria general (-1,3 millones de toneladas), se tradujo en un efecto positivo ligado al mix de productos.

A pesar de la reducción voluntaria del nivel de expediciones, aplicada para ajustar la oferta del Grupo a un consumo aparente negativo durante el segundo y tercer trimestre, y a pesar del sustancial incremento de los costes de las materias primas, el **resultado operativo bruto** se situó en 3.634 millones de euros frente a 2.299 millones de euros en 2004. Este aumento debe atribuirse no sólo al incremento de los precios medios de venta sino también a la continua obtención de mejoras de gestión a través de medidas de reducción de costes, reestructuraciones y un control muy estricto de los inventarios de productos de acero.

El **resultado de explotación** correspondiente al ejercicio 2005 se situó en 2.773 millones de euros frente a 1.666 millones en 2004.

La producción de acero bruto ascendió a 32,9 millones de toneladas en 2005 (CST: 4,9) frente a 31,9 millones de toneladas en 2004 (CST: 1,2 millones de toneladas, considerando su consolidación por el método de integración global a partir del 1 de octubre de 2004).

El volumen de expediciones de productos planos en 2005 se situó en 28,1 millones de toneladas (incluyendo 4,4 millones de toneladas correspondientes a CST) frente a 28,5 millones de toneladas en 2004 (Brasil: 1,7 millones de toneladas), registrándose una disminución del 11,4% en Europa, principalmente en el sector de los productos spot destinados a la industria general, mientras que el nivel de expediciones en Brasil se mantuvo estable.

Actividad

En 2005, el mercado europeo del **automóvil** registró, en términos de facturación, una ligera desaceleración del 0,7 %, con una atonía de las ventas de vehículos nuevos en el mercado de Europa Occidental y una disminución en los países de Europa Central y Oriental. En cambio, los mercados del automóvil de Turquía y Brasil, en los que Arcelor está aumentando su presencia, registraron unos resultados satisfactorios. En este contexto, Arcelor aumentó su volumen de entregas de productos destinados al automóvil en Europa Central y Oriental - a pesar del reducido nivel de actividad del mercado – así como en Turquía y Brasil. En estos mercados, Arcelor pudo aprovechar la plena capacidad de sus plantas de Borcelik en Turquía y Vega do Sul en Brasil.

En el conjunto del ejercicio, Arcelor consolidó su posición en Europa y amplió sus ventas fuera del ámbito europeo. Su volumen de expediciones de productos planos destinados a la industria del automóvil ascendió a 10 millones de toneladas, lo que representa una cuota de mercado del 15 % a escala mundial.

En el plano industrial, se pusieron en marcha dos nuevas fábricas, en China y en Rusia, dedicadas principalmente al suministro de productos destinados a la industria del automóvil. En China, la sociedad BNA, creada conjuntamente con los productores siderúrgicos Nippon Steel (Japón) y Bao Steel (China), entró en funcionamiento durante el segundo semestre de 2005. Esta nueva planta comprende instalaciones de laminación en frío y dos líneas de galvanizado. En Rusia, la empresa conjunta Severgal (una línea de galvanizado), constituida en asociación con el productor siderúrgico Severstal, inició su producción en diciembre de 2005. Asimismo, se estableció un centro técnico del acero en Sudáfrica y una planta de soldadura por láser en India, cuyas actividades deberían comenzar durante el año 2006.

En el plano comercial, Arcelor prosiguió con el desarrollo de su gama de productos destinados a la industria del automóvil, mediante la introducción en el mercado de nuevas calidades de acero de alta y muy alta resistencia y el desarrollo de nuevos productos con propiedades superficiales mejoradas, productos de baja densidad y aceros de resistencia ultra alta. En 2005 Arcelor también optimizó su gama de soluciones en acero a través del proyecto Arcelor Body Concept (ABC), que ofrece a los fabricantes de automóviles nuevas soluciones a los problemas de seguridad y de reducción de peso gracias a una utilización óptima del acero.

En el sector de los **electrodomésticos**, el mercado se mantuvo globalmente estable en 2005, observándose no obstante evoluciones dispares en las diferentes regiones geográficas y en los distintos periodos del año. Así, el reducido nivel de consumo en Europa Occidental se vio compensado por un sustancial incremento del consumo en los países de Europa del Este. En un contexto en el que los fabricantes de electrodomésticos establecen sus actividades en las nuevas regiones de elevado crecimiento, Arcelor ha acompañado a sus clientes en su deslocalización geográfica, tanto a través de una organización logística de gran flexibilidad como con la creación de nuevos centros. El año 2005 se caracterizó, asimismo, por un significativo aumento de las entregas de productos de acero que dan respuesta a los requisitos de la nueva normativa medioambiental WEE.

En este mercado regido por una fuerte competencia, que se inicia en el sector de la distribución, Arcelor ha estrechado sus relaciones con sus clientes a través de un

programa de creación de valor cuya finalidad es reducir los costes totales para los clientes.

Al igual que en años anteriores, en el mercado de la **construcción** se registraron evoluciones dispares, tanto entre las diferentes áreas de actividad de este sector como entre las distintas áreas geográficas. Arcelor mantuvo una sólida posición en el sector de la construcción no residencial, aumentando paralelamente sus volúmenes de venta en el mercado de construcción residencial en Europa, en particular en aplicaciones como paneles para cubiertas, estructuras de acero de reducido peso, puertas para garajes y sistemas CVC (calefacción, ventilación, climatización). La optimización del mix de productos y la positiva evolución de los precios contribuyeron a la mejoría de los resultados financieros.

En 2005, Arcelor adoptó un nuevo enfoque estratégico en el mercado de la construcción, concentrando sus esfuerzos en la innovación y en la optimización del servicio. Se han replanteado la gama de productos y la oferta de servicios, adaptándolos a las necesidades específicas de determinados grupos y mercados concretos. Una mejor comprensión de las necesidades de los clientes permitirá desarrollar ofertas personalizadas y ayudará a lograr y mejorar la fidelidad de los clientes, gracias a la innovación, la calidad y las soluciones “a medida” en materia de asistencia técnica y en la cadena de suministro.

Paralelamente, Arcelor prosiguió con el desarrollo de productos adaptados a los nuevos requisitos medioambientales.

En el sector de los **envases**, Arcelor Packaging International, líder mundial en el mercado de productos de acero para envases, aumentó en 2005 el porcentaje de su cifra de negocio procedente de exportaciones fuera del ámbito europeo, que se sitúa actualmente en el 20%. En Europa, API dispone de una cuota de mercado del 34%. En esta región geográfica se negociaron diversos contratos anuales que permiten estabilizar el nivel de actividad. Los aumentos de precio aplicados en 2005 influyeron positivamente en la cifra de negocio, pero resultaron insuficientes para compensar los incrementos registrados en los costes de materias primas y transporte. La producción de aceros para envases en 2005 ascendió a 1,7 millones de toneladas.

En el ámbito comercial, el lanzamiento en el mercado de la gama de productos «Creasteel», diseñada para facilitar y flexibilizar la producción de envases con formas complejas, se llevó a cabo con éxito. El objetivo de esta gama de productos es lograr la introducción de este material en nuevos sectores de la industria alimenticia, compitiendo con los envases de plástico y con los envases de aluminio de bajo espesor. API desarrolla asimismo, en colaboración con Toyo Seikan, un proyecto de acero con un recubrimiento de plástico destinado al sector de los envases para bebidas.

En el plano industrial, la racionalización de la producción de material para botes de bebida ha alcanzado su fase final.

En Brasil, la unidad de fabricación de productos planos registró un aumento de su cifra de negocio, a pesar de la disminución de los volúmenes de expedición, gracias a la optimización del mix de productos con un incremento de las ventas de boina caliente. Las exportaciones siguen representando, en términos de volumen, prácticamente dos tercios del volumen de expediciones de esta unidad; en este sentido, cabe destacar los desbastes de producidos por CST, destinados principalmente a Norteamérica y Asia.

En el mercado interior, las ventas de bobina caliente, productos laminados en frío y productos recubiertos aumentaron un 20% con respecto a 2004. La rápida introducción de estos productos en el mercado nacional refleja las sustanciales mejoras de eficacia logradas en CST y Vega do Sul tras la puesta en marcha de las instalaciones de laminación en frío en 2003 y de las líneas de galvanizado en 2004. En el plano industrial, el plan de aumento de capacidad de CST se desarrolla conforme a las previsiones, con la construcción de un tercer horno alto, un tercer convertidor y una tercera máquina de colada continua. Estas nuevas instalaciones deberían permitir aumentar la producción a 7,5 millones de toneladas de desbastes. CST construye asimismo, en colaboración con Belgo Mineira y Sun Coke, una nueva planta de coquización que dará respuesta a las necesidades de cok y energía derivadas del plan de ampliación de la capacidad.

Productos Largos

En millones de euros	2003	2004	2005
Cifra de negocio	4.381	6.221	6.618
Resultado operativo bruto	493	1.287	1.371
Resultado de explotación	311	1.078	1.111
Producción de acero bruto (en millones de toneladas)	11,5	12,6	11,2
Expediciones (en millones de toneladas)	12,2	13,4	12,3

La **cifra de negocio** del área de actividad de Productos Largos correspondiente al ejercicio 2005 ascendió a 6.618 millones de euros, frente a 6.221 millones de euros para el año 2004, lo que supone un incremento del 6,4% (12% considerando el perímetro comparable), impulsado por la aplicación de un mecanismo de “extras por chatarra” y la fuerte apreciación del Real brasileño. Considerando el perímetro comparable, el aumento de la cifra de negocio responde a un efecto de precios (10,7%), mientras que el volumen total de ventas se mantuvo estable (1,4%).

El **resultado operativo bruto** del ejercicio 2005 ascendió a 1.371 millones de euros frente a 1.287 millones de euros en 2004, lo que supone una ligera disminución (-1,5%) considerando el perímetro comparable. En Europa, esta disminución se debe a un efecto negativo ligado a los volúmenes de venta, parcialmente compensado por el incremento de los márgenes en los factores de costes y por los beneficios derivados de mejoras de gestión. En América, el resultado operativo bruto registró un sustancial aumento a pesar de un mix de ventas desfavorable en esta región geográfica. El margen operativo bruto de esta área de actividad se sitúa en 20,7%, manteniéndose estable en su nivel máximo histórico (20,7% en 2004).

El **resultado de explotación** del ejercicio 2005 ascendió a 1.111 millones de euros generando un margen del 16,8%, frente a 1.078 millones de euros y un margen del 17,3% en 2004. Este resultado de explotación incluye elementos no recurrentes por valor de 113 millones de euros (96 millones de euros procedentes de la venta de Corrugados en España).

La producción de acero bruto en 2005 se situó en 11,4 millones de toneladas en 2005 frente a 12,6 millones de toneladas en 2004, lo que supone una disminución del 9,9%. El volumen de expediciones pasó de 13,4 millones de toneladas en 2004 a 12,3 millones de toneladas en 2005, lo que representa una disminución del 7,7%. Las expediciones de las unidades operativas situadas en Europa representan un 62% del volumen total y las de las fábricas de Sudamérica representan un 37%.

Área de Actividad de Productos Largos - Europa

Perfiles

Las expediciones de perfiles disminuyeron un 11% con respecto al año 2004. Esta disminución se debe principalmente a la estricta aplicación de la política que consiste en dar prioridad a los precios frente a los volúmenes de venta. La demanda aparente en los países de la UE5 (Francia, Alemania y Benelux) disminuyó sensiblemente con respecto a los niveles registrados en 2004. La primera parte del ejercicio 2005 se caracterizó por movimientos de reducción de stocks que, combinados con un entorno económico de baja actividad, repercutieron negativamente en los resultados del primer semestre. Al término del periodo de reducción de stocks, se observó, en el segundo semestre, un repunte de la demanda aparente. No obstante, se mantuvo la atonía de la demanda real.

Arcelor sigue incrementando su cuota de mercado en Europa Central y Oriental, esforzándose paralelamente por lograr una armonización de precios con el nivel del mercado de la UE15.

Las expediciones en los mercados de exportación disminuyeron debido a la intensa competencia que provocó una sustancial reducción de los precios durante un cierto periodo. Arcelor mantuvo no obstante el contacto con los clientes, en particular a través de las actividades dedicadas a proyectos.

Las ventas en Norteamérica registraron una notable recuperación durante el cuarto trimestre, alcanzando finalmente el nivel del año anterior.

En lo que respecta a la evolución de los precios de venta, el periodo inicial del año se caracterizó en Europa Occidental por una reducción controlada de los precios que se acentuó a partir del mes de abril, impulsada por la caída del precio de la chatarra. Esta tendencia se invirtió en el tercer trimestre, con la recuperación de una tendencia alcista del coste de la chatarra y la finalización del periodo de reducción de stocks.

En los mercados de exportación, Arcelor se centró en las operaciones de mayor rentabilidad, al objeto de optimizar el resultado financiero. La depreciación del dólar estadounidense frente al euro permitió recuperar el atractivo de estos mercados.

Redondo corrugado

En el primer trimestre, las ventas de redondo corrugado en el norte de Europa se situaron en niveles mínimos, debido a la interrupción de la producción para la remodelación de las instalaciones. Los departamentos comerciales y de marketing mantuvieron un estrecho contacto durante el periodo de inactividad y durante la posterior puesta en marcha de las nuevas instalaciones.

Sin embargo, el periodo de parada coincidió con una significativa reducción del consumo de redondo corrugado en la UE5, como consecuencia de los niveles de stocks muy elevados registrados a finales de 2004. La inhabitual desaceleración de la demanda y la reducción del precio de la chatarra conllevaron una disminución continuada de los precios de venta que se prolongó hasta junio de 2005, momento en el que se alcanzó el nivel mínimo. Tras los aumentos de precio aplicados en el tercer trimestre, como consecuencia del incremento del coste de la chatarra, se observó de nuevo una caída de los precios de venta en el cuarto trimestre, provocada por el bajo nivel de demanda. Se inició una recuperación a finales del ejercicio.

Alambrón

A principios del año, los precios de venta se mantenían en un nivel estable mientras los consumidores aumentaban sus stocks tras una desaceleración de la actividad. Esta evolución se tradujo en una situación de excedente de stock a finales del primer trimestre. La caída de los precios de las calidades denominadas “commodities” comenzó a partir del primer trimestre y los precios de los productos especiales disminuyeron a partir del segundo trimestre. Esta situación se prolongó hasta finales del año, dada la persistencia de un bajo nivel de demanda. La reducida actividad en el mercado europeo se debió principalmente a la disminución del consumo provocado por la desaceleración de la actividad en el sector del automóvil, al incremento de las importaciones asociado al aumento de las capacidades en China y en Latinoamérica y al temor ante las consecuencias de posibles medidas anti-dumping en Estados Unidos.

Perfiles comerciales

El periodo comprendido entre los meses de enero y julio se caracterizó por un reducido nivel de actividad en los mercados, especialmente en Europa, lo que provocó una significativa disminución de los precios de venta. El nivel mínimo del ciclo se alcanzó en junio, iniciándose una recuperación en la segunda quincena de julio. Tras el incremento del coste de la chatarra registrado en el tercer trimestre, se recuperó la confianza en el mercado lo que se tradujo en un movimiento de reconstitución de stocks. El ejercicio se cerró con un buen comportamiento de los mercados en el cuarto trimestre, lo que permitió proceder a un ajuste de los precios de venta.

Tablestacas

La desaceleración de las inversiones en infraestructuras públicas en Europa, principalmente en Inglaterra y Alemania, provocó una disminución de las ventas a principios del año. En el segundo trimestre comenzó a observarse una recuperación de la actividad, que se confirmó durante el resto del año.

Las ventas en Norteamérica se mantuvieron en niveles elevados durante el conjunto del año, tanto en términos de volumen como en términos de precio, a pesar de la intensa competencia observada en este campo.

En los grandes mercados de exportación, se registraron los efectos de las acciones de promoción iniciadas en el marco de la estrategia de expansión del Grupo, observándose un constante aumento de los volúmenes de venta, en particular en Latinoamérica y en el Sudeste Asiático. La citada estrategia de expansión preveía asimismo la creación de stocks en Europa y Latinoamérica, al objeto de introducirse

en el mercado del alquiler de tablestacas. La constitución de estos stocks tuvo repercusiones positivas en 2005.

En términos generales, el ejercicio 2005 finaliza de forma positiva, tanto en términos de volumen de expediciones que se mantiene en constante aumento, como en términos de resultado.

Carriles para transporte ferroviario

Tras un ejercicio 2004 marcado por una disminución de las ventas, tanto en España, que constituye el mercado principal, como en los mercados de exportación, se registró una notable recuperación de las ventas en 2005, superando las expectativas, tanto en volumen como en precio. El mercado local en España se benefició de la decisión del gobierno de invertir en líneas ferroviarias de alta velocidad para conectar las principales ciudades del país. El mercado de exportación registró una recuperación gracias a la aparición de nuevos proyectos, principalmente en Turquía y en Brasil.

Perfiles especiales y carriles para grúas

La amplia gama de productos y la elevada sofisticación técnica de los productos permitieron aumentar de nuevo los volúmenes de venta de perfiles especiales y carriles para grúas, alcanzando un nuevo récord. A pesar del dinamismo de la competencia, el Grupo consiguió obtener unos resultados acordes con los objetivos establecidos.

Área de Actividad de Productos Largos – Sudamérica

En Brasil, Belgo se vio confrontada a una sustancial disminución de la demanda en el mercado interior, circunstancia que la empresa compensó mediante un aumento de las exportaciones, en particular en los países de Sudamérica, Centroamérica y el Caribe, donde el mercado de los productos denominados “commodities” registraba un elevado crecimiento. Las expediciones de productos especiales registraron un aumento del 10% con respecto al ejercicio 2004, alcanzando un nuevo récord. Belgo prosiguió con la ampliación de su red de distribución, dedicada a la venta conjunta de productos largos y productos planos. Esta red comprende actualmente 26 centros de distribución en el mercado brasileño. La estrategia comercial se enmarca plenamente en la política social y de desarrollo sostenible de Belgo.

En Argentina, el importe neto de cifra de negocio de Acindar en la divisa local registró un incremento del 20% con respecto al ejercicio 2004. Las expediciones en el mercado interior aumentaron un 6,7 %, situándose este aumento en un 14,6 % si se excluyen las expediciones de semiproductos. En los mercados de exportación se registró una ligera disminución de los volúmenes de expedición (-0,5 %), pero la cifra de negocio generada en estos mercados aumentó un 1 %.

Actividad de trefilados (grupo TrefilArbed)

La actividad del grupo TrefilArbed comprende dos áreas: el área de *steelcord* y el área de productos de acero bajo en carbono.

En el **área de *steelcord***, el mercado del *tyrecord*, producto utilizado como refuerzo en las carcasas de neumáticos radiales, registró un nivel de actividad particularmente elevado en el primer trimestre del ejercicio. En el segundo trimestre,

se observó una progresiva desaceleración de la actividad y se acentuó la presión sobre los precios, debido, en particular, al efecto de la sobrecapacidad existente en China. En lo que respecta al *hose wire*, producto utilizado para el refuerzo de mangueras neumáticas, el volumen de expediciones en el mercado norteamericano aumentó aproximadamente un 10% con respecto al año 2004. En Europa, las importaciones, procedentes principalmente de Europa del Este, provocaron una cierta presión sobre los precios de venta. En el caso del *sawwire*, utilizado fundamentalmente en la industria fotovoltaica, TrefilArbed pudo aumentar sus cuotas de mercado gracias a una mejora de la productividad y al fuerte crecimiento registrado en los mercados.

La situación de los mercados de productos trefilados de **acero bajo en carbono** estuvo marcada por el efecto de la crisis de la viticultura europea que repercutió en las compras de alambres para emparrados, por el creciente porcentaje de importaciones de productos para cierres procedentes de China y por una relativa volatilidad del precio de las fibras de refuerzo de hormigón. En este contexto, el volumen de expediciones del área de productos acero bajo en carbono disminuyó un 21% con respecto al ejercicio 2004, como consecuencia de la aplicación de la política consistente en dar prioridad al precio frente al volumen de ventas. Esta política permitió obtener una mejoría en términos de resultado operativo bruto (EBITDA) que compensó ampliamente la disminución de los volúmenes de venta. La estrategia comercial de TrefilArbed se centra en el desarrollo de calidades de alto valor añadido, como el galvanizado CRAPAL. En lo que respecta a las fibras, el objetivo es convertirse en proveedor de soluciones en lugar de ser un suministrador de productos denominados “commodities”.

Análisis industrial

En el plano industrial, el año estuvo marcado por la revisión de la cartera de actividades, la realización de proyectos de crecimiento y los planes de acción dirigidos a consolidar la posición de liderazgo de Arcelor en materia de costes añadidos.

En Europa, la actividad de Productos Largos vendió al grupo Gallardo las sociedades españolas Corrugados Azpeitia, Getafe y Lasao, dedicadas a la producción de redondo corrugado destinado a los mercados de la construcción. En lo que respecta al crecimiento, Arcelor adquirió al grupo Lucchini la acería eléctrica, los terrenos e infraestructuras y la actividad de aceros especiales de Huta Warszawa en Varsovia, así como las sociedades dedicadas a la recuperación de chatarra asociadas a Huta Warszawa. La posición de liderazgo en la producción de perfiles se vio reforzada por la puesta en marcha y el incremento de producción del nuevo tren de perfiles medios de Belval (Luxemburgo). Esta puesta en marcha estuvo acompañada del cierre del tren universal de Longwy (Francia). La ejecución del plan LUX 2006, diseñado para dinamizar las plantas de Productos Largos en Luxemburgo se desarrolla conforme al calendario establecido.

En Sudamérica, Acindar procedió a la desinversión en la actividad de tubos, que fue adquirida por el Grupo Techint. Por otra parte, Arcelor aprobó un amplio programa de reestructuración y ampliación de Acindar que comprende, en particular, la adaptación de la producción de los trenes de laminación y el aumento de la capacidad de la ruta de proceso DRI – acero – laminación. Este proyecto permitirá a Acindar acompañar el crecimiento registrado en Latinoamérica, consolidar su cuota de mercado en Argentina y seguir destinando un porcentaje razonable de sus expediciones al mercado de la exportación.

Asimismo, TrefilArbed adaptó su cartera de actividades, con el cierre de su planta en Cheb (República Checa) y la creación, en asociación con Severstal, de la empresa conjunta TrefilArbed Russia (50 % Arcelor y 50 % Severstal) que dispone de dos fábricas en Rusia, situadas en Orël y en Volgogrado. Los planes de acción destinados a optimizar el control de costes se desarrollan conforme al calendario previsto, tanto en el área de steelcord como en el área de los productos de acero bajo en carbono.

Aceros Inoxidables y Aleaciones

En millones de euros	2003	2004	2005
Cifra de negocio	4.280	4.577	4.028
Resultado operativo bruto	23	258	173
Resultado de explotación	-463	117	93
Producción de acero bruto (en millones de toneladas)	2,65	2,45	1,7
Expediciones (en millones de toneladas)	2,4	2,1	1,6

En el contexto de un ejercicio 2005 difícil para el mercado del acero inoxidable, marcado por una significativa reducción de la demanda y por precios de materias primas extremadamente elevados, el área de actividad de Aceros Inoxidables de Arcelor prosiguió con proceso de reorganización iniciado en 2002, cuyo objetivo es concentrarse en las actividades en el área de los productos planos en Europa y Brasil, que constituyen el núcleo de su negocio.

La cifra de negocio del área de actividad de Aceros Inoxidables a 31 de diciembre de 2005 asciende 4.028 millones de euros, frente a 4.577 millones de euros para el ejercicio 2004, lo que supone una disminución del 11,9% (-0,4% considerando el perímetro comparable). Esta evolución se debe en gran medida al sustancial aumento de los recargos “extra por aleación” aplicado durante los tres primeros trimestres, que permitió compensar la notable caída de los precios base y la disminución de los volúmenes de venta. En Europa, el recargo “extra por aleación” registró un incremento interanual de aproximadamente un 15%.

El resultado operativo bruto correspondiente al ejercicio 2005 registró una sustancial disminución (-18,7% considerando el perímetro comparable) y se sitúa en 173 millones de euros, frente a 258 millones de euros en 2004. Esta variación responde a un efecto costes-precios negativo y a la disminución de los volúmenes de venta.

El resultado de explotación del ejercicio 2005 asciende 93 millones de euros, frente a 117 millones de euros en 2004.

La producción de acero inoxidable en 2005 fue de 1,741 millones de toneladas, frente a 2,453 millones de toneladas en 2004, lo que representa una disminución del 29% (-12,3% considerando el perímetro comparable). Las expediciones se redujeron

un 25% (-9% considerando el perímetro comparable⁹, situándose en 1,6 millones de toneladas.

La coyuntura, menos favorable que en 2004 pero aún satisfactoria en el primer semestre de 2005, se deterioró considerablemente durante el segundo semestre de 2005, periodo marcado por una sustancial reducción de stocks por parte de los clientes.

El factor determinante en el comportamiento de los mercados en 2005 fue la evolución de los precios de las materias primas que, sostenidos por las perspectivas de crecimiento del consumo en China, se mantuvieron en niveles muy elevados durante el primer semestre. A partir del segundo semestre, se registró una caída de los precios provocada por la desaceleración de la demanda de los productores de aceros inoxidables y a la elevada disponibilidad de este material en el mercado.

- El precio del níquel aumentó significativamente, pasando de precio medio de aproximadamente 14.000 dólares por tonelada en 2004, a un precio medio que se situó en torno a 16.000 dólares por tonelada en el primer semestre de 2005. Durante el segundo trimestre se registró una disminución del precio del níquel (que alcanzó un precio medio de 14.000 dólares por tonelada), observándose posteriormente un nuevo repunte a finales del ejercicio. En 2005, el precio medio se situó en torno a 14.700 dólares por tonelada, lo que supone un incremento del 6% con respecto a 2004. Se trata del nivel máximo histórico del precio medio de este material.

- El precio del cromo registró un significativo incremento a principios de 2005. Posteriormente, la disminución de la demanda provocó una reducción del precio durante el segundo trimestre. El precio medio del cromo en 2005 se situó en 0,74 dólares por tonelada (0,74 USD/lb; fuente: Metal Bulletin), lo que supone un incremento del 7% con respecto a 2004.

- El precio del molibdeno alcanzó cotas extremadamente elevadas en 2005. El precio medio del molibdeno se situó en torno a 36 dólares por libra (36 USD/lb; fuente: Metal Bulletin), lo que representa el precio medio anual máximo histórico y prácticamente el doble del precio medio de 2004.

En el área de los productos planos de acero inoxidable, el consumo aparente mundial registró durante el ejercicio en 2005 una ligera disminución, frente al crecimiento de aproximadamente un 7% en 2004. La evolución de la demanda resultó dispar en las diferentes regiones geográficas. La demanda aparente de productos planos se redujo en aproximadamente un 5% en Europa y Estados Unidos, mientras que China aumentó un 12%. La prolongada tendencia a la reducción de stocks de los clientes y la limitación de las oportunidades de exportación hacia los países asiáticos tras el incremento de producción registrado en China, provocaron una situación de excedente de oferta en el mercado. Con el fin de adaptarse al bajo nivel de demanda y facilitar la reducción de stocks sin acentuar la tendencia negativa de los precios, los productores de acero inoxidable decidieron proceder a ajustes de producción durante el segundo semestre.

En Europa, la desaceleración de la demanda observada a principios del año se acentuó durante el ejercicio 2005, manteniendo una fuerte presión sobre los precios. Los precios base se mantuvieron, en promedio, en cotas inferiores en un 20% de los niveles de 2004, registrándose una recuperación de estos precios a principios de 2006, impulsada por la finalización de la tendencia a la reducción de stocks y por una coyuntura económica más favorable.

En Brasil el consumo aparente disminuyó un 5% en 2005 con respecto a 2004. Los precios y los volúmenes en el mercado reflejaron la presión provocada por la desaceleración de la coyuntura en los mercados internacionales, una situación macroeconómica desfavorable (mantenimiento de tipos de interés elevados, apreciación del real brasileño frente al dólar estadounidense, elevados niveles de stock y aumento de las importaciones). El nivel de actividad en el mercado brasileño registró una ligera mejoría a principios de 2006, pero persiste la presión sobre los precios base.

La situación en los mercados asiáticos, satisfactoria en términos generales al inicio del año, se deterioró rápidamente en el transcurso de 2005. En China, se mantuvo la tendencia negativa de los precios, impulsada por un aumento de las capacidades de producción superior al crecimiento de la demanda. No obstante, a principios de 2006, se observan síntomas de recuperación en los mercados asiáticos. En China se prevén aumentos de precio en los productos laminados en frío.

La demanda en Estados Unidos se ralentizó con respecto al ejercicio anterior, manteniendo sin embargo una tendencia general positiva. Los precios, sometidos a precios por el aumento de las importaciones, entre otros factores, se mantuvieron no obstante en niveles superiores a los registrados en Europa y en Asia.

En el área de los productos largos, la demanda de productos redondos se mantuvo en niveles satisfactorios durante el primer semestre, registrándose sin embargo en toda la gama de productos durante la segunda mitad del año. No obstante, la presión soportada por los precios resultó ligeramente inferior a la registrada en el caso de los productos planos, lo que ha permitido mantener hasta la fecha un mejor nivel de rentabilidad. A finales de 2005 y principios de 2006, se registró una ligera recuperación de la demanda de productos largos que refleja la finalización de un periodo caracterizado por una sustancial reducción de stocks.

En el plano industrial, cabe destacar como hecho relevante en el segundo semestre de 2005 la producción de la primera colada de la nueva acería de la planta de d'UGINE & ALZ Carinox, realizada en el plazo previsto (28/09/05), iniciando así un periodo de cualificación y de incremento progresivo de la producción. Esta nueva instalación, que cuenta con una capacidad de producción de un millón de toneladas de acero inoxidable, dota a UGINE & ALZ de una planta de proceso integral que constituirá, junto con la acería de Genk, el complejo industrial de cabecera de esta actividad.

En el plano del desarrollo en mercados de elevado crecimiento, Arcelor adquirió durante el cuarto trimestre el control de Acesita mediante la compra de las acciones con derecho de voto pertenecientes a los fondos de pensiones integrados en el accionista de control. Acesita es uno de los productores de acero inoxidable más competitivos y más rentables del mundo, con un mercado interior que presenta un crecimiento sostenido. Esta transacción refleja el compromiso que Arcelor mantiene desde hace años con Brasil, un país que constituye una plataforma idónea para la producción de acero, combinando alta calidad con bajos costes.

Arcelor Steel Solution Services (A3S)

En millones de euros	2003	2004	2005
Cifra de negocio	7.954	8.267	8.656
Resultado operativo bruto	284	513	328
Resultado operativo	125	395	254
Volumen de ventas (en millones de toneladas)	15,99	14,98	13,7

Arcelor Steel Solutions and Services (A3S) generó en 2005 una cifra de negocios de 8.656 millones de euros, frente a 8.267 millones de euros en 2004, lo que supone un incremento aparente del +4,7%. Considerando el perímetro comparable, la variación de la cifra de negocio se sitúa en el +3,4%, en un contexto caracterizado por la disminución de los volúmenes de ventas (-7%) y el aumento de los precios medios de venta (+13%). El volumen total de expediciones del sector A3S en 2005 se sitúa en 13,7 millones de toneladas frente a 15 millones de toneladas en 2004. Aproximadamente un 19% del volumen total de expediciones anuales corresponde a compras realizadas al exterior del Grupo.

Globalmente, y considerando el perímetro comparable, el efecto del perímetro de consolidación representa un efecto negativo sobre la cifra de negocio a finales de diciembre de 2005 de 673 millones de euros con respecto a la situación a finales de diciembre de 2004. Paralelamente, el efecto del precio de venta representa un efecto positivo de 1.074 millones de euros.

El resultado operativo bruto correspondiente al ejercicio 2005 ascendió a 328 millones de euros, con un margen bruto del 3,8%, frente a 513 millones de euros y un margen bruto del 6,2% en 2004. Esta disminución se debe al incremento de los costes de aprovisionamiento y a la desaceleración de las expediciones registrada desde finales del segundo trimestre hasta el cuarto trimestre del año. Cabe señalar, asimismo, que el resultado del ejercicio 2004 incorporaba sustanciales plusvalías sobre los stocks, derivadas del significativo incremento de los precios del acero durante el ejercicio. Los beneficios derivados de mejoras de gestión representan más del 10% del resultado operativo bruto.

El resultado de explotación de 2005 ascendió a 254 millones de euros frente a 395 millones de euros en 2004.

El control de las inversiones y la sustancial reducción de los requisitos de fondo de maniobra lograda mediante la adaptación del nivel de stocks a la demanda del mercado durante el segundo semestre permitieron al sector generar un flujo de tesorería disponible superior a 500 millones de euros.

Actividad

Tras 2 años de integración, de reorganización concentrándose en sus actividades estratégicas y de consolidación de su posición comercial, en particular en Europa del Este, A3S se encuentra actualmente en una posición que le permite acompañar el desarrollo de las actividades aguas arriba del Grupo y crear oportunidades de crecimiento.

El conjunto de las entidades operativas de A3S, Arcelor Distribution, Arcelor Steel Service Center, Arcelor Construction, Arcelor International y Arcelor Projects han puesto en práctica estas orientaciones en sus propias actividades:

- Arcelor SSC ha consolidado su estructura de servicio al cliente en el ámbito internacional, mediante inversiones realizadas en Polonia y en Eslovaquia.
- Arcelor Distribution ha incrementado su cuota de mercado en Alemania gracias a la adquisición de H&K. Esta operación, combinada con la compra de Ravene-Schäffer en 2004, le convierten en uno de los principales operadores de este mercado en el que hasta hace unos meses carecía de presencia.
- Arcelor Construction se ha introducido en el mercado de China, tras suscribir un acuerdo de asociación con Shougang, uno de los principales productores siderúrgicos chinos.
- Arcelor Projects ha ampliado su cartera de productos con la adquisición de la sociedad holandesa DeBoer, líder en el mercado de tubos para cimentaciones.

Esta transformación se reflejó simbólicamente en un cambio de nombre: el antiguo sector Distribution-Transformation-Trading se convirtió en Arcelor Steel Solutions and Services (A3S).

Para **ARCELOR DISTRIBUTION**, el inicio del ejercicio 2005 fue un período dispar, con un nivel de resultados satisfactorio en un contexto de reducido consumo real, significativamente inferior al registrado en 2004.

En términos generales, el ejercicio 2005 se caracterizó por la estabilidad de los volúmenes de venta gracias a la integración de las empresas adquiridas en 2003 y 2004, lo que permitió compensar la disminución del consumo registrada durante todo el año en los países en los que se desarrolla la mayoría de la actividad.

Esta estabilidad de los volúmenes está en línea con la estabilidad de las cuotas de mercado en toda Europa, excepto en Alemania, donde la cuota de mercado de Arcelor Distribution aumentó sensiblemente (de 11% a 14 %) gracias al incremento de producción de Ravené Schäfer.

Considerando el perímetro constante, los volúmenes de venta de Arcelor Distribution disminuyeron un 16% con respecto al ejercicio 2004, registrándose paralelamente un incremento del 8% en sus precios medios de venta por tonelada. Por lo tanto, la cifra de negocio registró, considerando el perímetro constante, un descenso del 9%.

Durante el ejercicio, las actividades se enfocaron hacia mercados de alto valor añadido, mediante la instalación de centros dedicados a procesos de transformación en Francia, España, Bélgica y Alemania, al objeto de dar respuesta a las necesidades de externalización de actividades de los grandes clientes.

Por último, Arcelor Distribution amplió su oferta de soluciones en acero “llave en mano”, iniciando la comercialización de aparcamientos al aire libre suministrados como paquetes completos. El ritmo actual de esta actividad es de un proyecto mensual.

La cifra de negocio de **ARCELOR CONSTRUCTION** disminuyó con respecto al ejercicio 2004, registrando una caída del 14% en sus volúmenes de venta debido, en particular, a las desfavorables condiciones económicas y climáticas observadas a

principios del ejercicio 2005. Los precios medios de venta por tonelada registraron un notable aumento con respecto al ejercicio 2004.

En un contexto marcado por una competencia extremadamente agresiva, fruto de la caída de los volúmenes de venta debida, en cierta medida, a la ralentización de las inversiones observada desde el segundo semestre de 2004, Arcelor Construction registró, durante todo el ejercicio 2005, márgenes estables o en alza, gracias a la aplicación de una política de precios realista y pertinente.

Esta política, así como los efectos de las reestructuraciones llevadas a cabo en los últimos años, permitieron a Arcelor Construction limitar la caída de su cifra de negocio y del resultado.

Se realizaron en Francia diversas remodelaciones de instalaciones y la reconfiguración de redes comerciales al objeto de reforzar la competitividad de Arcelor Construction y ampliar la gama de productos propuesta a los clientes. Estas operaciones responden a la necesidad de desarrollar un proceso de servicio al cliente que optimice la generación de valor.

En 2005 se confirmó, asimismo, el crecimiento en los países de Europa Central (+20% en términos de volumen) y la tendencia a la baja en los mercados históricos nacionales, incluido en el área de paneles, lo que constituye una indicación clara de la desaceleración de la actividad en el sector de la construcción industrial en Europa Occidental.

En este contexto Arcelor Construction prosiguió con su política de expansión geográfica en Europa Central, con una inversión en una línea de producción de paneles en Polonia que estará operativa a finales del primer semestre del 2006, y en Extremo Oriente, a través de un acuerdo de asociación en China. Arcelor Construction reforzó asimismo su estructura en Europa mediante una inversión en Toledo (España) que debería permitir el aprovisionamiento de la región meridional de este país.

Arcelor Construction, consciente de la necesidad de asegurar la viabilidad a largo plazo de sus actividades estratégicas, inició en 2005 el análisis de una nueva política comercial, abandonando el enfoque hacia los productos y adoptando un enfoque hacia los clientes. Este proceso, denominado ENERGY permitirá establecer, desde 2006, una reorientación de las ventas y ampliar la presencia en segmentos de mercado en los que actualmente se dispone de escasa presencia.

Asimismo, Arcelor Construction generalizó en el conjunto de sus empresas el proceso de mejora de la seguridad. Esto se refleja en una clara mejora de los resultados en materia de seguridad en 2005.

Los volúmenes de venta de **ARCELOR STEEL SERVICE CENTER** disminuyeron significativamente, considerando el perímetro constante. Por otra parte, la cifra de negocio se incrementó en un 6%, impulsada por el incremento del 18% en los precios de venta con respecto al ejercicio anterior.

Esta disminución de los volúmenes de venta responde a las medidas comerciales aplicadas al objeto de dar prioridad a los márgenes sobre los volúmenes de venta, en el marco de un mercado de Europa Occidental caracterizado por elevadas tensiones. En este contexto, y en colaboración con el sector de Productos Planos de

Arcelor, ASSC se esfuerza por mejorar constantemente las condiciones de servicio ofrecidas a sus clientes europeos.

Se intensificó la aplicación del proceso de mejora de la seguridad, combinando esta acción con iniciativas de benchmarking y de intercambio de mejores prácticas.

En Alemania, los centros dedicados a procesos de transformación son objeto de una optimización y racionalización industrial. En este contexto se enmarca la venta de la empresa Flachform, prevista en 2006.

En Europa Central y Oriental, Arcelor Stal Serwis Bytom duplicó su capacidad de producción en Polonia, con la instalación de una nueva línea de corte en fleje y tres prensas de corte de formatos, al objeto de dar respuesta a los requisitos de externalización de un importante cliente, concretamente para la producción de carriles de deslizamiento para asientos de automóviles. Con el fin de desarrollar nuestra presencia en Europa del Este y de acompañar a nuestros clientes de Europa Occidental en sus procesos de externalización, se estableció un nuevo Steel Service Centre en Eslovaquia.

En Francia, ASSC consolidó su posición en el mercado de los procesos de corte de chapa fina mediante la adquisición de la sociedad Mobytech. Esta consolidación, que se inició en 2004 con la adquisición de la empresa Dechefer, permite aumentar el valor añadido de nuestros productos. Asimismo, con el fin de completar y modernizar sus instalaciones de producción, ASSC adquirió, para su planta de Woippy, una nueva prensa de corte de última generación que permite producir formatos de acero de muy alto límite elástico y elevado espesor, destinados principalmente a la industria del automóvil.

El volumen de expediciones de **ARCELOR PROJECTS** registró en 2005 una ligera disminución, considerando el perímetro constante. Sin embargo, el efecto positivo del incremento de los precios de venta permitió obtener un aumento del 20% en su cifra de negocio.

En el ejercicio 2005, Arcelor Projects prosiguió con su desarrollo:

- A través de inversiones financieras:
 - o Adquisición de la sociedad De Boer Buizen (que adoptó el nombre de Arcelor Spiral Mill), especializada en la producción de tubos soldados de gran tamaño destinados a obras de cimentación; esta operación permite ampliar la gama de soluciones en acero propuesta por Arcelor Projects.
 - o Aumento de la participación hasta el 60% en el capital de la sociedad OSP, en Malasia, conjuntamente con el área de actividad de Productos Largos del Grupo, al objeto de proseguir con el desarrollo de la actividad en los países del Sudeste Asiático.
- A través de inversiones industriales, mediante la construcción en Skyline de una unidad de producción de tubos soldados y mediante la constitución de stocks situados en Dubái al objeto de dar respuesta a las necesidades de los clientes de esta región geográfica.

Asimismo, en 2005 se inició con éxito la actividad de Cimentaciones en China, en colaboración con la agencia local de Arcelor International.

La cifra de negocio de **ARCELOR INTERNATIONAL** en 2005 registró un incremento del 25%, considerando el perímetro constante, a pesar de la caída del 1% en sus volúmenes de venta. Este incremento responde al aumento del 26% en los precios medios de venta durante este período.

En 2005, Arcelor International prosiguió con la reorganización y la expansión de sus actividades, al objeto de adaptarse a las necesidades del mercado y prever su evolución: integración de la actividad Projets Off-shore (API), apertura de oficinas en Centroamérica y en Ucrania, consolidación de agencias regionales con mayores competencias en México, Canadá y China.

Asimismo, Arcelor International intensificó sus esfuerzos dirigidos a apoyar a las diferentes entidades de A3S en su proceso de desarrollo en Sudamérica, India, China y Sudeste Asiático. Su cifra de negocio procedente de las plantas brasileñas del Grupo registró un aumento significativo.

Finalmente, en 2005 se inició el proceso de certificación ISO del conjunto de la red de entidades de Arcelor International. La conclusión de este proceso está prevista en 2006.

Otras actividades

PAUL WURTH

En el marco de la coyuntura favorable que registra actualmente la siderurgia a escala mundial, Paul Wurth obtuvo excelentes resultados en 2005. El nivel consolidado de nuevos pedidos aumentó un +58% con respecto al elevado volumen de 2004 y su cifra de negocio registró un incremento superior al 40%.

Tras la adquisición, en diciembre de 2004, de la sociedad Didier-M&P Energietechnik GmbH (Alemania), especializada en los sistemas de viento caliente y revestimientos refractarios para hornos altos, Paul Wurth adquirió los activos de SMS Demag S.p.A., Génova (Italia) y absorbió sus trabajadores. Gracias a esta adquisición, que le aporta competencias especializadas adicionales en las áreas de baterías de cok y de procesos de reducción directa, el grupo Paul Wurth dispone de los recursos humanos y del know-how necesarios para abordar proyectos globales de construcción y modernización de hornos altos. Se convierte así, en el líder mundial en el campo de las tecnologías de producción de arrabio.

En el plano comercial, Paul Wurth firmó importantes contratos para el suministro de tecnologías de horno alto en China, India, Brasil y Rusia. En Europa, las actividades de Paul Wurth se centraron principalmente en Francia y en Alemania, en el marco de modernizaciones de plantas del grupo Arcelor.

En 2005, Paul Wurth prosiguió con su política de Investigación y Desarrollo. Paralelamente al aumento de la productividad y disponibilidad de la instalación de Primorec en Differdange (Luxemburgo), Paul Wurth continuó con la optimización de su cartera de equipos y desarrolló proyectos de I+D en los campos de la electrometalurgia y los procesos de metalurgia en polvo. La adquisición, a través de Paul Wurth Umwelttechnik, de una participación mayoritaria del 65% en Turbofilter

GmbH, Essen, (Alemania), permitirá reforzar las actividades del grupo en el área de las tecnologías de protección medioambiental.

Paul Wurth cuenta actualmente con una plantilla de más de 1.000 trabajadores distribuidos en 20 filiales en todo el mundo.

Industeel en 2005

En 2005, el Grupo Industeel consolidó su posición de liderazgo mundial en mercados específicos de chapa gruesa de aceros aleados e inoxidables. Sus productos estrella comprenden, en particular, las chapas criogénicas, las chapas de acero inoxidable de calidades especiales, las chapas de acero aleado de elevado espesor, los moldes aleados, las chapas recubiertas y las chapas antiabrasión. Su red de ventas mundial le permite exportar más del 50% de su producción fuera de Europa. Industeel prosigue con el desarrollo de su actividad, realizando anualmente inversiones por un valor superior a 5 millones de euros en Investigación y Desarrollo.

Su posición de liderazgo en el suministro de soluciones desarrolladas “a medida” para proyectos de gran envergadura le permitieron aprovechar plenamente en 2005 la elevada demanda registrada en la mayoría de sus principales sectores (industria petrolera, gasista, petroquímica, desalinización, descontaminación, actividades mineras, etc.). La cifra de negocio de Industeel en 2005 ascendió a 953 millones de euros, lo que supone un incremento del 50% con respecto a 2004. Su resultado de explotación alcanzó su nivel máximo histórico, situándose en 102 millones de euros.

Al objeto de dar respuesta a la creciente demanda de sus clientes, Industeel reforzó sus instalaciones de transformación primaria mediante la adquisición, en septiembre de 2005, de la sociedad UF Aciers en Dunkerque (Francia). En el marco de su desarrollo estratégico, Industeel ampliará en 2006 su capacidad de producción de chapa gruesa de calidades especiales, con la puesta en servicio de tres nuevos hornos de tratamiento térmico en el verano de 2006.

Circuit Foil en 2005

El sector de las láminas de cobre sigue registrando el efecto negativo de los problemas de sobrecapacidad y de la transferencia de los mercados hacia China y los países del Sudeste Asiático. La disminución de los volúmenes de venta registrada a finales de 2004 condujo a la interrupción de la actividad de la planta de Circuit Foil en Canadá. La continuidad de esta caída de los volúmenes de venta en 2005 llevó al cierre definitivo de la planta de Wiltz y a la transferencia de sus actividades a la segunda planta de Luxemburgo.

El incremento del 20% en los precios de venta no permitió compensar la caída del 25% de los volúmenes de venta, el aumento del 20% en el coste de la electricidad y los costes derivados de la interrupción de la actividad de la planta canadiense. Estos factores influyeron negativamente sobre los resultados de Circuit Foil en 2005. Asimismo, el aumento del precio de cobre, que pasó de 3000 a 4600 dólares estadounidenses, así como las dificultades de aprovisionamiento fueron otros factores importantes en este ejercicio.

Con el fin de aumentar la productividad y reducir los costes de producción, se puso en marcha un proyecto denominado “Six Sigma”, cuyos primeros resultados deberían obtenerse en el transcurso de 2006.

El mercado asiático representa en torno al 50 % de las ventas de Circuit Foil. Este año, Circuit Foil puso en marcha con éxito un centro de servicios dedicado a los procesos de corte en China, al objeto de aumentar su presencia en este mercado.

Actividad financiera

Arcelor prosiguió en 2005 con la aplicación de su política financiera, articulada en torno a sus entidades financieras, Arcelor Finance SCA y Arcelor Treasury SNC, y enfocada hacia la optimización de sus costes financieros.

Arcelor Finance es el soporte de 5.600 millones de euros de financiación a corto, medio y largo plazo. Esta sociedad interviene en los mercados financieros con la calificación del título de Arcelor, que obtuvo en 2005 una valoración positiva por parte de Moody's.

Arcelor Treasury proporciona, para las actividades cotidianas, la cobertura de los riesgos financieros relativos, en particular, a los tipos de cambio, a los tipos de interés y a las materias primas, según los principios detallados aprobados por el comité de auditoría. Se encarga, asimismo, de la gestión centralizada de la tesorería, cuyo volumen aumentó sustancialmente durante el ejercicio.

En 2005, Arcelor no llevó a cabo operaciones de financiación en el mercado. En cambio, reestructuró un aparte de su deuda con el fin de reducir su coste y disminuir la subordinación estructural de su endeudamiento:

- empréstito por valor de 425 millones de euros a favor de Carinox, con un periodo de reembolso medio de 7 años;
- empréstito por valor de 85 millones de euros en sustitución de un empréstito de CST reembolsable en anualidades constantes hasta 2013;
- inversión privada de 150 millones de euros por un periodo de 6 años;
- reembolso anticipado de un empréstito mediante emisión de obligaciones por valor de 260 millones de dólares estadounidenses;
- renegociación de una línea de crédito sindicado por valor de 3.000 millones de euros, con un periodo de reembolso de 5 años prorrogable a 7 años.

Por último, Arcelor Finance proporcionó, a finales del año, la financiación de la externalización de determinados fondos de pensiones.

DESARROLLO SOSTENIBLE

En materia de desarrollo sostenible, Arcelor ha reforzado sus planes de actuación en 2005, logrando mejoras significativas. La reducción registrada en el índice de frecuencia de accidentes laborales (que se redujo de 3,7 accidentes baja por cada millón de horas trabajadas en 2004 a 2,4 en 2005) confirma la constante mejora iniciada en 2002 gracias a una fuerte implicación de la dirección y a una intensa colaboración con los representantes de los trabajadores.

Asimismo, el Grupo ha proseguido con la aplicación de su política medioambiental (a finales de 2005, el 97% de las plantas de producción de Arcelor habían obtenido la certificación ISO 14001), manteniéndose en todo momento alerta ante la evolución del marco legal y normativo. Arcelor ha reducido el volumen total de sus residuos no reciclados en un 25% durante los últimos tres años, alcanzando actualmente un

índice de reciclaje del 95%. Además, 6 de las 33 unidades productoras de acero de Arcelor pueden considerarse como plantas con cero efluentes.

Desde 1990, Arcelor ha reducido en un 18% sus emisiones totales de CO₂ en Europa. Durante el periodo 2005-2007, el Grupo dispondrá de suficientes derechos de emisión de CO₂ a través de los diversos Planes Nacionales de Asignación de los distintos países europeos para cubrir sus niveles de producción previstos. Al objeto de preparar el futuro y lograr nuevos avances en materia de reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero, Arcelor coordina los esfuerzos de 48 empresas y universidades en el marco de un ambicioso programa de investigación denominado ULCOS (Ultra Low CO₂ Steelmaking). Este proyecto, cuya finalidad es el desarrollo de tecnologías innovadoras y avanzadas, cuenta con el patrocinio de la Comisión Europea.

El respeto por la diversidad cultural es una realidad en las actividades cotidianas de Arcelor, en cuya plantilla y órganos de dirección están representadas más de 60 nacionalidades.

En 2005, Arcelor fue la primera empresa de la industria siderúrgica en firmar un acuerdo de ámbito mundial sobre principios de responsabilidad social corporativa con la Federación Internacional de Trabajadores de las Industrias Metalúrgicas (FITIM) y la Federación Europea de Trabajadores Metalúrgicos (FEM). Este acuerdo refleja el compromiso asumido por Arcelor de aplicar en todas sus entidades los mismos estrictos principios sociales y medioambientales.

Arcelor aplica las normas más estrictas en materia de Gobierno Corporativo: separación de funciones entre el presidente del Consejo de Administración y el presidente de la Dirección General; consejeros no ejecutivos, en su mayoría independientes; dos comités y una información financiera de alta calidad dirigida a inversores y accionistas.

En 2005, Arcelor obtuvo nuevamente un reconocimiento por su compromiso en materia de desarrollo sostenible: el Grupo ha sido incluido en el índice DowJones Sustainability Index World (Arcelor es uno de los tres únicos productores siderúrgicos incluidos en este índice, del que también forma parte Dofasco) y en los índices FTSE4Good Global & FTSE4Good Europe. Es, asimismo, el único productor siderúrgico incluido en el índice Global 100 Most Sustainable Corporations in the World.

PERSPECTIVAS

En el año 2006 deberían mantenerse las tendencias observadas en 2005, con una previsión de crecimiento del PIB de aproximadamente un 3,4%. Los principales motores del crecimiento mundial serían previsiblemente Norteamérica y los países asiáticos (excluido Japón).

En Estados Unidos, la producción industrial debería aumentar un 3,0% en el conjunto del año. Los principales sectores consumidores de acero registrarían un crecimiento sostenido, excepto el sector del automóvil donde se produciría una relativa recesión desaceleración. En Canadá, la producción industrial debería alcanzar un crecimiento del 2,4%.

La previsiones para Brasil apuntan a una aceleración del crecimiento con respecto a 2005, con un aumento del PIB que se situaría en un 3,6% y un incremento de la producción industrial del 3,8%. Todos los sectores consumidores de acero deberían beneficiarse de este dinamismo y, en particular el sector del automóvil, en el que se prevé un crecimiento del +5,4%. El sector de la construcción alcanzaría un crecimiento del +3,8%. Argentina debería consolidar su expansión, con un crecimiento del 5,0%.

En Asia (excluido Japón) el crecimiento se mantendría sostenido, con incrementos comparables a los registrados en 2005.

En Europa (UE15), las perspectivas para 2006 resultan escasamente más favorables que en 2005. La producción industrial aumentaría un 2,4% y debería observarse una evolución positiva en todos los sectores consumidores de acero. Los nuevos países miembros de la Unión Europea seguirían registrando un ritmo de crecimiento más sostenido. En este contexto, cabe destacar a Polonia, donde el aumento de la producción industrial debería situarse en el 6,4%.

El PIB de Turquía debería crecer un 5,0% y su producción industrial aumentaría un 4,8%. En la CEI debería aumentar tanto el PIB como la actividad industrial, con índices de crecimiento que se situaría en el 6,5% y el 6,2% respectivamente.

En el sector de la acero, el crecimiento mundial debería situarse en torno al 7%, con una distribución geográfica más equilibrada. El aumento del consumo aparente de acero en China se limitaría a un 10%, debido a los elevados niveles de stocks registrados en 2005, mientras que en el resto del mundo el consumo aparente aumentaría un 5%. Las previsiones de crecimiento del 5% en Europa (UE25) y del 7% en Norteamérica se basan, por una parte, en el aumento del consumo real y, por otra parte, en una recuperación de carácter técnico como consecuencia de la reconstitución de los stocks, que se sitúan, a finales de 2005, por debajo de sus niveles normales. En Sudamérica, el consumo aparente debería crecer este año en torno al 7%. En la CEI, en Oriente Medio y en Asia (excluida China), el incremento del consumo aparente debería ser aproximadamente equivalente al del consumo real, con índices de crecimiento que se situarían en un +5%, +6% y +4%, respectivamente.

El consumo real de productos acabados en la UE15 debería aumentar en torno a un 2,0%, registrándose este año los efectos de la limitación de la oferta aplicada en 2005. Esta perspectiva, aunque optimista, se ve confirmada por la reciente evolución de las carteras de pedidos, tanto en el caso de los productos largos como en el caso de los productos planos de acero al carbono. El efecto combinado de la recuperación de la demanda en Norteamérica y Europa (UE25) y la continuidad del crecimiento sostenido de la demanda interior de los países emergentes podría crear una coyuntura favorable para la aplicación de aumentos de los precios.

En el mercado de los aceros inoxidables, las perspectivas son sustancialmente mejores que en 2005, con un crecimiento del consumo aparente mundial que situaría entre el 5% y el 7% aproximadamente, alcanzando un índice de crecimiento similar al del consumo real.

Arcelor prosigue con la gestión dinámica de su cartera de activos al objeto de reducir aún más la volatilidad de los resultados y, paralelamente, acelera su plan de transformación a través de la continuidad de sus planes de reducción de costes y reestructuración anunciados en el momento de la fusión y en 2003, y a través de su

expansión en regiones con un elevado potencial de crecimiento y bajos costes, al objeto de reducir su umbral de rentabilidad y consolidar su liderazgo en los mercados mundiales. Arcelor ha alcanzado el objetivo de 700 millones de euros de sinergias derivadas de la fusión un año antes de lo inicialmente previsto.

Se prevé obtener beneficios adicionales gracias a la aplicación de los planes anunciados para los próximos años.

Los resultados de Arcelor en 2006 deberían verse reforzados gracias a la consolidación de Dofasco y Acesita y a las continuas medidas de reducción de costes. El aumento de capacidad de CST contribuirá a la mejora estructural de la rentabilidad. Paralelamente, la continuidad de diversos proyectos externos, que se encuentran en diferentes etapas de desarrollo, debería permitir aumentar la presencia de Arcelor en mercados de elevado crecimiento en todo el mundo.

En línea con su política de desarrollo sostenible y responsabilidad social, Arcelor practicará una gestión dinámica de la cartera de activos, incluyendo desinversiones en las actividades no estratégicas, así como la realización de los cierres previstos. Estas acciones no impedirán a Arcelor proseguir con el desarrollo de sus actividades, a través de inversiones dirigidas a potenciar el crecimiento orgánico o a través de adquisiciones específicas, protegiendo sus modernas instalaciones industriales mediante una sólida y adecuada política de inversión, reforzando su presencia en los mercados y productos de mayor valor añadido y estableciendo sofisticados acuerdos de colaboración, concretamente en materia de I+D.

Datos Relevantes

<i>En millones de euros</i>	T4 2004 (3 meses)	Año 2004 (12 meses)	T1 2005 (3 meses)	T2 2005 (3 meses)	T3 2005 (3 meses)	T4 2005 (3 meses)	Año 2005 (12 meses)
Cifra de negocio	8.431	30.176	8.136	8.642	7.481	8.352	32.611
Evolución	30,3%	16,4%	17,9%	12,3%	4,6%	-0,9%	8,1%
Ídem a perímetro comparable	25,3%	17,7%	14,6%	5,1%	0,9%	-3,3%	3,9%
Resultado operativo bruto	1.464	4.341	1.697	1.686	1.122	1.136	5.641
% de la cifra de negocio	17,4%	14,4%	20,9%	19,5%	15,0%	13,6%	17,3%
Resultado de explotación	1.122	3.194	1.388	1.255	800	933	4.376
% de la cifra de negocio	13,3%	10,6%	17,1%	14,5%	10,7%	11,2%	13,4%
Resultado neto (Atribuido al Grupo)	820	2.314	934	1.003	657	1.252	3.846
Inversiones materiales	587	1.353	293	422	513	812	1.228

Resultado por acción - en euros							
- antes de dilución	4,26	4,26	1,52	1,64	1,07	2,03	6,26
- después de dilución	3,83	3,83	1,38	1,60	n.i.	n.i.	5,90

Evolución del endeudamiento financiero neto

<i>En millones de euros</i>	31/12/2004	31/03/2005	30/06/2005	30/09/2005	31/12/2005
Fondos Propios (Atribuido al Grupo)	10.902	11.972	13.000	13.635	15.109
Socios externos	1.415	1.490	1.785	1.897	2.524
Total Fondos Propios	12.317	13.462	14.785	15.532	17.633
Empréstitos con interés (LP)	4.348	4.362	4.395	4.282	4.341
Parte a corto plazo de los empréstitos	2.293	1.587	1.484	1.455	1.623
Tesorería y equivalentes	-4.043	-3.599	-3.958	-4.222	-4.645
Revalorización de instrumentos financieros					
financieros (CP & LP)	-86	-79	-108	-87	-62
Endeudamiento financiero neto (EFN)	2.512	2.271	1.813	1.428	1.257
EFN / Fondos propios	20,4%	16,9%	12,3%	9,2%	7,1%

Evolución por sectores de actividad

PRODUCTOS PLANOS

<i>En millones de euros</i>	T4 2004 (3 meses)	Año 2004 (12 meses)	T1 2005 (3 meses)	T2 2005 (3 meses)	T3 2005 (3 meses)	T4 2005 (3 meses)	Año 2005 (12 meses)
Cifra de negocio	4.680	16.139	4.756	4.909	3.875	4.520	18.060
Evolución	35,5%	15,3%	30,3%	21,5%	2,8%	-3,4%	11,9%
Ídem a perímetro comparable	23,9%	12,6%	18,0%	7,8%	-7,4%	-3,4%	3,3%
Resultado operativo bruto	908	2.299	1.173	1.208	644	609	3.634
<i>% de la cifra de negocio</i>	19,4%	14,2%	24,7%	24,6%	16,6%	13,5%	20,1%
Resultado de explotación	726	1.666	982	982	428	381	2.773
<i>% de la cifra de negocio</i>	15,5%	10,3%	20,6%	20,0%	11,0%	8,4%	15,4%
Inversiones materiales	371	723	186	263	382	541	1.372

Variación del perímetro: incorporación de CST

PRODUCTOS LARGOS

<i>En millones de euros</i>	T4 2004 (3 meses)	Año 2004 (12 meses)	T1 2005 (3 meses)	T2 2005 (3 meses)	T3 2005 (3 meses)	T4 2005 (3 meses)	Año 2005 (12 meses)
Cifra de negocio	1.650	6.221	1.541	1.645	1.758	1.674	6.618
Evolución	40,3%	42,0%	21,5%	-0,8%	6,9%	1,5%	6,4%
Ídem a perímetro comparable	43,9%	36,1%	15,1%	-0,9%	20,8%	13,9%	12,0%
Resultado operativo bruto	340	1.287	327	329	380	335	1.371
<i>% de la cifra de negocio</i>	20,6%	20,7%	21,2%	20,0%	21,6%	20,0%	20,7%
Resultado de explotación	259	1.078	264	254	313	280	1.111
<i>% de la cifra de negocio</i>	15,7%	17,3%	17,1%	15,4%	17,8%	16,7%	16,8%
Inversiones materiales	123	376	71	83	55	125	334

Variación del perímetro: incorporación de Acindar, Arcelor Huta Warszawa. Sp.z.o.o.

Salida de ADA, Emesa, Galycas, Azpeitia, Getafe, Lasao

ACEROS INOXIDABLES

<i>En millones de euros</i>	T4 2004 (3 meses)	Año 2004 (12 meses)	T1 2005 (3 meses)	T2 2005 (3 meses)	T3 2005 (3 meses)	T4 2005 (3 meses)	Año 2005 (12 meses)
Cifra de negocio	1.159	4.577	981	994	854	1 199	4 028
Evolución	5,9%	6,9%	-18,8%	-16,7%	-16,0%	3,5%	-12,0%
Ídem a perímetro comparable	18,6%	14,5%	3,4%	3,8%	-5,8%	-4,0%	-0,4%
Resultado operativo bruto	98	258	94	57	14	8	173
% de la cifra de negocio	8,5%	5,6%	9,6%	5,7%	1,6%	0,7%	4,3%
Resultado de explotación	67	117	70	-11	-9	43	93
% de la cifra de negocio	5,8%	2,6%	7,1%	-1,1%	-1,1%	3,6%	2,3%
Inversiones materiales	54	145	16	50	40	75	180

Variación del perímetro: Transferencia de Industeel (Sect. Otras Activ.), Salida de J&L, TEVI, Matthey US, Techalloy, Thainox, Trefilados Inoxydables de Mexico, Incorporación de Matthey Sro (Rep. Checa)
 Incorporación de Matthey Sro (Rep. Checa), Arcelor Stainless USA, Arcelor Stainless Processing
 Integración global de Acesita a partir del 1 de octubre de 2005

A3S (ARCELOR STEEL SOLUTIONS & SERVICES)

<i>En millones de euros</i>	T4 2004 (3 meses)	Année 2004 (12 meses)	T1 2005 (3 meses)	T2 2005 (3 meses)	T3 2005 (3 meses)	T4 2005 (3 meses)	Año 2005 (12 meses)
Cifra de negocio	2.365	8.267	2.056	2.347	2.042	2.211	8.656
Evolución	22,2%	3,9%	4,3%	15,9%	7,2%	-6,5%	4,7%
Ídem a perímetro comparable	16,6%	12,5%	13,3%	11,6%	3,7%	-12,1%	3,4%
Resultado operativo bruto	138	513	98	78	54	98	328
% de la cifra de negocio	5,8%	6,2%	4,8%	3,3%	2,6%	4,4%	3,8%
Resultado de explotación	101	395	79	27	52	96	254
% de la cifra de negocio	4,3%	4,8%	3,8%	1,2%	2,5%	4,3%	2,9%
Inversiones materiales	32	77	11	18	23	35	86

Variación del perímetro: Incorporación de Ravené Schäfer, Arcelor Projects Spiral Mill (ex-Groupe De Boer), H+K Stahlhandel, Robert Smith, Profil du Futur, Profil.Guadeloupe, Profil.Réunion, PMA; Haironville Austria
 Salida de Actividades de tubos, J&F, Deville & Suchail

Balance consolidado

ACTIVO

<i>En millones de euros</i>	31 dic. 2004	31 dic. 2005	Variación
	1	2	1 / 2
ACTIVO INMOVILIZADO	15.249	18.196	2.947
- <i>Inmovilizaciones inmateriales</i>	157	193	36
- <i>Inmovilizaciones materiales</i>	11.230	13.767	2.537
- <i>Participaciones en empresas puestas en equivalencia</i>	1.366	1.478	112
- <i>Otras participaciones</i>	528	653	125
- <i>Créditos y otros activos financieros</i>	684	758	74
- <i>Impuestos diferidos</i>	1.284	1.347	63
ACTIVO CIRCULANTE	15.973	17.720	1.747
- <i>Existencias</i>	6.801	7.580	779
- <i>Clientes</i>	3.757	3.716	-41
- <i>Otras cuentas a cobrar</i>	1.372	1.779	407
- <i>Tesorería y equivalentes de tesorería</i>	4.043	4.645	602
TOTAL ACTIVO	31.222	35.916	4.694

FONDOS PROPIOS Y PASIVO

<i>En millones de euros</i>	31 dic. 2004	31 dic. 2005	Variación
	1	2	1 / 2
FONDOS PROPIOS	10.902	15.109	4.207
SOCIOS EXTERNOS	1.415	2.524	1.109
PASIVO NO CIRCULANTE	8.518	8.279	-239
- <i>Empréstitos con interés</i>	4.348	4.341	-7
- <i>Provisiones para pensiones y obligaciones similares</i>	1.652	1.431	-221
- <i>Provisiones para indemniz. por rescisión de contrato de trabajo</i>	887	852	-35
- <i>Otras provisiones a largo plazo</i>	920	943	23
- <i>Impuestos diferidos</i>	629	571	-58
- <i>Otras deudas</i>	82	141	59
PASIVO CIRCULANTE	10.387	10.004	-383
- <i>Proveedores</i>	4.997	5.228	231
- <i>Parte a corto plazo de los empréstitos</i>	2.293	1.623	-670
- <i>Otras deudas</i>	2.848	2.879	31
- <i>Provisiones para indemnizaciones por rescisión de contrato de trabajo</i>	50	30	-20
- <i>Provisiones</i>	199	244	45
TOTAL FONDOS PROPIOS Y PASIVO	31.222	35.916	4.694

Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada - resumen

<i>En millones de euros</i>	31/12/2004 (12 meses) 1	31/12/2005 (12 meses) 2	Variación 1 / 2
CIFRA DE NEGOCIO	30.176	32.611	2.435
RESULTADO OPERATIVO BRUTO	4.341	5.641	1.300
Amortizaciones y depreciaciones	-1.225	-1.294	-69
Amortizaciones de las diferencias de adquisición	78	29	-49
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	3.194	4.376	1.182
Costes financieros netos	-367	-254	113
Participación en los resultados de sociedades puestas en equivalencia	413	317	-96
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	3.240	4.439	1.199
Impuesto sobre beneficios	-523	-161	362
RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS	2.717	4.278	1.561
Socios externos	-403	-432	-29
RESULTADO NETO – Atribuido al Grupo	2.314	3.846	1.532

Evolución trimestral

<i>En millones de euros</i>	1º Trim. 2004	2º Trim. 2004	Total 1º Sem. 2004	3º Trim. 2004	4º Trim. 2004	Total Año 2004	1º Trim. 2005	2º Trim. 2005	Total 1º Sem. 2005	3º Trim. 2005	4º Trim. 2005	Total Año 2005
CIFRA DE NEGOCIO	6.899	7.694	14.593	7.152	8.431	30.176	8.136	8.642	16.778	7.481	8.352	32.611
RESULTADO OPERATIVO BRUTO	696	1.083	1.779	1.098	1.464	4.341	1.697	1.686	3.383	1.122	1.136	5.641
Amortizaciones y depreciaciones	-287	-255	-542	-304	-379	-1.225	-309	-431	-740	-322	-232	-1.294
Amortizaciones de las diferencias de adquisición	0	0	0	41	37	78	0	0	0	0	29	29
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	409	828	1.237	835	1.122	3.194	1.388	1.255	2.643	800	933	4.376
Costes financieros netos	-92	-42	-134	-37	-196	-367	-46	-33	-79	-62	-113	-254
Participación en los resultados de sociedades puestas en equivalencia	78	110	188	158	67	413	71	94	165	90	62	317
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	395	896	1.291	956	993	3.240	1.413	1.316	2.729	828	882	4.439
Impuesto sobre beneficios	-110	-195	-305	-201	-17	-523	-374	-145	-519	-87	445	-161
RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS	285	701	986	755	976	2.717	1.039	1.171	2.210	741	1.327	4.278
Socios externos	-51	-70	-121	-126	-156	-403	-105	-168	-273	-84	-75	-432
RESULTADO NETO – Atribuido al Grupo	234	631	865	629	820	2.314	934	1.003	1.937	657	1.252	3.846

Tabla de variación de fondos propios consolidada - resumen

En millones de euros	Capital suscrito	Prima de emisión	Acciones propias	Otras reservas consolidadas	Diferencias de conversión	Fondos propios (atribuido al Grupo)	Socios externos	Total
31.12.2004	3.199	5.397	-364	3.073	-403	10.902	1.415	12.317
Ampliación de capital						0		0
Resultado 2005				3.846		3.846	432	4.278
Diferencias de conversión					552	552	236	788
Dividendos distribuidos				-399		-399	-161	-560
Utilización y resultado de la venta de acciones propias			97			97		97
Cobertura de flujos de tesorería				103		103		103
Otros ajustes y adquisición a socios externos				8		8	602	610
31.12.2005	3.199	5.397	-267	6.631	149	15.109	2.524	17.633
<i>Variación 12 meses</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>97</i>	<i>3.558</i>	<i>552</i>	<i>4.207</i>	<i>1.109</i>	<i>5.316</i>

Tabla de flujos de tesorería consolidada - resumen

<i>En millones de euros</i>	31 dic. 2004 (12 meses)	31 dic. 2005 (12 meses)
TESORERÍA PROCEDENTE DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN	3.205	4.464
Actividades de inversión		
Adquisiciones de inmovilizado material e inmaterial	-1.424	-2.070
Otros	42	464
TESORERÍA UTILIZADA EN LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	-1.382	-1.606
Actividades de financiación		
Aporte de socios externos en ampliaciones de capital	-64	12
Ampliación de capital de Arcelor	1.136	-
Dividendos distribuidos	-249	-560
Variación de empréstitos y otros medios de financiación	-373	-1.587
Externalización de fondos de pensiones	-	-254
Compra de participación del 4,56% de socios externos en Aceralia	-96	-
TESORERÍA PROCEDENTE DE (UTILIZADA EN) LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	354	-2.389
Efecto de las variaciones de tipo de cambio sobre la tesorería	-24	133
AUMENTO (DISMINUCIÓN) DE LA TESORERÍA	2.153	602
<i>Tesorería y equivalentes de tesorería a la apertura del ejercicio</i>	1.890	4.043
<i>Tesorería y equivalentes de tesorería al cierre del ejercicio</i>	4.043	4.645