



INFORME DE GESTIÓN DEL GRUPO

2004

INFORME DE GESTIÓN DEL GRUPO 2004

ENTORNO ECONÓMICO

En 2004, la economía mundial registró un crecimiento del 4%, lo que representa el mayor índice de crecimiento observado desde el año 2000.

En Estados Unidos, el crecimiento alcanzó un 4,4% en el conjunto del año gracias, en particular, a un sustancial aumento del consumo final. Las inversiones en bienes de equipo por parte de las empresas también registraron un fuerte dinamismo. El índice de crecimiento debería mantenerse en un nivel elevado en 2005, con un ritmo que se situaría en torno al 3,6%.

Las economías de Canadá y México se vieron favorablemente influidas por esta buena coyuntura de Estados Unidos, registrando índices de crecimiento del 2,7 y del 4% respectivamente.

En Asia, a excepción de Japón, el crecimiento económico mantuvo un fuerte dinamismo durante todo el año 2004, registrándose sin embargo una ligera desaceleración a finales del ejercicio. Los principales motores de esta coyuntura fueron las economías de China e India. El aumento del PIB en China para el conjunto del año 2004 fue del 9,2%, con un incremento de la producción industrial del 15%, lo que supone el mayor crecimiento económico registrado en los últimos siete años. En India, el crecimiento económico se situó en el 6,5%.

En Japón, después de tres trimestres consecutivos de crecimiento sostenido, se observó una ligera ralentización de la economía a finales del año, debido al elevado precio del petróleo, a las incertidumbres relativas a la continuidad del crecimiento en China. La economía japonesa creció un 2,6% en 2004.

En la zona euro, el crecimiento económico se mantuvo moderado en 2004, con un aumento del PIB de apenas un 2%. La confianza de los consumidores y de los círculos empresariales se mantuvo en un nivel bajo. Aunque Alemania registró una coyuntura favorable en lo que respecta a las exportaciones, los resultados obtenidos en los demás países de la zona euro fueron menos positivos. En Francia, la demanda interior se mantuvo sostenida, y en el Reino Unido se registró un crecimiento económico superior al 3%, gracias al dinamismo de la demanda interior y a una actividad sostenida, en particular en el sector de la construcción residencial.

En cambio, los nuevos países miembros de la Unión Europea registraron un ritmo de crecimiento sostenido, con un aumento del PIB del 5%. La producción industrial se mantuvo sostenida, en especial en Polonia y en los sectores consumidores de acero. Así, la producción industrial creció un 13% en Polonia, un 9,5% en la República Checa, un 8,8% en Hungría y un 4,4% en Eslovaquia.

En Centroamérica y Sudamérica, se confirma la positiva evolución económica. El PIB experimentó un incremento superior al 5% en el conjunto del año y la producción industrial aumentó en más de un 8%. En Argentina, se mantuvo el dinamismo del crecimiento económico, con un aumento del PIB y de la producción industrial que se sitúa en el 7,5%. En Brasil, se registró un crecimiento sostenido: el PIB aumentó un 4,6% en el conjunto del año, mientras que la producción industrial registró un aumento superior al 8%.

Evolución del sector siderúrgico

El dinamismo económico mundial generó un sustancial incremento de los precios de las materias primas y del petróleo, que alcanzaron máximos históricos. La industria siderúrgica mundial no fue ajena a este dinamismo y registró en 2004, un nivel de actividad particularmente sostenido.

En China, el consumo aparente de acero habría aumentado en un 8%, con un efecto de ajuste a la baja de los stocks. Las exportaciones de este país se incrementaron en un 134% situándose en más de 20 millones de toneladas en 2004, mientras que las importaciones disminuyeron un 24%, situándose en 33 millones de toneladas.

En **Estados Unidos**, 2004 fue un año excepcional con un crecimiento del 14% en el consumo aparente de productos siderúrgicos acabados y un aumento del 53% en las importaciones con respecto al año anterior. Dado que el consumo real aumentó únicamente un 4%, los stocks de los sectores consumidores de acero se encontraban en niveles elevados al cierre del año.

En la **Unión Europea (UE15)**, los **sectores consumidores de acero** registraron en el tercer trimestre un crecimiento satisfactorio en ritmo anual. En 2004, el número de matriculaciones de automóviles aumentó un 2% en el caso de los vehículos particulares, un 8,7% en el caso de los vehículos utilitarios ligeros y un 8% en el caso de los vehículos utilitarios pesados. El sector de la construcción registró un crecimiento que se sitúa en torno al 1% mientras que el de la construcción mecánica y la transformación de productos metálicos obtuvo un crecimiento del 4%. Por su parte, la producción del sector de los electrodomésticos aumentó un 2,5%. Por consiguiente, el **consumo real de acero** aumentó en 2004 en un 2,8%, mientras que el aumento anual del consumo aparente fue del 4,3%. A finales del año, los **stocks de productos siderúrgicos** de los consumidores de acero y de los distribuidores se situaban en un nivel más elevado que en 2003, debido al diferencial de crecimiento entre el consumo aparente y real. El volumen total de **importaciones** de productos siderúrgicos acabados aumentó en un 1% en el año, con una disminución del -3,3% en el caso de los productos largos y un aumento del 3,1% en los productos planos. La variación del volumen de importaciones fluctúa considerablemente entre las diferentes categorías de productos. Así, las importaciones de bobina caliente (excluidas las bobinas destinadas a relaminación), perfiles estructurales, alambión y redondo corrugado registraron caídas del 14,6%, 5,6%, 8,6% y 8,9%, mientras que las importaciones de laminados en frío, recubiertos, chapa gruesa y perfiles comerciales registraron sustanciales aumentos del 17%, 34,4%, 7,2% y 18%, respectivamente.

En los nuevos países miembros de la Unión Europea, la demanda de acero alcanzó niveles muy elevados en 2004, superando el 15% en el caso de los productos planos.

Los **precios de los productos siderúrgicos**, expresados en euros, aumentaron de forma regular durante el año 2004 debido a la subida de los precios de las materias primas y al desequilibrio entre la oferta y la demanda de acero como consecuencia, principalmente, de la fuerte demanda de productos siderúrgicos en Norteamérica y China.

Evolución de la producción mundial de acero bruto

Según las estimaciones del IISI¹, la producción mundial de acero bruto en 2004 alcanzó 1.055 millones de toneladas. Impulsada por el consumo de China, la producción mundial aumentó un 8,8% con respecto a 2003.

Producción mundial de acero bruto (*)

(en millones de t)	2002	2003	2004	Variación 2005/2004
Mundo (**)	903,8	969,3	1.054,7	8,8
Europa Occidental (***)	207,4	213,3	225,4	5,7
de la cual, UE25	180,9	184,2	193,5	5,0
de la cual, UE15	158,7	160,7	168,3	4,7
Europa Central y Oriental (****)	101,1	107,5	111,8	4,0
de la cual, Rusia	59,8	62,7	64,3	2,5
Norteamérica y Centroamérica	122,9	126,2	133,0	5,4
de la cual, EE.UU.	91,6	93,7	98,5	5,2
Sudamérica	40,9	43,0	45,9	6,7
de la cual, Brasil	29,6	31,1	32,9	5,7
Asia	394,9	441,2	499,5	13,2
de la cual, China	182,3	221,2	272,5	23,2
de la cual, Japón	107,7	110,5	112,7	2,0
Resto del mundo	36,6	38,1	39,1	2,7

(*) Cifras estimadas por el IISI, enero de 2005

(**) Mundo = 63 países, que representan el 98% de la producción mundial de acero bruto

(***) Europa Occidental: UE25+ Otros países europeos (Croacia, Noruega, Rumania, Serbia y Montenegro, Turquía)

(****) Europa Central y Oriental (CEI) = Bielorrusia, Kazajstán, Moldavia, Rusia, Ucrania, Uzbekistán

China representa, por sí sola, más de una cuarta parte (26%) de la producción de acero bruto mundial, con un volumen de 272,5 millones de toneladas, lo que representa un incremento del 23,2% con respecto a 2003. Así, China se sitúa por delante de la Unión Europea cuya producción ascendió a 193 millones de toneladas (+5%) y de Japón cuya producción fue de 112,7 millones de toneladas (+2%). La producción de los países asiáticos en su conjunto registró un aumento del 13,2%, situándose en 499,5 millones de toneladas, lo que representa prácticamente la mitad de la producción mundial de acero bruto (47,3%).

¹ International Iron & Steel Institute

En **Estados Unidos**, la producción aumentó un 5,2%, situándose en 98,5 millones de toneladas. El conjunto de Norteamérica y Centroamérica registró un crecimiento de la producción de acero bruto del 5,4% con respecto a 2003. En los países de Sudamérica, el crecimiento fue dispar, registrándose un incremento relativamente fuerte en Brasil (+5,7%) y un aumento más moderado en Argentina (+1,8%).

En la **Unión Europea** (UE25), la producción de acero bruto alcanzó los 193,5 millones de toneladas, lo que representa un incremento del 5% con respecto a 2003. La producción aumentó de forma particularmente notable en Polonia (16,9%), en España (+7,2%), en Italia (+5,6%) y en Francia (+5,1%). Alemania, tras la caída registrada en su producción de acero bruto en 2003 con respecto al año anterior, recuperó y superó el nivel de producción alcanzado en 2002.

La producción de los países de **Europa Central y Oriental** aumentó un 4% con respecto al año anterior, situándose en 111,8 millones de toneladas.

Turquía, por su parte, alcanza la duodécima posición entre los productores mundiales de acero, con una producción de 20,5 millones de toneladas, lo que supone un incremento del 11,9%.

ARCELOR EN 2004

Tras la fase de integración de sus tres grupos fundadores, Arcelor inicia una nueva etapa de crecimiento en un contexto caracterizado por la aceleración de la consolidación de la siderurgia mundial y por el desplazamiento de las zonas de consumo de acero. Paralelamente a su proceso de reorganización para concentrarse en sus principales actividades y en la búsqueda de una reducción controlada de sus costes, en 2004, Arcelor aceleró su desarrollo a nivel mundial. Esta evolución se refleja en los resultados del Grupo, que genera un resultado operativo bruto de 4.300 millones de euros y un resultado neto de 2.300 millones. Arcelor reduce su endeudamiento financiero neto de 2.000 millones de euros, reduciendo asimismo el ratio de endeudamiento financiero neto sobre fondos propios, que se sitúa en el 0,20.

El perímetro de consolidación del Grupo registra una sustancial evolución, con la conclusión de su primera fase de expansión en Sudamérica. En Brasil, Arcelor ha consolidado su posición en CST, uno de los líderes mundiales en la producción de desbastes de acero al carbono y uno de los productores siderúrgicos más competitivos del mundo. CST se consolida en las cuentas de Arcelor a partir del 1 de octubre de 2004 (la participación del Grupo en CST asciende al 73,22%). En Argentina, Arcelor consolida su participación (con una participación mayoritaria del 66% en mayo 2004 y del 72,68% a finales de diciembre de 2004) en el grupo Acindar, especializado en la fabricación de productos largos de aceros al carbono (alambre, perfiles, productos corrugados). Acindar se consolida en las cuentas del Grupo a partir del 1 de mayo.

Paralelamente, Arcelor prosiguió con una gestión dinámica de su cartera de activos con la venta de J&L (Estados Unidos) y de Thainox (Tailandia) en el sector de Aceros Inoxidables, la venta IMS en el sector de Distribución- Transformación-Trading, la venta de ADA (Aciérie de l'Atlantique) en el sector de Productos Largos, así como otras ventas de actividades no estratégicas, entre las que figura IEE, empresa luxemburguesa especializada en el diseño y fabricación de dispositivos de detección. La actividad de las empresas vendidas suponía una cifra de negocio de 726 millones de euros.

RESULTADOS CONSOLIDADOS DEL GRUPO

Datos relevantes del Grupo

<i>En millones de euros</i>	2003	2004
Cifra de negocio	25.923	30.176
Resultado operativo bruto	2.228	4.341
Resultado de explotación	738	3.194
Resultado neto	257	2.314
Resultado neto por acción (<i>en euros</i>)	0,54	4,26*

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

La **cifra de negocio** consolidada del Grupo correspondiente a 2004 se sitúa en 30.176 millones de euros frente a 25.923 millones en 2003, lo que supone un incremento del 16,4% (17,7% considerando el perímetro comparable). El ejercicio se caracterizó por un sustancial aumento de los precios de las materias primas, a partir de abril, y de los precios medios de venta del acero en el mercado spot durante el segundo semestre.

La distribución por mercados geográficos de las ventas realizadas es: un 77,5% en la Unión Europea, un 7,6% en Norteamérica, un 7,1% en Sudamérica y un 7,8% en el resto del mundo. El crecimiento registrado en Sudamérica se debe principalmente a la consolidación de Acindar (Sector de Productos Largos, Argentina) durante 8 meses del ejercicio, y de CST (Sector de Productos Planos, Brasil) a partir del 1 de octubre de 2004.

El **resultado operativo bruto** consolidado aumenta a prácticamente el doble, situándose en 4.341 millones de euros en 2004 frente a 2.228 millones en 2003, e incluye elementos no recurrentes por valor de -245 millones (de los cuales, 118 millones de euros corresponden a costes de reestructuración en España). El aumento de los precios de venta spot, principalmente en el segundo semestre del año, así como las mejoras de gestión (programas de reducción de costes y sinergias) y una demanda sostenida a nivel mundial contribuyeron a estos buenos resultados.

El **resultado de explotación** consolidado asciende a 3.194 millones de euros en 2004 frente a 738 millones en 2003, e integra elementos no recurrentes por valor de -227 millones.

Con unos costes financieros netos de 367 millones de euros, una contribución positiva de las sociedades consolidadas por puesta en equivalencia de 413 millones, una carga fiscal de 523 millones, y un importe de 403 millones atribuido a socios externos, el **resultado neto** consolidado asciende a 2.314 millones de euros frente a 257 millones en el ejercicio 2003.

Evolución del endeudamiento financiero neto

Ratio de endeudamiento financiero neto sobre fondos propios

En millones de euros	31/12/2003	31/12/2004	Variación
Empréstitos con interés (Largo plazo)	4871	4.348	-523
Parte a corto plazo de los empréstitos	1.551	2.293	+742
Tesorería y equivalentes de tesorería	-1.890	-4.043	-2.153
Revalorización de instrumentos financieros (Corto plazo y Largo plazo)	-68	-86	-18
Endeudamiento financiero neto	4.464	2.512	-1.952
Fondos propios (atribuidos al Grupo y a socios externos)	7.463	12.317	+4.854
Diferencia negativa de consolidación residual	676		-676
Total	8.139	12.317	+4.178
Endeudamiento financiero neto / Fondos propios	54,8%	20,4%	-34,4%

El Grupo ha reducido su endeudamiento financiero neto en 2.000 millones de euros durante el ejercicio 2004 (2.512 millones de euros a 31 de diciembre de 2004 frente a 4.464 millones de euros a 31 de diciembre de 2003). La ampliación de capital por valor de 1.136 millones de euros llevada a cabo en julio de 2004 permitió acelerar la consolidación de las participaciones en Brasil (CST) mientras que la tesorería generada permitió reducir el endeudamiento.

La generación de tesorería se acentuó de trimestre en trimestre, reforzada por el incremento de los precios de venta en el segundo semestre del año y por una adecuada gestión de los requisitos de capital circulante, a través de un estricto control de los inventarios. Los gastos de inversión se situaron en 1.400 millones de euros y se mantuvieron a un nivel moderado en Europa.

El ratio de endeudamiento financiero neto sobre fondos propios, incluidos socios externos, se sitúa en 0,20 a 31 de diciembre de 2004 frente a 0,55 a 31 de diciembre de 2003.

Desglose de Requisitos de Capital Circulante

En millones de euros	31/12/2003	31/12/2004	Variación
Existencias	5.497	6.801	+1304
Clientes	3.253	3.757	+504
Proveedores	-4.348	-4.997	-649
Requisitos de capital circulante operativo	4.402	5.561	+1.159
Otras deudas y cuentas a cobrar	-979	-1.558	-579
Requisitos de capital circulante	3.423	4.003	+580

A título informativo, se han elaborado cuentas pro forma (no auditadas) correspondientes al ejercicio 2004, que integran un año de actividad completo de CST y Acindar con el fin de evaluar el efecto de las adquisiciones de Arcelor en Sudamérica sobre las cuentas del Grupo. Incluyendo la actividad de Acindar y CST correspondiente a un periodo de 12 meses, la cifra de negocio del Grupo Arcelor para el ejercicio 2004 se situaría en 31.258 millones de euros, con un resulta operativo bruto de 4.879 millones de euros, lo que representa un 15,6% de la cifra de negocio, frente a un 14,4 % según los datos reales. El resultado neto habría sido de 2.394 millones de euros, lo que supone un 7,9 %, en comparación con el 7,7% según los datos reales. El rendimiento sobre el capital invertido (ROCE) habría sido del 28,6% frente al 26,6% según los datos reales, y el ratio de endeudamiento neto sobre fondos propios no presentaría variación. Estos datos demuestran el acierto de las inversiones efectuadas en Sudamérica y su efecto positivo sobre las cuentas del Grupo.

Distribución de la cifra de negocio por mercados geográficos

Pays	2003	%	2004	%
UNIÓN EUROPEA (25)	20141	77,70	23.377	77,47
RESTO DE EUROPA	588	2,27	882	2,92
Canadá	268	1,03	377	1,25
México	160	0,62	160	0,53
EE.UU.	1699	6,55	1.771	5,87
TOTAL NORTEAMÉRICA	2127	8,21	2.308	7,65
Argentina	16	0,06	336	1,11
Brasil	904	3,49	1.472	4,88
Resto de Sudamérica	273	1,05	338	1,12
TOTAL SUDAMÉRICA	1193	4,60	2.146	7,11
China	582	2,25	239	0,79
Resto del mundo	1293	4,99	1.224	4,06
TOTAL RESTO DEL MUNDO	1874	7,23	1.463	4,85
TOTAL GRUPO	25923	100,00	30.176	100,00

La distribución de la cifra de negocio por mercados geográficos refleja, por una parte, la política del Grupo que consiste en dar prioridad a sus clientes tradicionales en el marco de los acuerdos de colaboración establecidos, y por otra parte, la consolidación de Acindar en Argentina y de CST en Brasil.

Plantilla

A 31 de diciembre de 2004, el Grupo contaba con una plantilla (expresada en equivalente de jornada completa) de 94.601 personas, frente a 96.294 personas a 31 de diciembre de 2003.

Plantilla (equivalente de jornada completa)	2003	2004	Variación
Productos Planos	46.259	48.332	+2.073
Productos Largos	17.913	20.306	+2.393
Aceros Inoxidables	14.042	11.758	-2.284
Distr., Transf., Trading	14.957	11.245	-3.712
Otras actividades	3.123	2.960	-163
TOTAL	96.294	94.601	- 1.693

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 5.976 personas. La incorporación de sociedades al perímetro de consolidación representa la incorporación de 7.573 personas adicionales, que incluyen 2.914 personas en Acindar y 4.261 personas en CST.

Considerando el perímetro comparable, la plantilla del Grupo se redujo en 3.290 personas (lo que representa un 3,4%).

Distribución geográfica de la plantilla consolidada a finales de 2004

	Número de personas	%
Francia	28.456	30%
Bélgica	15.591	16%
España	14.897	16%
Alemania	9.630	10%
Luxemburgo	5.959	6%
Resto de la UE25	3.450	4%
Resto de Europa	251	1%
Norteamérica	1.404	1%
Sudamérica	14.908	16%
Extremo Oriente	55	0%
TOTAL	94.601	100%

APROVISIONAMIENTO

El Grupo Arcelor compra grandes volúmenes de materias primas, principalmente mineral de hierro y carbón, procedentes de Australia, Brasil, Canadá, Estados Unidos, Mauritania, Suecia y Rusia. Arcelor realiza asimismo compras de zinc, cromo, níquel y chatarra de acero inoxidable.

Arcelor es también uno de los principales consumidores eléctricos en diversos países europeos, pero genera en sus propias instalaciones una cantidad de energía eléctrica equivalente a un tercio de su consumo. Al objeto de reducir su exposición a los mercados eléctricos, el Grupo potencia esta política de generación interna a través de proyectos en España (inauguración de la nueva central en Avilès en julio de 2004), en Francia (en Dunkerque en 2005 y en Fos en 2008) y en Bélgica (en Gante). A pesar de la difícil coyuntura, la aplicación de una política de compras a nivel del Grupo y el estricto control de los procesos de compras han permitido obtener sustanciales ahorros.

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

En 2004, Arcelor prosiguió con la reorganización de sus centros de Investigación y Desarrollo, concentrando los recursos destinados a este campo. Los Centros de Investigación se estructuran como equipos de proyectos orientados hacia los principales mercados. Esto permite al Grupo ofrecer la misma gama innovadora de productos y servicios en todo el mundo, para dar respuesta a las necesidades de sus clientes globales. Para alcanzar sus objetivos, el Grupo desarrolla actividades de investigación orientadas hacia la renovación permanente de su oferta de productos y servicios, aplicando una estrategia multiproductos, multiprocesos y multimercados. Asimismo, Arcelor cuenta, desde 2003, con un Consejo Científico compuesto por expertos internacionales de reconocido

prestigio en sus respectivos campos. Este Consejo proporciona a la Dirección General del Grupo una valoración independiente relativa a la organización de investigación, los ámbitos de competencias requeridas, la evaluación de la posición de Arcelor, la detección de avances tecnológicos y sus principales repercusiones en los productos y procesos

En 2004, las actividades del Consejo se centraron principalmente en las siguientes áreas:

- reducción de emisiones de gases de efecto invernadero (proyecto ULCOS, reducción de emisiones en automóviles, proyecto Primus, ...)
- gestión del personal dedicado a actividades de investigación (contratación, desarrollo de carreras profesionales, relaciones con universidades, etc.)
- cartera de proyectos de I+D destinados a la industria
- competencia técnica entre materiales.

EVOLUCIÓN DE LOS SECTORES DE ACTIVIDAD DE ARCELOR

Productos Planos

Cifra de negocio y resultados

Productos Planos	2003	2004
<i>En millones de euros</i>		
Cifra de negocio	13.994	16.139
Evolución considerando el perímetro comparable		+12,6%
Resultado operativo bruto	1.365	2.299
% de la cifra de negocio	9,8%	14,2%
Rendimiento sobre el capital invertido	17%	25,2%
Expediciones (en millones de toneladas)	25,6	28,4

La cifra de negocio del Sector de Productos Planos correspondiente al ejercicio 2004 asciende a 16.139 millones de euros, lo que representa un 53,5% de la cifra de negocio del Grupo. Considerando el perímetro comparable, la cifra de negocio del sector aumentó un 12,6% con respecto a 2003, debido a un incremento significativo de los precios de venta y al aumento del volumen de expediciones. Para el conjunto de los productos, el efecto de precio es del 8,8% y el efecto de volumen del 3,9%. La integración de CST en las cuentas consolidadas a partir del 1 de octubre generó un efecto de variación de perímetro de 456 millones de euros.

El resultado operativo bruto del sector asciende a 2.299 millones de euros, lo que supone un incremento de 934 millones de euros con respecto a 2003. La contribución de CST supone 192 millones de euros.

El **resultado de explotación** correspondiente al ejercicio 2004 asciende a 1.666 millones de euros frente a 774 millones en 2003, e incluye elementos no recurrentes por valor de 178 millones.

La producción de acero bruto en 2004 se situó en 31,9 millones de toneladas (incluyendo a CST), en comparación con 28,6 millones de toneladas en 2003. Considerando el perímetro comparable, las expediciones aumentaron un 6,1%, situándose en 28,4 millones de toneladas. En Europa, un 35% de las expediciones se destinaron al mercado del automóvil, un 52% a la industria (incluyendo la construcción y los electrodomésticos), un 6% al sector de envases y embalajes y un 7% a otros fines. En Brasil, el mercado del automóvil representa el 23% de las expediciones y la industria general el 77%.

Actividad del sector

En 2004 se registró una demanda mundial de acero particularmente sostenida en numerosos mercados de Asia, del continente americano y de Europa Occidental, provocando un desequilibrio entre la oferta y la demanda. Esta situación, combinada con un sustancial aumento del conjunto de costes de producción, principalmente la energía y las materias primas, dio lugar a aumentos sin precedentes en los precios del acero en todos los mercados mundiales.

En este contexto, Arcelor repercutió el incremento de los costes de producción, esforzándose sin embargo por mantener el mejor servicio posible a sus clientes europeos, utilizando la totalidad de sus capacidades de producción y dando prioridad a sus relaciones de colaboración.

La buena coyuntura resultó particularmente beneficiosa para el sector **Industria**, cuyas expediciones aumentaron más de un 6% con respecto a 2003 y cuyos precios de venta se incrementaron significativamente, registrando un crecimiento superior que el de sus principales mercados (construcción, electrodomésticos, equipos mecánicos y transformación de productos metálicos).

Las entregas a la industria del **Automóvil**, por su parte, aumentaron un 1,7% con un mercado del automóvil que, en 2004, registró un ligero crecimiento del 2% en Europa Occidental. En diversos países, en especial en Alemania, las exportaciones permitieron mantener una actividad sostenida, y los descuentos y ofertas comerciales permitieron dinamizar el mercado. A pesar de la difícil situación en lo que respecta al aprovisionamiento de materias primas, Arcelor se esforzó por cumplir los compromisos de suministro a largo plazo con los clientes de la industria del automóvil. En este contexto, Arcelor consolidó su posición en Europa Occidental entre los clientes del automóvil y aumentó sus ventas fuera de Europa.

Al exterior de Europa, las entregas de productos planos registraron un sustancial aumento, en particular en los mercados de los países de Europa Central y Oriental, en Turquía y en Brasil. En estos dos últimos mercados, Arcelor se benefició de la plena capacidad de producción de dos nuevas plantas del Grupo, inauguradas 18 meses antes: Vega do Sul en Brasil y Borcelik en Turquía.

Los acuerdos de colaboración establecidos por Arcelor con otros productores siderúrgicos permitieron acompañar a los fabricantes de automóviles en su desarrollo en los mercados emergentes. Severgal, una planta de galvanizado construida en Rusia con Severstal debería iniciar su producción en el segundo semestre de 2005. Asimismo, la asociación establecida con el productor siderúrgico Bao Steel en China debería generar resultados concretos en el mes de junio. Por último, la asociación técnica con el productor siderúrgico Tata Steel en India ya permite ofrecer el producto ExtragalTM en el mercado de India.

Arcelor lleva a cabo una ampliación continua de su gama de productos destinados al sector del automóvil: en 2004, se prosiguió con el desarrollo de aceros de alta y muy alta resistencia, se desarrolló el panel sándwich Quiet Steel TM (en colaboración con Material Sciences Cooperation) y se progresó en el desarrollo de la nueva metalurgia de aceros al manganeso, que se lanzará al mercado en 2006.

En lo que respecta a la oferta de servicios, la actividad de proyectos de desarrollo conjunto entre Arcelor Auto y los fabricantes de automóviles se hizo extensiva a la práctica totalidad de la industria del automóvil.

Actualmente, Arcelor y sus contratistas (empresas de diseño o de embutición) participan con su *know-how* en la fase de diseño de numerosos proyectos de desarrollo de vehículos, con el objeto de optimizar la producción de automóviles, en especial en las primeras etapas del proceso.

En 2004, Arcelor también potenció sus soluciones de acero, a través del proyecto denominado "ABC" (Arcelor Body Concept), que constituye un auténtico expositor de las soluciones de acero que permiten a Arcelor ofrecer a los fabricantes de automóviles nuevas respuestas en términos de reducción de peso y mejora de la seguridad.

Por último, el año 2004 estuvo marcado por la creación de una organización comercial europea dirigida al sector del automóvil, con equipos de técnicos exclusivamente dedicados

a estos clientes, situados a proximidad de los centros de toma de decisión de los principales fabricantes de automóviles.

La actividad de **Envases y Embalajes** aumentó ligeramente sus precios de venta, a pesar de la desfavorable evolución del cambio euro/dólar en función de la distribución de su cifra de negocio. El volumen de expediciones aumentó un 1,7% debido, en particular, a una evolución muy favorable de las ventas en los mercados de exportación, que compensaron la disminución del volumen de ventas a los principales fabricantes de envases y embalajes en Europa.

El rendimiento comercial e industrial del sector, así como el fortalecimiento del euro frente al dólar, permitieron compensar los espectaculares incrementos de precio de las materias primas, en particular en la industria.

En el marco del plan "Apollo", en el que se define la política industrial del sector para los próximos años, los programas de mejora continua aplicados en las plantas permitieron mejorar considerablemente los beneficios de gestión con respecto a 2003 (+33%). Las acciones emprendidas en las instalaciones industriales contribuyeron sustancialmente a la mejora del rendimiento. La fiabilidad de las acerías permitió aumentar la producción en más de 2 millones de toneladas. Asimismo, la satisfactoria puesta en marcha de los sistemas de inyección de carbón en los hornos altos alemanes de Bremen y Ekosthal se tradujo en beneficios de gestión.

En el plano industrial, en noviembre de 2004 se puso en marcha la planta de fabricación de formatos soldados destinados al sector del automóvil. Esta unidad, situada en Shangai, se construyó en colaboración con el productor siderúrgico chino Bao Steel. En Brasil, se inició en primavera un plan de desarrollo de CST que debería permitir aumentar la producción de la fábrica de 5 a 7,5 millones de toneladas de desbastes a finales de 2006 mediante la construcción de un tercer horno alto, la ampliación de la capacidad de la acería y la construcción de una nueva planta de coquización.

Productos Largos

Cifra de negocio y resultados

Productos Largos	2003	2004
<i>En millones de euros</i>		
Cifra de negocio	4.381	6.221
Evolución considerando el perímetro comparable		+36,1%
Resultado operativo bruto	493	1.287
% de la cifra de negocio	11,3%	20,7%
Rendimiento sobre el capital invertido	15,2%	39,2%
Expediciones (en millones de toneladas)	12,2	13,4

La cifra de negocio del sector de Productos Largos correspondiente al ejercicio 2004 asciende a 6.221 millones de euros, lo que supone un incremento del 42%, resultante a su vez del sustancial aumento del precio de la chatarra y otras materias primas. La consolidación de Acindar (Argentina) a partir del 1 de mayo de 2004 supuso una contribución a esta evolución de 394 millones de euros. Considerando el perímetro comparable, la evolución de la cifra de negocio se sitúa en un 36,1%. El volumen de expediciones aumentó en 2004 un 9%, pasando de 12,2 millones de toneladas en 2003 a 13,4 millones de toneladas en 2004.

El **resultado operativo bruto** se sitúa en 1.287 millones de euros, lo que representa un aumento próximo al 160% con respecto a 2003. El mecanismo de recargo "extra por chatarra" establecido a finales de 2003 permitió compensar el espectacular incremento de precio de esta materia prima. La estabilización del real brasileño y del peso argentino también contribuyó a la mejora de los resultados. El margen operativo bruto se sitúa en el 20,7%, alcanzando su nivel máximo histórico (11,3% en 2003).

El **resultado de explotación** ascendió a 1.078 millones de euros en 2004 frente a 311 millones en 2003. La contribución de Acindar, correspondiente a un período de 8 meses, fue de 161 millones de euros.

La producción de acero bruto fue de 12,6 millones de toneladas en comparación con 11,5 millones de toneladas en 2003, lo que supone un incremento del 10%. Considerando el perímetro comparable, las expediciones aumentaron un 2,5%, situándose en 13,4 millones de toneladas. En Europa, los principales clientes fueron el sector de la construcción, que representa el 73% de los productos expedidos, y la industria, con un 20%. En Brasil, el mercado de la construcción representa el 37% de las expediciones, la industria general el 41% y el mercado de los productos trefilados el 19%.

Actividad del sector

En el área de los **productos corrugados**, se aplicó una política comercial dirigida a optimizar el precio de venta frente a los sustanciales y rápidos incrementos del coste de la chatarra. En el norte de Europa, las variaciones de precio generaron un comportamiento de compra con un marcado carácter especulativo. En el sur de Europa, el sector de la construcción registró un nivel de actividad excepcional, sobre todo en la construcción residencial. El nivel de actividad también se mantuvo elevado en el sector de obras públicas, especialmente en el primer semestre. Las actuaciones en el ámbito comercial permitieron

compensar los sucesivos incrementos de los costes de la materia prima y el aumento del margen de la chatarra.

Con respecto a los **perfiles comerciales**, tras un periodo caracterizado por los aumentos de precio en el primer semestre de 2004, la evolución se estabilizó en el tercer trimestre, y posteriormente se inició una desaceleración de la demanda en el cuarto trimestre. La demanda de **alambrón** fue muy elevada al comienzo del año, generando una cierta escasez de oferta. En este contexto, Arcelor asumió el compromiso de mantener el aprovisionamiento de sus clientes durante este periodo excepcional.

La explosión del mercado de la construcción en China, combinada con un crecimiento mundial sostenido, influyó sobre la actividad de **Perfiles** del Grupo. El volumen de expediciones ascendió a 4,4 millones de toneladas, registrando un aumento del 6% con respecto a 2003. A pesar de las oportunidades observadas en los mercados de exportación, Arcelor dio prioridad a sus clientes tradicionales en Europa. En Alemania, en Benelux y en Francia, la demanda aparente se mantuvo al mismo nivel que en 2003, tras un primer semestre caracterizado por una demanda aparente muy elevada, impulsada por la especulación y el temor ante una posible escasez de suministro; al final del año, por el contrario, se registraron movimientos de reducción de stocks en un entorno coyuntural medio.

En la Península Ibérica, la demanda aparente aumentó notablemente en 2004, observándose sin embargo una desaceleración de las ventas a finales del año, debido a los niveles de stocks.

En los demás países de la Unión Europea, excluidos los nuevos estados miembros, Arcelor consolida su posición con respecto a 2003. En los países de Europa Central y Oriental, Arcelor prosiguió con su política de penetración del mercado, dando paralelamente prioridad a una armonización de los precios con respecto a los mercados de la UE.

En los mercados de exportación, se redujo el volumen de expediciones. Los mercados con mayor auge, en lo que a los perfiles de Arcelor respecta, fueron Oriente Medio, Turquía y México. Las ventas en Norteamérica disminuyeron notablemente con respecto a 2003 debido, por una parte, a una menor disponibilidad de productos y, por otra parte, a las iniciativas anunciadas por los productores locales para limitar las importaciones.

En lo relativo a los precios, Arcelor pudo compensar los sucesivos incrementos de precio de las materias primas mediante la aplicación de un recargo "extra por chatarra" ligado de forma dinámica a la evolución de los precios de la chatarra en Europa. Este modelo de precio, combinado con un limitado nivel de importaciones debido a la situación mundial del mercado de los productos largos, y con una demanda especulativa sostenida, permitieron obtener una sustancial mejora de los márgenes en Europa. En los mercados de exportación, Arcelor optó por las operaciones de mayor rentabilidad a fin de optimizar el resultado final. No obstante, a partir del segundo semestre, el desarrollo de las actividades se vio perjudicado por la fuerte posición del euro frente al dólar (USD), situación que se agravó hacia el final del año con la subida continuada de la moneda europea.

Para el mercado de las **tablestacas**, 2004 resultó un año con situaciones contrastadas. Se registró un aumento en el volumen de ventas de las tablestacas laminadas en caliente y conformadas en frío. Sin embargo, los precios, sometidos a presión, siguieron bajando durante el primer semestre tras los bajos niveles registrados a finales de 2003; posteriormente, recuperaron un nivel satisfactorio durante el segundo semestre. El incremento de los precios de venta resultó particularmente significativo en los mercados europeos, a pesar un entorno competitivo difícil. La adquisición del fondo de comercio de Corus Group plc en el mercado de las tablestacas en Inglaterra contribuyó favorablemente a esta evolución.

En los grandes mercados de exportación, se confirmó el volumen de ventas obtenido en Norteamérica y las acciones de promoción iniciadas en 2002 en Latinoamérica comenzaron a generar resultados que permitieron compensar la pérdida de volumen registrada en Oriente Medio y en el sudeste asiático.

A lo largo de todo el año, los precios evolucionaron en función de los costes de las materias primas. Tras situarse en niveles bajos al comienzo del primer semestre, debido principalmente a un entorno competitivo desfavorable, los márgenes generados recuperaron un nivel satisfactorio a finales del segundo semestre.

En el mercado de **carriles para grúas y perfiles especiales**, los volúmenes de ventas registraron un nuevo récord, gracias a la completa gama ofrecida y al alto grado de sofisticación técnica de los productos. Con respecto a los precios, el aumento de los precios de venta permitió compensar en gran medida el incremento de los costes de los semiproductos, lo que permitió obtener durante el segundo semestre márgenes satisfactorios.

En el área del **carril ferroviario**, el ejercicio 2004 se cerró con una disminución del volumen de ventas, tanto en el mercado español como en los mercados de exportación.

Para los **productos trefilados**, la estrategia comercial del área de *steelcord* se centra en la mejora continua de las relaciones con los clientes, en el aumento de las cuotas de mercado al exterior de Europa y en el mantenimiento de las cuotas de mercado en Europa, prosiguiendo paralelamente con el crecimiento en los mercados emergentes. Se registró un incremento de la demanda durante todo el año, en particular en las áreas de *steelcord* y *sawwire*, y los precios de venta evolucionaron al alza para compensar el elevado coste de la materia prima.

Por otra parte, en el área de los productos de acero bajo en carbono, estrategia se basa en potenciar el crecimiento en los productos de alto valor añadido, en particular en los alambres para emparrados, malla soldada y fibras de refuerzo de hormigón. El ejercicio 2004 estuvo marcado por los esfuerzos realizados para compensar el incremento del coste de las materias primas en los precios de venta y para mejorar los márgenes

En el plano industrial, el proyecto de ampliación de la capacidad de producción de acero bruto en la fábrica de Belgo en Piracicaba (Brasil) se completó en el plazo previsto y la capacidad adicional de 0,5 millones de toneladas anuales estuvo totalmente operativa a partir del comienzo del segundo semestre de 2004.

En Europa, se llevaron a cabo las primeras pruebas de laminación en el nuevo tren de perfiles medianos en Belval (Luxemburgo) en diciembre de 2004. Este tren estará totalmente operativo, a su plena capacidad, a partir de finales de marzo de 2005. Por otra parte, el tren universal de Longwy (Francia) se cerrará a finales del primer trimestre de 2005 y su producción será transferida al nuevo tren de Belval.

En el marco de su proceso de mejora sistemática de los costes (con el objetivo de alcanzar el liderazgo en costes), Arcelor ha iniciado el plan de actuación denominado "LUX 2006", cuyo objetivo es dinamizar las plantas del Sector de Productos Largos en Luxemburgo. Este plan prevé una reorganización de las actividades, el aumento de la producción y un ambicioso plan de inversiones que comprende la modernización de las acerías eléctricas y la remodelación de los trenes de laminación. Asimismo, se realizarán mejoras en las trefilerías para adaptarlas a los cambios estructurales en el sector de los productos trefilados. La aplicación del plan LUX 2006 se encuentra actualmente en curso y se prolongará hasta finales de 2006.

A raíz del análisis de la cartera de productos del sector de Productos Largos, se procedió a la venta de la acería eléctrica Aciérie de l'Atlantique en Bayona (Francia) al grupo español Añón. Por otra parte, las trefilerías Emesa y Galycas en España, dedicada al trefilado de productos de acero alto en carbono, fueron vendidas al grupo portugués Socitrel.

En lo que respecta a los proyectos de crecimiento, el Sector ha ampliado su fondo de comercio de tablestacas en Inglaterra mediante la adquisición de un fondo de comercio de Corus Group plc. En Sudamérica, Belgo aumentó su participación en Acindar (Argentina) en dos etapas sucesivas, al termino de las cuales su participación en esta empresa se situó en un 66,2 % en mayo de 2004 y en un 72,7 % en octubre de 2004. Acindar está consolidada en las cuentas del Grupo a partir de mayo de 2004.

Asimismo, la empresa conjunta de Trefilarbed y Kiswire en China está construyendo actualmente una segunda planta de producción de *steelcord* en Nantong (China).

Aceros Inoxidables, Aleaciones y Chapa Gruesa**Cifra de negocio y resultados**

Aceros Inoxidables	2003	2004
<i>En millones de euros</i>		
Cifra de negocio	4.280	4.577
Evolución considerando el perímetro comparable		+14,5%
Resultado operativo bruto	23	258
% de la cifra de negocio	0,5%	5,6%
Rendimiento sobre el capital invertido	-39,6%	+12,8%
Expediciones (en millones de toneladas)	2,4	2,1

El Sector de Aceros Inoxidables prosiguió en 2004 con el 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 sector de Aceros Inoxidables, Aleaciones y Chapa Gruesa a 31 de diciembre de 2004 asciende a 4.577 millones de euros, frente a 4.280 millones para el ejercicio 2003, lo que supone un aumento del 6,9% (+14,5% considerando el perímetro comparable). A pesar de una disminución del 11% en su volumen de expediciones (1,6% considerando el perímetro comparable), que se sitúa en 2,1 millones de toneladas, esta evolución refleja un aumento generalizado de los precios de venta totales, ligada, sobre todo, al sustancial incremento de los precios de las materias primas, sin repercusiones significativas en los precios base. En Europa, el recargo de “extra de aleación” aumentó hasta prácticamente el doble entre ambos periodos (aproximadamente 400 €/tonelada de media en 2003 frente a más de 800 \$/tonelada en 2004). Asimismo, a partir del segundo trimestre de 2004, se estableció un recargo de “extra por chatarra” que no existía en el año 2003.

El **resultado operativo bruto** correspondiente al ejercicio 2004 registró una sustancial mejora y se sitúa en 258 millones de euros, frente a 23 millones en 2003. La mejora de este resultado responde a un efecto costes-precios ligeramente positivo, a un mix de productos más favorable y a la realización de mejoras de gestión, cuyo efecto acumulado resultó superior al de los diferentes elementos no recurrentes derivados de la reestructuración actualmente en curso en el Sector. Los planes de reducción de costes iniciados en todas las unidades operativas, basados en mejoras continuas o en auténticos cambios radicales, contribuyeron en gran medida a la recuperación de la rentabilidad del Sector.

El **resultado de explotación** del ejercicio 2004 asciende 117 millones de euros, frente a -463 millones de euros en 2003.

La producción de acero inoxidable ascendió a 2,453 millones de toneladas, frente a 2,650 millones de toneladas en 2003, lo que representa una disminución del 7,4% (un incremento del 1,4% considerando el perímetro comparable). Las expediciones aumentaron un 1,6% considerando el perímetro comparable

Actividad del sector

En términos generales, la coyuntura en 2004 fue satisfactoria, mejor que en 2003; sin embargo, en los mercados de productos de acero inoxidable no se observaron condiciones tan favorables como las de los mercados de productos de acero al carbono, debido a la puesta en marcha de un gran número de nuevas capacidades en Europa y en Asia, lo que provocó una cierta presión sobre los precios.

El factor determinante en el comportamiento de los mercados fue la evolución de los precios de las materias primas:

- se confirmaron las tendencias observadas a finales de 2003 con respecto al níquel: por una parte, registró un sustancial aumento de precio (que se incrementó de un precio de un medio inferior a 10.000 \$/tonelada en 2003, a un precio medio de prácticamente 14.000 \$/tonelada en 2004); asimismo, este precio registró una elevada volatilidad (registrando en 2004 un precio mínimo de aproximadamente 10.500 \$/tonelada y un máximo de en torno a 17.800 \$/tonelada);
- los precios del molibdeno experimentaron aumentos considerables, multiplicándose por cuatro entre el comienzo y el final del año 2004;
- los precios del cromo también registraron un sustancial incremento (superior al 30% en el año);
- por último, los precios de la chatarra aumentaron a más del doble.

En el área de los **productos planos de acero inoxidable**, el consumo mundial en 2004 creció aproximadamente un 7%, un crecimiento que resultó notablemente más pronunciado en Asia que en Europa, donde se situó en torno al 4,5%, superando ampliamente la tendencia observada en los últimos años.

En Europa, la demanda aparente se mantuvo globalmente satisfactoria, sobre todo al inicio del año. Los precios base aumentaron durante el primer semestre pero se debilitaron ligeramente a finales de año, debido, entre otras causas, al incremento de las importaciones favorecidas por la debilidad del dólar.

En Brasil, el mercado de los productos planos de acero inoxidable registró un excelente ejercicio, caracterizado por un nivel de demanda sostenido y precios elevados. El consumo aparente aumentó en más del 10% con respecto a 2003.

La demanda en los mercados asiáticos conoció un repunte satisfactorio durante el tercer trimestre, tras un periodo marcado por los reajustes y las reducciones de stocks al inicio del año. Asia, y en particular China, siguen siendo el principal motor del crecimiento mundial.

En Estados Unidos se observó una clara recuperación en comparación con 2003. Tras ciertas tensiones al inicio del año ligadas a la reducción de la oferta, los precios aumentaron sustancialmente en el transcurso del primer semestre, manteniéndose posteriormente en niveles elevados hasta finales de año.

En el área de **productos largos**, la demanda aumentó de forma generalizada en todos los ámbitos (barras, productos trefilados y alambón). El aumento de los precios base, principalmente al inicio del año, y la repercusión de los incrementos de precio de las materias primas, incluida la chatarra, permitieron mantener en esta actividad un efecto de costes-precios positivo.

En el segmento de **chapa gruesa**, se registró en la segunda parte del año una demanda muy elevada, asociada a sustanciales incrementos de precio. Este repunte de la actividad a nivel mundial se debe esencialmente, de forma directa o indirecta, a los mercados asiáticos, en particular en China e India.

La reconfiguración de las actividades de acero inoxidable en Arcelor se tradujo en la venta de diversas participaciones en 2004:

El 19 de marzo de 2004, Arcelor vendió la totalidad de su participación (96%) en el capital de Thainox a su presidente fundador Kuhn Prayudh Mahagitsiri, un operador destacado de la industria tailandesa.

El 1 de junio de 2004, J&L Specialty Steel, LLC vendió la mayoría de sus activos a una filial cuyo control mayoritario posee Allegheny Technologies Incorporated.

En Australia, Arcelor vendió su participación del 50% en el centro de servicios Pacific Stainless Steel Processors a su socio Atlas Steel, manteniendo no obstante estrechas relaciones con este importante distribuidor.

En diciembre de 2004, Ugitech concluyó la venta de su actividad de tornillería TEVI, situada en Italia, a la sociedad Electro Services; asimismo, finalizó la venta de sus actividades de trefilado en Estados Unidos, Techalloy, con la firma el 9 de febrero de 2005 del acuerdo a este respecto.

En el plano comercial, el sector consolidó sus infraestructuras en los mercados en crecimiento. Se creó la empresa Matthey Sro, filial de Matthey, en la República Checa para dar servicio a los mercados de sistemas de tubos de escape para el automóvil. Se trata del primer fabricante de tubos ubicado en esta región. Sus actividades de corte comenzaron a finales de 2004, estando previsto el inicio de la actividad de soldadura en el primer semestre de 2005. En abril de 2004, se inauguró el nuevo centro de servicios Uginox Vietnam, en Hanoi, dedicado a los productos planos de acero inoxidable, y en junio de 2004 se iniciaron las operaciones del centro de servicios Arcelor Stainless Processing en Detroit (Estados Unidos) tras duplicar su capacidad. En agosto de 2004, IUP firmó un acuerdo con el Grupo Jindal, en la India, para la creación de una unidad conjunta destinada a la fabricación de productos laminados de precisión de acero inoxidable y de aleación.

Finalmente, el sector prosiguió con su reconfiguración operativa e industrial. Se progresó en la reestructuración la cabecera de UGINE&ALZ, se cerró la acería de Ardoise a finales de junio de 2004, se prosiguió con el desarrollo de la curva de arranque de la acería de Genk, y el proyecto Carinox, consistente en la construcción de una nueva acería situada aguas arriba del tren de bandas de Charleroi cuya primera piedra se colocó el 2 de abril de 2004, se desarrolla conforme al calendario establecido, estando prevista su puesta en marcha a finales de 2005.

Paralelamente, UGINE&ALZ ha reconfigurado su organización a través del proyecto U&A Way, que contempla la creación de tres centros estructurados por mercados (productos especiales en Gueugnon, productos para la industria en Genk y productos para el automóvil en Isbergues), que recibirán sus materias primas de un conjunto de instalaciones cabecera constituido por las acerías y el tren de bandas de Carlam-Carinox.

En otoño de 2004, UGINE&ALZ anunció la concentración de sus actividades de distribución en Francia en la planta de Isbergues, lo que conducirá a transferir progresivamente las operaciones del centro de servicios Gonesse (en la región de París) hacia Isbergues.

La entidad Imphy Ugine Précision ha replanteado su organización, disociando las actividades de acero inoxidable y aleaciones, y especializando sus centros de producción: a partir de ahora, la planta de Pont de Roide se dedicará al acero inoxidable mientras que las plantas de Imphy y Firminy se dedicarán a las aleaciones.

Ugitech ha llevado a cabo su plan denominado "Renaissance", cuyo objetivo es simplificar su organización y reducir sus estructuras y costes generales.

Distribución, Transformación, Trading**Cifra de negocio y resultados**

Distribución, Transformación, Trading	2003	2004
<i>En millones de euros</i>		
Cifra de negocio	7.954	8.267
Evolución considerando el perímetro comparable		+12,5%
Resultado operativo bruto	284	513
% de la cifra de negocio	3,6%	6,2%
Rendimiento sobre el capital invertido	9,2%	24,2%
Volumen de ventas (en millones de toneladas)	15,99 ⁽¹⁾	14,98

(1) excluidos Tubos y PUM Processing

El sector Distribución, Transformación, Trading (DTT) registró en 2004 una cifra de negocio de 8.267 millones de euros, frente a 7.959 millones en 2003, lo que representa un aumento del 3,9%. Excluido el efecto de cambio (-128 millones de euros, debido a la depreciación del dólar) y el efecto de perímetro (-836 millones de euros), el aumento registrado fue de 17,7%, que comprende un -6,9% en volumen y +26,5% en precio.

Las expediciones en 2004 ascendieron a 14,9 millones de toneladas frente a 15,9 millones de toneladas en 2003. En promedio, el 30% del volumen total de expediciones corresponde a compras de productos a terceros.

Las variaciones del perímetro de consolidación se deben a la reorganización estratégica del sector orientándose hacia las actividades de negocio y transformación de productos metálicos en la Unión Europea de 25 países (Arcelor Négoce-Distribution, Arcelor Steel Service Centres), las actividades de perfiles y paneles de construcción (Arcelor Construction), y las actividades de fundaciones de acero (Arcelor Projects) y de negocio internacional (Arcelor International).

En 2004, las principales ventas de activos afectaron a la empresa J&F (transformación de productos planos en Estados Unidos), anteriormente consolidada por el método de integración global, y en la empresa IMS (distribución), anteriormente consolidada por puesta en equivalencia. Asimismo, el efecto de las ventas realizadas en 2003 se reflejó en la cifra de negocio de 2004 (Arcelor Tubes, PUM Plásticos, Considerar).

Por otra parte, la adquisición de Ravené Schäfer, una importante empresa de negocio y distribución de productos metálicos en Alemania, se hizo efectiva a finales de año.

La tensión registrada en el mercado del acero en 2004 (efecto de China) se tradujo para Arcelor DTT en un sustancial incremento de sus precios medios de venta y en una mayor escasez de oferta en el mercado. Gracias al apoyo recibido de las actividades "aguas arriba" del Grupo Arcelor, DTT pudo mantener las entregas a la mayoría de sus clientes dentro de los plazos establecidos.

El aumento del margen bruto operativo (resultado bruto operativo/cifra de negocio), que pasó del 3,6% en 2003 al 6,2% en 2004, responde a la capacidad del sector DTT para repercutir rápidamente los sustanciales incrementos de costes de las materias primas soportados por el sector, a beneficios de gestión por un valor superior a 40 millones de euros y a un efecto de revalorización de los stocks.

Actividad del sector

Para **Arcelor Négoce-Distribution (AND)**, 2004 fue un año caracterizado por una evolución favorable de los precios medios de venta, debido al incremento muy pronunciado de los costes de las materias primas, que se repercutió en los precios de venta, y a una relativa escasez de determinados productos en el mercado. Considerando el perímetro comparable, la cifra de negocio de AND aumentó un 27,6%, que comprende un +31,6% ligado a los precios y un -3% ligado a los volúmenes de ventas.

AND consolidó su posición en Alemania con la adquisición de la empresa Ravené Schäfer, uno de los grandes operadores del mercado. A través de esta operación, AND se sitúa actualmente como el tercer operador en este campo del negocio de productos de acero en Alemania.

En los demás países europeos, el ritmo de actividad se mantuvo relativamente estable, excepto en España, donde el volumen medio de actividad de AND aumentó un 12%, impulsado por la demanda de productos metalúrgicos destinados a la renovación en el sector de la construcción. En el mercado francés, se registró una ligera disminución de las ventas, de conformidad con la aplicación de una política comercial consistente en dar prioridad a la rentabilidad sobre los volúmenes de venta.

AND prosiguió con la ampliación de sus actividades en Europa del Este, mediante la apertura de 5 nuevos puntos de venta en 2004, con los que AND dispone actualmente de un total de 29 establecimientos en esta región.

En un mercado caracterizado por la escasez de la oferta de las materias primas necesarias para la producción de acero, **Arcelor Steel Service Centres (ASSC)** se centró, en colaboración con el sector de Productos Planos de Arcelor, en el suministro a sus clientes europeos en las mejores condiciones de servicio. Considerando el perímetro comparable, y excluido el efecto de cambio, la cifra de negocio de Arcelor SSC registró un aumento del 16,5%, que se desglosa en un +19,2% ligado a los precios medios de venta y un -2,2% ligado a los volúmenes de venta.

Gracias a las diversas operaciones de desarrollo realizadas durante el ejercicio, ASSC logró mantener su posición en sus mercados tradicionales y potenciar su desarrollo en los países de Europa Central y Oriental. Los volúmenes comercializados por Arcelor Stal Serwis Bytom (Polonia) aumentaron de 58kt en 2003 a 85kt en 2004, estando prevista, asimismo, la apertura de un nuevo Centro de Servicio del Acero en Eslovaquia en el verano de 2005.

Por otra parte, en 2004, ASSC llevó a cabo múltiples operaciones de racionalización destinadas a consolidar su competitividad, en particular en Alemania, en Francia y en el Reino Unido y procedió a la venta de la sociedad J&F, que opera cuatro centros de servicios en Estados Unidos. De forma complementaria a estas operaciones de racionalización, ASSC incrementó sus actividades de *benchmarking* y de intercambio de mejores prácticas en el ámbito industrial, haciéndolas extensivas al proceso de mejora de la seguridad.

ASSC potenció asimismo su proceso de servicio a los clientes y su capacidad para integrar actividades relacionadas con los procesos de los clientes pero que no forman parte del núcleo de negocio de éstos. Así, con la adquisición de la sociedad Dechefer en Francia, ASSC consolida su presencia en el mercado de los productos con recubrimiento orgánico e inicia sus actividades en el campo del punzonado.

La ampliación de su oferta permitió a ASSC dar respuesta, a finales de 2004, a las necesidades de externalización de parte de la actividad de punzonado de un importante cliente en el campo de los equipos y armarios eléctricos. Esta misma política, que llevó a duplicar la capacidad de la planta de Bytom (Polonia) con la instalación de una segunda cizalla de corte en fleje y tres prensas de corte de formatos, permitió dar respuesta a la necesidad de externalización de la totalidad de la actividad de corte de formatos para banda de carretera de un gran cliente internacional.

Arcelor Construction registró un sensible incremento de sus precios de venta durante todo el ejercicio 2004. Sin embargo, sus volúmenes de venta bajaron con respecto a 2003, en un contexto caracterizado por una notable desaceleración de las inversiones, principalmente en el segundo semestre. No obstante, considerando el perímetro comparable, y excluido el efecto de cambio, la cifra de negocio de Arcelor Construction aumentó un 10,6%, que se desglosa en un +8,9% correspondiente a los precios medios de venta y un +1,6% correspondiente a los volúmenes.

Se prosiguió con la reorientación de la cartera de productos hacia la fabricación de paneles en lugar de perfiles, por tratarse de productos de mayor valor añadido, lo que permitió un aumento de la cifra de negocio y de los márgenes generados. También prosiguió el crecimiento de la actividad en Europa Central con la puesta en marcha de una nueva unidad de producción (línea de fabricación de perfiles) en Kiskun (Hungría).

En el ámbito industrial, el hecho más relevante en 2004 fue la puesta en marcha de la línea de decapado de Hironville en Francia, que representa una notable contribución a los resultados del ejercicio. El efecto de la reestructuración aplicada en Alemania en 2003 también contribuye a la mejora de los resultados del año. Por otra parte, se llevó a cabo con éxito un amplio plan de reestructuración que responde a la disminución de la actividad en el mercado de la construcción industrial y comercial en Francia.

Arcelor International registró una caída de sus volúmenes de venta en 2004, en un contexto caracterizado por un sensible aumento de los precios. El ligero aumento de la recuperación de los volúmenes comercializados en Estados Unidos sólo permitió compensar parcialmente la disminución de las ventas en Asia y en los grandes mercados de exportación (Oriente Próximo, Oriente Medio, y norte de África), mientras que los sectores "aguas arriba" de Arcelor destinaron prioritariamente sus suministros a los clientes europeos.

Considerando el perímetro comparable, y excluido el efecto de cambio, la cifra de negocio de Arcelor International aumentó un 3,7%, que se desglosa en un +20,6% correspondiente a los precios medios de venta y un -14% correspondiente a los volúmenes.

Arcelor International prosiguió en 2004 con la reorganización de su red comercial, potenciando en particular la agrupación de entidades de Arcelor en instalaciones compartidas en diferentes países tales como China, India o México. Asimismo, en 2004, Arcelor International estableció un contrato con uno de los principales estudios de arquitectos de Japón en el marco de la construcción del nuevo Shanghai World Financial Centre, que será el segundo rascacielos más alto del mundo. A través de este proyecto, Arcelor International suministrará por primera vez en China perfiles de calidad HISTAR 345, uno de los productos estrella del sector de Productos Largos del Grupo, que permite obtener sustanciales ahorros en términos de costes y de peso.

Arcelor Projects registró un incremento de sus expediciones en el área de los productos para fundaciones, así como un aumento sus precios medios de venta, en particular en Estados Unidos. Considerando el perímetro comparable, y excluido el efecto de cambio, la cifra de negocio de Arcelor Projects aumentó un 13,8%, que se desglosa en un +13,1% correspondiente a los precios medios de venta y un +0,7% correspondiente a los volúmenes de las expediciones.

La unidad Skyline, ubicada en Estados Unidos, ha contratado la construcción de una nueva planta de producción de tubos de gran tamaño que le permitirá desarrollar una completa gama de soluciones de acero destinadas a los proyectos de fundaciones metálicas en la zona NAFTA.

Por último, en 2004 se creó la unidad Arcelor Projects China, al objeto de promocionar y comercializar soluciones de acero para obras con fundaciones metálicas y aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado chino.

PERSPECTIVAS

En términos generales, se prevé para 2005 un crecimiento económico mundial satisfactorio, aunque ligeramente inferior al de 2004, que ha sido un año excepcional en lo que ha crecimiento económico mundial se refiere. La recuperación se mantendría sostenida durante el año, con un aumento del PIB mundial del 3,3%, superando su índice de crecimiento a largo plazo que se sitúa en un 3,1%. La solidez a corto plazo de la economía mundial dependerá, sobre todo, del comportamiento de las economías de Estados Unidos y de China, principales motores del crecimiento desde la crisis asiática de 1997-1998. El incremento de la producción industrial se situaría este año en torno al 4,0%, frente al 5,0% registrado en 2004.

En Estados Unidos, el crecimiento del PIB para el conjunto del año 2005 se encontraría en torno al 3,5%. Las previsiones de los expertos apuntan asimismo a un significativo aumento de la producción industrial, de un 4,0%, tras el 4,5% registrado en 2004. En efecto, en un contexto caracterizado por un aumento de los precios del petróleo, una progresiva subida de los tipos de interés y la desaparición de las deducciones fiscales, la desaceleración de la economía estadounidense parece inevitable.

En Centroamérica y Sudamérica, el crecimiento mantendría un fuerte dinamismo en 2005. El PIB aumentaría un 4,1% en 2005 y la producción industrial, aún más dinámica, se incrementaría en un 4,7%, tras el registrar índices de crecimiento del 6,2% y del 9,7% respectivamente en 2004.

En los países europeos emergentes (CEI, diez nuevos estados miembros de la Unión Europea y otros países del este), debería mantenerse la buena coyuntura económica. En el conjunto de estos países, el PIB aumentaría este año un aumento un 5,7%, ligeramente inferior al incremento registrado en 2004 (6,7%).

El crecimiento económico en Japón debería desacelerarse durante al año hasta situarse en un 1,5%, debido sobre todo a una moderación de las exportaciones y a la estabilización de los ingresos disponibles de las familias, lo que limitaría cualquier repunte del consumo.

En China, la aplicación de una política económica más restrictiva, combinada con un aumento de los precios del petróleo, debería provocar en 2005 una desaceleración del crecimiento del orden del 7,5%-8,0%. Sin embargo, la actividad económica se mantendría sostenida, debido, en particular, a las inversiones en el sector de producción eléctrica, al

significativo crecimiento del sector inmobiliario y al aumento del consumo privado como consecuencia de un fuerte incremento de los ingresos de la población rural.

Para los demás países asiáticos, en su conjunto, las previsiones de los expertos para 2005 apuntan a una crecimiento del PIB y de la producción industrial del 5%.

En Europa Occidental, tras registrar un crecimiento del 2,1% en 2004, el PIB, impulsado por las exportaciones, aumentaría un 1,9%. Por otra parte, la producción industrial, que se incrementó en un 1,6% en 2004, aumentaría este año un 2,3%. En la zona euro, el crecimiento del PIB previsto para 2005 se situaría en tan sólo un 1,7%, con un incremento de la producción industrial ligeramente superior al 2,3%.

La producción de los sectores consumidores de acero debería mantener una ligera tendencia alcista durante todo el año 2005. En la UE15, el índice SWIP (steel weighted industrial production index) crecería en torno al 2% en el conjunto del año, lo que representa un aumento inferior al registrado en 2003 (+3%).

Basándose en estas hipótesis, el consumo aparente de acero a nivel mundial, excluida China, debería aumentar aproximadamente un 3,0% en el año 2005. En China, el incremento del consumo aparente de acero se situaría en un 7% y, a pesar de mantener su posición de exportador neto, este país debería aproximarse al punto de equilibrio.

En la UE15, el consumo aparente de acero sería similar al registrado en 2004, debido a un efecto ligeramente negativo del ciclo de stocks.

En Estados Unidos, las previsiones para 2005 apuntan a una caída en el consumo aparente del orden del 5%, como consecuencia de un aprovisionamiento excesivo en 2004.

La industria siderúrgica debería seguir registrando el efecto positivo de esta situación globalmente favorable, debido, en particular, a la continuidad del consumo sostenido de acero en China. La escasa disponibilidad y las fuertes tensiones que persisten en los precios de las materias primas y en los costes de fletes marítimos confirman esta situación, en la que los precios deberían mantenerse en un nivel elevado.

Tras el excelente año 2004, 2005 debería suponer un auténtico reto para la industria siderúrgica y debería ser un muy buen año para Arcelor.

Tras dos años y medio dedicados a consolidar su integración, Arcelor inició en julio de 2004 un programa de transformación de gran envergadura. La consolidación de los activos de CST (Brasil) en octubre de 2004 es el primer paso de un proceso dirigido a mejorar significativamente los niveles de rentabilidad del Grupo. El desarrollo internacional es una prioridad, tanto a través del crecimiento interno como a través de adquisiciones generadoras de valor en regiones de fuerte crecimiento o en mercados específicos. Arcelor seguirá practicando una gestión activa de su cartera, previéndose la realización de desinversiones en las actividades no rentables o que no constituyen el núcleo de su negocio, y proseguirá con la reestructuración industrial con el primer cierre de un horno alto en Europa continental previsto en verano de este año.

INFORMACIÓN FINANCIERA

DATOS RELEVANTES

<i>En millones de euros</i>	T4 2003 (3 meses)	2003 (12 meses)	T1 2004 (3 meses)	T2 2004 (3 meses)	T3 2004 (3 meses)	T4 2004 (3 meses)	2004 (12 meses)
Cifra de negocio	6.472	25.923	6.899	7.694	7.152	8.431	30.176
Evolución			0,7%	14,3%	21,9%	30,3%	16,4%
Ídem a perímetro comparable			3,5%	17,9%	25,6%	25,3%	17,7%
Resultado operativo bruto	536	2.228	696	1.083	1.098	1.464	4.341
Resultado de explotación	-176	738	409	828	835	1.122	3.194
Resultado neto (Atribuido al Grupo)	-202	257	234	631	629	820	2.314
Inversiones materiales	372,3	1.293	251,3	252,2	262,5	587	1.353

Endeudamiento financiero neto (EFN)

<i>En millones de euros</i>	31 dic. 2003	31 mar. 2004	30 jun. 2004	30 sept. 2004	31 dic. 2004
Fondos Propios (Atribuido al Grupo)	6.733	8.057	8.483	10.297	10.902
Socios externos	730	625	788	839	1.415
Total Fondos Propios	7.463	8.682	9.271	11.136	12.317
Diferencias negativas de adquisición netas	676	0	0	0	0
Fondos Propios (incluidos socios externos)	8.139	8.682	9.271	11.136	12.317
Endeudamiento financiero neto (EFN)	4.464	4.027	3.527	2.372	2.512
EFN / Fondos propios*	54,8%	46,4%	38,0%	21,3%	20,4%

* Incluidos socios externos

EVOLUCIÓN DE LOS SECTORES DE ACTIVIDAD DE ARCELOR

PRODUCTOS PLANOS

<i>En millones de euros</i>	T4 2003 (3 meses)	2003 (12 meses)	T1 2004 (3 meses)	T2 2004 (3 meses)	T3 2004 (3 meses)	T4 2004 (3 meses)	2004 (12 meses)
Cifra de negocio	3.455	13.994	3.650	4.040	3.769	4.680	16.139
Evolución			-2,1%	10,8%	19,1%	35,5%	15,3%
Ídem a perímetro comparable			-1,7%	10,7%	19,5%	23,9%	12,6%
Resultado operativo bruto	266	1.365	400	484	507	908	2.299
% de la cifra de negocio	7,7%	9,8%	11,0%	12,0%	13,5%	19,4%	14,2%
Inversiones materiales	210	714	100	120	132	371	723

Variación del perímetro: Salida de Segal, Finarvedi e incorporación de CST (3 meses)

PRODUCTOS LARGOS

<i>En millones de euros</i>	T4 2003 (3 meses)	2003 (12 meses)	T1 2004 (3 meses)	T2 2004 (3 meses)	T3 2004 (3 meses)	T4 2004 (3 meses)	2004 (12 meses)
Cifra de negocio	1.176	4.381	1.268	1.659	1.644	1.650	6.221
Evolución			21,2%	51,5%	54,5%	40,3%	42,0%
Ídem a perímetro comparable			17,7%	41,0%	40,5%	43,9%	36,1%
Resultado operativo bruto	103	493	134	404	409	340	1.287
% de la cifra de negocio	8,8%	11,3%	10,6%	24,4%	24,9%	20,6%	20,7%
Inversiones materiales	76	290	101	76	76	123	376

Variación del perímetro: Salida de ADA (7 meses), Emesa & Galycas (6 meses) e incorporación de Acindar (8 meses)

ACEROS INOXIDABLES

<i>En millones de euros</i>	T4 2003 (3 meses)	2003 (12 meses)	T1 2004 (3 meses)	T2 2004 (3 meses)	T3 2004 (3 meses)	T4 2004 (3 meses)	2004 (12 meses)
Cifra de negocio	1.094	4.280	1.208	1.193	1.017	1.159	4.577
Evolución			6,2%	5,3%	11,0%	5,9%	6,9%
Ídem a perímetro comparable			7,2%	8,0%	26,8%	18,6%	14,5%
Resultado operativo bruto	-63	23	51	58	51	98	258
% de la cifra de negocio	-5,8%	0,5%	4,2%	4,9%	5,0%	8,5%	5,6%
Inversiones materiales	59	188	30	32	30	54	145

Variación del perímetro: Salida de Thainox, 7 meses de actividad de J&L

DISTRIBUCIÓN, TRANSFORMACIÓN TRADING

<i>En millones de euros</i>	T4 2003 (3 meses)	2003 (12 meses)	T1 2004 (3 meses)	T2 2004 (3 meses)	T3 2004 (3 meses)	T4 2004 (3 meses)	2004 (12 meses)
Cifra de negocio	1.935	7.954	1.972	2.025	1.905	2.365	8.267
Evolución	.	.	-6,3%	-6,8%	9,3%	22,2%	3,9%
Ídem a perímetro comparable	.	.	4,9%	8,3%	22,1%	16,6%	12,5%
Resultado operativo bruto	164	284	92	155	128	138	513
% de la cifra de negocio	8,5%	3,6%	4,7%	7,7%	6,7%	5,8%	6,2%
Inversiones materiales	23	81	19	12	14	32	77

Variación del perímetro:

- Salida de PUM Plásticos (9 meses), Considar (6 meses), Fratelli Canessa, actividad de Tubos (9 meses), J&F Consolidado (6 meses), Deville & Suchail (3 meses)
- Incorporaciones: Ravené Schäfer, UPAC, DTT Purchasing, Arcelor Nég.Distrib., Sirus SSC, Sotracier Pontoise

Balance consolidado - ACTIVO

<u>En millones de euros</u>	31 dic. 2003	31 dic. 2004	Variación
ACTIVO INMOVILIZADO	12.590	15.249	2.659
- <i>Inmovilizaciones inmateriales</i>	-551	157	708
- <i>Inmovilizaciones materiales</i>	8.947	11.230	2.283
- <i>Participaciones en empresas puestas en equivalencia</i>	1.758	1.366	-392
- <i>Otras participaciones</i>	307	528	221
- <i>Créditos y otros activos financieros</i>	693	684	-9
- <i>Impuestos diferidos</i>	1.436	1.284	-152
ACTIVO CIRCULANTE	12.018	15.973	3.955
- <i>Existencias</i>	5.497	6.801	1.304
- <i>Clientes</i>	3.253	3.757	504
- <i>Otras cuentas a cobrar</i>	1.378	1.372	-6
- <i>Tesorería y equivalentes de tesorería</i>	1.890	4.043	2.153
TOTAL ACTIVO	24.608	31.222	6.614

Balance Consolidado PASIVO

<u>En millones de euros</u>	31 dic. 2003	31 dic. 2004	Variación
FONDOS PROPIOS	6.733	10.902	4.169
SOCIOS EXTERNOS	730	1.415	685
PASIVO NO CIRCULANTE	8.757	8.518	-239
- <i>Empréstitos con interés</i>	4.871	4.348	-523
- <i>Provisiones para pensiones y obligaciones similares</i>	1.733	1.652	-81
- <i>Provisiones para indemniz. por rescisión de contrato de trabajo</i>	718	887	169
- <i>Otras provisiones a largo plazo</i>	983	920	-63
- <i>Impuestos diferidos</i>	289	629	340
- <i>Otras deudas</i>	163	82	-81
PASIVO CIRCULANTE	8.388	10.387	1.999
- <i>Proveedores</i>	4.348	4.997	649
- <i>Parte a corto plazo de los empréstitos</i>	1.551	2.293	742
- <i>Otras deudas</i>	2.194	2.848	654
- <i>Provisiones para indemnizaciones por rescisión de contrato de trabajo</i>	82	50	-32
- <i>Otras provisiones</i>	213	199	-14
TOTAL PASIVO	24.608	31.222	6.614

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA (Evolución trimestral) Resumen

<i>En millones de euros</i>	T1	T2	Total	T3	Total	T4	Total	T1	T2	Total	T3	T4	Total
	2003	2003	S1	2003	T3	2003	Año	2004	2004	S1	2004	2004	Año
			2003		2003		2003			2004			2004
CIFRA DE NEGOCIO	6.852	6.730	13.582	5.869	19.451	6.472	25.923	6.899	7.694	14.593	7.152	8.431	30.176
RESULTADO OPERATIVO BRUTO	641	635	1.276	416	1.692	536	2.228	696	1.083	1.779	1.098	1.464	4.341
Amortizaciones y depreciaciones	-279	-301	-580	-283	-863	-738	-1.601	-287	-255	-542	-304	-379	-1.225
Amortizaciones de las diferencias de adquisición	22	27	49	36	85	26	111	0	0	0	41	37	78
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	384	361	745	169	914	-176	738	409	828	1.237	835	1.122	3.194
Costes financieros netos	-63	-111	-174	-35	-209	-112	-321	-92	-42	-134	-37	-196	-367
Participación en los resultados de sociedades puestas en equivalencia	38	12	50	40	90	50	140	78	110	188	158	67	413
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	359	262	621	174	795	-238	557	395	896	1.291	956	993	3.240
Impuesto sobre beneficios	-129	-58	-187	-33	-220	79	-141	-110	-195	-305	-201	-17	-523
RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS	230	204	434	141	575	-159	416	285	701	986	755	976	2.717
Socios externos	-38	-38	-76	-40	-116	-43	-159	-51	-70	-121	-126	-156	-403
RESULTADO NETO – Atribuido al Grupo	192	166	358	101	459	-202	257	234	631	865	629	820	2.314

Tabla de variación de fondos propios consolidada

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
31/12/2003	2.665	4.795	-751	332	-308	6.733	730	7.463
Incremento del capital	534	602				1.136		1.136
Resultado 2004				2.314		2.314	403	2.717
Diferencias de conversión					-95	-95	-64	-159
Dividendos distribuidos				-192		-192	-57	-249
Resultado de la venta de acciones propias			387			387	4	391
1ª aplicación de IFRS 3				0		0	23	23
Otros ajustes y adquisición a socios externos				0		0	376	376
31/12/2004	3.199	5.397	-364	2.454	-403	10.283	1.415	11.698
Variación 12 meses	534	602	387	2.122	-95	3.550	685	4.235

Tabla de flujos de tesorería consolidada - Resumen

<i>En millones de euros</i>	2003	2004
	<i>(12 meses)</i>	<i>(12 meses)</i>
Tesorería procedente de las actividades de explotación	2.502	3.205
Actividades de inversión	-	-
<i>Adquisiciones de inmovilizado material e inmaterial</i>	-1.327	-1.424
<i>Otros</i>	218	42
Tesorería utilizada en las actividades de inversión	-1.109	-1.382
Actividades de financiación	-	-
<i>Aumento del capital de Arcelor</i>		1.136
<i>Recursos procedentes de la emisión de capital social</i>	85	-64
<i>Dividendos distribuidos</i>	-218	-249
<i>Variación de empréstitos y otros medios de financiación</i>	-553	-373
<i>Compra de participación del 4,56% de socios externos en Aceralia</i>		-96
Tesorería utilizada en las actividades de financiación	-686	354
Efecto de las variaciones de tipo de cambio sobre la tesorería	-56	-24
Aumento (disminución) total de la tesorería	651	2.153
Tesorería y equivalentes de tesorería a la apertura del periodo	1.239	1.890
Tesorería y equivalentes de tesorería al cierre del periodo	1.890	4.043