

Sebastián Martí

Ternium – Relaciones con Inversionistas

+1 (866) 890 0443

+52 (81) 8865 2111

+54 (11) 4018 2389

www.ternium.com

Ternium Anuncia Resultados para el Tercer Trimestre y los Primeros Nueve Meses de 2007

Luxemburgo, Noviembre 6 de 2007 – Ternium S.A. (NYSE: TX) anunció sus resultados para el tercer trimestre y los primeros nueve meses de 2007.

La información financiera y operacional incluida en este reporte trimestral está basada en los estados financieros consolidados preparados de acuerdo con los International Financial Reporting Standards (IFRS) y es presentada en dólares americanos y toneladas métricas.

Resumen de Resultados al Tercer Trimestre de 2007

	3T 2007	3T 2006		2T 2007	
Embarques (millones de toneladas)	2.7	2.2	23%	2.6	6%
Ventas Netas (US\$ millones)	2,343.4	1,740.4	35%	1,961.1	19%
Utilidad de Operación (US\$ millones)	432.6	508.2	-15%	450.6	-4%
EBITDA* (US\$ millones)	587.9	614.9	-4%	580.8	1%
Margen EBITDA (% de las ventas)	25%	35%	0%	30%	0%
Utilidad Neta (US\$ millones)	214.0	354.0	-40%	315.0	-32%
Utilidad Neta del Interés Mayoritario (US\$ millones)	159.8	257.4	-38%	236.9	-33%
Utilidad por ADS (US\$)	0.80	1.28	-38%	1.18	-33%

Durante el tercer trimestre de 2007, la utilidad de operación fue de US\$432.6 millones, 15% menor que los US\$508.2 millones alcanzados en el tercer trimestre de 2006. Excluyendo el efecto de la consolidación de Grupo Imsa, a partir de Julio 26,2007, la utilidad de operación en el tercer trimestre de 2007 disminuyó como resultado de mayores precios de materias primas, servicios y costos laborales. Los despachos se incrementaron en el tercer trimestre de 2007 como resultado de la consolidación de Grupo Imsa. El mayor ingreso por tonelada de Ternium en el tercer trimestre 2007 refleja la mezcla de ventas de mayor valor agregado proveniente de Grupo Imsa. El costo actual de los planchones contribuyó al menor margen bruto de Ternium en el tercer trimestre 2007.

La utilidad neta al tercer trimestre de 2007 fue de US\$214.0 million, 40% menor que los US\$354.0 millones obtenidos en el tercer trimestre de 2006. Además de la reducción en la utilidad de operación durante el periodo, la utilidad neta de Ternium en el tercer trimestre de 2007 se vio principalmente afectada por una mayor pérdida cambiaria y mayores gastos por intereses relacionados con deuda incurrida para la adquisición de Grupo Imsa. Esta pérdida cambiaria impactó la utilidad neta de Ternium en US\$37.8 millones, ó US\$0.18 por American Depositary Share (ADS), misma que se compensa por un cambio positivo en la posición neta de capital de Ternium. La pérdida cambiaria es resultado del impacto de la depreciación del peso en la deuda denominada en dólares americanos de las subsidiarias mexicanas

* El EBITDA del tercer trimestre de 2007 es igual a la utilidad de operación de US\$432.6 millones más depreciaciones y amortizaciones de US\$155.4 millones.

de Ternium (Las subsidiarias de Ternium preparan sus estados financieros en monedas distintas al dólar americano de acuerdo a IFRS).

Las ventas netas de Ternium alcanzaron US\$2.3 miles de millones durante el tercer trimestre de 2007, un incremento de 35% y 19% comparado con el tercer trimestre de 2006 y el segundo trimestre de 2007, respectivamente. Los despachos se incrementaron en el tercer trimestre de 2007 como resultado de la consolidación de Grupo Imsa. Excluyendo este efecto, los despachos se mantuvieron relativamente estables comparados con el segundo trimestre de 2006 y fueron menores comparados con los del segundo trimestre de 2007, debido principalmente a menores niveles de producción como resultado de paros por mantenimiento e implementación de mejoras en algunas de las instalaciones de Ternium. El consumo aparente de acero en la región de Norteamérica reflejó el menor nivel de actividad en los sectores de construcción, línea blanca y automotriz de la región. La demanda de acero permaneció fuerte en la región de Sur y Centro América.

Eventos Recientes en Ternium México

En Julio 26 de 2007, Ternium obtuvo el 100% del capital accionario de Grupo Imsa S.A.B. de C.V., un productor de aceros planos con operaciones en México, los Estados Unidos y Guatemala. Ternium empezó a consolidar los balances generales y resultados de las operaciones de Grupo Imsa en sus estados financieros a partir de julio 26 de 2007. Todos los negocios de Grupo Imsa han sido incluidos en el segmento de Productos Planos de Ternium, con excepción del negocio de paneles aislados (Metl Span) y los negocios de construcciones metálicas prediseñadas (Varco Pruden) en los Estados Unidos y México, los cuales han sido incluidos en el segmento de Otros Productos de Ternium.

En Octubre 26, 2007 le fue otorgada a Ternium una nueva concesión minera para mineral de hierro en el Estado Mexicano de Michoacán. La nueva concesión adiciona aproximadamente 23,000 hectáreas a las concesiones que Ternium ya tenía en la región y está localizada en un área geográfica que facilita la integración con las operaciones mineras actuales de Ternium. La compañía espera que este desarrollo tenga un rol relevante en sus planes de expansión de producción de mineral de hierro.

Perspectivas

Ternium espera que el consumo aparente de acero en sus mercados permanezca en los niveles que tiene actualmente, excluyendo el efecto de debilitamiento estacional que usualmente ocurre a fines de año. La integración de Grupo Imsa en las operaciones de Ternium está progresando favorablemente, y la compañía espera se alcancen sinergias positivas a partir de 2008.

Ternium estima que el volumen de ventas se incrementará como resultado de la consolidación completa de Grupo Imsa en el cuarto trimestre de 2007 después de una consolidación parcial durante el tercer trimestre de 2007. Excluyendo este efecto, el volumen de ventas se espera permanezca relativamente estable. La consolidación completa de las ventas de productos de mayor valor agregado de Grupo Imsa deberá de aumentar el ingreso por tonelada en la Región de Norte América.

El costo por tonelada también se espera se incremente debido a la consolidación completa de la mezcla de ventas de mayor valor agregado de Grupo Imsa y a su estructura de costo de producción más alto. Los costos laborales de Sidor también podrían incrementarse como resultado de las negociaciones que se están llevando a cabo para celebran un nuevo contrato colectivo de trabajo bianual.

Análisis de Resultados del Tercer Trimestre de 2007

La utilidad neta correspondiente al interés mayoritario para el tercer trimestre de 2007 fue de US\$159.8 millones, comparada con US\$257.4 millones en el tercer trimestre de 2006. Incluyendo el interés minoritario, la utilidad neta del tercer trimestre de 2007 fue de US\$214.0 millones, comparada con US\$354.0 millones en el tercer trimestre de 2006. Las utilidades por ADS en el tercer trimestre de 2007 fueron de US\$0.80, comparadas con US\$1.28 en el tercer trimestre de 2006.

Las ventas netas en el tercer trimestre de 2007 se incrementaron 35% alcanzando US\$2.3 miles de millones comparado con el mismo periodo de 2006. Las ventas netas se incrementaron principalmente debido a la consolidación de Grupo Imsa. Excluyendo este efecto, mayores despachos y precios en la Región Sur y Centro América se vieron parcialmente compensados por menores despachos y precios en la Región Norte América. Los despachos de productos planos y largos alcanzaron 2.7 millones de toneladas en el tercer trimestre de 2007, un incremento de 23% comparado con los niveles de despachos en el tercer trimestre de 2006 como resultado principalmente de la consolidación de Grupo Imsa. El ingreso por tonelada despachada se incrementó 8% a US\$801 en el tercer trimestre de 2007 versus el mismo trimestre de 2006, debido principalmente a la consolidación de la mezcla de ventas de productos de mayor valor agregado proveniente de Grupo Imsa.

	Ventas Netas (millón US\$)			Despachos (mil tons)			Ventas / ton (US\$/ton)		
	3T 2007	3T 2006	Dif.	3T 2007	3T 2006	Dif.	3T 2007	3T 2006	Dif.
Centro y Sudamérica	996.8	824.2	21%	1,243.2	1,123.5	11%	802	734	9%
Norteamérica	821.1	484.2	70%	906.3	554.9	63%	906	873	4%
Europa y otros	14.2	9.4	51%	23.3	17.2	35%	609	548	11%
Total productos planos	1,832.0	1,317.9	39%	2,172.8	1,695.6	28%	843	777	8%
Centro y Sudamérica	200.3	146.1	37%	315.4	244.8	29%	635	597	6%
Norteamérica	156.0	193.1	-19%	244.8	288.0	-15%	637	670	-5%
Total productos largos	356.3	339.2	5%	560.2	532.8	5%	636	637	0%
Total productos planos y largos	2,188.4	1,657.1	32%	2,733.0	2,228.4	23%	801	744	8%
Otros productos ⁽¹⁾	155.0	83.3	86%						
Ventas netas totales	2,343.4	1,740.4	35%						

⁽¹⁾ Primordialmente incluye sistemas y componentes de construcciones metálicas, panel aislado, mineral de hierro y arrabio.

Las ventas de productos planos durante el tercer trimestre de 2007 totalizaron US\$1.8 miles de millones, un incremento de 39% comparado con el mismo trimestre de 2006. Excluyendo el efecto de la consolidación de Grupo Imsa, las ventas netas se incrementaron debido a los mayores despachos y precios en la Región Sur y Centro América, parcialmente compensados por menores despachos y precios en la Región Norte América. Los despachos de productos planos totalizaron 2.2 millones de toneladas en el tercer trimestre de 2007, un incremento de 28% comparado con el mismo periodo en 2006. El ingreso por tonelada se incrementó 8% a US\$843 en el tercer trimestre de 2007 comparado con el mismo trimestre de 2006. Este incremento es resultado primordialmente de mejores precios en la Región Sur y Centro América y de menores precios en la Región Norte América, parcialmente compensados por una mezcla más rica de ventas proveniente de la consolidación de Grupo Imsa.

Las ventas de productos largos fueron de US\$356.3 millones durante el tercer trimestre de 2007, un incremento de 5% con respecto al mismo periodo de 2006, debido a mayores despachos y precios en la

Región Sur y Centro América, parcialmente compensados por menores despachos y precios en la Región Norte América. Los despachos totalizaron 560,000 toneladas en el tercer trimestre de 2007, lo que representa un 5% de incremento versus el mismo periodo de 2006. El ingreso por tonelada despachada de US\$636 en el tercer trimestre de 2007 permaneció estable con respecto al mismo trimestre de 2006.

Las ventas de otros productos totalizaron US\$155.0 millones durante el tercer trimestre de 2007, comparado con US\$83.3 millones en el mismo periodo de 2006. Este incremento es resultado principalmente de la inclusión de las ventas del negocio de paneles aislados (Metl Span) y de los negocios de construcciones metálicas prediseñadas (Varco Pruden) en los Estados Unidos y México en el segmento de Otros Productos, parcialmente compensados por menores ventas de mineral de hierro y de arrabio.

Las ventas netas de productos planos y largos en la Región Sur y Centro América fueron de US\$1.2 miles de millones durante el tercer trimestre de 2007, un incremento de 23% versus el mismo periodo de 2006. Este incremento se debe a mayores volúmenes e ingreso por tonelada. Los despachos a la región totalizaron 1.6 millones de toneladas durante el tercer trimestre de 2007, un 14% mayores que durante el tercer trimestre de 2006, debido a un incremento en la demanda. El ingreso por tonelada despachada en la región se incrementó 8% a US\$768 en el tercer trimestre de 2007 con respecto al mismo trimestre de 2006, principalmente debido a mayores precios.

Las ventas de productos planos y largos en la Región Norte América alcanzaron US\$1.0 miles de millones en el tercer trimestre de 2007, un incremento de 44% con respecto al mismo trimestre de 2006, debido principalmente a la consolidación de Grupo IMSA, parcialmente compensado por menores despachos y precios. Los despachos en la región totalizaron 1.2 millones de toneladas durante el tercer trimestre de 2007, 37% mayores que en el mismo periodo de 2006. El ingreso por tonelada despachada en la región se incrementó 6% a US\$849 en el tercer trimestre de 2007 con respecto al mismo trimestre de 2006, debido principalmente a menores precios compensados por la consolidación de la mezcla de productos de mayor valor agregado proveniente de Grupo Imsa.

El costo de ventas totalizó US\$1.7 miles de millones en el tercer trimestre de 2007, ó 73% de las ventas netas, comparado con US\$1.1 miles de millones, ó 62% de las ventas netas, en el tercer trimestre de 2006. El costo por tonelada de Ternium se incrementó como resultado, en parte, de la consolidación de Grupo IMSA, debido a su estructura de costo de producción más alto y a su mezcla de productos de mayor valor agregado. Excluyendo este efecto, el mayor costo de ventas año contra año se relaciona con mayores precios de materias primas y mas altos costos por servicios y laborales así como mayores amortizaciones resultado principalmente de nuevas adquisiciones y de estimaciones nuevas sobre la vida útil de los activos.

Los precios de mineral de hierro para las operaciones en Argentina y Venezuela fueron más altos durante el tercer trimestre de 2007 que en el mismo periodo de 2006. Los costos laborales en México, Argentina y Venezuela se incrementaron año contra año durante el tercer trimestre de 2007.

Los gastos de comercialización, generales y de venta en el tercer trimestre de 2007 fueron de US\$225.3 millones, o 10% de las ventas netas, comparado con US\$152.5 millones, ó 9% de las ventas netas, en el tercer trimestre de 2006. El incremento en gastos de comercialización, generales y de venta, excluyendo el efecto de la consolidación de Grupo Imsa, se debe principalmente a mayores gastos de flete y al incremento año contra año en costos de personal en México, Argentina y Venezuela.

La utilidad de operación en el tercer trimestre de 2007 fue US\$432.6 millones, ó 19% de las ventas netas, comparada con US\$508.2 millones, ó 29% de las ventas netas, en el tercer trimestre de 2006.

El EBITDA¹ en el tercer trimestre de 2007 fue de US\$587.9 millones, ó 25% de las ventas netas, comparado con US\$614.9 millones, ó 35% de las ventas netas, en el tercer trimestre 2006. El menor margen de EBITDA se debe en parte a la consolidación de Grupo Imsa, que siendo un procesador de acero no está integrado en términos de producción de acero y por tanto tiene un margen de EBITDA menor que los productores integrados. El EBITDA correspondiente al interés mayoritario en el tercer trimestre de 2007 fue 68.7% del EBITDA.

Los gastos financieros netos totalizaron US\$163.0 millones en el tercer trimestre de 2007, comparados con US\$87.2 millones en el mismo periodo de 2006. El incremento se debe principalmente a US\$12.8 millones de incremento en la distribución de exceso de caja relacionado con las cuentas de participación de Sidor; a un incremento de US\$19.7 millones en los gastos por intereses netos que está primordialmente asociado a un incremento en la deuda neta; y a un incremento de US\$49.7 millones en pérdidas cambiarias netas (un efecto que se compensa en su mayoría por cambios en la posición de capital neta de Ternium) que es principalmente resultado del impacto de una depreciación del peso Mexicano en la deuda denominada en dólares americanos de las subsidiarias mexicanas de Ternium (Las subsidiarias de Ternium preparan sus estados financieros en monedas distintas al dólar americano de acuerdo a IFRS).

La distribución del exceso de caja de Sidor relacionada con la cuenta de participación fue de US\$176.2 millones en el tercer trimestre de 2007 comparada con US\$144.4 millones en el tercer trimestre de 2006. El reconocimiento de pagos a accionistas minoritarios de Sidor resulta en gastos para Ternium de US\$71.0 millones en el tercer trimestre de 2007, comparado con gastos de US\$58.2 millones en el mismo periodo en 2006.

El gasto por impuestos para el tercer trimestre de 2007 fue de US\$53.5 millones, ó 20% de la utilidad antes de impuestos e interés minoritario, comparado con US\$71.7 millones, ó 17% de la utilidad antes de impuestos e interés minoritario, en el tercer trimestre de 2006.

La utilidad neta correspondiente al interés minoritario para el tercer trimestre de 2007 fue de US\$54.2 millones, comparada con US\$96.7 millones en el tercer trimestre de 2006. La reducción de año contra año se debe principalmente a una menor utilidad correspondiente al interés minoritario en Sidor y Siderar, incluyendo un decremento en el interés minoritario de Siderar debido a la adquisición por parte de Ternium de una participación adicional de 4.85% en Siderar en Diciembre 2006.

Flujo de Efectivo y Liquidez

El flujo de efectivo provisto por las actividades de operación en el tercer trimestre de 2007 fue de US\$143.5 millones. Este total incluye un pago de US\$296.2 millones en impuesto sobre la renta relacionado con la adquisición del Grupo Imsa que Ternium puede utilizar como crédito impositivo en el futuro. Las inversiones en activo fijo fueron en el tercer trimestre de 2007 US\$109.0 millones, comparado con US\$93.9 millones en el tercer trimestre de 2006. Las inversiones en activo fijo durante el tercer trimestre de 2007 se relacionan principalmente con mejoras implementadas en los molinos calientes, la construcción de nuevas instalaciones de coquerías y de una nueva instalación de recolección de humos y polvos en Argentina y de mejoras implementadas en las plantas de reducción directa y en acerías en Venezuela. El flujo de efectivo libre² en el tercer trimestre de 2007, ajustado por los pagos de impuesto sobre la renta relacionados con la adquisición de Grupo Imsa, fue de US\$330.7 millones, comparado con US\$191.9 millones en el tercer trimestre de 2006.

¹ El EBITDA es igual a la utilidad de operación de US\$432.6 millones más depreciaciones y amortizaciones de US\$155.4 millones.

² El flujo de efectivo libre es igual al efectivo provisto por actividades de operación de US\$143.5 millones menos inversiones en activo fijo de US\$109.0 millones.

Los recursos provenientes de préstamos bancarios en el tercer trimestre de 2007 fueron de US\$3.9 miles de millones, de los cuales US\$3.6 miles de millones se relaciona con la adquisición de Grupo Imsa. La mayoría de esta nueva deuda fue contratada por subsidiarias mexicanas de Ternium. El repago de préstamos bancarios en el tercer trimestre de 2007 fue de US\$1.9 miles de millones que principalmente se relaciona con el refinanciamiento de la mayoría de la deuda que tenían las subsidiarias mexicanas de Ternium. La inversión de capital de Ternium en el Grupo Imsa fue de US\$1.7 miles de millones.

La deuda neta de Ternium (prestamos menos efectivo e inversiones temporales) se incrementó US\$3.1 miles de millones durante el tercer trimestre de 2007 a US\$2.9 miles de millones a Septiembre 30 de 2007, comparada con la deuda neta de US\$413.7 millones a Diciembre 31 de 2006. El total de la deuda financiera fue de US\$4.1 miles de millones a Septiembre 30 de 2007, comparado con US\$1.1 miles de millones a Diciembre 31 de 2006.

Analisis de Resultados de los Primeros Nueve Meses de 2007

La utilidad neta correspondiente al interés mayoritario para los primeros nueve meses de 2007 fue de US\$618.9 millones, comparada con US\$655.0 millones para los primeros nueve meses de 2006. Incluyendo el interés minoritario, la utilidad neta para los primeros nueve meses de 2007 fue de US\$780.6 millones, comparada con US\$837.7 millones para los primeros nueve meses de 2006. Las utilidades por ADS fueron de US\$3.09 en los primeros nueve meses de 2007.

Las ventas netas para los primeros nueve meses de 2007 se incrementaron 23% alcanzando US\$6.1 miles de millones comparado con el mismo periodo de 2006. Excluyendo el efecto de la consolidación de Grupo Imsa, las ventas netas se incrementaron por mayores despachos y precios en la Región Sur y Centro América, parcialmente compensados por menores despachos en la Región Norte América. Los despachos de productos planos y largos alcanzaron 7.8 millones de toneladas durante los primeros nueve meses de 2007, un incremento de 13% comparado con los niveles de despachos en los primeros nueve meses de 2006. El ingreso por tonelada despachada se incrementó 8% a US\$749 en los primeros nueve meses de 2007 versus el mismo periodo de 2006, principalmente como resultado de mayores precios y de la consolidación de la venta de productos de mayor valor agregado de Grupo Imsa.

	Ventas Netas (millón US\$)			Despachos (mil tons)			Ventas / ton (US\$/ton)		
	9M 2007	9M 2006	Dif.	9M 2007	9M 2006	Dif.	9M 2007	9M 2006	Dif.
Centro y Sudamérica	2,779.2	2,292.2	21%	3,606.5	3,330.2	8%	771	688	12%
Norteamérica	1,830.3	1,495.5	22%	2,202.6	1,854.3	19%	831	807	3%
Europa y otros	137.3	31.9	330%	217.0	59.7	263%	633	535	18%
Total productos planos	4,746.8	3,819.7	24%	6,026.1	5,244.2	15%	788	728	8%
Centro y Sudamérica	563.8	398.3	42%	928.3	719.0	29%	607	554	10%
Norteamérica	531.6	566.4	-6%	844.5	926.0	-9%	629	612	3%
Total productos largos	1,095.3	964.7	14%	1,772.9	1,645.0	8%	618	586	5%
Total productos planos y largos	5,842.2	4,784.4	22%	7,798.9	6,889.2	13%	749	694	8%
Otros productos ⁽¹⁾	260.5	194.6	34%						
Ventas netas totales	6,102.7	4,979.0	23%						

⁽¹⁾ Primordialmente incluye sistemas y componentes de construcciones metálicas, panel aislado, mineral de hierro y arrabio.

Las ventas de productos planos durante los primeros nueve meses de 2007 totalizaron US\$4.7 miles de millones, un incremento de 24% comparado con el mismo periodo de 2006. Excluyendo el efecto de la consolidación de Grupo Imsa, las ventas netas se incrementaron debido a los mayores despachos y precios en la Región Sur y Centro América, parcialmente compensados por menores despachos en la Región Norte América. Los despachos totalizaron 6.0 millones de toneladas en los primeros nueve meses de 2007, un incremento de 15% comparado con el mismo periodo en 2006. El ingreso por tonelada se incrementó 8% a US\$788 en los primeros nueve meses de 2007 comparado con el mismo periodo de 2006. Este incremento es resultado primordialmente de mejores precios y de una mezcla más rica de ventas proveniente de la consolidación de Grupo Imsa.

Las ventas de productos largos fueron de US\$1.1 miles de millones durante los primeros nueve meses de 2007, un incremento de 14% con respecto al mismo periodo de 2006. Lo anterior debido a mayores precios en la mayoría de los mercados de Ternium y de mayores despachos en la Región Sur y Centro América, parcialmente compensados por menores despachos en la Región Norte América. Los despachos totalizaron 1.8 millones de toneladas en los primeros nueve meses de 2007, lo que representa un 8% de incremento versus el mismo periodo de 2006. El ingreso por tonelada despachada se incrementó 5% a US\$618 en los primeros nueve meses de 2007 con respecto los primeros nueve meses de 2006.

Las ventas de otros productos totalizaron US\$260.5 millones durante los primeros nueve meses de 2007, comparado con US\$194.6 millones en el mismo periodo de 2006. Este incremento es resultado principalmente de la inclusión de las ventas del negocio de paneles aislados (Metl Span) y de los negocios de construcciones metálicas prediseñadas (Varco Pruden) en los Estados Unidos y México en el segmento de Otros Productos, parcialmente compensados por menores ventas de mineral de hierro y de arrabio.

Las ventas netas de productos largos en la Región Sur y Centro América fueron de US\$3.3 miles de millones durante los primeros nueve meses de 2007, un incremento de 24% versus el mismo periodo de 2006. Este incremento se debe a mayores volúmenes e ingreso por tonelada. Los despachos a la región totalizaron 4.5 millones de toneladas durante los primeros nueve meses de 2007, un 12% mayores que los primeros nueve meses de 2006, debido a un incremento en la demanda. El ingreso por tonelada despachada en la región se incrementó 11% a US\$737 en los primeros nueve meses de 2007 con respecto al mismo periodo de 2006, principalmente debido a mayores precios y a una mayor mezcla de valor agregado en las ventas.

Las ventas de productos planos y largos en la Región Norte América alcanzaron US\$2.4 mil millones en los primeros nueve meses de 2007, un incremento de 15% con respecto al mismo trimestre de 2006, debido principalmente a la consolidación de Grupo IMSA, parcialmente compensado por menores despachos. Los despachos en la región totalizaron 3.0 millones de toneladas durante los primeros nueve meses de 2007, ó 10% mayores que en el mismo periodo de 2006. El ingreso por tonelada despachada en la región se incrementó 5% a US\$775 en los primeros nueve meses de 2007 con respecto al mismo periodo de 2006, debido principalmente a la consolidación de la mezcla de productos de mayor valor agregado proveniente de Grupo Imsa.

El costo de ventas totalizó US\$4.2 miles de millones en los primeros nueve meses de 2007, ó 69% de las ventas netas, comparado con US\$3.1 miles de millones, ó 63% de las ventas netas, en los primeros nueve meses de 2006. El costo por tonelada de Ternium se incrementó como resultado, en parte, de la consolidación de Grupo IMSA, debido a su estructura de costo de producción más alto y a su mezcla de productos de mayor valor agregado. Excluyendo este efecto, el mayor costo de ventas año contra año se relaciona con mayores precios de materias primas, servicios y costos laborales así como mayores amortizaciones resultado principalmente de nuevas adquisiciones y de estimaciones nuevas sobre la vida útil de los activos.

Los precios de mineral de hierro para las operaciones en Argentina y Venezuela fueron superiores en los primeros nueve meses de 2007 con respecto a los del mismo periodo de 2006. Precios de zinc y chatarras también se incrementaron año contra año. Los costos laborales en México, Argentina y Venezuela se incrementaron durante los primeros nueve meses de 2007 versus el periodo comparable en el año anterior.

Los gastos de comercialización, generales y de venta en los primeros nueve meses de 2007 fueron de US\$588.2 millones, o 10% de las ventas netas, comparado con US\$458.6 millones, ó 9% de las ventas netas, en los primeros nueve meses de 2006. El incremento en gastos de comercialización, generales y de venta, excluyendo el efecto de la consolidación de Grupo Imsa, se debe principalmente a mayores gastos de flete y al incremento año contra año en costos de personal en México, Argentina y Venezuela.

La utilidad de operación en los primeros nueve meses de 2007 fue de US\$1.3 miles de millones, ó 21% de las ventas netas, comparado con US\$1.4 miles de millones, ó 28% de las ventas netas, en los primeros nueve meses de 2006.

El EBITDA³ en los primeros nueve meses de 2007 fue de US\$1.7 miles de millones, ó 28% de las ventas netas, comparado con US\$1.7 miles de millones, o 34% de las ventas netas, en los primeros nueve meses de 2006. El menor margen de EBITDA se debe en parte a la consolidación de Grupo Imsa, que siendo un procesador de acero no está integrado en términos de producción de acero y por tanto tiene un margen de EBITDA menor que los productores integrados. El EBITDA correspondiente al interés mayoritario en los primeros nueve meses de 2007 fue 67.0% del EBITDA.

Los gastos financieros netos totalizaron US\$332.2 millones en los primeros nueve meses de 2007, comparados con US\$318.9 millones en el mismo periodo de 2006. El incremento se debe principalmente a US\$15.6 millones de incremento en la distribución de exceso de caja relacionado con las cuentas de participación de Sidor; a un incremento de US\$39.4 millones en pérdidas cambiarias netas (un efecto que se compensa en su mayoría por cambios en la posición de capital neta de Ternium) que es principalmente resultado del impacto de una depreciación del peso Mexicano en la deuda denominada en dólares americanos de las subsidiarias mexicanas de Ternium (las subsidiarias de Ternium preparan sus estados financieros en monedas distintas al dólar americano de acuerdo a IFRS); a una reducción de US\$20 millones en los gastos por intereses netos que está asociada a una reducción en la deuda promedio neta; y a un incremento de US\$26.2 millones en la valuación de ciertos instrumentos derivados que Ternium tiene contratados y que están relacionados con precios de energéticos y fluctuaciones en las tasas de interés.

La distribución del exceso de caja de Sidor relacionada con la cuenta de participación fue de US\$574.4 millones en los primeros nueve meses de 2007 comparada con US\$535.7 millones en los primeros nueve meses de 2006. El reconocimiento de pagos a accionistas minoritarios de Sidor resulta en gastos para Ternium de US\$231.3 millones en los primeros nueve meses de 2007, comparado con gastos de US\$215.7 millones en el mismo periodo en 2006.

El gasto por impuestos para los primeros nueve meses de 2007 fue US\$182.4 millones, o 19% de la utilidad antes de impuestos e interés minoritario, comparado con US\$224.6 millones, ó 21% de la utilidad antes de impuestos e interés minoritario, en los primeros nueve meses de 2006.

³ El EBITDA es igual a la utilidad de operación de US\$1.3 miles de millones más depreciaciones y amortizaciones de US\$400.8 millones.

La utilidad neta correspondiente al interés minoritario en los primeros nueve meses de 2007 fue US\$161.7 millones, comparada con US\$182.7 millones en los primeros nueve meses de 2006. La reducción de año contra año se debe principalmente a una menor utilidad correspondiente al interés minoritario en Siderar, incluyendo un decremento en el interés minoritario de Siderar debido a la adquisición por parte de Ternium de una participación adicional de 4.85% en Siderar en Diciembre 2006, que se compensa parcialmente con una mayor utilidad correspondiente al interés minoritario en Sidor.

Comentarios Acerca del Futuro

Algunas de las aseveraciones contenidas en este comunicado incluyen “comentarios acerca del futuro”. Los comentarios acerca del futuro están basados en las percepciones y supuestos que actualmente tiene la administración e involucran riesgos conocidos y no conocidos que pueden ocasionar que los resultados actuales, el desempeño o eventos puedan diferir materialmente de aquellos expresados ó implicados por estas aseveraciones. Estos riesgos incluyen pero no son limitativos a riesgos que se desprenden de incertidumbre acerca del producto interno bruto, la demanda de mercado relacionada, la capacidad de producción global, los aranceles, la ciclicidad en las industrias que compran productos de acero y otros factores fuera del control de Ternium.

Acerca de Ternium

Ternium es una de las siderúrgicas líderes de América, produciendo una amplia gama de productos planos y largos de acero. Con sus principales operaciones en México, Venezuela, Argentina y Estados Unidos y 25,000 empleados, Ternium tiene ventas de aproximadamente US\$10 miles de millones y despachos anuales de alrededor de 12 millones de toneladas de productos terminados. Más información sobre Ternium está disponible en www.ternium.com.

Estado de resultados consolidado

US\$ millones	3T 2007	3T 2006	Dif.	9M 2007	9M 2006	Dif.
Ventas netas	2,343.4	1,740.4	603.0	6,102.7	4,979.0	1,123.7
Costo de ventas	(1,701.0)	(1,078.5)	(622.5)	(4,233.6)	(3,143.8)	(1,089.7)
Utilidad bruta	642.4	661.9	(19.5)	1,869.1	1,835.2	33.9
Gastos de venta, generales y administrativos	(225.3)	(152.5)	(72.9)	(588.2)	(458.6)	(129.6)
Otros ingresos/(egresos) operativos, neto	15.5	(1.2)	16.7	17.7	0.8	16.9
Utilidad de operación	432.6	508.2	(75.6)	1,298.6	1,377.4	(78.8)
Intereses devengados	(46.8)	(27.7)	(19.2)	(76.7)	(91.7)	15.0
Intereses ganados	14.9	15.4	(0.5)	39.7	40.6	(0.8)
Otros gastos financieros, neto	(131.1)	(75.0)	(56.1)	(295.3)	(267.8)	(27.4)
Resultado de inversiones en sociedades vinculadas	(2.0)	4.8	(6.8)	(3.4)	3.8	(7.3)
Utilidad antes de impuestos	267.5	425.8	(158.2)	963.0	1,062.3	(99.3)
Impuesto a las ganancias	(53.5)	(71.7)	18.2	(182.4)	(224.6)	42.2
Utilidad neta del período	214.0	354.0	(140.0)	780.6	837.7	(57.1)
Atribuible a:						
Accionistas de la Compañía	159.8	257.4	(97.5)	618.9	655.0	(36.1)
Interés minoritario	54.2	96.7	(42.5)	161.7	182.7	(21.0)
	214.0	354.0	(140.0)	780.6	837.7	(57.1)

Balance general consolidado

US\$ millones	Septiembre 30, 2007	Diciembre 31, 2006
Bienes de uso, neto	7,180.2	5,420.7
Activos intangibles, neto	1,571.3	551.6
Inversiones en sociedades vinculadas	47.7	16.3
Otras inversiones, neto	14.7	13.4
Impuesto diferido activo	298.2	36.4
Cuentas por cobrar, neto	93.4	78.9
Total activo no circulante	9,205.6	6,117.3
Cuentas por cobrar	277.9	175.8
Instrumentos financieros derivados	1.1	7.9
Inventarios, neto	1,982.5	1,241.3
Cuentas por cobrar a clientes, neto	1,047.0	577.9
Efectivo e inversiones temporales	1,078.8	643.4
Total activo circulante	4,502.4	2,646.2
Activos no corrientes clasificados para la venta	17.0	7.0
Total activos	13,725.0	8,770.5
Patrimonio neto (Interés mayoritario)	4,281.9	3,757.6
Participación de terceros en sociedades controladas	1,857.3	1,729.6
Participación de terceros y patrimonio neto	6,139.2	5,487.1
Provisiones	57.4	60.5
Impuesto diferido pasivo	1,508.5	985.2
Pasivo otros impuestos	0.0	0.0
Otros pasivos	351.3	274.6
Proveedores y cuentas por pagar	6.8	7.2
Deudas bancarias y financieras	3,763.6	548.4
Total pasivo no circulante	5,687.6	1,875.9
Pasivo corriente impuesto a las ganancias	221.3	103.2
Otros pasivos	248.1	158.4
Proveedores y cuentas por pagar	1,052.1	621.8
Instrumentos financieros derivados	6.4	15.5
Deudas bancarias y financieras	370.2	508.7
Total pasivo circulante	1,898.2	1,407.5
Total pasivo	7,585.8	3,283.4
Total pasivo, participación de terceros y patrimonio neto	13,725.0	8,770.5

Estado de flujo de efectivo consolidado

US\$ millones	3T 2007	3T 2006	Dif.	9M 2007	9M 2006	Dif.
Utilidad neta del período	214.0	354.0	(140.0)	780.6	837.7	(57.1)
Ajustes por:						
Depreciación y amortización	155.4	106.7	48.7	400.8	318.5	82.4
Impuestos devengados menos pagos	(324.0)	0.8	(324.8)	(357.6)	4.3	(361.9)
Resultado de inversiones en sociedades vinculadas	2.0	(4.8)	6.8	3.4	(3.8)	7.3
Intereses devengados menos pagos	35.9	(12.6)	48.5	34.1	(10.7)	44.8
Cambios en provisiones	(9.6)	6.7	(16.2)	(15.7)	31.7	(47.4)
Cambios en capital de trabajo	13.0	(190.1)	203.1	120.0	(274.1)	394.1
Otros	56.8	25.1	31.6	75.1	35.1	39.9
Efectivo neto provisto por las operaciones	143.5	285.8	(142.3)	1,040.6	938.6	102.0
Inversiones en activo fijo	(109.0)	(93.9)	(15.1)	(306.0)	(280.1)	(25.8)
Cambio en fondos fideicomitidos	-	-	-	-	5.2	(5.2)
Adquisición de negocios (1)	(1,727.0)	-	(1,727.0)	(1,727.2)	(103.1)	(1,624.1)
Incremento en Otras Inversiones	(115.2)	-	(115.2)	(115.2)	-	(115.2)
Ingreso por venta de bienes de uso	0.6	0.4	0.2	7.1	1.0	6.1
Efectivo neto utilizado en actividades de inversión	(1,950.6)	(93.5)	(1,857.1)	(2,141.3)	(377.0)	(1,764.3)
Dividendos pagados en efectivo y otras distribuciones a accionistas de la Compañía	-	-	-	(100.2)	-	(100.2)
Dividendos pagados en efectivo y otras distribuciones a accionistas minoritarios	(0.1)	-	(0.1)	(20.0)	(27.2)	7.2
Ingresos netos de la Oferta Pública Inicial	-	-	-	-	525.0	(525.0)
Contribuciones de los accionistas	-	-	-	-	3.1	(3.1)
Contribuciones de accionistas minoritarios en subsidiarias consolidadas	1.1	-	1.1	1.1	-	1.1
Ingresos por préstamos financieros	3,869.7	86.7	3,783.0	4,062.0	123.2	3,938.8
Repago de deuda financiera	(1,905.6)	(369.9)	(1,535.6)	(2,586.3)	(1,124.8)	(1,461.5)
Efectivo neto provisto por/(utilizado en) actividades de financiamiento	1,965.1	(283.3)	2,248.4	1,356.5	(500.7)	1,857.2
Aumento/(disminución) del efectivo y equivalentes	158.0	(90.9)	248.9	255.8	60.9	194.9

⁽¹⁾ Corresponde a la compra de Impeco y de otros activos de Acindar en 1T06, la compra de la participación accionaria de 50% a Worthington Industries de Acerex en 2T06 y la compra de Grupo Imsa en 3T07.

Despachos						
Miles de toneladas	3T 2007	3T 2006	2T 2007	1T 2007	9M 2007	9M 2006
Centro y Sudamérica	1,243.2	1,123.5	1,251.5	1,111.8	3,606.5	3,330.2
Norteamérica	906.3	554.9	598.0	698.4	2,202.6	1,854.3
Europa y otros	23.3	17.2	111.0	82.7	217.0	59.7
Total productos planos	2,172.8	1,695.6	1,960.4	1,892.9	6,026.1	5,244.2
Centro y Sudamérica	315.4	244.8	320.1	292.8	928.3	719.0
Norteamérica	244.8	288.0	286.4	313.3	844.5	926.0
Total productos largos	560.2	532.8	606.5	606.1	1,772.9	1,645.0
Total productos planos y largos	2,733.0	2,228.4	2,567.0	2,498.9	7,798.9	6,889.2

Ventas / tonelada						
US\$/tonelada	3T 2007	3T 2006	2T 2007	1T 2007	9M 2007	9M 2006
Centro y Sudamérica	802	734	768	739	771	688
Norteamérica	906	873	814	748	831	807
Europa y otros	609	548	671	589	633	535
Total productos planos	843	777	776	736	788	728
Centro y Sudamérica	635	597	621	563	607	554
Norteamérica	637	670	638	616	629	612
Total productos largos	636	637	629	590	618	586
Total productos planos y largos	801	744	741	701	749	694

Ventas Netas						
Millones de US\$	3T 2007	3T 2006	2T 2007	1T 2007	9M 2007	9M 2006
Centro y Sudamérica	996.8	824.2	960.6	821.8	2,779.2	2,292.2
Norteamérica	821.1	484.2	486.7	522.5	1,830.3	1,495.5
Europa y otros	14.2	9.4	74.5	48.7	137.3	31.9
Total productos planos	1,832.0	1,317.9	1,521.8	1,392.9	4,746.8	3,819.7
Centro y Sudamérica	200.3	146.1	198.6	164.9	563.8	398.3
Norteamérica	156.0	193.1	182.6	192.9	531.6	566.4
Total productos largos	356.3	339.2	381.3	357.7	1,095.3	964.7
Total productos planos y largos	2,188.4	1,657.1	1,903.1	1,750.7	5,842.2	4,784.4
Otros productos ⁽¹⁾	155.0	83.3	57.9	47.6	260.5	194.6
Ventas netas totales	2,343.4	1,740.4	1,961.1	1,798.3	6,102.7	4,979.0

⁽¹⁾ Incluye mineral de hierro y arrabio