



GRUPO INDUSTRIAL SALTILLO, S.A.B. de C.V.

**Boulevard Isidro López Zertuche 1495,
Zona Centro, Saltillo, Coahuila CP 25000**

**DECLARACIÓN DE INFORMACIÓN SOBRE
REESTRUCTURACIÓN SOCIETARIA**

22 de noviembre del 2011

De conformidad con el artículo 35 y el Anexo "P" de las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Emisoras de Valores y a otros Participantes del Mercado de Valores, expedidas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores ("CNBV"), Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V. ("GIS", "GISSA", la "Compañía" o la "Sociedad") informa a sus accionistas y al público inversionista que ha firmado un contrato para vender el negocio de fundición de blocks y cabezas de hierro, a la firma brasileña Tupy, S.A. (la "Operación").

La Operación incluye la venta de sus subsidiarias Cifunsa Diesel, S.A. de C.V. ("Diesel") y Technocast, S.A. de C.V. ("Technocast"), dedicadas a la manufactura y comercialización de blocks y cabezas en hierro gris para motores a gasolina y diesel para vehículos de pasajeros y comerciales, maquinaria agrícola y de construcción, motores estacionarios y de otras aplicaciones. Incluye también a dos subsidiarias prestadoras de servicios a las antes mencionadas.

La Operación comprende el 100% de las acciones de estas compañías, incluyendo, en el caso de Technocast, la participación accionaria de 33% propiedad de Caterpillar.

La desincorporación de estas empresas es un paso decisivo en la estrategia que delinearon conjuntamente, administración y Consejo, para reorientar el portafolio hacia negocios con una mayor perspectiva de crecimiento sostenido y rentable.

Esta Operación se enmarca en el proceso transformacional de la Compañía y se suma al reciente anuncio sobre la adquisición de Tisamatic y a la inversión adicional de US\$30 millones para incrementar la producción de la división de autopartes.

Las subsidiarias a ser enajenadas generaron el 44% de los ingresos y el 36% de la utilidad de operación de la Compañía a septiembre de 2011, últimos doce meses, y representaron el 52% de sus activos fijos.

El cierre definitivo de este acuerdo, el cual se estima se realizará en los próximos meses, está sujeto a la aprobación de las autoridades correspondientes y al cumplimiento de condiciones normales en este tipo de operaciones.

El precio de la transacción asciende a US\$439 millones, incluyendo la participación de Caterpillar en Technocast, menos el importe de la Deuda Neta correspondiente a las entidades involucradas en esta operación, que al 30 de septiembre asciende aproximadamente a US\$83 millones.

Una parte de los recursos netos provenientes de esta Operación serán utilizados para el pago de Deuda que GIS posee, lo que permitirá que el portafolio de negocios post-Operación cuente con la flexibilidad para evaluar alternativas de expansión que apoyen la estrategia de crecimiento y rentabilidad de la Compañía.

La Operación no implicará modificación alguna del capital social de GIS.

Valores emitidos por Grupo Industrial Saltillo, S.A.B de C.V. que Cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.:

- (i) Las 382,111,667 acciones emitidas por la Compañía que constan de tres series: Serie "A" integrada por 305,689,333 acciones ordinarias, Serie "S-1" integrada por 38,211,167 acciones sin derecho a voto y NO convertibles a ordinarias y Serie "S-2" integrada por 38,211,167 acciones sin derecho a voto que son convertibles a Ordinarias. Todas las acciones que representan el capital social de la Compañía son nominativas y sin expresión de valor nominal.

Clave de cotización: GISSAA
Para la Serie "A"

- (ii) Certificados Bursátiles

Clave de Cotización: GISSA 04-2

Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V. emitió al amparo de un programa de certificados bursátiles 8'300,000 (ocho millones trescientos mil) Certificados Bursátiles al portador, con valor nominal de \$100.00 (cien pesos 00/100 M.N.) cada uno.

Esta "Declaración de Información sobre Reestructuración Corporativa Relevante", se encuentra a disposición del público en general en el domicilio de la Sociedad, así como en su página electrónica www.gis.com.mx y en la de la Bolsa Mexicana de Valores S.A. de C.V. www.bmv.com.mx

Las acciones representativas del capital social de Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V., así como los Certificados Bursátiles GISSA 04-2, se encuentran inscritos en el Registro Nacional de Valores y están listados y cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B de C.V.

La inscripción en el Registro Nacional de Valores no implica certificación sobre la bondad de los valores, la solvencia de la emisora o sobre la exactitud o veracidad de la información contenida en esta declaración ni convalida actos que, en su caso, hubieran sido realizados en contravención de las leyes.

INDICE

	Página
1. Términos y Definiciones	5
2. Resumen Ejecutivo	7
3. Información detallada sobre la Operación	9
3.1. Descripción	9
3.2. Objetivo	11
3.3. Gastos derivados	11
3.4. Fecha de aprobación	11
3.5. Tratamiento Contable.....	12
3.6. Consecuencias Fiscales	13
4. Partes de la Operación.....	14
4.1. GIS.....	14
4.1.1. Nombre de la Emisora	14
4.1.2. Descripción del Negocio.....	14
4.1.3. Evolución y Acontecimientos Recientes	16
4.1.4. Estructura de Capital	18
4.1.5. Cambios Significativos en los Estados Financieros desde el último Reporte Anual	19
4.2. Tupy.....	22
4.2.1. Nombre de la Emisora	22
4.2.2. Descripción del Negocio.....	22
4.2.3. Evolución y Acontecimientos Recientes	22
4.2.4. Estructura de Capital	23
4.2.5. Cambios Significativos en los Estados Financieros desde el último Reporte Anual	23
5. Factores de Riesgo	24
5.1. Factores de Riesgo relacionados con GIS.....	24
5.2. Factores de Riesgo relacionados con la Operación.....	38
6. Información Financiera Seleccionada	39
7. Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora.....	42
7.1. Resultados de Operación.....	42
7.2. Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital	43
8. Personas Responsables	44
9. Anexos	45

1. Términos y Definiciones

“Acreditantes”	Instituciones Financieras contrapartes en la reestructura de pasivos causados por la contratación de instrumentos financieros derivados
“BMV”	Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.
“Caterpillar”	Caterpillar, Inc.
“Certificados Bursátiles Fiduciarios”	Oferta pública de intercambio de una nueva emisión que sustituyó a casi la totalidad de los Certificados Bursátiles, en virtud de oficio de autorización No. 153/78664/2009 expedido el 29 de junio de 2009.
“Certificados Bursátiles”	Emisión de valores de la Compañía por un monto total autorizado de \$3,000 millones de pesos, a través de varias emisiones, entre otras, las correspondientes a los certificados: GISSA 04-3 y GISSA 04-2, en virtud de oficio de autorización No. DGE-004-004 expedido el 19 de Febrero de 2004.
“Cifunsa del Bajío”	Cifunsa del Bajío, S.A. de C.V.
“CNBV” o “Comisión”	Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
“Compañía”, “Grupo”, “Grupo Industrial Saltillo”, “GIS”, “GISSA”, o “Sociedad”	Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V. y sus subsidiarias consolidadas.
“Contrato de Crédito”	Contrato de crédito (Credit Facility Agreement) celebrado el 1 de diciembre de 2009 entre la Compañía, como acreditado,, Manufacturas Vitromex, como garante, y diversos Acreditantes
“Diesel”	Cifunsa Diesel, S.A. de C.V.
“Dólar”, “dólares”, “EUA\$” o “USD”	Moneda de curso legal en los EUA.
“Emisor”, “Emisora”, o “GISSA”	Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V.
“EUA” o “Estados Unidos”	Estados Unidos de América.
“Hierro gris”	Es una aleación de hierro fundido y que debido a la presencia de grafito este tono al formarse. Utilizado principalmente para la fabricación de blocks y cabezas de motores a gasolina y a diesel.
“Hierro nodular”	Se obtiene mediante la introducción controlada de magnesio en el hierro fundido y bajas proporciones de azufre y fósforo. Utilizado principalmente para la fabricación de piezas de seguridad para la industria automotriz.

“INPC”	Índice Nacional de Precios al Consumidor
“ISO”	<i>International Standardization Organization</i> , una agencia internacional especializada en estandarización.
“ISR”	Impuesto sobre la Renta.
“NIF”	Normas de Información Financiera
“México”	Estados Unidos Mexicanos
“Operación”	Acuerdo celebrado entre la Compañía y Tupy para la venta del negocio de fundición de blocks y cabezas de hierro.
“Peso”	Moneda de curso legal en México.
“PTU”	Participación de los Trabajadores en la Utilidad
“Servicios Industriales Technocast”	Servicios Industriales Technocast, S.A. de C.V.
“Technocast”	Technocast, S.A. de C.V.
“Tisamatic”	Negocio que produce piezas fundidas de hierro gris de alta precisión para la industria automotriz y de electrodomésticos.
“TLCAN”	Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
“TLCUE”	Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.
“Tupy”	Tupy, S.A.
“UAFIR”	Utilidad de Operación
“UAFIRDA”	Utilidad de operación más depreciación y amortización.
“Xignux”	Industrias Xignux, S.A. de C.V.

2. Resumen Ejecutivo

Esta sección aborda los aspectos más relevantes de la Operación, por lo que debe leerse de manera conjunta con los capítulos posteriores, y de ser necesario con lo revelado en los Reportes Trimestrales y el Reporte Anual de la Compañía, pudiendo acceder a esta información a través de las páginas electrónicas www.gis.com.mx o www.bmv.com.mx.

Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V. (en adelante la “Sociedad”, “GIS” o la “Compañía”) tuvo su origen en Saltillo, Coahuila, en donde inició operaciones en 1928, como productor y distribuidor de productos para la cocina, y es hoy una sociedad controladora cuyo objeto principal es el de suscribir, adquirir y disponer de cualquier título legal, acciones y partes sociales.

La Sociedad se constituyó como Valores Internacionales de México, S.A. el 21 de diciembre de 1966, cambió su denominación a “Grupo Industrial Saltillo”, S.A. el 22 de julio de 1975 y el 29 de enero de 1985 cambió al régimen de capital variable. Su denominación está seguida de la palabra “bursátil” a partir del 28 de junio del 2006 con la finalidad de dar cumplimiento a lo establecido en el artículo 22 de la Ley del Mercado de Valores.

El crecimiento de la Compañía a partir del año 2000, se ha logrado a través de una serie de inversiones, que incluyen expansión de plantas, adquisiciones y asociaciones orientadas a la expansión y diversificación de sus productos y mercados.

GIS redefinió su estrategia de largo plazo para enfocar sus recursos económicos y habilidades en los negocios Autopartes en hierro gris y nodular, Construcción y Hogar.

Alineados a este enfoque, por una parte, el pasado 23 de agosto GIS anunció la adquisición de Tisamatic, que produce piezas fundidas de hierro gris de alta precisión para la industria automotriz y el sector de electrodomésticos, y ha efectuado inversiones adicionales por \$30 millones de dólares en esta industria.

Por otra parte, y siguiendo este objetivo, la Compañía decidió desincorporar el negocio de fundición de blocks y cabezas, y venderlo a Tupy, S.A.

La Operación incluye la venta de sus subsidiarias Cifunsa Diesel, S.A. de C.V. (“Diesel”) y Technocast, S.A. de C.V. (“Technocast”), dedicadas a la manufactura y comercialización de blocks y cabezas en hierro gris para motores a gasolina y diesel para vehículos de pasajeros y comerciales, maquinaria agrícola y de construcción, motores estacionarios y de otras aplicaciones. Incluye también a dos subsidiarias prestadoras de servicios a las antes mencionadas.

La Operación comprende el 100% de las acciones de estas compañías, incluyendo, en el caso de Technocast, la participación accionaria de 33% propiedad de Caterpillar.

Conforme a cifras de los últimos doce meses, al cierre de septiembre de 2011, los ingresos de GIS ascendieron a \$12,674 millones de pesos y la utilidad de operación se ubicó en \$1,161 millones de pesos, mientras que el total de activos consolidados fue de \$13,133 millones de pesos.

Las subsidiarias involucradas en este proceso de venta, generaron el 44% de los ingresos y el 36% de la utilidad de operación de la Compañía a septiembre de 2011, últimos doce meses, y representaron el 52% de sus activos fijos. En estas cifras no se refleja aún el efecto de la adquisición de Tisamatic.

Diesel, originalmente, denominada Hierro Maleable de México, S.A., aunque fue constituida en 1940, incursionó formalmente en la industria automotriz en 1964 cuando empezó a producir blocks para el motor V-8 de lo que ahora es Chrysler Group LLC. Actualmente Diesel está dedicada a la manufactura y comercialización de blocks y cabezas de hierro, para aplicaciones a gasolina y diesel, tiene como clientes principales a Chrysler, Volkswagen, Caterpillar, Detroit Diesel, John Deere, Ford y Navistar. Posee una capacidad anual instalada de 216 mil toneladas.

Technocast tiene su origen en 2005, cuando GIS firmó una alianza (joint venture) con Caterpillar para desarrollar una fundición de blocks y cabezas, que suministrara el 100% de los requerimientos en aplicaciones para motores a diesel de su socio. En esta coinversión, GIS participa con el 67%. En el año 2007, Technocast inicia operaciones con la tecnología más moderna de la industria, con estándares mundiales de seguridad, calidad, eficiencia y desarrollo de productos. Actualmente posee una capacidad anual instalada de 78 mil toneladas.

Tupy es una fundición brasileña que cotiza en la Bolsa de Valores de Sao Paulo. Es la mayor fundición independiente en América Latina fabrica y maquina blocks, cabezas para motores a gasolina y diesel y autopartes, y produce y comercializa también conexiones. Cuenta con una capacidad productiva anual de 500 mil toneladas.

El precio de la transacción asciende a US\$439 millones, incluyendo la participación de Caterpillar en Technocast, menos el importe de la Deuda Neta correspondiente a las entidades involucradas en esta operación, que al 30 de septiembre asciende aproximadamente a US\$83 millones.

Una parte de los recursos netos provenientes de esta Operación serán utilizados para el pago de Deuda que GIS posee, lo que permitirá que el portafolio de negocios post-Operación cuente con la flexibilidad para continuar evaluando alternativas de expansión que apoyen la estrategia de crecimiento y rentabilidad de la Compañía.

3. Información Detallada sobre la Operación

3.1. Descripción

En virtud de la estrategia delineada por la administración y el Consejo, la desincorporación de este grupo de empresas se enmarca en el proceso transformacional de la Compañía siendo un paso decisivo para el fortalecimiento de los demás negocios de nuestro portafolio.

La Compañía firmó con Tupy contratos para la venta de su negocio de fundición de blocks y cabezas de hierro de moldeo horizontal para enfocarse a sus operaciones de moldeo vertical para las industrias automotriz, diesel, ferroviaria, de electrodomésticos, entre otras aplicaciones.

La Operación incluye tanto a Diesel y a Technocast, dedicadas a la manufactura y comercialización de blocks y cabezas en hierro gris para motores a gasolina y diesel para vehículos de pasajeros y comerciales, máquinas agrícolas y de construcción, motores estacionarios y otras aplicaciones, como a dos subsidiarias que prestan servicios a las antes mencionadas, una denominada Servicios Industriales Technocast, S.A. de C.V. y otra que prestará servicios administrativos y de personal a Cifunsa Diesel, S.A. de C.V.

La Operación comprende el 100% de las acciones de estas subsidiarias, incluyendo, en el caso de Technocast, la participación accionaria de 33% propiedad de Caterpillar.

El precio de la transacción asciende a US\$439 millones, incluyendo la participación de Caterpillar en Technocast, menos el importe de la Deuda Neta correspondiente a las entidades involucradas en esta operación, que al 30 de septiembre asciende aproximadamente a US\$83 millones.

Una parte de los recursos provenientes de esta Operación será utilizada para el pago de deuda del Grupo, lo que le brindará gran flexibilidad a su renovado portafolio de negocios post-Operación para continuar evaluando y aprovechando alternativas de expansión que apoyen la estrategia de crecimiento y rentabilidad de la Compañía.

La Operación está documentada mediante dos contratos de compraventa y sus correspondientes anexos. Un contrato para Diesel y la respectiva subsidiaria prestadora de servicios, y otro para Technocast y Servicios Industriales Technocast, S.A. de C.V., que es la correspondiente prestadora de servicios. Dichos contratos prevén ajustes en el precio por diferencias en el capital de trabajo y en la deuda neta; declaraciones y garantías sobre el estado actual de las sociedades, sus activos y pasivos, y sobre el cumplimiento de sus obligaciones, y contienen obligaciones de indemnización con ciertos límites en la forma usual en este tipo de transacciones.

Las partes de la Operación y algunas subsidiarias de GIS celebraron igualmente una serie de acuerdos accesorios a los contratos de compraventa, también sujetos al cumplimiento de las condiciones suspensivas aplicables a esos contratos, incluyendo contratos de servicios de maquinado, de suministro de hierro fundido, de tecnologías de la información y de arrendamiento de oficinas, principalmente, que apoyarán a la transición del negocio a ser vendido.

El cierre definitivo de la Operación, el cual se estima se realizará en los próximos meses, está sujeto a la aprobación de la asamblea de accionistas de GIS, previo consentimiento de acreedores bajo el contrato de crédito (Credit Facility Agreement) celebrado el 1º de diciembre de 2009, a la autorización o resolución favorable por las autoridades correspondientes y al cumplimiento de condiciones normales en este tipo de operaciones. La Compañía tiene sólidas bases para poder obtener el consentimiento de esos acreedores y confía en conseguir dichas autorizaciones.

3.2. Objetivo

GIS ha definido, en su estrategia de largo plazo, enfocar sus recursos económicos y habilidades en los siguientes negocios: Autopartes en hierro gris y nodular, Construcción y Hogar.

Esta transacción se enmarca en dicho proceso transformacional de la Compañía y se suma al reciente anuncio sobre la adquisición de Tisamatic y a la inversión adicional de US\$30 millones para incrementar la producción de la división de autopartes, que actualmente es operada principalmente por la subsidiaria Cifunsa del Bajío, S.A. de C.V.

La Operación fortalecerá el proceso de transformación emprendido para continuar explorando y aprovechando alternativas de expansión que apoyen la estrategia de crecimiento y rentabilidad de sus negocios.

3.3. Gastos derivados

La Compañía estima que los gastos relacionados con esta Operación asciendan aproximadamente a US \$13 millones.

3.4. Fecha de aprobación

Sujeto al cumplimiento de las condiciones a que hace referencia el párrafo 3.1 de este documento, el Consejo de Administración de GIS aprobó la Operación el 30 de agosto de 2011, previo el análisis y discusión del proyecto, con la opinión favorable del Comité de Auditoría, y sujeto a la aprobación de la Asamblea de Accionistas.

Dado que las negociaciones con Tupy se encontraban en curso, y no se habían firmado aún los contratos correspondientes, por la complejidad e implicaciones de la Operación y por la necesidad de cumplir con las condiciones a que se ha hecho referencia, la Compañía decidió diferir la revelación de la Operación hasta la firma de los contratos definitivos, tomando las medidas necesarias para salvaguardar la confidencialidad, conforme a las disposiciones legales aplicables.

La asamblea de accionistas de GIS a la que el Consejo someterá la aprobación de la Operación, en términos del Artículo 47 de la Ley del Mercado de Valores y de los estatutos sociales de la Compañía, está convocada para celebrarse a las 09:30 horas del día 12 de diciembre del 2011 en el salón San Luis I y II del hotel Quinta Real, ubicado en Blvd. Sarmiento No. 1385, fraccionamiento Rancho de Peña, C.P. 25204, en la ciudad de Saltillo, Coahuila, México.

La celebración y cumplimiento de los contratos que documentan los acuerdos de venta han sido ya aprobados y autorizados por los accionistas controladores, el Consejo de Administración y otros órganos societarios de los compradores, y no requieren autorización o consentimiento adicional de tales órganos, según lo han hecho constar dichos compradores en los contratos respectivos.

3.5. Tratamiento Contable

El tratamiento contable que se dará a la interrupción definitiva de la actividad de negocios que llevan a cabo las subsidiarias a ser vendidas mediante la figura de enajenación de acciones, estará sujeto a los parámetros establecidos en el boletín C-15 “Deterioro del Valor de los Activos de Larga Duración y su Disposición”.

Para efectos de presentación, se aplicarán los preceptos establecidos en ese mismo boletín C-15.

El efecto neto de enfrentar el precio de venta al valor contable de las acciones producirá un resultado que se presentará en el Estado de Resultados como una partida específica después de las operaciones continuas netas del ISR y PTU.

Como lo indica la misma norma, para efectos de comparabilidad, los resultados del ejercicio de la operación que se vende, antes de la decisión de venta, deben reclasificarse, netos del ISR y PTU a la partida específica mencionada en el punto anterior. Para resultados de ejercicios anteriores, también serán reclasificados y presentados netos del ISR y PTU en un solo renglón.

Los activos y pasivos identificados en la Operación deberán presentarse en el balance general en grupos de activos y pasivos en un solo renglón, debidamente clasificados como circulante y no circulante, sin compensación entre ellos. Consecuentemente, los balances de períodos anteriores que se presenten para efectos comparativos deben ser reestructurados.

En la sección de “Información Financiera Seleccionada” se muestran partidas relevantes de los Estados Financieros Consolidados de Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias antes y después de la desincorporación (Operación Discontinuada). De la misma forma, en el apartado de “Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora” se mencionan los aspectos más relevantes que contribuyen a la comprensión de los estados financieros base y los estados proforma en relación con la Operación.

Adicionalmente, se incluyen en la sección de Anexos, Balance General, Estado de Resultados y Notas que permiten identificar mediante comparación de cifras base y proforma, el impacto de ajustes que la desincorporación genera en los rubros de dichos estados financieros.

Es importante destacar que el ejercicio proforma que se realiza, corresponde a un escenario pre-operación, es decir no incorpora en su situación financiera el efecto de recibir los recursos de la venta y el impacto de la venta de las acciones en resultados.

3.6. Consecuencias Fiscales

Por lo que se refiere a los efectos fiscales de la Operación, son los correspondientes a la diferencia entre el valor de venta de las acciones y el costo fiscal de las mismas, multiplicados por la tasa de impuestos del 30%.

El costo fiscal de las acciones será determinado aplicando el procedimiento establecido en el Artículo 24 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente en México.

Así mismo, se tendrá un efecto fiscal por la desincorporación de las subsidiarias enajenadas de la consolidación fiscal de GIS, de acuerdo a los parámetros establecidos en el Artículo 71 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente en México.

4. Partes de la Operación

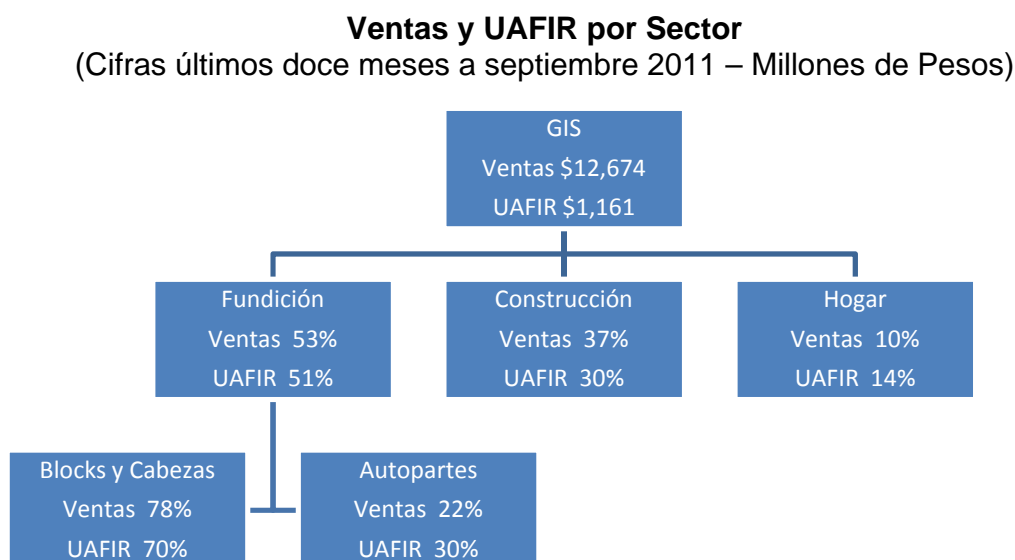
4.1. GIS

1. Nombre de la Emisora

Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V.

2. Descripción del Negocio

GIS es una compañía controladora mexicana que a través de sus subsidiarias, ha integrado tres Sectores de negocios: el Sector Fundición, el Sector Construcción y el Sector Hogar.



Sector Fundición

El Sector Fundición genera, con cifras de los últimos doce meses al cierre de septiembre 2011, el 53% de las ventas y el 51% de la UAFIR de GIS y tiene más de 40 años de experiencia en la producción de partes para motores automotrices. Entre los clientes principales de este Sector se encuentran, Chrysler Group, Volkswagen, Caterpillar, Detroit Diesel, John Deere, Ford y Navistar.

Los tres negocios que componen este sector son fundición de hierro para motores a diesel, fundición de hierro para motores a gasolina y el negocio de autopartes los cuales generaron con cifras últimos doce meses a septiembre 2011, respectivamente el 52%, 26% y 22% de las ventas totales de este Sector. Por su fecha de corte, estas cifras no consideran la próxima incorporación de las operaciones de Tisamatic, dedicada a la producción y comercialización de autopartes y otros productos de fundición en hierro gris, que GIS está en proceso de adquirir de Xignux.

Este Sector está principalmente orientado hacia la exportación, directa e indirecta, con prácticamente la totalidad de sus ingresos generados en, o indexados al dólar.

Para la fabricación de sus productos los negocios de fundición de hierro utilizan diferentes materias primas y energéticos, entre los más importantes se encuentran:

- Chatarra de hierro y acero,
- Arena sílica,
- Carbón coke,
- Electricidad,
- Resinas, y
- Gas natural.

Para la mayoría de los insumos, se cuenta con más de una alternativa de proveeduría, debidamente desarrollada y validada, por las áreas de ingeniería técnica de los negocios del Sector.

Sector Construcción

El sector Construcción representó, con cifras últimos doce meses a septiembre 2011, el 37% de las ventas y el 30% de la UAFIR, operó, a través de tres unidades de negocio: recubrimientos cerámicos, calentadores para agua y conducción de fluidos, los cuales generaron con cifras últimos doce meses a septiembre 2011, el 59%, 34% y 7% de los ingresos del Sector en dicho periodo, respectivamente.

La participación del mercado de estos negocios en México es de 20% para recubrimientos cerámicos y la participación del negocio de calentadores para agua, a nivel Norteamérica es de un 8% medido en unidades vendidas.

Para la manufactura de sus productos, los principales negocios del Sector, utilizan una variedad importante de materias primas y energéticos; entre los más importantes destacan:

- Arenas,
- Barros,
- Esmaltes y colorantes,
- Acero laminado,
- Pintura en polvo,
- Material para soldadura, y
- Gas natural

El área de abastecimiento se ha encargado de desarrollar y calificar a más de un proveedor, para que abastezca las diferentes materias primas y materiales del Sector. Así mismo, es importante señalar que para el caso de las arenas y los barros que se utilizan en la fabricación de recubrimientos cerámicos, provienen en algunos casos de terrenos que son propiedad de la Compañía.

Sector Hogar

El Sector Hogar aporta 10% de ventas y 14% de la UAFIR consolidados.

El Sector operó principalmente a través de dos unidades de negocio: artículos para cocina y artículos para mesa, los cuales generaron con cifras últimos doce meses a septiembre 2011, el 80 y 20% de los ingresos del Sector en dicho periodo.

La participación del mercado de estos negocios en México es de 23% para el de artículos para cocina y de 11% para el de artículos para mesa.

Para la elaboración de sus productos el Sector Hogar utiliza principalmente las siguientes materias primas:

- Acero laminado,
- Esmaltes,
- Colorantes,
- Arenas,
- Barros,
- Calcas, y
- Gas Natural.

Para la mayoría de los insumos, se cuenta con más de una alternativa de proveeduría.

3. Evolución y Acontecimientos Recientes

La Compañía se fundó en 1928 como una pequeña planta dedicada a la manufactura de utensilios de acero para la cocina. La primera fundición de la Compañía se estableció en 1932 con una capacidad instalada de 10 mil toneladas métricas, ideada para expandir la línea de productos. Para finales de esa década la capacidad de fundición se había duplicado. Para 1940 la fundición expandió su oferta de productos al incluir conexiones de hierro utilizadas en la conducción de fluidos como agua, gas y conductores de electricidad. GIS posteriormente estableció Cifunsa Diesel (antes, Manufacturas Cifunsa y antes de eso Compañía Fundidora del Norte, S.A.), la cual continuó con la producción de conexiones y expandió su línea de productos de hierro, algunos de los cuales se usaban en la industria automotriz.

En la década de los 50's, utilizando parte de la misma tecnología para fabricar las conexiones, la Compañía empezó a producir calentadores para agua. La Compañía experimentó un crecimiento importante en este nuevo negocio en esa década cuando el sector de la construcción en México se expandió rápidamente. En respuesta al crecimiento experimentado en este sector, GIS creó Vitromex en la década de los 60's, para producir muebles para baño y recubrimientos cerámicos aprovechando su red de distribución de conexiones y calentadores.

La Compañía incursiona formalmente en la industria automotriz en 1964 cuando empezó a producir blocks para el motor V-8 de lo que ahora es Chrysler Group LLC.

En 1976 las acciones de la Sociedad comenzaron a cotizar en la BMV.

En 1993, GIS decide invertir en un negocio de comercialización de muebles para baño adquiriendo Saint Thomas Creations, la cual ya contaba con una marca en Estados Unidos. Como se analiza en otras secciones del presente informe, este negocio fue desincorporado del portafolio en mayo de 2006.

En 1997 ante la migración de motores de hierro al aluminio, la Compañía invirtió de manera importante en capacidad adicional para fabricar blocks de hierro para motores de diesel. Al mismo tiempo se celebraron contratos de suministro de largo plazo con John Deere y Detroit Diesel.

En 1999 la Compañía inició operaciones de la fundición de aluminio para cabezas de motor; en la cual se tuvo una coinversión con Hydro Aluminium Deutschland GmbH. En mayo de 2007 este negocio fue desincorporado del portafolio mediante su venta a Tenedora Nemak S.A. de C.V.

En la última década, la Compañía ha rebalanceado su portafolio de ventas a través de una expansión en el sector de Artículos para la Construcción. Entre el año 2002 y 2004, el negocio recubrimientos cerámicos expandió sus operaciones y en diciembre del año 2000 se llevó a cabo la adquisición de Calentadores de América (antes Grupo Calorex). Con esta adquisición GIS se convirtió en el fabricante de calentadores para agua más grande en Latinoamérica y un jugador importante en la región de Norteamérica. Además de contar con la gama de productos más amplia de todo el continente americano

En el año 2004 la fundición de hierro nodular dedicada a la fabricación de autopartes inició operaciones en Irapuato, Guanajuato.

En el año 2005 se inicia la construcción de Technocast empresa que se dedica a la fundición de blocks y cabezas para motores a diesel en moldeo horizontal. En este proyecto GIS se asoció con Caterpillar Inc. En abril de 2007 Technocast arranca producción.

También en el año 2005 se desarrolló la construcción de la planta para la producción de pisos tipo porcelánico.

En mayo de 2006 la Compañía vendió su negocio de muebles para baño a la empresa alemana Villeroy & Boch AG.

En junio del 2011, la Compañía informó al mercado sobre un aumento de capacidad en la planta de Calentadores, que implicó una ampliación y modernización para atender eficaz y eficientemente la demanda del mercado nacional y de exportación. La expansión de capacidad y automatización de procesos implicó transferir la totalidad de las operaciones productivas que realizaba el negocio en la Ciudad de México a Saltillo, Coahuila.

El pasado mes de agosto, GIS anunció la firma de un contrato con Industrias Xignux, para adquirir su negocio de fundición Tisamatic, el cual produce piezas fundidas de hierro gris de alta precisión para la industria automotriz y el sector de electrodomésticos entre otros. Este negocio tiene una capacidad de producción anual de aproximadamente 60 mil toneladas métricas, de piezas de fundición en moldeo vertical y de tubería centrifugada.

Esta adquisición permite a GIS continuar con su estrategia de crecimiento en el negocio de fundición de hierro en moldeo vertical para servir a las industrias de autopartes, camiones pesados, electrodomésticos y ferroviaria en Norteamérica; y contribuye, además, en la diversificación de su base de clientes y aplicaciones.

A las instalaciones productivas con que hoy GIS cuenta en Saltillo, Coah., e Irapuato, Gto., se sumarán las de Tisamatic, en San Luis Potosí, SLP. refrendando su compromiso para hacer frente a la demanda creciente de esta industria.

4. Estructura de Capital

El capital social al 31 de diciembre de 2010 está integrado 382,111,667 acciones de las cuales 305,689,333 son acciones ordinarias, nominativas, de la Serie A, sin expresión de valor nominal, y 76,422,334 son acciones de la Serie "S" sin expresión de valor nominal, sin derecho a voto y con preferencia en caso de liquidación. En miles de pesos, el capital social fijo es de \$2,468,599 M.N. y la parte variable es de \$1,049,532 M.N. El capital social incluye \$2,761,935 M.N. (valor nominal) de utilidades capitalizadas.

La siguiente tabla muestra la información con respecto a la tenencia accionaria al 30 de abril de 2011:

Accionistas	No. de Acciones	% del Total de Acciones
Fideicomiso de Control	162,024,515	42.4%
Acciones Recompradas	7,508,093	2.0%
Consejeros o Directivos Relevantes *	9,978,900	2.6%
Público Inversionista	202,600,159	53.0%
	382,111,667	100.0%

La estructura de capital de la Compañía no cambia con motivo de esta Operación.

5. Cambios Significativos en los Estados Financieros desde el último Reporte Anual

Con el objetivo de resaltar los principales cambios en la Situación Financiera de la Compañía desde el último reporte anual, se adjunta un par de tablas comparativas. Esta información coincide con lo publicado por GIS en su reporte del tercer trimestre no auditado del 2011 enviado a la Bolsa Mexicana de Valores.

Por lo tanto, es importante destacar que estos datos incluyen cifras del negocio de fundición de blocks y cabezas de hierro, y se muestran sólo como referencia ilustrativa de los cambios significativos en los Estados Financieros desde el último reporte anual.

Esta información debe de leerse de manera conjunta, con el análisis elaborado en el reporte de resultados del tercer trimestre, en el cual se brindan detalles sobre aspectos relevantes a nivel consolidado y por sector.

Balance General
(Cifras expresadas en Millones)

Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V.
Información Consolidada

	<u>Al 30 de Septiembre</u>	
	2011	2010
ACTIVOS		
Circulante		
Efectivo e Inversiones Temporales	2,022	1,721
Cuentas por cobrar a clientes, neto	2,600	2,222
Otras cuentas por cobrar	427	446
Inventarios	1,548	1,144
Inmuebles, Planta y Equipo, Neto	4,744	4,618
Otros Activos	1,792	2,284
TOTAL ACTIVOS	13,133	12,435
PASIVOS		
Circulante		
Créditos Bancarios C.P. y Porción Circulante	310	473
Proveedores	1,607	1,260
Otros pasivos circulantes (ISR, PTU y otros)	577	707
Largo Plazo		
Créditos Bancarios L.P.	3,262	3,435
Impuestos Diferidos	1,252	1,354
Otros pasivos a L.P.	302	302
TOTAL PASIVO	7,310	7,532
TOTAL CAPITAL CONTABLE	5,823	4,903
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	13,133	12,435

Estado de Resultados
(Cifras expresadas en Millones)

Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V.
Información Consolidada

	TERCER TRIMESTRE			AL 30 DE SEPTIEMBRE		
	2011	2010	% Cambio	2011	2010	% Cambio
Ventas Netas	3,142	2,822	11%	9,370	7,762	21%
Fundición de Hierro	1,736	1,433	21%	5,176	3,549	46%
Construcción	1,128	1,115	1%	3,284	3,363	(2%)
Hogar	280	276	1%	919	858	7%
Costo de Ventas	2,490	2,219	12%	7,355	5,942	24%
Gastos de Operación	399	368	8%	1,208	1,156	4%
UAFIR	254	235	8%	808	664	22%
Fundición de Hierro	131	127	3%	416	253	65%
Construcción	94	81	15%	236	281	(16%)
Hogar	23	12	85%	114	96	18%
UAFIRDA	427	422	1%	1,325	1,230	8%
Fundición de Hierro	239	245	(3%)	733	605	21%
Construcción	149	138	8%	402	470	(15%)
Hogar	31	21	47%	137	120	14%
RIF	(87)	34		41	160	
Gastos Financieros	62	80		186	214	
Productos Financieros	(16)	(20)		(45)	(34)	
Fluctuación Cambiara	(133)	(22)		(100)	(19)	
Instrumentos Financieros Derivados	0	(4)		0	(1)	
Repomo	0	0		0	0	
Otros Ingresos (Gastos), Neto	(27)	(4)		(86)	(23)	
Part. en Resultados de Subsidiarias	0	0		0	0	
Impuesto a la Utilidad	81	94		198	215	
Operaciones Discontinuas	0	0		0	0	
Resultado Neto	232	104	124%	483	267	81%
Interés Minoritario	3	(1)	N/A	28	(2)	N/A
Resultado Neto Mayoritario	229	105	118%	455	268	70%

MARGENES

	TERCER TRIMESTRE		AL 30 DE SEPTIEMBRE	
	2011	2010	2011	2010
UAFIR a Ventas Netas	8%	8%	9%	9%
Fundición de Hierro	8%	9%	8%	7%
Construcción	8%	7%	7%	8%
Hogar	8%	4%	12%	11%
UAFIRDA a Ventas Netas	14%	15%	14%	16%
Fundición de Hierro	14%	17%	14%	17%
Construcción	13%	12%	12%	14%
Hogar	11%	8%	15%	14%
Utilidad Neta May. a Ventas Netas	7%	4%	5%	3%

4.2. Tupy

1. Nombre de la Emisora

Tupy S.A.

2. Descripción del Negocio

Fundada en 1938, en Joinville, Santa Catarina, en la zona sur de Brasil, Tupy tiene una capacidad de producción anual de 500 mil toneladas métricas de piezas de hierro fundido en dos plantas industriales: una en Joinville y una de Mauá, en el estado de Sao Paulo, en el sureste de Brasil.

Para la comercialización, suministro, logística, desarrollo de productos, y procesos simultáneos de ingeniería con clientes, Tupy cuenta con oficinas ubicadas en los Estados Unidos, Alemania, Inglaterra, Italia, Japón y Argentina, además de las de Brasil para atender a los clientes nacionales.

Una gran parte de la producción de Tupy consiste en el desarrollo de blocks y cabezas de hierro y otros componentes requeridos para el sector automotriz e industrial, que incluye partes de camiones, autobuses, vehículos utilitarios, vehículos de pasajeros, tractores y otros tipos de maquinaria agrícola.

Emplea a más de ocho mil personas y exporta la mitad de su producción anual a más de 40 países, la empresa está certificada con la norma ISO / TS 16949:2002, ISO 9001:2000 e ISO 14001:2004.

3. Evolución y Acontecimientos Recientes

Tupy está estrechamente ligado a la historia de la industrialización de Brasil y particularmente a la de la ciudad de Joinville, colonizada a partir de la segunda mitad del siglo 19 por inmigrantes europeos, principalmente de Alemania. Albano Schmidt, Hermann Metz y Arno Schwarz que fundaron Tupy el 9 de marzo de 1938, fueron descendientes de esos inmigrantes.

El primer contrato para la producción de piezas para automóviles se había firmado en 1958: tambores de frenos para la reciente empresa establecida en Brasil, Volkswagen.

En 1963, la segunda unidad de fundición se instaló, exclusivamente para la producción de piezas para automóviles y, en 1972, fue creado el primer centro de investigación en una asociación con la Escuela Politécnica de Sao Paulo. En 1975, una tercera aventura materializó la vocación de la compañía por ser un jugador en el sector del automóvil. Dedicada a la producción de blocks y cabezas de motor, esa unidad es en la actualidad responsable del 50% del negocio de la compañía.

En 1998, adquirió una planta de fabricación de fundición en Mauá, estado de Sao Paulo, y modernizó y amplió la planta de Joinville. Al poco tiempo, duplicó su capacidad de producción y actualmente está entre las cinco más grandes fundiciones del mundo.

4. Estructura de Capital

Tupy es una empresa pública brasileña, dirigida por un Consejo de Administración, con miembros que representan a los principales accionistas y tienen un mandato de dos años. Cuenta con un Comité de Auditoría con un año de mandato, y que también representa a los accionistas.

La alta Administración está conformada por profesionales experimentados.

La distribución accionaria es la siguiente:

Accionista	% Participación
PREVI/FUNDO BB	35.61%
BNDESpar	35.57%
TELOS	13.22%
AERUS	8.26%
BRADESCO	3.27%
FATOR	1.35%
Otros	2.71%

5. Cambios Significativos en los Estados Financieros desde el último Reporte Anual

La información financiera se encuentra disponible en el sitio electrónico de Tupy: www.tupy.com.br o en la del mercado de valores de Sao Paulo: www.bmfbovespa.com.br.

5. Factores de Riesgo

5.1. Factores de Riesgo relacionados con GIS

Factores de Riesgo relacionados con los Negocios.

La Industria Automotriz.

Aunque la industria automotriz internacional ha presentado un comportamiento cíclico a través de los últimos años, recientemente experimentó un grave momento, en gran parte derivado de la crisis económica de los Estados Unidos, para lo cual el gobierno de ese país le otorgó una serie de estímulos extraordinarios a fin de revertir tal situación. Las armadoras ubicadas en los Estados Unidos presentaron problemas operativos que en su momento implicó una amenaza de un posible proceso de quiebra de algunas de ellas, con posibles efectos posteriores en su demanda por productos ofrecidos por la Compañía. Asimismo, el alza del precio de los insumos necesarios para fabricar automóviles y la dolarización de los precios de éstos, han causado una escalada en los precios de los vehículos automotores. No se puede garantizar que la situación que enfrentó la industria automotriz internacional no se repita en el futuro, ni que el nivel de ventas, de inventario, precio de los insumos y el margen de utilidad por la venta de productos de la Compañía se mantenga, lo cual podría afectar su situación patrimonial.

Impacto del TLCAN.

Desde el 1º de enero de 2003, los aranceles de importación en el sector automotriz se eliminaron en el comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. Para que los productos de la industria automotriz puedan recibir este tratamiento preferencial en la aplicación de las cuotas arancelarias, es necesario que cumplan con una regla de origen que actualmente establece un contenido regional del 62.5% del costo neto de los vehículos para pasajeros, camiones ligeros, así como motores y transmisiones para dichos vehículos, y al 60% del costo neto de otros vehículos y autopartes.

A pesar de tener un candado respecto de las reglas de origen, su eliminación o modificación se podría traducir en una mayor competencia por un posible aumento en las importaciones de autopartes a México, resultando en una disminución en los márgenes operativos de las entidades que integran a la Compañía; esto, aunado a la volatilidad del valor del Peso frente al Dólar, podría afectar los resultados de operación, la situación financiera o las perspectivas de la Compañía.

Impacto del TLCUE.

El TLCUE que entró en vigor el 1º de julio de 2000, eliminó, a partir del 1º de enero de 2007, los aranceles en el sector industrial, tanto para el sector automotriz como para el sector construcción. Al entrar en vigor el TLCUE, se estableció un requisito del 50% de valor de contenido regional como regla de origen para los motores de vehículos, el cual aumentó a un 60% en el año 2005. A partir de ese mismo año, la regla de origen para los vehículos ligeros es de un 60% de valor de contenido regional y para los vehículos pesados actualmente es del 50%, quedando en un 60% a partir 2007.

El nivel de aranceles para los productos del sector automotriz fue de 4% para los años 2004 y 2005 y de 3% para el 2006. Las partes para motor y autopartes quedaron exentas de arancel a partir del 1° de enero de 2007.

Situación Financiera de Clientes Automotrices.

La condición que atravesó la industria automotriz en los Estados Unidos a finales del año 2008 y durante 2009, caracterizada por altos niveles de inventario de producto terminado, bajos niveles de venta, altos niveles de competencia para los fabricantes de automóviles estadounidenses Ford Motor Company, General Motors y el grupo Chrysler (las "Principales Armadoras"), provocó una disminución significativa en los ingresos de dichas empresas y pérdidas en ese lapso en la participación en el mercado de venta de vehículos en Estados Unidos.

Como parte de las medidas para contrarrestar los efectos de la situación económica de entonces, el gobierno de los Estados Unidos apoyó a las Principales Armadoras que manifestaron la necesidad de inyección de recursos. Las medidas de apoyo fueron condicionadas a importantes procesos de reestructura por parte de dichas Principales Armadoras. Estas iniciativas de reestructura u otras similares que puedan llevarse a cabo en el futuro, inclusive ciertos procedimientos bajo la Ley de Quiebras de los Estados Unidos de dichas Principales Armadoras o cualquier otro cliente automotriz relevante para la Compañía, podrían tener un impacto significativo en los resultados. Asimismo, de repetirse importantes disminuciones en los niveles de producción de las armadoras como se presentaron a finales del año 2008 y durante el 2009 la Compañía, podría materialmente reducir sus ventas y afectar adversamente sus resultados de operación.

Sustitución de materiales y/o cambios tecnológicos.

Las regulaciones automotrices y la presión por mayores rendimientos de combustible en los automóviles son tendencias que han llevado a sustituir en algunos motores el material del block de hierro gris por aluminio o algún otro material. A tal respecto, se decidió invertir en segmentos en los que no se esperaba que se presentara la sustitución, tales como la fabricación de blocks y cabezas para motores a diesel y fundición de autopartes en hierro nodular por conducto de Diesel y de Technocast. Adicionalmente, Diesel arrancó durante el año 2009 la producción de un monoblock de paredes delgadas de 5 cilindros en hierro gris. Con un enfoque en la diversificación del portafolio de negocios, durante el año 2009 Diesel lanzó un monoblock de 8 cilindros en grafito compacto. Sin embargo, no se puede asegurar el tiempo ni el alcance del impacto de la sustitución de materiales en la industria automotriz, ni en el resto de los negocios que conforman al Grupo.

Aunque de momento no se prevé que se revierta la tendencia hacia monoblocks de aluminio, el eventual diseño de motores con monoblocks de hierro de grafito compacto (CGI por sus siglas en Inglés), los cuales son más ligeros que los de hierro gris tradicional, nos permite mantener posibilidades de que los monoblocks de motores automotrices mantengan su volumen con productos de alta tecnología como monoblocks de hierro gris con paredes delgadas, así como monoblocks de hierro de grafito compacto que por su diseño permiten ser una opción muy competitiva en desempeño, peso vehicular y precio vs monoblocks de aluminio.

Precios de las Materias Primas

Las entidades que conforman al Grupo consumen de manera importante materias primas, que son parte fundamental en sus procesos de manufactura. Las materias primas más representativas, son: chatarra de hierro y acero, carbón coke, ferroaleaciones, aluminio, fritas y esmaltes, empaques de cartón y acero en rollo; además los energéticos como electricidad y gas natural son parte muy importante de su costo de producción. Estas materias primas y energéticos pueden llegar a sufrir movimientos importantes en sus precios por efecto natural de la oferta y la demanda, así como por el tipo de cambio. Algunos incrementos en los precios de las materias primas y los energéticos son trasladados a ciertos clientes del Sector Fundición vía precio. Aumentos superiores a los que puedan ser trasladados al cliente pueden afectar significativamente los resultados de las entidades que forman parte del Grupo.

Dependencia de ciertos Clientes.

El sector automotriz se ha caracterizado mundialmente por concentrarse en pocas armadoras a nivel internacional. Las Principales Armadoras (clientes de la Compañía), representan, en conjunto, un porcentaje significativo de las ventas consolidadas de la Compañía, por lo que las ventas de la Compañía se encuentran sujetas, en una medida importante, a la situación de dichas Principales Armadoras. Para el año 2010, los clientes que contribuyeron con una contribución importante en los ingresos consolidados fueron: Caterpillar, John Deere y Camtac. Cualquier variación en los niveles de compra de las armadoras puede impactar significativamente en las ventas de la Compañía, afectando en consecuencia sus operaciones, resultados de operación, situación financiera o proyectos.

La Industria de la Construcción.

Históricamente, la industria de la construcción en México ha mostrado dependencia respecto a la capacidad de colocación de créditos por parte de los sectores público y privado. Asimismo, los recientes cambios en la economía han provocado una reducción significativa en la demanda de inmuebles en general, provocando escasez de los nuevos proyectos inmobiliarios. La insuficiencia de recursos y de financiamiento en el mercado podría reducir significativamente el crecimiento de este mercado, disminuyendo así la demanda por los productos del Sector Construcción ofrecidos por la Compañía, afectando en consecuencia sus operaciones, resultados de operación, situación financiera o proyectos.

Las importaciones de recubrimientos cerámicos provenientes de Europa han crecido a un ritmo mayor que la industria nacional en los últimos años y el arancel de importación del 10%, que se había mantenido desde el 2002, se eliminó completamente a partir del 1 de enero del 2007. Estas circunstancias podrían seguir incentivando la importación de estos productos a México y por ende la competencia en el mercado nacional, pudiendo afectar los resultados de operación, la situación financiera o las perspectivas de la Compañía.

La Industria de Productos de Consumo.

Históricamente, la industria de productos de consumo en México ha registrado comportamientos inestables debido primordialmente a las bajas barreras de entrada que se traducen en una mayor competencia, a la gran variedad de productos ofrecidos y al relativamente bajo precio de los mismos. En los últimos años, el mercado de productos para mesa ha sufrido una reducción en los precios de venta debido a la entrada de importaciones de bajo costo. No obstante que el potencial de crecimiento en este mercado es vasto, pudieran presentarse circunstancias tales que no permitieran a la Compañía competir en igualdad de circunstancias o que imitaciones de sus productos fueren introducidas al mercado dada la facilidad de fabricación de productos para mesa, entre otros. Dichos factores, aunados a la pérdida de poder adquisitivo de las familias mexicanas pudieran reducir la demanda por los productos ofrecidos por la Compañía, afectando en consecuencia sus operaciones, resultados de operación, situación financiera o proyectos.

Competencia.

Los mercados en los que los negocios de GIS operan, son notoriamente competitivos. En la medida en que la competencia se mantenga o incremente, los precios podrían bajar y disminuir los márgenes operativos, lo que impactaría en los resultados de operación y la situación financiera de las entidades que integran al Grupo.

Dependencia de energéticos y otros insumos.

Los procesos de manufactura de las subsidiarias de la Compañía dependen en gran medida del suministro de energía eléctrica y gas natural, los cuales son suministrados por organismos públicos como Petróleos Mexicanos y la Comisión Federal de Electricidad. Dada la relevancia de estos proveedores, cualesquier desviación en la capacidad de suministro de dichos organismos públicos impacta negativamente su operaciones y por ende sus resultados.

Aun y que nuestras subsidiarias han realizado grandes esfuerzos e implementado mecanismos para disminuir sus consumos, la total dependencia de éstos es inevitable. Así mismo, actualmente no existe la posibilidad de recurrir a terceros para suplir la falta o deficiencia en el suministro de dichos energéticos, por lo que en dado momento, sus resultados de operación y en su situación financiera puede verse comprometida ante la falla en el suministro de los energéticos.

Dependencia de ciertos proveedores.

La fabricación de los productos que ofrece la Compañía depende de la provisión de grandes cantidades de materia prima, las cuales en su mayoría son obtenidas de los proveedores de cada una de las empresas que la conforman. Los sectores Construcción y Hogar tienen una gran dependencia en la provisión de acero en rollo, el cual es suministrado por un solo proveedor, situación que resulta favorable para las empresas por las favorables condiciones de negociación y logística.

Aunque en la mayoría de los casos se cuenta con más de una alternativa de proveeduría debidamente desarrollada y validada para todos los insumos, existe la posibilidad de que se presenten fallas en la misma por causas ajenas a ésta y que dichas fallas puedan repercutir en la operatividad de las compañías y por ende en su desempeño financiero.

La falta de cumplimiento en el pago de créditos, podría afectar la situación financiera de la Compañía.

A pesar de que el índice de apalancamiento ha evolucionado favorablemente de 7.03 veces en 2008 a 1.15 veces en 2010 y a 0.86 veces a septiembre 2011, calculado como Deuda Neta a UAFIRDA, si las condiciones económicas del país o la economía mundial sufrieran situaciones adversas en el futuro, tales como una nueva recesión o incrementos significativos de la inflación y las tasas de interés, la capacidad de pago de la Compañía para cumplir con sus obligaciones de pasivos contratados podría verse afectada negativamente.

Pérdida de licencias y afectaciones a la titularidad de la Propiedad Intelectual e Industrial.

Una de las principales ventajas competitivas de la Compañía son sus licencias, marcas, nombres comerciales, licencias y demás derechos de propiedad intelectual. La participación de mercado de la Compañía depende en gran medida de la imagen y reputación asociadas a sus licencias, marcas y nombres comerciales. Por lo anterior, la protección de las licencias, marcas y demás derechos de propiedad intelectual es primordial para su negocio. Si bien la mayoría de las licencias, marcas y derechos de propiedad intelectual actualmente se encuentran registradas en México y en los países en los que tiene operaciones, cualquier violación a los derechos de propiedad intelectual e industrial, podría causar una disminución en el valor de dichas marcas.

En caso de que se perdiesen los derechos exclusivos sobre dichas marcas o licencias, o el valor de las mismas disminuyere, o si los competidores de la Compañía introducen al mercado marcas que pudieren causar confusión con tales marcas, el valor que los clientes atribuyen a las marcas utilizadas por la Compañía podría verse afectado, lo cual, a su vez, podría tener un efecto sustancial adverso en las ventas y resultados operativos de la Compañía.

Un cambio en las políticas arancelarias podría afectar el negocio de la Compañía y sus resultados de operación.

Tras la celebración del TLCAN, México ha adoptado gradualmente posturas cada vez más abiertas al comercio internacional, generando un nuevo ámbito de regulación aduanera y atrayendo la inversión extranjera. No obstante que las operaciones de la Compañía implican la exportación de sus productos (siendo el caso más importante la de blocks y cabezas de hierro) hasta el momento no se han implementado políticas agresivas que limiten el comercio internacional de mercancías. Podrían adoptarse nuevas regulaciones y restricciones a la importación y exportación de mercancías que podrían dificultar la posible entrada de insumos o la participación significativa de la Compañía en mercados internacionales.

Por otra parte, una relajación en la normativa arancelaria mexicana y/o en las políticas y procedimientos de inspección y control de mercancía proveniente del extranjero, podría traer como consecuencia, la entrada de productos de competidores de la Compañía en condiciones de discriminación de precios o subvenciones, ofreciendo productos similares a los ofertados por la Compañía a precios subsidiados y/o por debajo de su costo de producción, desajustando los precios y volúmenes de oferta en las industrias en que participan la Compañía en México, y en consecuencia el mercado mismo; afectando así, los resultados financieros y operativos de la Compañía.

La Compañía depende de ejecutivos clave y la pérdida de cualquiera de dichos ejecutivos podría tener un efecto adverso sobre ellos.

La Compañía depende en gran medida del talento, habilidades y la experiencia de un reducido grupo de consejeros y directores ejecutivos, y sería difícil reemplazar a cualquiera de los mismos debido a su amplia experiencia en la industria nacional y a sus conocimientos técnicos sobre la operación de la misma. La pérdida de una parte importante de estas personas podría tener un efecto adverso sobre las actividades, situación financiera y resultados de operación de la Compañía. Asimismo, la dificultad para reemplazar a los ejecutivos con otros de capacidad similar, podría tener un efecto adverso en la situación financiera y los resultados de operación.

Los desastres naturales y otros eventos podrían afectar en forma adversa las operaciones de la Compañía.

El país está sujeto a desastres naturales tales como lluvias torrenciales, huracanes y terremotos, entre otros. También pueden suscitarse actos vandálicos o disturbios tales que afecten la infraestructura de la Compañía. Los desastres naturales o fallas del equipo dentro de las áreas de producción de la Compañía pueden impedir que se lleven a cabo las operaciones de la misma en forma habitual, y dañar o afectar su infraestructura en forma adversa.

Cualquiera de estos sucesos podría ocasionar un incremento en las inversiones en activos y/o una disminución en el número de clientes de la Compañía, afectando en forma adversa la actividad, resultados de operación y situación financiera de la Compañía. La Compañía cuenta con pólizas de seguros contra los posibles daños a su infraestructura y redes por desastres naturales, accidentes u otros sucesos similares. Sin embargo, no existe garantía alguna de que, en caso de siniestro, los daños ocasionados no serán superiores a la suma asegurada amparada por dichas pólizas de seguros. Los daños significativamente superiores a la suma asegurada o que no fueren previsibles y cubiertos por las pólizas contratadas, podrían tener un efecto adverso significativo sobre la situación financiera y los resultados de operación de la Compañía. Además, aún cuando la Compañía reciba pagos por concepto de seguros en caso de que ocurra algún desastre, las reparaciones pertinentes podrían ocasionar interrupciones en el proceso de producción, lo que podría afectar negativamente sus actividades, su situación financiera y/o sus resultados de operación. Para una mayor información sobre seguros de la Compañía, favor de referirse al Apartado "Descripción de los Principales Activos".

Los conflictos laborales podrían afectar los resultados de operación de la Compañía.

Al 31 de diciembre de 2010, aproximadamente 79% de las personas que prestan servicios a la Compañía se encontraban sujetos a contratos colectivos de trabajo celebrados con sindicatos. Dichos contratos colectivos se revisan anualmente con respecto al salario y cada dos años en su totalidad. La Compañía no puede garantizar que ninguna suspensión temporal, paro o huelga de labores, como consecuencia de condiciones políticas o económicas o por cualquier otra razón, tendrá lugar. Asimismo, no es posible calcular el efecto adverso de cualquier suspensión temporal, paro o huelga que, en su caso, ocurra. Cualquier suspensión temporal, paro u otro acontecimiento de naturaleza laboral podría afectar en forma significativa las actividades, situación financiera y/o resultados de operación financiera de la Compañía. Véase el Apartado denominado "Recursos Humanos."

El crecimiento futuro y éxito de la Compañía dependerán de su capacidad para implementar nuevos avances tecnológicos.

La tecnología en las industrias en que participa la Compañía cambia constantemente y, en consecuencia, la tecnología actualmente empleada por ellos podría volverse obsoleta o poco competitiva.

Además, la capacidad de la Compañía para ofrecer nuevos productos también depende del desarrollo de tecnología rentable y del acceso a recursos financieros y tecnológicos. Es posible que la implementación de nuevas tecnologías no llegue a ser rentable para la Compañía o que las mismas no estén disponibles para éstos debido, entre otros, a patentes exclusivas o a restricciones regulatorias, lo que podría afectar la capacidad de la Compañía para modificar su infraestructura en forma oportuna y rentable. Asimismo, la Compañía podría enfrentar dificultades para implementar nuevas tecnologías que compitan con los estándares actuales del mercado, o con los productos de sus competidores. Lo anterior podría tener un efecto adverso en la situación financiera, los resultados de operación y proyecciones de la Compañía.

La falta de suministro de materiales accesorios para la fabricación y comercialización de los productos de la Compañía, por parte de ciertos proveedores, podría afectar negativamente sus resultados.

La Compañía depende en cierta medida del suministro de ciertas materias primas y materiales accesorios por parte de ciertos proveedores para sus distintos negocios. La falta de suministro de dichos materiales por causas imputables a dichos proveedores, o la ausencia en la calidad requerida para los mismos, podría traer como consecuencia que la Compañía no pudiera completar satisfactoriamente sus procesos de producción y comercialización. Lo anterior, podría interrumpir la producción o disminuir el ritmo de fabricación o comercialización de sus productos hasta en tanto la Compañía cuente con dichos materiales.

La Compañía no puede garantizar la correcta y suficiente provisión en todo tiempo, de las materias primas y los materiales accesorios necesarios para la fabricación y comercialización de sus productos por parte de terceros. Fallas en los procesos de fabricación o en la entrega de los mismos a la Compañía por parte de terceros, podrían afectar negativamente sus resultados.

Ciclicidad en la Demanda de los Productos de la Compañía.

Algunas de las industrias en las que operan ciertas entidades que conforman al Grupo han mostrado indicios de ciclicidad. Por lo general, la situación financiera y los resultados de operación de las empresas que operan en dichas industrias se ven afectados por la situación económica general y por otros factores existentes en los países donde se venden sus productos, incluyendo las fluctuaciones en el producto interno bruto, la demanda en el mercado respectivo, la capacidad global de producción y otros factores que se encuentran fuera del control de la Compañía. Ciertas entidades que forman parte de la Compañía dependen en gran medida del sector automotriz y de la construcción, los cuales han mostrado indicios de ciclicidad y se pueden ver afectados en forma significativa por los cambios en la situación económica mundial y doméstica. De repetirse una recesión prolongada de la industria automotriz o de la industria de la construcción en México o en los Estados Unidos, podría dar como resultado una reducción importante en el desempeño operativo del Grupo. La demanda y los precios de los productos de la Compañía se pueden ver directamente afectados por dichas fluctuaciones. No existe garantía alguna de que no ocurrirá algún suceso que pudiera tener un efecto adverso en las industrias en las que operan las entidades que forman parte del Grupo, y, en consecuencia, en la situación financiera y operaciones de la Compañía en su conjunto, como por ejemplo, un nuevo desequilibrio en la economía nacional o en las economías mundiales, un incremento en las importaciones a México de productos competidores, fluctuaciones cambiarias desfavorables o un incremento en la competencia en el mercado nacional.

Comportamiento de los Ingresos Futuros de la Compañía.

La Compañía no puede dar certeza que el nivel de ingresos obtenido en el pasado se alcance o sobrepase en periodos futuros, ni puede prever o asegurar determinado nivel de rentabilidad, ya que se encuentra expuesta a factores macroeconómicos, políticos, comerciales y financieros que pudieran originar afectaciones en sus ingresos y utilidades futuras. Algunos factores que en el pasado reciente impactaron desfavorablemente a la Compañía fueron entre otros: incremento en precios de materias primas y energéticos, pérdidas ligadas a inicio de operaciones o desarrollo de piezas, contracción de los mercados en que participa que se traduce en una menor utilización de la capacidad productiva y menor absorción de costos fijos.

Ausencia de operaciones rentables en periodos recientes por parte de algunas entidades que forman parte de la Compañía.

Algunas entidades que forman a GIS sufrieron durante 2008 y 2009 un deterioro en la rentabilidad, ocasionado entre otros por la contracción de la economía a nivel global, pérdidas ligadas a instrumentos financieros derivados e inicio de operaciones o desarrollo de piezas, que se traduce en una menor utilización de la capacidad productiva y menor absorción de costos fijos.

Aunque en el año 2010 las condiciones económicas fueron más favorables, se logró una recuperación de volumen y se obtuvieron beneficios de contar con puntos de equilibrio de operación más bajos, la Compañía no puede prever o asegurar un determinado nivel de rentabilidad y se encuentra expuesta a factores macroeconómicos, políticos, comerciales y financieros que pudieran originar afectaciones en sus ingresos y utilidades futuras.

Regulación en Materia Ecológica.

Algunas de las operaciones de las entidades que conforman al Grupo se encuentran sujetas a las leyes y otras disposiciones federales, estatales y municipales en materia de equilibrio ecológico y protección del medio ambiente, incluyendo los reglamentos en materia de impacto ambiental, residuos peligrosos, prevención y control de contaminación de aguas, aire y suelo. Las autoridades regulatorias cuentan con la facultad para imponer medidas administrativas y penales. Dentro de las medidas que pueden tomar las autoridades incluyen clausurar definitiva o temporalmente aquellas instalaciones que violen las disposiciones aplicables en materia de control ambiental.

La ley mexicana en vigor impone la obligación de restauración. En caso de que las entidades que forman parte del Grupo llegaran a ser responsables de daños ocasionados al medio ambiente o violaciones a la legislación ambiental aplicable, podrían incurrir en obligaciones de restauración o ser sujetas de sanciones penales o administrativas, incluyendo clausura temporal o definitiva de sus instalaciones. La Compañía considera que todas sus instalaciones y propiedades cumplen materialmente con las leyes y demás disposiciones aplicables en materia ambiental en México, y por lo tanto, no ha establecido reserva alguna en relación a alguna contingencia ambiental. Sin embargo, puede ocurrir que en un futuro, sus operaciones queden sujetas a leyes y reglamentos ambientales, federales, estatales o municipales, aún más estrictos, o bien, que en un futuro puedan surgir obligaciones adicionales como resultado de dichas leyes o reglamentos ambientales, o de su interpretación o aplicación. Es importante destacar que las leyes mexicanas en materia de equilibrio ecológico y protección al ambiente se han vuelto más rígidas en los últimos años y que se espera se presente una tendencia similar para los años próximos.

Adicionalmente, los requerimientos de clientes pueden ser más estrictos que los requerimientos legales, como es el caso de ISO-14001 para el mercado automotriz.

Es posible que en un futuro se realicen cambios en las leyes y demás disposiciones legales en materia de equilibrio ecológico y protección al ambiente en México, o en los requisitos impuestos por clientes en esa materia así como que se asuman compromisos con instituciones de las que las entidades que forman parte del Grupo pudieran recibir financiamiento. Lo anterior provocaría que la Compañía tuviera que realizar nuevas inversiones en equipo y mecanismos de control, situación que exigiría recursos adicionales. Adicionalmente, la Compañía, consciente de su responsabilidad social, aceptaría cualquier cambio en las leyes, reglamentos y disposiciones que se emitan por las autoridades correspondientes o por sus clientes, debido al esfuerzo mundial para controlar el cambio climático que en el tiempo se estuviera presentando.

Incumplimientos y reestructuras logradas.

Durante 2008, la Compañía celebró ciertos contratos de instrumentos financieros derivados con diversas instituciones financieras, sobre los cuales las instituciones financieras requirieron el pago de las obligaciones por un monto de \$2,163 millones de pesos, mismas que se presentaron en el balance general al 31 de diciembre del 2008 dentro del pasivo circulante en el renglón de otros pasivos a su valor razonable.

El 1 de diciembre de 2009, Grupo Industrial Saltillo, S. A. B. de C. V. y las instituciones financieras llegaron a un acuerdo para cumplir dichas obligaciones el cual se perfeccionó el 26 de enero de 2010, fecha en que la Compañía informó mediante la difusión de un evento relevante, que cumplió con las condiciones de cierre necesarias para concretar en su totalidad la reestructura financiera y liquidar las obligaciones por los instrumentos financieros derivados.

Durante 2008, la Compañía y su subsidiaria Technocast, S.A. de C.V., incumplieron algunas obligaciones contractuales establecidas en los contratos de deuda a largo plazo sin haber obtenido dispensa correspondiente por parte de sus acreedores. Por tal razón, el saldo de la deuda a largo plazo por \$1,831 millones de pesos se reclasificó al corto plazo. El 14 de diciembre de 2009, su subsidiaria Technocast, S.A. de C.V. firmó un acuerdo para refinanciar el crédito sindicado por US 50 millones de dólares. Debido a lo anterior los vencimientos circulantes conforme a los acuerdos alcanzados, fueron reclasificados al pasivo largo plazo en el balance general consolidado al 31 de diciembre de 2009.

Asimismo, el 10 de febrero de 2009 las asambleas de tenedores de cada una de las dos emisiones de los Certificados Bursátiles de Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V., llegaron a un acuerdo para reestructurar los vencimientos de dicha deuda realizando el intercambio de los Certificados Bursátiles el 31 de julio de 2009 por nuevos Certificados Bursátiles Fiduciarios emitidos con el aval de ciertas subsidiarias.

Acciones sin derecho de voto

Conforme a los acuerdos de la Asamblea de Accionistas celebrada el 18 de diciembre de 2009 una porción de la parte variable del capital social de Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V. quedó representada por 76,422,334 acciones nominativas, sin expresión de valor nominal, sin derecho de voto, y con preferencia en caso de liquidación, que forman la Serie "S", de las cuales 38,211,167 corresponden a la subserie "S-1" que NO son convertibles en acciones ordinarias; y 38,211,167 corresponden a la subserie "S-2" que a los 5 años, contados a partir del 26 de enero del 2010, se convertirán en acciones Serie "A", con plenos derechos de voto e iguales a las demás acciones ordinarias Serie "A".

Factores de Riesgo relacionados con México.

En el pasado reciente, México estuvo inmerso en una serie de sucesos nacionales e internacionales que debilitaron la posición del Peso frente al Dólar presionando los niveles de inflación, dichos sucesos limitaron el potencial de crecimiento en la economía mexicana.

Un escenario de crisis económica en México podría afectar de forma adversa las actividades de la Compañía.

Un debilitamiento futuro de las condiciones macroeconómicas y sus consecuencias en las políticas inflacionarias y monetarias del Gobierno de México, podrían afectar de manera significativa la demanda por los productos de la Compañía, impactando en consecuencia los resultados de operación y las actividades del Grupo.

Situaciones económicas adversas en México podrían afectar los flujos de efectivo de la Compañía.

La Compañía tiene una parte relevante de sus clientes en, y con activos ubicados principalmente en México. Igualmente, estas entidades comercializan sus productos y gestionan sus cobranzas en México y prestan sus servicios a personas y/o empresas del país.

En el pasado, México ha experimentado períodos prolongados de condiciones económicas adversas. Considerando que la fuente de ingreso de ciertos clientes, específicamente de aquellos ajenos al sector de fundición de hierro, y la base de las operaciones de la Compañía se ubican en México, la capacidad de pago de los clientes y el negocio de la Compañía, podría verse afectado significativamente por las condiciones generales de la economía mexicana, las tasas de interés y los tipos de cambio. Cualquier afectación de la economía mexicana que resulte en una disminución en la actividad económica y en una reducción en los niveles de consumo, podría resultar en una menor demanda de productos manufacturados y/o comercializados por las entidades que integran al Grupo y en una reducción de los niveles de captación de recursos, lo que podría tener un efecto adverso en los márgenes y flujos de operación de las entidades, así como en la posición financiera y en los resultados de operación de la Compañía.

Los acontecimientos políticos en México podrían afectar los resultados operativos y situación financiera de la Compañía.

Las actividades, situación financiera y resultados de operación de la Compañía pueden verse afectados por acontecimientos económicos, políticos o sociales en México, incluyendo, entre otros, la inestabilidad social o política, cambios en el índice de crecimiento económico, recesión económica, variaciones en el tipo de cambio entre el Peso y el Dólar, un incremento en la inflación o las tasas de interés, cambios en el régimen fiscal y cualesquiera modificaciones a las leyes y reglamentos existentes. De este modo, las acciones y políticas económicas implementadas o no implementadas por el gobierno mexicano podrían impactar a la Compañía de forma adversa y significativa. GIS no puede asegurar que las políticas gubernamentales del país no afectarán adversamente su negocio, resultados de operación, condición financiera y capacidad para obtener financiamientos; así como a los mercados financieros en general.

Cambios en los índices de inflación en México podrían ocasionar una disminución en la demanda de los productos de la Compañía y un incremento en sus costos.

Recientemente, la inflación en nuestro país se ha mantenido en niveles bajos. El índice anual de inflación, medido en términos de los cambios en el INPC, fue del 6.5% para el 2008, 3.57% para el 2009 y 4.40% para el 2010 en términos anualizados.

Sin embargo, un alza significativa en este indicador podría repercutir en el poder adquisitivo de los consumidores, con una posible afectación en la demanda de los productos de la Compañía.

Cambios en las tasas de interés en México podrían incrementar los costos de financiamiento y operación, así como causar un impacto negativo en el mercado, y los resultados de las operaciones.

Históricamente, México ha registrado altas tasas de interés real y nominal. Aunque recientemente se han mantenido en niveles bajos, la Compañía no puede asegurar que las tasas de interés permanecerán o se encontrarán por debajo de sus niveles actuales. Por lo tanto, en el futuro, su deuda denominada en Pesos podría verse incrementada a tasas de interés más altas que las actuales.

Fluctuaciones del Tipo de Cambio.

La devaluación del Peso en relación con el Dólar y otras monedas podría afectar en forma adversa los resultados de operación y la posición financiera de la Compañía debido al incremento en las tasas de interés, que normalmente ocurre después de una devaluación para evitar fugas de capital. Este aumento afectaría el costo de financiamiento de la Compañía, así como el costo de los insumos, maquinaria, etcétera, de la misma. Finalmente, los bienes que se cotizan a precios internacionales incrementarían sus precios de manera proporcional. El efecto combinado de estos factores generaría un aumento en los costos de producción y financiamiento de la Compañía y reduciría su clientela potencial.

Asimismo, pese a que el gobierno mexicano no limita actualmente la capacidad de las personas o sociedades mexicanas o extranjeras para convertir Pesos a Dólares y a otras divisas, no se puede asegurar que en el futuro el gobierno mexicano no establecerá una política restrictiva de control de cambios. Dicha política de control de cambios podría afectar negativamente la capacidad de la Compañía para adquirir insumos del extranjero o para pagar sus obligaciones denominadas en moneda extranjera.

Una devaluación importante de la moneda mexicana con respecto al Dólar podría afectar a la economía mexicana y al mercado de la Compañía. Véase el Capítulo denominado "Información Financiera".

Aun y cuando el negocio de fundición de blocks y cabezas de hierro posee mecanismos para transferir a sus clientes el alza que se presenta en ciertas materias primas y energéticos, la utilidad marginal está presionada por su estrecha dependencia a la utilización de la capacidad, a procesos productivos de alta complejidad tecnológica y al impacto en la fluctuación cambiaria por ser un negocio con ingresos 100% dolarizados pero expuesto a una mezcla de pesos y dólares en costos y gastos.

Posible falta de competitividad mexicana.

En la actualidad, la globalización ha tenido como resultado la formación de bloques económicos y la creación de sinergias productivas, donde el común denominador son la apertura comercial y el establecimiento de regímenes jurídicos que permiten atraer y fomentar la inversión, que han originado en los últimos años, un incremento en la competencia por parte de productores nacionales e internacionales.

En los últimos años, México ha perdido lugares de manera constante en materia de competitividad internacional, de conformidad con lo establecido por los índices internacionales de desempeño más reconocidos, compilados por el Instituto Mexicano para la Competitividad, A.C. Para impulsar la competitividad del país, es necesaria la aprobación de ciertas reformas estructurales por parte del Congreso Mexicano. Existe la posibilidad de que no se aprueben las reformas necesarias para colocar a México en una posición más competitiva que atraiga la inversión.

Por lo anterior, la Compañía no puede asegurar que los acontecimientos políticos en México, respecto de los cuales no tienen control, no tendrán un efecto adverso en la situación financiera o resultados operativos del Grupo.

Factores de Riesgo relacionados con el entorno macroeconómico global.

Una nueva desaceleración de la situación financiera y económica de los Estados Unidos o de los países que actualmente enfrentan un escenario complejo en la Unión Europea, podría detonar efectos adversos en los mercados internacionales y en la economía mexicana.

A finales del 2008 y durante el 2009, la economía de los Estados Unidos sufrió una debacle, que produjo una desaceleración generalizada de la economía mundial, causando el desplome súbito de algunos mercados financieros e incertidumbre respecto de éstos. Por otra parte, durante 2010 y 2011 se han suscitado efectos adversos en las economías de ciertos países pertenecientes a la Unión Europea, principalmente en Grecia, España y Portugal. La crisis que se ha presentado en ciertos países europeos, pone en riesgo una recuperación más rápida de la economía global, debido al impacto que representa en el crecimiento y la generación de empleos.

En el caso de que se presentase inestabilidad política, una nueva recesión económica en los Estados Unidos o que se agravara aún más la situación en la Unión Europea, podría afectar los mercados financieros en dichos países, y a nivel internacional, y repercutir también en los mercados en México, en la economía en general y, ultimadamente, en la situación financiera de la Compañía. GIS no puede asegurar que un clima de inestabilidad en los Estados Unidos o en la Unión Europea, generado por la crisis financiera de tales países, no tendría un efecto adverso en los resultados de operación y las actividades de la Compañía.

Asimismo, algunos negocios de la Compañía realizan exportaciones a los Estados Unidos y a Europa, por lo tanto, la situación financiera y los resultados de los mismos dependen en cierta medida, entre otros factores, del consumo y de la situación de la economía de estos países. Una nueva recesión o el deterioro de estas economías podrían afectar la demanda de los productos y afectar en forma adversa la liquidez, la situación financiera o los resultados de operación del Grupo.

General.

En el pasado reciente, México ha experimentado condiciones económicas adversas, incluyendo altos niveles de inflación y devaluaciones abruptas de su moneda.

Los acontecimientos en otros países podrían afectar adversamente la economía de México, y los resultados de operación de la Compañía. Aun cuando las condiciones económicas en otros países pueden ser muy distintas a las de México, las reacciones de los inversionistas ante dichos acontecimientos podrían tener un efecto adverso sobre el negocio de la Compañía.

En los últimos años, la situación económica de México ha estado ligada cada vez más a la de los Estados Unidos, debido principalmente al TLCAN, y se ha registrado un crecimiento en la actividad económica entre los dos países (incluyendo el incremento en las remesas en Dólares enviadas por trabajadores mexicanos en los Estados Unidos a sus familias en México). Por tanto, la existencia de condiciones adversas en los Estados Unidos y/o Canadá, la terminación del TLCAN u otros acontecimientos relacionados o semejantes podrían tener un efecto material adverso sobre la economía nacional que, a su vez, podría afectar adversamente la situación financiera y los resultados de operación de la Compañía.

Asimismo, actos de terrorismo en los Estados Unidos y otras partes del mundo podrían desacelerar la actividad económica de ese país o mundial. Estos acontecimientos podrían tener un efecto adverso significativo sobre la economía mexicana, lo que podría afectar las operaciones y utilidades de la Compañía.

Si la economía mexicana experimentase una recesión o si la inflación y las tasas de interés se incrementan en forma significativa, la Compañía, su condición financiera y sus resultados de operación podrían verse afectados en forma negativa.

5.2. Factores de Riesgo relacionados con la Operación

Como resultado de esta Operación, la Compañía se ve expuesta a los siguientes riesgos:

- Reducción de la diversificación del portafolio de fundición, por considerar la empresa que se concentrará en fundición de hierro para autopartes
- Disminución de ingresos dolarizados
- Disminución en la base de ingresos y utilidades

Es importante destacar que, por otra parte, al aplicar una proporción de los recursos provenientes de la Operación para el pago de Deuda y contar con una posición importante de efectivo, la Compañía tendrá la flexibilidad para evaluar alternativas de expansión que apoyen la estrategia de crecimiento y rentabilidad de la Compañía.

6. Información Financiera Seleccionada

Con el objetivo de resaltar mediante un formato de fácil lectura las tendencias en la situación financiera de la Compañía dada la Operación, a continuación se muestran dos tablas informativas.

La primera tabla muestra cifras base auditadas a diciembre 2010, y ajustes proforma que no son auditados:

- En el Estado de Resultados: la utilidad neta del negocio de fundición de blocks y cabezas, que en dicho periodo fue consolidado por GIS, se presenta como lo dispone la norma en un renglón por separado.
- En el Balance General: se agrupan las partidas que correspondieron al negocio de fundición de blocks y cabezas según su disponibilidad o vencimiento (Corto o Largo Plazo), y se presentan como lo estipula la normatividad, sin neteo en renglones independientes.

La segunda tabla muestra cifras no auditadas a septiembre 2011:

- En el Estado de Resultados: la utilidad neta del negocio de fundición de blocks y cabezas, que en dicho periodo fue consolidado por GIS, se presenta como lo dispone la norma en un renglón por separado.

Las tablas incluyen:

- Información financiera base, es decir la Consolidada incluyendo al negocio de fundición de blocks y cabezas de hierro representados por Cifunsa Diesel y Technocast
- Una columna de ajustes, que representa la desincorporación del negocio de fundición de blocks y cabezas de hierro y el efecto de excluir las transacciones intercompañía que en su momento se presentaron entre las subsidiarias de GIS y el negocio a desincorporar
- **Resultado Proforma, el cual corresponde a un escenario pre-operación, es decir no incorpora en su situación financiera el efecto de recibir los recursos de la Operación y el impacto de la venta de las acciones en resultados.**

El objetivo de esta sección es el presentar una referencia ilustrativa que permita identificar la magnitud de las operaciones y saldos correspondientes al negocio de fundición de blocks y cabezas de hierro, y su proporción en las cifras de GIS.

**Información Financiera Seleccionada Proforma
GIS a diciembre 2010**

Cifras en Millones de Pesos

	Base	Ajustes	Proforma
Resultados de Operación:			
Ventas Netas	11,067	(3,227)	7,840
Costo de Ventas	8,467	(2,953)	5,514
Utilidad Bruta	2,600	(274)	2,326
Gastos Generales	1,582	(35)	1,547
Utilidad (Pérdida) después de Gastos Generales (UAFIR)	1,018	(239)	779
UAFIRDA (1)	1,765	(645)	1,120
Utilidad por Operaciones Discontinuas (2)		137	137
Utilidad (Pérdida) Neta	332	0	332
Información del Balance:			
Caja	1,826	(262)	1,564
Activo Operaciones Discontinuas Corto Plazo		1,164	1,164
Propiedades, Planta y Equipo, Neto	4,517	(2,393)	2,124
Activo Operaciones Discontinuas Largo Plazo		2,970	2,970
Activo Total	12,439	0	12,439
Deuda de Corto Plazo	464	(112)	352
Pasivo Operaciones Discontinuas Corto Plazo		951	951
Deuda de Largo Plazo	3,335	(1,201)	2,135
Pasivo Operaciones Discontinuas Largo Plazo		1,299	1,299
Pasivo Total	7,324	0	7,324
Capital Contable	5,115	0	5,115
Interés Minoritario	273	(260)	13
Interés Minoritario por Operaciones Discontinuas		260	260
Capital Contable Mayoritario	4,842	0	4,842
Razones Financieras:			
Margen de Operación a Ventas Netas	9.2%		9.9%
Margen de UAFIRDA (1) a Activo Fijo	39.1%		52.7%

(1) Utilidad de operación más depreciación y amortización

(2) Ut. Neta del Negocio Blocks y Cabezas lograda en el periodo señalado

**Información Financiera Seleccionada Proforma
GIS a septiembre 2011**

<i>Cifras en Millones de Pesos</i>	<u>Base</u>	<u>Ajustes</u>	<u>Proforma</u>
Resultados de Operación:			
Ventas Netas	9,370	(4,487)	4,883
Costo de Ventas	7,355	(3,602)	3,753
Utilidad Bruta	2,015	(885)	1,131
Gastos Generales	1,208	(600)	608
Utilidad (Pérdida) después de Gastos Generales (UAFIR)	808	(285)	523
UAFIRDA (1)	1,325	(558)	767
Utilidad por Operaciones Discontinuadas (2)		198	198
Utilidad (Pérdida) Neta	455	0	455
Razones Financieras:			
Margen de Operación a Ventas Netas	8.6%		10.7%

(1) Utilidad de operación más depreciación y amortización

(2) Ut. Neta del Negocio Blocks y Cabezas lograda en el periodo señalado

En las tablas incluidas en esta sección, se debe destacar:

1. En el Estado de Resultados, se desincorporan las cifras correspondientes al negocio de fundición de blocks y cabezas de hierro de cada rubro. Así mismo, se muestra un renglón denominado "Utilidad por Operaciones Discontinuadas", el cuál atiende a lo dispuesto en el Boletín C-15 de las Normas de Información Financiera, para mostrar la utilidad neta que el negocio de fundición de blocks y cabezas de hierro logró en los periodos señalados.
2. En el Balance General, fueron desincorporadas las cifras de negocios de fundición de blocks y cabezas de cada rubro. Cabe señalar que la normatividad contable precisa que las cifras del Balance General deben ser reclasificadas a grupos de activos y pasivos, en un solo renglón, debidamente clasificados en circulantes y no circulantes, sin compensación entre ellos. Por esta razón el total de Activos, Pasivos y Capital no sufre modificación.

Así mismo, en los Estados Financieros Consolidados posteriores a la Operación, desaparecen los renglones aquí mostrados en **negritas y cursivas**.

Derivado del ingreso neto de la operación de enajenación de acciones, se reconocerán los efectos contables y fiscales provenientes de dicha enajenación, así como los efectos fiscales en la consolidación fiscal de la Compañía por la desincorporación de las subsidiarias enajenadas.

7. Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora

7.1. Resultados de Operación

Ventas

La desincorporación del negocio de fundición de blocks y cabezas de hierro del portafolio, tiene un impacto significativo en el nivel de ventas de la Compañía. Para el año completo 2010, la exclusión de este negocio implica una reducción de 29% sobre los ingresos consolidados; y con cifras acumuladas a septiembre 2011, la desincorporación repercute en una disminución de 48%.

Sin embargo, si se evalúa el nivel de ingresos antes y después de la desincorporación como una relación sobre activos fijos, se debe destacar que existe una mayor contribución en el análisis proforma. Incluyendo al negocio de fundición de blocks y cabezas de hierro, al comparar las ventas de 2010 respecto al total de activos fijos a diciembre 2010 obtenemos una razón de 2.4 veces; mientras que al realizar este mismo análisis desincorporando dicho negocio del portafolio, obtendríamos una relación de 3.7 veces.

El incremento en la rotación antes descrita, se puede atribuir a que estos negocios son intensivos en bienes de capital.

Margen Bruto y Utilidad de Operación

	dic-10	sep-11
Base		
Margen Bruto a Ventas	23.5%	21.5%
UAFIR a Ventas	9.2%	8.6%
Proforma		
Margen Bruto a Ventas	29.7%	23.2%
UAFIR a Ventas	9.9%	10.7%

Si se evalúa el nivel de contribución, marginal y de operación, antes y después del ejercicio de desincorporación del negocio de fundición de blocks y cabezas de hierro, se puede concluir que dicho negocio posee márgenes inferiores a los que obtienen el resto de las empresas que consolidan en GIS.

Aun y cuando el negocio de fundición de blocks y cabezas de hierro posee mecanismos para transferir a sus clientes el alza que se presenta en ciertas materias primas y energéticos, la utilidad marginal está presionada por su estrecha dependencia a la utilización de la capacidad, a procesos productivos de alta complejidad tecnológica y al impacto en la fluctuación cambiaria por ser un negocio con ingresos 100% dolarizados pero expuesto a una mezcla de pesos y dólares en costos y gastos.

Por su fecha de referencia, las cifras anteriores no incorporan aún los efectos de las nuevas inversiones y de la adquisición de Tisamatic.

7.2. Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital

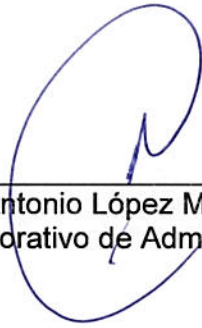
El precio de la transacción asciende a US\$439 millones, incluyendo la participación de Caterpillar en Technocast, menos el importe de la Deuda Neta correspondiente a las entidades involucradas en esta operación, que al 30 de septiembre asciende aproximadamente a US\$83 millones.

Una parte de los recursos netos provenientes de la Operación serán utilizados para el pago de Deuda que GIS posee, lo que permitirá que el portafolio de negocios post-Operación cuente con la flexibilidad para continuar evaluando alternativas de expansión que apoyen la estrategia de crecimiento y rentabilidad de la Compañía.

Para más información sobre la emisora y el desempeño de sus negocios sugerimos acudir a la página electrónica de la propia emisora www.gis.com.mx y pulsar sobre el renglón de "Inversionistas", o visitar la página electrónica de la Bolsa Mexicana de Valores www.bmv.com.mx.

8. Personas Responsables

“Los suscritos, manifestamos bajo protesta de decir verdad que, en el ámbito de nuestras respectivas funciones, preparamos la información relativa a la emisora contenida en el presente folleto, la cual, a nuestro leal saber y entender, refleja razonablemente su situación. Asimismo, manifestamos que no tenemos conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este folleto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.”



José Antonio López Morales
Director General Corporativo de Administración y Finanzas



Patricio González Chavarría
Director de Tesorería y Finanzas



Eugenio Martínez Reyes
Director Jurídico Corporativo

8.- ANEXOS

Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias
Balance General Consolidado
al 31 de diciembre 2010
Millones de Pesos

<u>Activo</u>	<u>Base</u>	<u>Ajustes</u>	<u>Proforma</u>
Activo circulante:			
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 1,826	(262)	1,564
Cuentas por cobrar, neto	3,095	(661)	2,434
Inventarios, neto	1,058	(241)	817
Activo Operaciones Discontinuadas Corto Plazo		1,164	1,164
Total del activo circulante	5,979	0	5,979
Inventario de refacciones largo plazo	148	(60)	88
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	4,517	(2,393)	2,125
Impuesto sobre la renta diferido	1,148	(483)	665
Activos intangibles, neto	607	(34)	573
Otros activos, neto	39	0	39
Activo Operaciones Discontinuadas Largo Plazo		2,970	2,970
Total Activo	\$ 12,439	0	12,439

Pasivo y Capital Contable

Pasivo circulante:			
Préstamos bancarios	\$ 68	0	68
Instrumentos financieros derivados	8	0	8
Vencimientos circulantes de la deuda a largo plazo	396	(112)	284
Proveedores	1,396	(506)	890
Otras cuentas y gastos acumulados por pagar	711	(334)	377
Pasivo Operaciones Discontinuas Corto Plazo		951	951
<hr/>			
Total del pasivo circulante	2,579	0	2,579
Deuda a largo plazo	3,335	(1,201)	2,135
Otros pasivos a largo plazo	112	(86)	26
Beneficios a los empleados	225	(12)	213
Impuesto sobre la renta	1,073	0	1,073
Pasivo Operaciones Discontinuas Largo Plazo		1,299	1,299
<hr/>			
Total del Pasivo	7,324	0	7,324
<hr/>			
Capital contable:			
Participación controladora:			
Capital social	3,518		3,518
Prima en emisión de acciones	306		306
Reserva para adquisición de acciones	234		234
Utilidades acumuladas	531		531
Efecto de valuación de instrumentos financieros	(32)		(32)
Efecto acumulado por conversión	285		285
<hr/>			
Total del capital contable - participación controladora	4,842	0	4,842
Participación no controladora.	273	(260)	13
Participación no controladora por Operaciones Discontinuas		260	260
<hr/>			
Total del Capital Contable	5,115	0	5,115
<hr/>			
Total del Pasivo y Capital Contable	\$ 12,439	0	12,439

Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias
Estado de Resultados Consolidado
del 1 de enero al 31 de diciembre 2010
Millones de Pesos

	<u>Base</u>	<u>Ajustes</u>	<u>Proforma</u>
Ventas netas	\$ 11,067	(3,227)	7,840
Costo de ventas	8,467	(2,953)	5,514
	<hr/>		<hr/>
Utilidad bruta	2,600	(274)	2,326
Gastos de operación	1,582	(35)	1,547
	<hr/>		<hr/>
Utilidad (pérdida) de operación	1,018	(239)	779
	<hr/>		<hr/>
Otros gastos (ingresos):			
Otros ingresos y gastos	37	1	39
Participación de los trabajadores en la utilidad	16	(1)	14
	<hr/>		<hr/>
Total de otros gastos	53	0	53
	<hr/>		<hr/>
Resultado integral de financiamiento:			
Gasto e Ingreso por intereses	229	(60)	169
Pérdida (utilidad) cambiaria, neta	34	(39)	(5)
Efectos de valuación de instrumentos financieros	(1)	0	(0)
Resultado por liquidación de instrumentos financieros	0	0	0
	<hr/>		<hr/>
Resultado integral de financiamiento, neto	262	(99)	163
	<hr/>		<hr/>
Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad y participación no controladora	703	(140)	563
	<hr/>		<hr/>
Impuesto a la utilidad:			
Sobre base fiscal	337	(5)	332
Diferido	13	22	36
	<hr/>		<hr/>
Total de impuesto a la utilidad	350	18	368
	<hr/>		<hr/>
Utilidad (pérdida) neta consolidada	353	(158)	195
Participación no controladora	21	(21)	0
	<hr/>		<hr/>
Utilidad por Operaciones Discontinuadas		137	137
	<hr/>		<hr/>
Utilidad (pérdida) neta de participación controladora	\$ 332	0	332
	<hr/>		<hr/>

Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias
Estado de Resultados Consolidado
del 1 de enero al 30 de septiembre 2011
Millones de Pesos

	<u>Base</u>	<u>Ajustes</u>	<u>Proforma</u>
Ventas netas	\$ 9,370	(4,487)	4,883
Costo de ventas	7,355	(3,602)	3,753
	<hr/>		
Utilidad bruta	2,015	(885)	1,131
Gastos de operación	1,208	(600)	608
	<hr/>		
Utilidad (pérdida) de operación	808	(285)	523
	<hr/>		
Otros gastos (ingresos):			
Otros ingresos y gastos	80	(10)	70
Participación de los trabajadores en la utilidad	6	1	7
	<hr/>		
Total de otros gastos	86	(9)	77
	<hr/>		
Resultado integral de financiamiento:			
Gasto e Ingreso por intereses	141	(33)	107
Pérdida (utilidad) cambiaria, neta	(100)	66	(33)
Efectos de valuación de instrumentos financieros	0	0	0
Resultado por liquidación de instrumentos financieros	0	0	0
	<hr/>		
Resultado integral de financiamiento, neto	41	33	74
	<hr/>		
Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad y participación no controladora	681	(309)	372
	<hr/>		
Impuesto a la utilidad:			
Sobre base fiscal	254	(22)	232
Diferido	(57)	(61)	(118)
	<hr/>		
Total de impuesto a la utilidad	198	(83)	114
	<hr/>		
Utilidad (pérdida) neta consolidada	483	(226)	257
Participación no controladora	28	(28)	0
	<hr/>		
Utilidad por Operaciones Discontinuas		198	198
	<hr/>		
Utilidad (pérdida) neta de participación controladora	\$ 455	0	455
	<hr/>		

(1) Autorización y bases de presentación -

Los estados financieros consolidados adjuntos se prepararon de acuerdo con las Normas de Información Financiera (NIF) en vigor a la fecha del balance general.

Debido a que la Compañía aglutina a negocios industriales presenta sus costos y gastos ordinarios con base en su función, lo cual le permite conocer su margen de utilidad bruta.

Los estados financieros fueron utilizados como base para efectos de reflejar los ajustes proforma que presentan la operación discontinuada del negocio de fundición de blocks y cabezas de hierro.

(2) Actividad y operaciones sobresalientes de la Compañía -

Actividad -

Grupo Industrial Saltillo, S. A. B. de C. V. es una compañía controladora mexicana que a través de sus compañías subsidiarias participa en tres sectores de negocios: (i) Fundición, que se dedica principalmente a la fabricación y venta de autopartes en hierro nodular para la industria automotriz, (ii) Construcción, que se dedica principalmente a la fabricación y comercialización de recubrimientos cerámicos y calentadores para agua y (iii) Hogar, que se dedica a la fabricación y comercialización de artículos para cocina de acero porcelanizado y de vajillas cerámicas para uso doméstico e institucional.

Desincorporación de activos -

Mediante junta del Consejo de Administración celebrada el 30 de agosto de 2011 se aprobó el proceso de venta del negocio de fundición de blocks y cabezas de hierro.

El negocio de fundición de blocks y cabezas de hierro está conformado por:

Cifunsa Diesel, S.A. de C.V.: Su actividad principal consiste en la producción y comercialización de componentes de hierro gris y nodular para la industria de motores diesel y gasolina.

Technocast, S.A. de C.V.: Su actividad principal consiste en la fabricación de monoblocks y cabezas de hierro para motores a diesel. Technocast fue constituida en abril de 2005 y es resultado de un negocio conjunto entre Servicios de Producción Saltillo, S.A. de C.V. (subsidiaria de GIS) y Caterpillar Communications LLC, con participación de un 67% y 33%, respectivamente.

Dos subsidiarias prestadoras de servicios administrativos y de personal a las dos mencionadas

(3) Supuestos a los estados financieros -

Operación Discontinuada -

El objetivo de la información financiera consolidada proforma es mostrar cuales pudieran haber sido los efectos de la operación discontinuada por el negocio de fundición de blocks y cabezas de hierro, con la información financiera consolidada básica de haber ocurrido a la fecha del balance general y estado de resultados consolidados al 31 de diciembre de 2010 y estado de resultados al 30 de septiembre de 2011.

La operación discontinuada del negocio de fundición de blocks y cabezas de hierro desincorpora las cifras de dicho negocio en cada rubro y se muestra dichos efectos en un solo renglón en el estado de resultados consolidado proforma denominado utilidad por operaciones discontinuadas, el cual atiende a lo dispuesto en el boletín C-15 "Deterioro del valor de los activos de larga duración", emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos y adoptado por el CINIF. Asimismo, los ajustes pro forma no consideraran el efecto de la utilidad por la venta de las acciones netas del impuesto a la utilidad ni la aplicación de los recursos obtenidos en esta Operación.

Los ajustes proforma están basados en los supuestos de la administración, exclusivamente, reflejando la operación antes descrita.

Por lo tanto, los ajustes aplicados a la información financiera Pro forma reflejan lo siguiente:

- a) En el estado de resultados: la utilidad neta del negocio de fundición de blocks y cabezas de hierro, consolidada en su momento por GIS, presentada en un solo renglón en el concepto de utilidad por operaciones discontinuadas.
- b) En el estado de situación financiera: de forma agrupada en un solo renglón, las partidas que correspondieron al negocio de fundición de blocks y cabezas de hierro según su disponibilidad o vencimiento (Corto o Largo Plazo), y de la misma forma presentadas, sin neteo en renglones independientes.

Los balances generales y estados de resultados proforma, presentan ciertas reclasificaciones para efectos de presentación de los reportes presentados a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.