



Nombre de la Empresa: Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V.

Dirección de la Empresa: Chiapas 375 pte., Col. República, Saltillo, Coahuila CP 25280

Acciones Serie única, Ordinaria Nominativa.

Clave de cotización: GISSA *

Las acciones representativas del capital social de Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V. se encuentran inscritas en la sección de Valores del Registro Nacional de Valores e Intermediarios y cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.

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

“Reporte anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado”. Para el año terminado el 31 de Diciembre de 2005

INDICE

	Página
1). Información General	3
a) Glosario de Términos y Definiciones	3
b) Resumen Ejecutivo.....	5
c) Factores de Riesgo	8
2). La Compañía	15
a) Historia y Desarrollo de la Emisora	15
b) Descripción del Negocio.....	17
i). Actividad Principal.....	17
ii). Canales de Distribución	22
iii). Patentes, Licencias, Marcas y otros Contratos	23
iv). Principales Clientes.....	24
v). Legislación Aplicable y Situación Tributaria.....	24
vi). Recursos Humanos.....	25
vii). Desempeño Ambiental.....	25
viii). Información de Mercado	26
ix). Estructura Corporativa	28
x). Descripción de los Principales Activos	33
xi). Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales	34
xii). Acciones Representativas del Capital Social.....	35
xiii). Dividendos.....	36
3). Información Financiera	37
a) Información Financiera Seleccionada	37
b) Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación	40
c) Informe de Créditos Relevantes	40
d) Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Compañía	41
i). Resultados de la Operación.....	41
ii). Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital.....	62
iii). Control Interno	65
e) Estimaciones Contables Críticas	66
4). Administración	68
a) Auditores Externos	68
b) Operaciones con Personas Relacionadas y Conflicto de Intereses	68
c) Administradores y Accionistas.....	68
d) Estatutos Sociales y Otros Convenios.....	73
5). Mercado Accionario	78
a) Estructura Accionaria	78
b) Comportamiento de la acción en el Mercado de Valores	78
6). Personas Responsables	79
7). Anexos	82
a) Estados Financieros Dictaminados	

1).- Información General

a) Glosario de Términos y Definiciones

A menos que el contexto indique lo contrario, todas las referencias a los siguientes términos tienen el significado que se les atribuye a continuación:

<u>Términos</u>	<u>Definiciones</u>
“Accionistas Principales”	El grupo de accionistas que mantienen la mayoría de las acciones del capital social de GISSA.
“ADR’s”	<i>American Depositary Receipts.</i>
“AINSA”	Aguas Industriales de Saltillo, S.A. de C.V.
“BMV”	Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.
“Calorex”	Grupo Calorex, S. de R.L. de C.V.
Caterpillar Communications LLC	Subsidiaria al 100% de Caterpillar Inc.
“Castech”	Castech, S.A. de C.V.
“Cersa”	Cerámica Santa Anita, S.A. de C.V.
“Certificados Bursátiles”	Significan los certificados bursátiles del Emisor, según se describen en este Reporte
“Commodities”	Bienes primarios que generalmente no se pueden diferenciar entre sí.
“CNBV”	Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
“Compañía”, “Grupo”, “Grupo Industrial Saltillo”, o “GIS”	GISSA y sus subsidiarias consolidadas.
“Dólar”, “dólares”, “EUA\$”	Moneda de curso legal en los EUA.
“Emisor” o “Emisora”	GISSA.
“Estatutos” o “Estatutos Sociales”	Estatutos sociales vigentes de GISSA.
“EUA” o “Estados Unidos”	Estados Unidos de América.
“Euros” o “euros”	Moneda de curso legal en los países miembros de la Unión Monetaria Europea.
“EV6”	Blocks y cabezas para un nuevo motor de seis cilindros de General Motors.
“GISSA”	Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V.

“IMCP”	Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.
“IMPAC”	Impuesto al Activo.
“Industria Terminal”	Conjunto de compañías que se dedican al ensamble de vehículos automotores.
“INPC”	Índice Nacional de Precios al Consumidor.
“ISO”	<i>International Standardization Organization</i> , una agencia internacional especializada en estandarización.
“ISO 14001”	Instrumento voluntario, de ámbito internacional, que permite gestionar los impactos de una actividad, de un producto o de un servicio en relación con el medio ambiente.
“ISR”	Impuesto sobre la Renta.
“Libor”	<i>London Interbank Offered Rate</i> , la tasa interbancaria en Dólares de referencia de Londres.
“Manufacturas Cifunsa”	Manufacturas Cifunsa, S.A. de C.V.
“Manufacturas Vitromex”	Manufacturas Vitromex, S.A. de C.V.
“MDD”	Millones de Dólares.
“México”	Estados Unidos Mexicanos.
“Norteamérica”	México, Canadá y EUA.
“PCGA”	Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México.
“Pesos”, “pesos” o “\$”	Moneda de curso legal en México. A menos que se indique lo contrario, las cifras presentadas en este Reporte y en los Estados Financieros que se anexan, están expresadas en pesos constantes de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2005.
“RNV”	Registro Nacional de Valores.
“Surcharge”	Sobreprecio.
“Technocast”	Technocast, S.A. de C.V.
“TLCAN”	Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
“UAFIR”	Utilidad de Operación.
“UAFIRDA”	Utilidad de operación más depreciación y amortización.

b) Resumen Ejecutivo

GISSA tiene su origen en Saltillo, Coahuila, en donde inició operaciones en 1928, como productor y distribuidor de productos para la cocina. GISSA es hoy una sociedad controladora.

GISSA 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 objeto principal es el de suscribir, adquirir y disponer de cualquier título legal, acciones y partes sociales.

GISSA es una compañía controladora mexicana que, a través de sus Subsidiarias, ha integrado tres Sectores de negocios: El Sector Automotriz, El Sector de Artículos para la Construcción y El sector de Artículos para el Hogar. *ver sección 2.b) x) "Descripción de los Principales Activos"*

Adicionalmente, se ha reconfigurado organizacionalmente en los siguientes negocios principales: Fundición de Hierro, Fundición de Aluminio, Recubrimientos Cerámicos, Calentadores de Agua y Artículos para el Hogar. No obstante, la Compañía continúa reportando sus resultados trimestrales y anuales al mercado conforme a los 3 Sectores de negocios mencionados en el párrafo anterior.

El crecimiento de la Compañía en los últimos años se ha logrado a través de una serie de inversiones estratégicas, que incluyen expansión de plantas, adquisiciones, asociaciones y otras estrategias orientadas a la expansión y diversificación de sus productos y mercados.

La siguiente tabla muestra las ventas y utilidad de operación por Sector al 31 de diciembre de 2005:

Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V. y Subsidiarias
(Cifras en millones de pesos de poder adquisitivo de diciembre del 2005)

	Automotriz	Artículos para la Construcción	Artículos para el Hogar
Ventas Nacionales	-	3,325	947
Ventas al Exterior	4,401	732	113
Ventas Netas	4,401	4,057	1,060
UAFIRDA	213	725	87

Información Financiera Seleccionada

Las siguientes tablas presentan un resumen de cierta información financiera consolidada, derivada de los estados financieros consolidados de GISSA por cada uno de los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2003, 2004 y 2005. La información financiera consolidada seleccionada que se incluye debe ser leída y analizada en forma conjunta con dichos Estados Financieros y sus Notas Complementarias. Asimismo, dicho resumen deberá ser leído y analizado tomando en consideración todas las explicaciones proporcionadas por la administración de GISSA a lo largo del capítulo "Información Financiera", especialmente en la sección "Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Compañía".

Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V. y Subsidiarias
(Cifras en millones de pesos de poder adquisitivo de diciembre del 2005)

Estado de Resultados	2003	2004	2005
Ventas Netas	7,616	9,007	9,518
Costo de Ventas	5,609	7,007	7,946
Utilidad Bruta	2,007	2,001	1,572
Gastos de Operación	1,296	1,332	1,279
Utilidad de Operación	711	668	293
Gastos Financieros	123	194	236
Producto Financiero	(89)	(114)	(99)
Resultado Integral de Financiamiento	172	(34)	25
Otros gastos (Ingresos), neto	99	44	48
Utilidad antes de Impuestos y PTU	440	658	220
Interés Minoritario	17	67	40
Utilidad Neta Mayoritaria	224	447	86
Utilidad Neta por Acción	0.79	1.56	0.29
Inversión de Activo Fijo	768	962	759
Depreciación y Amortización	647	708	732
Balance General	2003	2004	2005
Efectivo e Inversiones Temporales	1,449	1,302	1,132
Propiedad, Planta y Equipo, Neto	6,537	6,925	6,501
Activo Total	11,700	12,561	12,236
Deuda Total	3,011	3,124	3,213
Total Capital Contable	5,986	6,375	6,333
Dividendo en efectivo por Acción	0.67	0.64	1
Otros Datos	2003	2004	2005
Ventas Domésticas	4,212	4,356	4,272
Ventas Exportación	3,404	4,651	5,246
Ventas Segmento Automotriz	2,666	3,895	4,401
Ventas Segmento Construcción	3,870	4,001	4,057
Ventas Segmento Hogar	1,080	1,111	1,060
Margen de Operación	9.33%	7.42%	3.08%
UAFIRDA	1,358	1,376	1,025

Las principales razones y proporciones financieras de la información consolidada para Grupo Industrial Saltillo para los años 2003, 2004 y 2005 fueron las siguientes:

Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V. y Subsidiarias

	2003	2004	2005
RENDIMIENTO			
Resultado Neto a Ventas Netas	3.16%	5.71%	1.32%
Resultado Neto a Capital Contable	4.02%	7.58%	1.50%
Resultado Neto a Activo Total	2.06%	4.09%	1.03%
Dividendos en Efectivo a Resultado Neto del Ejercicio Anterior	70.12%	81.30%	3.48%
Resultado por Posición Monetaria a Resultado Neto	26.96%	19.76%	31.60%
ACTIVIDAD			
Ventas Netas a Activo Total	0.65 veces	0.72 veces	0.77 veces
Ventas Netas a Activo Fijo	1.17 veces	1.30 veces	1.46 veces
Rotación de Inventarios	7.53 veces	6.78 veces	8.28 veces
Días de Ventas por Cobrar	71 días	69 días	69 días
Intereses Pagados a Pasivo Total con Costo	3.67%	5.93%	7.33%
APALANCAMIENTO			
Pasivo Total a Activo Total	48.84%	49.25	48.24%
Pasivo Total a Capital Contable	0.95 veces	0.97 veces	0.93 veces
Pasivo en Moneda Extranjera a Pasivo Total	62.33%	26.47%	28.67%
Pasivo a Largo Plazo a Activo Fijo	43.56%	42.72%	44.90%
Resultado de Operación a Intereses Pagados	5.77 veces	3.44 veces	1.24 veces
Ventas Netas a Pasivo Total	1.33 veces	1.46 veces	1.61 veces
LIQUIDEZ			
Activo Circulante a Pasivo Circulante	2.17 veces	1.98 veces	2.09 veces
Activo Circulante menos Inventarios a Pasivo Circulante	1.79 veces	1.54 veces	1.67 veces
Activo Circulante a Pasivo Total	0.75 veces	0.76 veces	0.81 veces
Activo Disponible a Pasivo Circulante	72.83%	54.66%	49.63%
ESTADO DE CAMBIOS			
Flujo derivado del Resultado Neto a Ventas Netas	13.24%	13.56%	9.50%
Flujo derivado de cambios en el Capital de Trabajo a Ventas Netas	-0.67%	-1.10%	-2.46%
Recursos generados (utilizados) por la operación a intereses pagados	7.77 veces	5.78 veces	2.84 veces
Financiamiento ajeno a recursos generados (utilizados) por financiamiento	-338.89%	-18.25%	237.50%
Financiamiento propio a recursos generados (utilizados) por financiamiento	438.89%	118.25%	-137.50%
Adquisición de inmuebles, plata y equipo a recursos generados (utilizados) en actividades de inversión	80.70%	86.31%	89.11%

Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación

La distribución de ventas por Sectores, nacional y de exportación, es la siguiente, ver Nota 19, 19 y 20 de los Estados Financieros Consolidados de 2003, 2004 y 2005 de GISSA, respectivamente:

Ventas por Sector			
(Cifras en millones de pesos de poder adquisitivo de diciembre de 2005)			
	2003	2004	2005
Nacional			
Automotriz ⁽¹⁾	0	0	0
Construcción	3,214	3,354	3,325
Hogar	998	1,002	947
	<u>4,212</u>	<u>4,356</u>	<u>4,272</u>
Exportación			
Automotriz	2,666	3,895	4,401
Construcción	655	647	732
Hogar	83	109	113
	<u>3,404</u>	<u>4,651</u>	<u>5,246</u>

GISSA está a sus órdenes para cualquier aclaración o duda respecto a la información de este resumen a través del Sr. C.P. Héctor Zamorano Montelongo, Director Corporativo de Tesorería y Financiamientos, en los teléfonos: (844) 4-11-10-41 y (844) 4-11-10-11 con e-mail: zamorano@gis.com.mx, el Sr. Lic. Roberto González Hinojosa, Gerente Corporativo de Finanzas, en el teléfono: (844) 4-11-10-49 con e-mail rgonzalez@gis.com.mx el Sr. C.P. Saúl Castañeda de Hoyos, Gerente de Análisis e Información Financiera en el teléfono: (844) 4-11-10-64 con e-mail: scastaneda@gis.com.mx, y el Sr. Lic. Eugenio Martínez Reyes, Director Jurídico, en el teléfono: (844) 4-11-60-92 con e-mail eugeniomtz@gis.com.mx.

c) Factores de Riesgo

Factores Económicos y Políticos

El valor de la acción de GISSA puede verse afectado por inflación, tasas de interés, precios de insumos tales como el acero, gas, cobre, además del tipo de cambio, impuestos, aranceles y/o cuotas de importaciones y exportaciones, disturbios sociales y otros factores políticos, económicos e internacionales que involucren al país o a EUA, por lo que no puede asegurarse que el desarrollo futuro de estos factores no afectará las operaciones, los resultados de operación, la situación financiera o los proyectos de la Compañía, o bien, en general, el desempeño del Mercado de Valores en México.

Factores de Riesgo Relacionados con la Situación Económica en EUA

Grupo Industrial Saltillo realiza exportaciones a EUA, por lo tanto, la situación financiera y los resultados de la misma dependen en cierta medida, entre otros factores, del consumo y de la situación de la economía de ese país. Una recesión económica en EUA podría afectar la demanda de los productos y afectar en forma adversa la liquidez, la situación financiera o los resultados de operación de la Compañía.

Los ingresos relacionados con la exportación (directa e indirecta) representaron el 45%, 52% y 55% de los ingresos totales en los años 2003, 2004 y 2005.

Factores de Riesgo Relacionados con Fluctuaciones Cambiarias y Control de Cambios

Los efectos de la devaluación o depreciación del peso frente al dólar y otras divisas, han afectado, y, en caso de presentarse nuevamente, podrían afectar el consumo interno del país, incluyendo la demanda y adquisición de los bienes que produce la Compañía. Asimismo, la apreciación del peso frente al dólar puede afectar las ventas de la Compañía a EUA. La Compañía no puede asegurar que las fluctuaciones cambiarias no tendrán un efecto adverso en la liquidez, su situación financiera o en los resultados de sus operaciones futuras.

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.

Al 31 de diciembre de 2005, el 32% de la deuda de la Compañía se encontraba contratada en dólares. Sin embargo, y como se analiza en otras secciones del presente Informe, GISSA realizó durante el 2004 ciertas operaciones financieras con derivados llamadas "Cross Currency Swaps" con las que intercambia flujos en dólares por flujos en pesos, referidos al pago de intereses y al notional pactado.

De manera efectiva, GISSA debe entregar el equivalente a Libor de un mes más una sobretasa de 110 puntos base sobre un notional de 64 millones de dólares cada 28 días además de una tasa equivalente a Libor de 6 meses más una sobretasa de 123 puntos base sobre un monto de poco más de 46 millones de dólares cada 182 días.

Inflación y Tasas de Interés

Históricamente, México ha experimentado altos niveles inflacionarios y de tasas de interés. Aún cuando los niveles de inflación correspondientes a 2003, 2004 y 2005 han descendido considerablemente con relación a los niveles de inflación de 1995, los mismos continúan siendo altos con relación a ciertos países más industrializados. La inflación correspondiente a 2005 determinada por Banco de México fue de 3.3%. La tasa de interés promedio durante 2005 de los Certificados de la Tesorería de la Federación a 28 días fue del 9.2%

Altas tasas de inflación en relación con el nivel de devaluación del peso frente al dólar y al euro y variación en las tasas de interés pudieran reducir los márgenes de la Compañía ya que el costo de insumos domésticos, crecería desproporcionadamente frente al incremento en ingreso por exportaciones. El 45% de los ingresos y aproximadamente el 39% de los costos consolidados de la Compañía se encuentran denominados en pesos mexicanos. No es posible asegurar que México no sufrirá en el futuro incrementos inflacionarios o de tasas de interés que pudieran afectar la liquidez, la situación financiera o el resultado de operación de GISSA.

La Industria Automotriz

La industria automotriz internacional ha presentado un comportamiento cíclico a través de los años, que depende tanto de las condiciones macroeconómicas de otros países, sobre todo Estados Unidos, como de las condiciones económicas de México. Esto ha ocasionado que en el pasado, recesiones económicas en países de alto consumo de automóviles como EUA ocasionen disminuciones fuertes en la demanda y, por tanto, en la producción internacional. No se puede asegurar que en el futuro no se presentarán condiciones similares que aumenten o disminuyan la demanda de partes automotrices que produce la Compañía, afectando en consecuencia las operaciones, los resultados de operación, la situación financiera o los proyectos del Emisor.

Impacto del TLCAN

Con anterioridad a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte la Industria Terminal tenía la obligación de incorporar al vehículo cuando menos un 36% de contenido nacional, asimismo esta industria estaba sujeta a ciertas restricciones en su balanza comercial en el renglón de importación de automóviles y autopartes.

Conforme a las disposiciones específicas contraídas en el TLCAN, los requisitos establecidos en el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz fueron derogados el 31 de diciembre de 2003, de tal manera que a partir del 1º de enero de 2004, se impide el uso de medidas no arancelarias, tal como los permisos previos de importación, para proteger y/o apoyar al sector automotriz; y así mismo se impiden los requisitos obligatorios de exportación, contenido nacional o balanza de divisas, o la recepción de cualquier apoyo que esté condicionado al cumplimiento de dichos requisitos.

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..

La Compañía considera que al desaparecer en 2004 los requisitos del valor agregado nacional y la balanza comercial, a pesar de tener el candado de la regla de origen, 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 la Compañía, lo que podría afectar los resultados de operación, la situación financiera o las perspectivas de GISSA.

Impacto del TLCUE

El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUE) entró en vigor el 1º de julio de 2000 y prevé la eliminación total de aranceles en el sector industrial, tanto para el sector automotriz, como para el sector construcción, a más tardar el 1º de enero de 2007.

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% a 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 impacto de la eliminación total de los aranceles de los productos del sector automotriz en el 2007 se suavizó ya que ésta ha sido de forma gradual. Las partes para motor y autopartes actualmente tienen un arancel promedio del 5% y 8% respectivamente para estar totalmente libres en el 2007.

Las importaciones de recubrimientos cerámicos provenientes de Europa han crecido a un ritmo mayor que la industria nacional en los últimos diez años y el arancel de importación del 10%, que se ha mantenido desde el 2002, se eliminará completamente en el 2007. Estas circunstancias podrían incentivar más la importación de estos productos a México y por ende la competencia en el mercado nacional.

Ciertos Riesgos Relacionados con la Compañía

Fortalecimiento del peso mexicano

Los ingresos dolarizados de GIS representaron en el año 2005 el 55% de los ingresos totales; por otro lado los costos y gastos denominados en dólares significaron el 52% de los costos y gastos totales. Ante una situación de fortalecimiento del peso mexicano frente al dólar y por la estructura ingresos/costos explicada aquí, los márgenes de la Compañía podrían verse afectados desfavorablemente.

Sustitución de Materiales

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. GIS ha decidido incursionar en la fabricación de blocks de aluminio e invertir en segmentos en los que no se espera que se presente la sustitución, tales como la fabricación de blocks y cabezas para motores a diesel y fundición de autopartes en hierro nodular. Sin embargo, no se puede asegurar el tiempo ni el alcance del impacto de la sustitución de materiales en la industria automotriz, ni en la Compañía.

Inversiones de Capital e Incremento de Gastos

La Compañía ha basado su crecimiento principalmente en la construcción de plantas nuevas; así, en los últimos cinco años EUA\$364 millones fueron invertidos en nuevas operaciones para los negocios de fundición de hierro, fundición de aluminio y recubrimientos cerámicos.

Las etapas de inicio de operaciones y de estabilización de los procesos de estas nuevas plantas significan casi siempre un incremento en los gastos de operación que no necesariamente son correspondidos de manera inmediata con los ingresos. En la medida que la Compañía continúe invirtiendo en nuevas plantas, se seguirá incurriendo en ese tipo de gastos. La Compañía no garantiza la recuperación de las inversiones.

Precios de las Materias Primas

La Compañía a través de sus diferentes subsidiarias tiene la necesidad de consumir 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, electricidad, aluminio en lingotes, arenas, barros, esmaltes, gas natural y acero laminado. Estas materias primas y energéticos pueden llegar a tener movimientos importantes en sus precios, que pueden también afectar significativamente, los resultados consolidados de la Compañía. Es importante mencionar que en el caso de los precios del aluminio en lingote, la Compañía traslada el 100% de los mismos a sus clientes, con lo que mitiga totalmente las posibles variaciones en el precio del insumo. *Ver sección 2) "La Compañía b) Descripción del Negocio i) Actividad Principal.*

Dependencia de Ciertos Clientes

El sector automotriz se ha caracterizado mundialmente por concentrarse en pocas armadoras a nivel internacional. Los principales clientes de la Compañía que son armadoras representan, en conjunto, arriba de 40% de las ventas consolidadas del Grupo, por lo que las ventas de la Compañía se encuentran sujetas, en una medida importante, a la situación de dichas armadoras. Cualquier variación en los niveles de compra de las armadoras puede impactar significativamente en las ventas del Grupo, afectando en consecuencia las operaciones, los resultados de operación, la situación financiera o los proyectos de GISSA.

Competencia

Los mercados en los que GIS opera 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 GIS.

Instrumentos Financieros

En el curso normal de nuestros negocios estamos expuestos a fluctuaciones en la tasa de interés, el precio de las divisas con las que realizamos operaciones, así como el precio de mercado de algunas materias primas y energéticos. Grupo Industrial Saltillo ha establecido políticas y procedimientos que gobiernan la administración estratégica de estos riesgos a través de una variedad de instrumentos financieros. Por política, no adquirimos ningún contrato de operaciones financieras derivadas como instrumento de inversión ni especulación.

Nuestro objetivo, al administrar nuestra exposición al riesgo de las fluctuaciones en las tasas de interés, tipos de cambio y de nuestros principales insumos, es reducir la volatilidad que nuestras utilidades y flujo de efectivo podrían enfrentar por cambios potenciales en las tasas y precios mencionados. Para lograr

nuestro objetivo, hemos negociado contratos "forward" de monedas, swaps de tasas de interés, cross currency swaps, swaps de precio de los energéticos más significativos así como de algunos de los insumos más importantes, cuyo valor fluctúa en la dirección opuesta a la estimada en nuestra proyección de flujo de caja. GIS no cubre el valor de nuestras inversiones netas en moneda extranjera ni las utilidades de nuestras subsidiarias ubicadas en los Estados Unidos de América. Nuestra principal exposición en monedas extranjeras se encuentra en el dólar estadounidense (USD) y el euro (EUR).

Nuestras operaciones de derivados y mercado cambiario las realizamos solo con instituciones financieras de la más alta calidad crediticia. No estimamos ninguna pérdida por el crédito de contrapartes. En algunos casos, tanto nosotros como nuestras contrapartes, hemos establecido acuerdos recíprocos de garantías colaterales de conformidad con el valor de mercado de las posiciones abiertas y las líneas de crédito estipuladas.

Al 31 de diciembre de 2005, Grupo Industrial Saltillo mantenía posiciones abiertas en dos cross currency swaps por un valor total de US\$ 64.0 millones y US\$ 46.2 millones (aproximadamente MXP\$ 702.7 millones y MXP\$ 507.5 millones respectivamente a los tipos de cambio vigentes en la fecha de su celebración). Estos swaps, que cubren el 56.0 % de nuestras tres emisiones de certificados bursátiles (CEBUR), no requirieron intercambio inicial de divisas pero si lo requerirán al vencimiento. Durante la vigencia de los swaps estamos pagando a las contrapartes una tasa en USD y recibimos la tasa en MXP, y al vencimiento del mismo liquidaremos el valor nocional en USD y recibiremos el correspondiente en MXP.

Al 31 de diciembre de 2005 se mantenía un swap de tasas de interés por un monto nocional de US\$ 46.2 millones en el que se intercambiaba una tasa de interés flotante por una tasa fija con vencimiento a febrero de 2009. GISSA recibe una tasa de interés flotante de Libor más 123 puntos base y se obliga a liquidar una tasa de interés fija de 5.84% en base semianual. No hay necesidad de intercambio de nocionales al vencimiento del swap.

Monitoreamos en forma regular el riesgo cambiario, el riesgo en tasas de interés y el de nuestros principales energéticos e insumos usando técnicas de sensibilidad y calculando el valor en riesgo (VAR). En el cálculo del valor en riesgo de instrumentos financieros nos apoyamos con VALMER (Valuación Operativa y Referencias de Mercado SA de CV) y en el caso del precio de nuestros principales insumos, realizamos internamente los cálculos correspondientes.

El valor en riesgo (VAR) de instrumentos financieros provee una estimación del nivel máximo de pérdida en un día que pudiera presentarse por cambios en el valor de mercado de los instrumentos financieros sensibles al tipo de cambio o tasas de interés. El modelo de valor en riesgo estima la máxima pérdida potencial a un día en el valor de mercado por el método de varianza / covarianza asumiendo condiciones normales de mercado con un nivel de confianza del 95%. Nuestro cálculo del valor en riesgo incluye nuestra deuda bancaria, las coberturas de tipo de cambio vigentes, los cross currency swaps, el swap de tasas de interés y las inversiones en valores de realización inmediata.

El valor en riesgo (VAR) es un cálculo de medición estadística de la exposición de riesgo y no intenta representar pérdidas reales en el valor de mercado de los instrumentos financieros, solo intenta señalar la más probable medida de la pérdida potencial que puede ser experimentada 95 de cada 100 veces que se presente un cambio adverso del mercado. Las ganancias y pérdidas reales pueden diferir de esta estimación del valor en riesgo debido a la interrelación entre las tasas de mercado, los instrumentos de cobertura y otros factores.

La estimación de la pérdida máxima a un día en el valor de mercado de nuestra deuda bancaria, los cross currency swaps, el swap de la tasa de interés, la posición de forwards de tipo de cambio, y las inversiones en mercado de dinero, utilizando el modelo de valor en riesgo (VAR) fue de MXP \$ 35.5 millones (1.52% de la posición total valuada) al 31 de diciembre de 2005. Esta hipotética pérdida en el valor de mercado de nuestros instrumentos financieros es una combinación de los posibles movimientos en los tipos de cambio y tasas de interés que pudieran afectar los instrumentos mencionados.

El valor en riesgo (VAR) por cambios en los precios de nuestros principales energéticos e insumos provee una estimación del nivel máximo de pérdida en un mes que pudiera presentarse por cambios en el

precio de mercado de nuestros principales energéticos y materias primas. El modelo de valor en riesgo estima la máxima pérdida potencial a un mes en el valor de mercado por el método de varianza / covarianza asumiendo condiciones normales de mercado con un nivel de confianza del 95%. Nuestro cálculo del valor en riesgo incluye nuestros principales insumos.

La estimación de la pérdida máxima a un mes en el valor de mercado de nuestros principales energéticos e insumos, utilizando el modelo de valor en riesgo (VAR) fue de MXP\$ 27.7 millones al 31 de diciembre de 2005. Esta hipotética pérdida en el valor de mercado de nuestros instrumentos financieros es una combinación de los posibles movimientos en los precios de los mismos.

Ciclicidad en la Demanda de los Productos de la Compañía

Algunas de las industrias en las que opera la Compañía 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. Varias de las subsidiarias de la Compañía dependen en gran medida de los sectores 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. Una recesión prolongada de la industria automotriz o de la industria de la construcción en México o en los EUA, podría dar como resultado una reducción importante en el desempeño operativo de la Compañía. 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 opera la Compañía, y, en consecuencia, en la situación financiera y operaciones de la Compañía, 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.

Regulación en Materia Ecológica

Las operaciones de la Compañía en México 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 la Compañía llegara a ser responsable de daños ocasionados al medio ambiente o violaciones a la legislación ambiental aplicable, podría incurrir en obligaciones de restauración o ser sujeta de sanciones penales o administrativas, incluyendo clausura temporal o definitiva de sus instalaciones. La Compañía considera que todas sus instalaciones y propiedades cumplen 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 la Compañía pudiere recibir financiamiento. Lo anterior provocaría que la Compañía tuviera que realizar nuevas inversiones en equipo y mecanismos de control, situación que exigiría recursos adicionales.

Control por Parte de los Accionistas Principales; Protección Limitada de los Accionistas Minoritarios

Actualmente, los Accionistas Principales tienen el control de por lo menos 54% de las acciones en circulación de GISSA. Por tanto, dichas personas tienen la facultad de nombrar a la mayoría de los miembros del Consejo de Administración de GISSA y determinar el resultado de las votaciones con respecto a todos los asuntos que deban ser aprobados por los accionistas, incluyendo el acuerdo acerca del decreto de dividendos, importe y forma de pago de los mismos, la forma de conducir los negocios de la Compañía y los negocios en los que deba participar, así como la emisión de sus valores. La protección conferida a los accionistas minoritarios y la responsabilidad de los consejeros se encuentra limitada conforme a la legislación aplicable.

Presidencia Compartida

Actualmente, la presidencia del Consejo de Administración de GISSA está compartida por dos Co-Presidentes. No existe un mecanismo estatutario para resolver situaciones de empate en las sesiones del consejo de administración, situación que podría limitar la toma de decisiones estratégicas de la Compañía.

Estructura de la Sociedad Controladora y Limitaciones en el Pago de Dividendos

GISSA es una sociedad controladora que no tiene operaciones significativas propias y cuyo principal activo son las acciones de sus subsidiarias. En consecuencia, depende del pago de dividendos, pagos de intereses y otros pagos de sus subsidiarias para el pago de impuestos, servicio de su deuda, inversiones en capital, y para el pago de dividendos a sus accionistas. Las subsidiarias de GISSA pueden pagar dividendos a GISSA conforme a lo previsto en la ley, sujeto a que existan utilidades y a la aprobación de los estados financieros anuales que correspondan, y sujeto, asimismo, a las restricciones estatutarias y los derechos de los socios de las subsidiarias, así como al cumplimiento de los compromisos financieros presentes y a las limitaciones contractuales previstas en los mismos. Estos compromisos y cualquier otro acuerdo financiero o de otra naturaleza que en el futuro imponga una restricción a cualquier subsidiaria de GISSA para pagar dividendos o hacer otros pagos a GISSA podrían afectar adversamente la liquidez, situación financiera y los resultados de operación de GISSA. En caso de concurso mercantil o quiebra de cualquiera de las subsidiarias de GISSA, los acreedores de las subsidiarias tendrán preferencia de pago respecto de los accionistas de las mismas (incluyendo a GISSA).

Existencia de créditos que obliguen a la emisora a conservar determinadas proporciones en su estructura financiera

La documentación de ciertos créditos bursátiles de la Emisora, mencionados en otras secciones del reporte, incluye diversas obligaciones de hacer y no hacer que restringen la posibilidad de asumir endeudamiento adicional además de que requieren el cumplimiento de determinadas razones financieras. Adicionalmente, contratos de crédito a largo plazo de ciertas subsidiarias de GISSA contienen obligaciones de hacer y no hacer, que incluyen el mantenimiento de determinadas razones financieras basadas en sus balances y resultados.

2). La Compañía

a) Historia y Desarrollo de la Emisora

GISSA es una compañía controladora mexicana que a través de sus Subsidiarias, ha integrado tres Sectores de negocios: El Sector Automotriz, El Sector de Artículos para la Construcción y El sector de Artículos para el Hogar.

La Compañía tiene su origen en Saltillo, Coahuila, en donde inició operaciones en 1928, como productor y distribuidor de productos para la cocina.

GISSA 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 objeto principal es el de suscribir, adquirir y disponer de cualquier título legal, acciones y partes sociales.

El domicilio social de GISSA es Saltillo, Coahuila y la dirección de sus oficinas principales es Chiapas 375 pte., Col. República, Saltillo, Coahuila 25280; teléfono (844) 411-1000.

La Compañía se fundó en 1928 como una pequeña planta dedicada a la manufactura de utensilios de acero para la cocina. La primer 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. GISSA posteriormente estableció Manufacturas Cifunsa (antes, 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, GISSA creó Manufacturas 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 Daimler Chrysler.

Desde la década de los sesenta, GIS ha expandido su volumen de ventas en cada Sector, con particular énfasis en los sectores automotriz y de artículos para la construcción.

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

En 1993, y ante la inminente entrada en vigor del TLCAN, 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.

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 tiene una coinversión con Hydro Aluminium Deutschland GmbH.

Más recientemente la Compañía ha rebalanceado su portafolio de ventas a través de una expansión en el sector de Artículos para la Construcción la cual incluyó una expansión significativa en su negocio de recubrimientos cerámicos y la adquisición de Calorex. Con esta adquisición GISSA se convirtió en el fabricante de calentadores para agua más grande en México y el quinto más grande en la región de

Norteamérica.

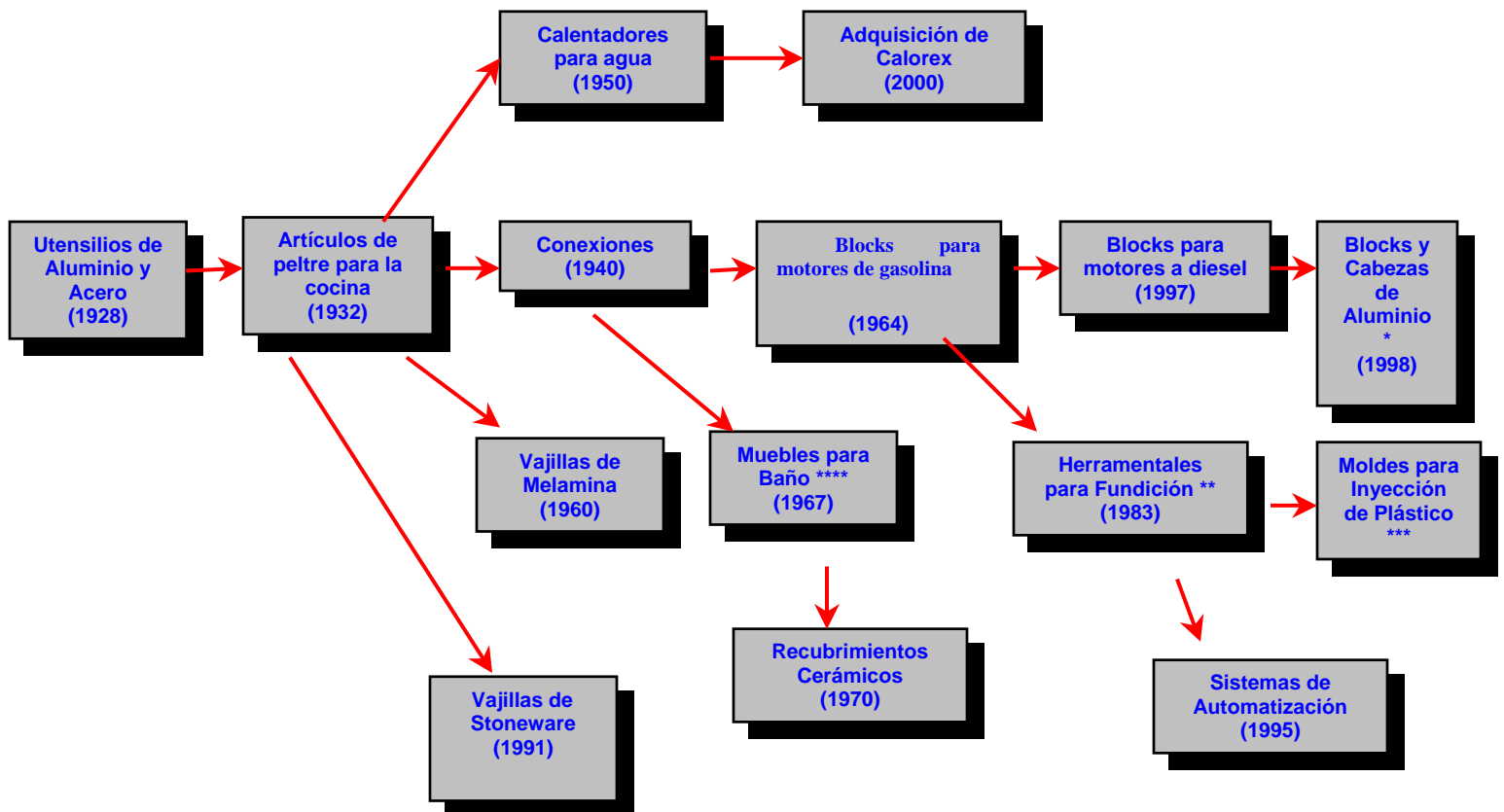
En el año 2004 la fundición de hierro nodular dedicada a la fabricación de autopartes inicia operaciones en Irapuato Gto.

En el año 2005 se inicia la construcción de Technocast empresa que se dedicará a la fundición de blocks y cabezas para motores a diesel. En este proyecto GIS se asoció con Caterpillar Inc.

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

Grupo Industrial Saltillo es un conglomerado de negocios recientemente reconfigurado organizacionalmente en los siguientes negocios principales: Fundición de Hierro, Fundición de Aluminio, Recubrimientos Cerámicos, Calentadores de Agua y Artículos para el Hogar. No obstante, dado lo reciente de esta reconfiguración organizacional, la Compañía continúa reportando sus resultados trimestrales y anuales al mercado conforme a los 3 Sectores de negocios mencionados al inicio de esta sección: El Sector Automotriz, El Sector de Artículos para la Construcción y El Sector de Artículos para el Hogar.

Evolución y Desarrollo Del Portafolio de GIS.



* *Coinversión con Hydro Aluminum Deutschland GmbH*

** *El 51 % de las acciones fueron vendidas a NPL Technologies LTD en 2002*

*** *Los activos de este negocio fueron vendidos a Ditemsa, S.A. de C.V. en Febrero de 2005, en la cual se mantiene una participación del 49%*

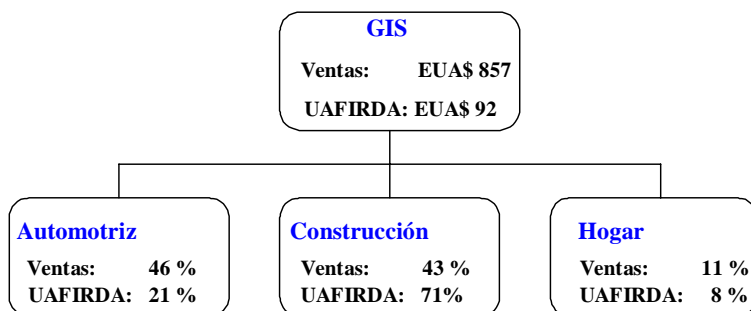
**** *El negocio es desincorporado del portafolio en 2006*

b) Descripción del Negocio

i) Actividad Principal

GISSA es una compañía controladora mexicana que a través de sus Subsidiarias, ha integrado tres sectores de negocios: El Sector Automotriz, El Sector de Artículos para la Construcción y El Sector de Artículos para el Hogar.

Ventas y UAFIRDA por Sector
(Cifras para el año 2005)



Sector Automotriz

El Sector Automotriz, que genera el 46% de las ventas y el 21% del UAFIRDA de GISSA, tiene más de 40 años de experiencia en la producción de partes para motores automotrices. Entre los clientes principales de este Sector se encuentran General Motors, Daimler Chrysler, Volkswagen, Toyota, Ford, Caterpillar, Detroit Diesel y John Deere.

Para estos clientes se producen blocks y cabezas tanto de aluminio como de hierro gris para motores a gasolina y diesel. En lo que respecta a las partes fundidas en hierro gris para gasolina se estima tener una participación de mercado de aproximadamente el 11% para el área de Norteamérica. El porcentaje correspondiente para las piezas fundidas en hierro gris para motores a diesel es de un 21%.

El negocio de fabricación de piezas en aluminio empezó operaciones en la primera mitad de 1999 y ha venido creciendo de manera importante. Su penetración de mercado es de un 6% en Norteamérica. Este negocio se opera a través de una co-inversión 50.01% - 49.99% con Hydro Aluminium Deutschland GmbH de Alemania.

Estos tres negocios (fundición de aluminio para motores a gasolina y fundición de hierro para motores a diesel y gasolina) generan, respectivamente, el 40%, 28% y 21% de las ventas totales de este Sector. El restante 11% corresponde principalmente al negocio de autopartes en hierro nodular

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 y aluminio utilizan diferentes materias primas y energéticos, entre los más importantes se encuentran:

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

En todos los casos, para cada insumo, se cuenta con más de una alternativa de proveeduría, debidamente desarrollada y validada, por las áreas de ingeniería técnica de los negocios del Sector.

Los volúmenes de los negocios de la división han mostrado cierta estacionalidad tradicionalmente en los meses de julio y diciembre de cada año. Dicha estacionalidad está totalmente relacionada con la actividad de la Industria Terminal, ya que esta disminuye sus operaciones en el mes de julio, por motivo de la entrada del nuevo año - modelo en el mes de agosto y en diciembre por las tradicionales vacaciones de fin de año. Los productos que el Sector Automotriz procesa y vende son:

Productos	% sobre Ventas Sector	% sobre Ventas Consolidadas
Blocks y Cabezas de Aluminio para Gasolina	40	19
Blocks y Cabezas de Hierro para Diesel	28	13
Blocks y Cabezas de Hierro para Gasolina	21	9
Otros	11	5
TOTAL	100	46

*Información al 31 de diciembre del 2005

Fundición de Hierro

Las materias primas más representativas dentro del proceso de fundición en Manufacturas Cifunsa son: (i) arenas sílicas; (ii) chatarra de hierro y acero; (iii) ferroaleaciones; (iv) carbón coke; y (v) resinas.

El proceso de fundición de hierro gris se describe de la siguiente manera:

Corazones: Se hace una mezcla de arena y resina; la mezcla se sopla por medio de una máquina en moldes específicos para formar corazones, que formarán las partes internas de la pieza.

Moldeo: Por medio de un molde de metal se imprime la forma externa de la pieza en arena que corre en cajas metálicas sobre líneas de producción y se deposita el corazón de arena dentro del molde de arena antes de que sea cerrado.

Fundición: Una vez cerrado el molde con el corazón adentro se vacía metal líquido con una olla que se carga a su vez de un horno de fundición que funde chatarra de hierro.

Desmoldeo: Una vez vaciado, se abre la caja metálica que contiene el molde de arena, el cual se deshace y los restos son separados por medio de bandas vibradoras.

Acabado: Se termina la limpieza de arena por medio de máquinas de sople de Granalla, se eliminan excesos de metal por medio de esmeriles y otras herramientas.

Fundición de Aluminio

Las materias primas más importantes en este proceso son aluminio y arena sílica. El aluminio viene como lingote de proveedores locales y de los Estados Unidos. Los subproductos de aluminio que se generan durante el proceso se reutilizan. La arena sílica proviene de los Grandes Lagos en el Norte de los Estados Unidos. La arena se recicla en plantas recuperadoras en un 95%.

Castech utiliza dos procesos de producción para fabricar los productos:

Cabezas: Se producen en un proceso de molde semi permanente, el cual permite a Castech tener un alto nivel de flexibilidad en el diseño de la pieza para fabricar cualquier tipo de cabeza para motores de 4, 6, 8 ó 10 cilindros.

Blocks: Se producen bajo la tecnología de CPS (Core Package System), la cual asegura fabricar blocks en alto volumen en una calidad excelente y a costo óptimo.

Sector de Productos para la Construcción

El sector de Artículos para la Construcción operó durante el año 2005, a través de tres principales unidades de negocio: recubrimientos cerámicos, calentadores para agua y muebles para baño, los cuales generaron el 58%, 22% y 15% de los ingresos del Sector en 2005, respectivamente.

La participación del mercado de recubrimientos cerámicos en México es del 22% y la de los calentadores para agua, del 60%; mientras que en el caso de los muebles para baño, negocio desincorporado recientemente, era de 20%.

Este Sector contribuye con el 43% de las ventas de GIS y el 71% del UAFIRDA consolidado.

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,
- Gas natural,

El área corporativa de abastecimientos 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, estos provienen de los terrenos que son propiedad de la Compañía. *Ver Sección 1) Información General, c) Factores de Riesgo.*

Los negocios principales del Sector han mostrado a lo largo del tiempo cierta estacionalidad, así, el negocio de recubrimientos cerámicos tiene un incremento en los volúmenes de ventas a partir del mes de septiembre para tener el mes de diciembre, la parte más alta de la demanda; el negocio de calentadores para agua, tiene una estacionalidad significativa, que muestra los volúmenes más importantes de ventas en el periodo comprendido entre octubre – febrero.

La importancia de los productos del Sector dentro del mismo, así como en el consolidado, se muestran enseguida:

Productos	% sobre Ventas Sector	% sobre Ventas Consolidadas
Recubrimientos Cerámicos	58	25
Calentadores para Agua	22	10
Muebles para Baño	15	6
Otros	5	2
TOTAL	100	43

El negocio de Muebles para Baño fue desincorporado en el 2006.

Recubrimientos Cerámicos

En el proceso de fabricación de pisos y muro cerámico los insumos más significativos son: arenas, barros, esmaltes y colorantes. El energético más importante es el Gas Natural.

A continuación, se describe brevemente el proceso de manufactura de recubrimientos cerámicos:

- Se extrae la materia prima de las minas propiedad de la empresa.
- Toda la materia prima (barros), pasa a tolvas y después se almacena en los silos de las plantas. Después pasa a los molinos continuos donde se homogeniza y se le añade agua formándose una mezcla (“barbotina”) que se bombea al atomizador.
- El atomizador seca y pulveriza la barbotina convirtiéndola en material fino (“atomizado”). Con el material atomizado tomado de los silos, las prensas forman la loseta prensándola a 2,500 Toneladas y la pasan a los secadores verticales que presecan las piezas para poder ser esmaltadas.
- Posteriormente las piezas pasan a las líneas de esmaltado donde se les aplica el esmalte, conformando los distintos diseños a través de tecnología de origen italiano (“rotocolor”).
- Después las piezas pueden ser pasadas directamente al proceso de horneado.
- Continúan al proceso de horneado, el cual consiste en pasar por un secador horizontal y después por el horno, donde se hace la cocción a 1,250°C.
- Las piezas que salen del horno pasan a las líneas de selección donde se desechan las piezas que presentan algún defecto (este material se recicla también).

Finalmente, las piezas que cumplen con las normas de calidad son empacadas, marcadas y flejadas automáticamente. Después por medio de máquinas robotizadas, las cajas son colocadas en tarimas y protegidas con hule que cubre la tarima completa.

Calentadores para Agua

Las materias primas principales que forman parte del proceso de fabricación de un calentador de agua son: (i) acero laminado; (ii) pintura en polvo; (iii) material para soldadura; (iv) granalla de hierro; y (v) esmaltes.

El proceso de fabricación de los calentadores se describe de la siguiente manera:

Recepción de materia Prima: En la recepción de materia prima, todos los materiales son revisados de acuerdo a las especificaciones requeridas.

Corte de lámina: El proceso de corte de lámina es aquél por el que pasa el calentador, en esta área se cortan todas las piezas requeridas de acuerdo a un plan de producción y el material es acomodado en tarimas y enviados a las diferentes celdas de producción.

Celdas de producción: En estas celdas se procesan todas las piezas que van en la parte exterior de calentador (tapa exterior, base exterior, puerta, difusor y cuerpo exterior), las piezas pasan por procesos que van desde troquelado, rolado de lámina, doblez y punteo.

Pintura: Todas las piezas que vienen de las celdas de fabricación pasan a ser pintadas, el proceso se divide en tres partes:

Lavado: Las piezas primeramente pasan a unas tinajas de lavado manual en las cuales se remueve toda la grasa que pudieran tener, a través de desengrasantes y componentes químicos.

Pintado: Una vez que se han lavado las piezas se cuelgan en la cadena transportadora de la línea de pintura, esta cadena pasa a través de unas cabinas de aplicación de pintura en polvo, las cuales depositan la cantidad de material que se adhiere a las piezas electrostáticamente.

Curado: Ya que se han pintado estas piezas pasan a través de un horno de curado en el cual permanecen cerca de 12 minutos a una temperatura aproximada de 180°C para finalmente salir y ser llevadas a la línea de ensamble.

Soldadura 1 (tanque)

Troquelado (tapa, Cuerpo y Fondo) Embutido (tapa y Fondo): En esta operación se troquelan las diferentes formas necesarias a las piezas que forman el tanque, se llevan a cabo en prensas troqueladoras de diferentes tamaños.

Rolado de Tanque: Este proceso se lleva a cabo pasando la hoja del tanque a través de unos rodillos los cuales le dan una forma cilíndrica que será el depósito del calentador.

Desengrasado (tapas y coples): Las tapas del tanque de almacenamiento así como los coples que lleva dicha tapa antes de soldarse entre sí pasan por el proceso de desengrasado que es mantenerlos en una cabina con perclorotileno durante un tiempo aproximado de 5 a 10 minutos. Esto evitará la generación de humos así como garantizar la soldadura.

Soldadura: Esta operación se lleva a cabo bajo los métodos de arco sumergido, Micro Wire y electrodo revestido.

Porcelanizado: El porcelanizado del tanque se divide en las siguientes operaciones: (i) **limpieza con granalla** (tanque y paraguas); (ii) **decapado** (tanque, paraguas y quemador); y (iii) **porcelanizado**, (tanque, paraguas y quemador).

Soldadura 2 (tanque)

En esta área se ensambla el tanque y el paraguas y se lleva a cabo con soldadura de microalambre y soldadura de electrodo revestido.

Ensamble: En esta etapa, se hace el armado del aparato, para que posteriormente se empaque y se disponga a embarque.

Sector de Artículos para el Hogar

El Sector de Artículos para el Hogar aporta los restantes 11% de ventas y 8% del UAFIRDA consolidados. La Compañía tiene una participación en el mercado mexicano de utensilios para cocina del 47%. Cersa tiene aproximadamente el 28% del mercado de vajillas cerámicas en México.

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

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

Para todos los casos las fuentes de abastecimiento, son invariablemente más de una. *Ver Sección 1) Información General, c) Factores de Riesgo.*

Los dos negocios del Sector (artículos para la cocina y artículos para la mesa) muestran estacionalidades algo significativas, con los incrementos más importantes en la demanda en los bimestres abril – mayo y noviembre – diciembre de cada año.

Las ventas del Sector se integran así:

Productos	% sobre Ventas Sector	% sobre Ventas Consolidadas
Artículos para la Cocina	70	8
Artículos para la Mesa	30	3
TOTAL	100	11

ii) Canales de Distribución

Dependiendo de los diferentes Sectores, también los canales de distribución varían; así tenemos que:

(a) Sector Automotriz.

Los productos de las fundiciones de hierro gris y aluminio que integran esta división son productos industriales que son enviados y entregados directamente a las plantas de los clientes automotrices y que también son fabricantes de equipo original, en donde una vez recibidos son sujetos generalmente a procesos de maquinado. Los productos de hierro nodular generalmente son enviados y entregados para su maquinado y posterior ensamble a proveedores “ tier 1 o tier 2” de los fabricantes de equipo original. Los clientes más importantes de esta división son: General Motors (hierro y aluminio), Daimler Chrysler (hierro), Volkswagen (hierro), Toyota (hierro), Ford (hierro), John Deere (hierro), Caterpillar (hierro), Detroit Diesel (hierro). En el caso de los productos de hierro nodular los clientes más significativos son: Chrysler , Delphi, Nissan, Hayes Lemmerz International, Robert Bosch y Metaldyne. Las relaciones comerciales que se tienen con los mencionados clientes, en algunos casos se iniciaron desde hace más de 40 años.

El Sector y sus clientes actúan en estrecha coordinación a través de los procesos de producción. La división recibe los programas de producción por parte de los clientes, y conjuntamente con ellos inicia una serie de actividades relacionadas con la ingeniería simultánea y las inversiones potenciales en cada una de las plantas. Las actividades de la ingeniería simultánea son parte del proceso de desarrollo de los productos, estos procesos, típicamente duran entre 2 y 3 años.

En la siguiente parte del proceso, El Sector provee los blocks y las cabezas tanto en hierro como en aluminio por el periodo que los programas de los clientes indiquen. La duración de los programas para blocks y cabezas se extienden por lo general por periodos de entre 7 y 10 años. El Sector tiene representantes técnicos en cada una de las plantas de sus clientes para asegurar la calidad y la prestación eficaz de atención y servicio.

Debido a la naturaleza de sus productos y a las operaciones que el Sector tiene con sus clientes, no cuenta con redes de distribución especializadas, ni requiere gastos de promoción. Tanto en el negocio de fundición de hierro, como el de fundición de aluminio cuentan con áreas comerciales que les dan servicio a los clientes.

El Sector realiza el 100% de sus ventas LAB (Libre a Bordo) sus plantas, para las entregas en México y LAB Laredo Texas, para los embarques a los Estados Unidos y Canadá.

(b) Sector de Artículos para la Construcción.

Los productos de las subsidiarias de esta división se comercializan a través de aproximadamente 500 distribuidores independientes, principalmente en México y en Estados Unidos, de los cuales se estima que 100 de ellos son exclusivos.

Los distribuidores de México están localizados en todas las regiones del territorio nacional, y los distribuidores de Estados Unidos están localizados principalmente en las regiones del Centro y Sur de la unión americana (denominado como el “Sun Belt”). También son clientes distribuidores, tanto en México como en Estados Unidos, las principales grandes cadenas de venta al menudeo de artículos para la construcción conocidos como “Home Centers” o también denominados “Big Box Retailers”).

Los negocios del Sector incurren a lo largo del año en gastos de promoción y publicidad, tanto para apoyar la venta de los productos actuales, como para reforzar el lanzamiento de nuevos diseños y marcas. Todos los negocios de la división tienen áreas comerciales y de mercadotecnia que apoyan y dan seguimiento a cualquier requerimiento de los clientes.

Para un mejor desplazamiento de los productos y servicio a sus clientes, los negocios del Sector, cuentan con bodegas propias de almacenamiento en cada una de sus plantas, además de centros de distribución ubicados en las ciudades de México, D.F. y Guadalajara, Jalisco, así como en los Estados Unidos en las ciudades de Laredo y San Antonio, Texas.

Prácticamente todos los fletes relacionados con los embarques de producto, se hacen con cargo a los negocios del Sector, hasta el punto de entrega con los clientes y/o distribuidores; todos los fletes son terrestres y se hacen a través de líneas de carga y/o proveedores de servicios de logística que son independientes a la Compañía.

(c) Sector de Artículos para el Hogar.

El Negocio de Artículos para el Hogar, tiene para cada una de sus dos líneas de negocio (cocina y mesa), diferentes canales y sistemas de distribución:

- En el negocio de artículos para la cocina, el canal de ventas más significativo es el de mayoreo, mismo que representa 62.5% de las ventas del negocio; este canal cuenta con aproximadamente 20 clientes importantes que se encuentran localizados en las principales ciudades del país. Algunos de los mayoristas tienen a su vez distribuidores integrados a sus propios canales en donde despliegan diferentes estrategias de comercialización, mismas que incluyen ventas en subcanales como son: aboneros, tianguis y ferias, cristaleros y tiendas de regalos.

El resto de las ventas nacionales del negocio se dirige a los canales de autoservicios que representan un 17% de las ventas, institucional y ventas directas ya sea de catálogo o a otros negocios para promociones.

En el Negocio Cocina se manejan exportaciones a Estados Unidos y varios países de Centroamérica

- En el negocio de artículos para la mesa, el canal de principal de ventas es el de mayoreo con un 45% con una composición muy parecida a la de Cocina, seguido por autoservicios con un 30% y las ventas institucionales. La mayoría de las grandes cadenas nacionales de tiendas de autoservicios son clientes importantes de este negocio. En lo que respecta a la parte institucional, los clientes más importantes de este segmento son cadenas restaurantes y hoteles ubicados en las principales ciudades de la República..

El negocio cuenta con bodegas propias en la ciudad de México, D.F. y Saltillo. Para Guadalajara, Jalisco se manejan reexpediciones, se manejan costos de flete con cargo a los negocios hasta el punto de entrega de los clientes y fletes con cargo a clientes.

iii) Patentes, Licencias, Marcas y Otros Contratos

La Compañía tiene o ha obtenido licencias para el uso de derechos de propiedad industrial relacionadas con sus productos, procesos y actividades. Aún cuando los derechos de propiedad industrial son importantes para la posición competitiva de la Compañía, ninguna de éstas es considerablemente más importante que las otras.

La Compañía cuenta con una patente que ampara Calentadores de Agua. Asimismo, cuenta con dos modelos de utilidad respecto de Mejora de Calderas y Calentador de Agua.

Adicionalmente, la Compañía tiene una licencia para el uso de la marca American Standard^{MR} para calentadores en EUA.

La Compañía es propietaria de diversas marcas comerciales, siendo las más importantes Cal-o-rex^{MR},

Castech^{MR}, Cifunsa^{MR}, Cinsa^{MR}, Cinsa Classic^{MR}, GIS^{MR}, Grupo Industrial Saltillo^{MR}, Heat Master^{MR}, Santa Anita^{MR}, Techmatec^{MR}, Vitromex^{MR} y Vitropiso^{MR}, las cuales están registradas en México y algunas de las cuales se encuentran registradas en otros países.

Otros Contratos

La Compañía tiene celebrados contratos de asistencia técnica con subsidiarias de Norsk Hydro, con NPL Technologies Limited, Caterpillar Inc. y con MTI Technologies Inc., para el desarrollo e ingeniería de productos para blocks y cabezas de hierro gris y de aluminio, herramientas y autopartes. La Compañía estima que la terminación anticipada de alguno de estos contratos en lo individual no tendría un efecto adverso importante en su posición financiera o negocios.

La Compañía regularmente acuerda programas de producción con clientes de la Industria Terminal. *ver sección 2) "La Compañía b) Descripción del Negocio ii) Canales de Distribución (a) Sector Automotriz"*. Bajo estos programas de producción, los clientes de vez en cuando emiten órdenes de compra. Las órdenes de compra generalmente establecen el porcentaje de las necesidades totales de los clientes de la industria terminal. Las órdenes de compra típicamente cubren el período de tiempo en el que los clientes fabricarán y usarán el motor correspondiente. Dicho período históricamente ha sido de 7 a 10 años. Todas las órdenes de compra están denominadas en dólares y en algunas de ellas los costos de los insumos utilizados en los procesos son trasladados directamente a los clientes, reduciendo el riesgo por la volatilidad en los precios de algunos materiales.

iv) Principales Clientes

Los clientes más importantes del Sector Automotriz son:

General Motors Corporation, quien representó en 2005, el 19% de los ingresos netos consolidados de la Compañía.

Daimler Chrysler Corporation, quien representó en 2005, el 8% de los ingresos netos consolidados de la Compañía, y

John Deere y Caterpillar los cuales representaron en 2005, el 10% de los ingresos netos consolidados de la Compañía

Las subsidiarias de los otros dos Sectores tienen un gran número de clientes que hacen que ninguno de ellos tenga una importancia significativa en términos consolidados.

v) Legislación Aplicable y Situación Tributaria

GISSA y sus principales subsidiarias se encuentran constituidas como sociedades anónimas de capital variable (salvo Calorex que es una sociedad de responsabilidad limitada de capital variable) de conformidad a las leyes mexicanas. Dichas sociedades son reguladas, en su estructura formal por la Ley General de Sociedades Mercantiles y por la Ley del Mercado de Valores. Salvo por las regulaciones especiales en materia de comercio exterior, dichas sociedades no cuentan con una reglamentación especial. Algunas de las subsidiarias son sociedades que se encuentran constituidas o incorporadas en jurisdicciones distintas a México y se encuentran reguladas por las leyes aplicables a su jurisdicción respectiva. Las acciones de GISSA se encuentran inscritas en el RNV y cotizan en la BMV y en la forma ADR's, en el mercado restringido de inversionistas institucionales (*over the counter*) de EUA, por lo que GISSA se encuentra sujeta a la Ley del Mercado de Valores, e incluyendo sin limitar, la *Securities and Exchange Act* de 1934 en materia de valores.

De acuerdo con la legislación fiscal vigente, las empresas deben pagar el impuesto que resulte mayor entre el ISR y el IMPAC. Ambos impuestos reconocen los efectos de la inflación, aunque en forma diferente de los PCGA. La participación de los trabajadores en las utilidades (PTU), se calcula sobre bases similares a las del ISR.

La Emisora y sus subsidiarias calculan el ISR y el IMPAC en forma consolidada.

Algunas de las subsidiarias de GISSA cuentan con registros de empresas altamente exportadoras (ALTEX), programas de importación temporal para la exportación (PITEX) y Programas Sectoriales (PROSEC).

La empresa no tiene beneficios fiscales especiales y no está sujeta al pago de algún impuesto especial.

vi) Recursos Humanos

GISSA no tiene empleados por ser una sociedad controladora. El personal de las subsidiarias de GISSA al mes de diciembre de **2005** ascendía a **11,073** personas de los cuales **8,904** eran sindicalizados.

En todas las plantas del grupo existen pactadas relaciones colectivas de trabajo principalmente con las centrales sindicales CTM y CONASIM; las relaciones con los sindicatos y con los trabajadores se caracterizan porque prevalece el dialogo y la negociación.

Por parte de la administración de la empresa se ha establecido un modelo laboral basado en los principios de responsabilidad social. Existe una filosofía y políticas que garantizan a todos los colaboradores un trato digno en la relación de trabajo, de igual forma bianualmente se aplican encuestas de calidad de la satisfacción de los colaboradores, lo que permite mejorar continuamente la calidad de vida en el trabajo, la compañía considera que existe un ambiente de tranquilidad en materia laboral.

En adición a las prestaciones y beneficios usuales en la industria, la empresa cuenta con planes de ahorro, apoyos para educación, seguros de vida, seguros de gastos médicos mayores y planes de pensiones; Cuenta también con esquemas de compensación variable a través de bonos basados en la productividad con el fin de compartir con los trabajadores los beneficios de la productividad cuando esta se da.

Para fomentar el desarrollo integral del trabajador y sus familias se tienen programas sociales, culturales y deportivos y se cuenta con un centro recreativo al servicio de los trabajadores y sus familias.

En cuanto a la rotación de empleados, la compañía presentó un promedio anual al cierre de 2005 de 30.82% en personal sindicalizado y de un 13.36% para empleados de confianza.

vii) Desempeño Ambiental

La Compañía considera que las operaciones en las fundiciones de hierro gris son las más propensas a contaminar. En respuesta a ello, desde hace varios años se han implementado una serie de políticas y procedimientos ecológicos preventivos que permitirán a las plantas donde se llevan a cabo esas operaciones, disminuir el riesgo de contaminación o de causar daños al medio ambiente.

Como parte de esas políticas, la Compañía cuenta con un sistema de control ambiental (SICOA) para mejorar los ecosistemas y reducir los niveles de contaminación. El SICOA fue creado para tener un desarrollo sustentable, lo cual mediante una visión preventiva se logra el cumplimiento de la legislación y normatividad vigente.

El sistema está constituido por actividades como:

- Captación de emisiones de gases, humos y polvos mediante equipos de control.
- Reciclaje, control y disposición final de residuos industriales de acuerdo a la normatividad aplicable.
- Utilización de materiales que puedan ser reciclados en el proceso.
- Reciclado de aguas.
- Forestación y conservación de jardines.
- Inculcar entre el personal la cultura ambiental.
- Donación de contenedores de basura a instituciones educativas y gubernamentales.

El sistema incluye un control y seguimiento de indicadores clave como:

- Índice de cumplimiento a la normatividad ambiental.
- Consumo de agua reciclada, y
- Consumo de energía eléctrica.

En el proceso de implementación del SICOA, la Compañía ha invertido en los últimos 8 años alrededor de 8 millones de dólares, principalmente en equipos de control ambiental.

Adicionalmente, desde el año 2000 las plantas del Grupo ubicadas en Saltillo, se han estado abasteciendo de agua tratada por una planta operada por AINSA (en la cual GIS participa en un 75%). AINSA capta aguas de las descargas sanitarias de la ciudad, con lo que se deja de extraer grandes cantidades de agua de los pozos profundos de la localidad, disminuyendo así el abatimiento de los mantos freáticos.

En el año 2002 Manufacturas Cifunsa obtuvo la certificación ISO-14001 al implementar un adecuado sistema de administración ambiental.

viii) Información de Mercado

La siguiente tabla muestra las participaciones de mercado de GIS en los principales productos:

PARTICIPACION DE MERCADO.

DIVISION	PRODUCTO	% PARTICIPACION	POSICION
Automotriz	Blocks y cabezas de hierro (gasolina)	11% (Norteamérica)	2
	Blocks y cabezas de hierro (diesel)	21% (Norteamérica)	2
	Blocks y cabezas de aluminio	6% (Norteamérica)	3
Artículos para la Construcción	Pisos y muros cerámicos	22% (México)	2
	Calentadores para agua	60% (México)	1
	Muebles para baño	20% (México)	3
Artículos para el Hogar	Productos para cocina	45% (México)	1
	Productos para mesa	29% (México)	1

Los principales competidores de las operaciones de hierro del Sector Automotriz son las fundiciones cautivas propiedad de los mismos productores de autos y camiones.

Diversos estudios indican que aproximadamente el 57% del mercado de blocks y cabezas de hierro para gasolina es atendido por fundiciones cautivas, 32% por otras fundiciones independientes y 11% por GIS. En el caso de los blocks y cabezas de hierro para motores a diesel se estima que alrededor del 44% del suministro proviene de fundiciones cautivas, 35% el conjunto de otras fundiciones independientes y 21% de GIS. En el caso de los blocks y cabezas para motores a diesel GIS es el segundo participante solo detrás de la fundición cautiva de Caterpillar, mientras que en el caso de los blocks para motores a gasolina ocupa el segundo lugar entre las independientes

En el caso del aluminio, el principal competidor es Nematik, con una participación estimada del 47%. Se estima que Teksid tiene una participación de alrededor del 10%, GIS participa con el 6% y el resto con alrededor del 37% (incluyendo fundiciones independientes y cautivas). En este caso la Compañía ocupa el tercer lugar en participación.

En el caso de los recubrimientos cerámicos, los principales competidores del Sector de Artículos para la Construcción son Porcelanite (con una participación de mercado estimada del 37%), Inter ceramic (con una participación de mercado estimada del 12%) y Lamosa (con una participación de mercado estimada del 11%).

En el caso de los Calentadores para Agua, el competidor más cercano es Magamex con una participación cercana al 12%.

En el caso del Negocio de Muebles para Baño, los principales competidores son American Standard (con una participación de mercado estimada de 21%), Lamosa (con una participación de mercado estimada de 21%) y Orion (con una participación de mercado estimada de 8%).

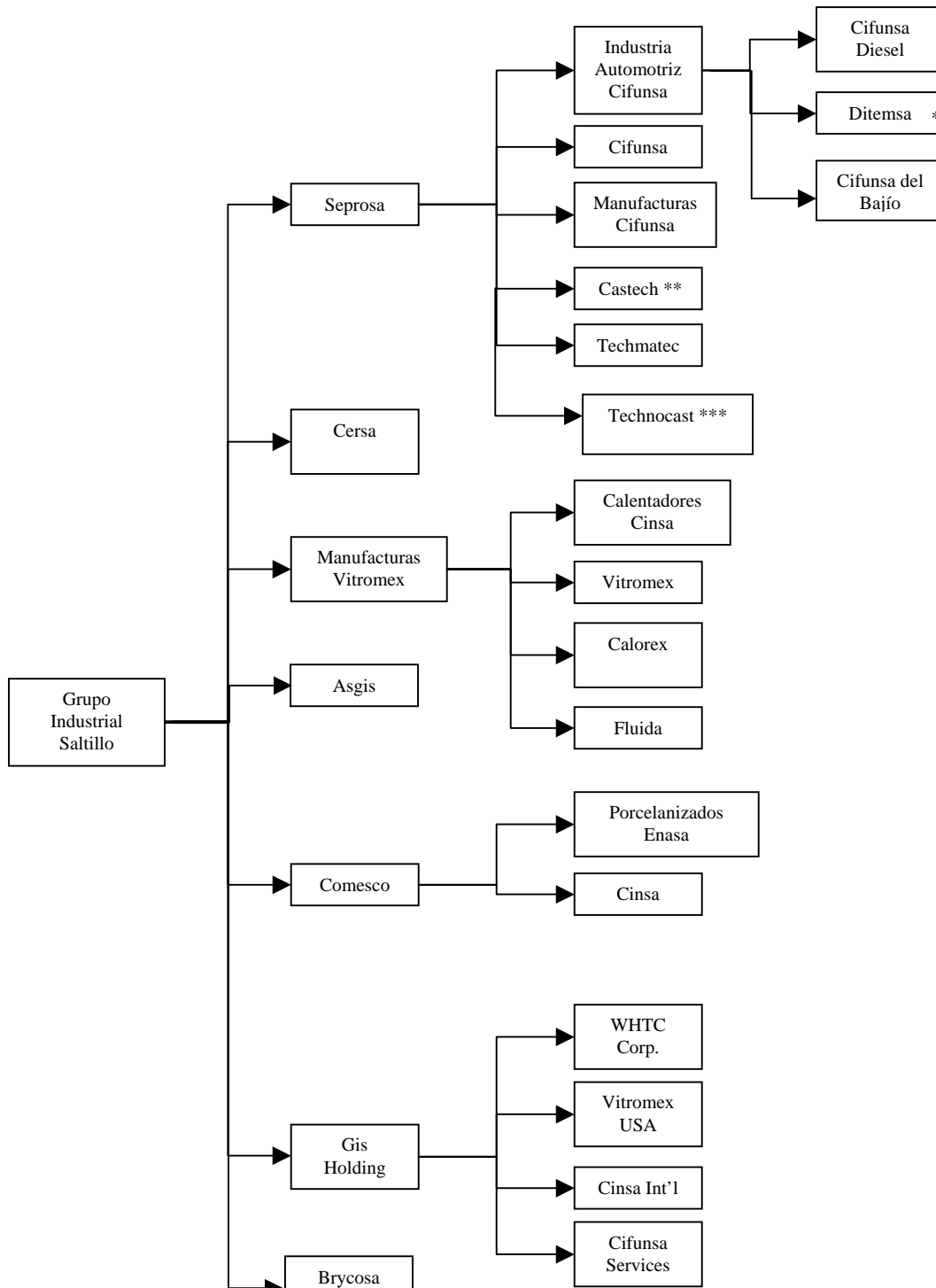
Dentro del Sector de Artículos para el Hogar, los principales competidores en México para el negocio de productos para cocina son T-fal y Ekco, productores de artículos de aluminio, con una participación de mercado estimada en 17% y 11% respectivamente; en el caso de productos de peltre son pequeños fabricantes regionales que individualmente no representan un porcentaje significativo; en el caso del negocio de artículos para mesa son las importaciones la principal competencia.

Las participaciones de mercado que se tienen en los diferentes negocios de GIS se derivan de la tecnología de punta que incide en estar entre los productores de más bajo costo, de la localización geográfica de sus plantas, de canales de distribución robustos y estándares de calidad de nivel mundial.

ix) Estructura Corporativa

GISSA es una sociedad controladora sin operaciones propias significativas. Las operaciones de GISSA se llevan a cabo a través de sus subsidiarias. GISSA recibe ingresos de sus subsidiarias, principalmente por concepto de dividendos.

A continuación se presentan las principales entidades de la estructura corporativa de la Compañía al mes de Junio del 2006. Todas las tenencias accionarias son al 100% (salvo *49%, **50.001% y ***67%).



Servicios de Producción Saltillo, S.A. de C.V. (“Seprosa”)

Originalmente denominada Conexiones H.M., S.A., de C.V. Se constituyó el 22 de Junio de 1988. A la

fecha cuenta con un capital social de \$ 1,471,043,703.00 representado por 1,471'043,203 acciones comunes, nominativas, con valor nominal de \$ 1.00 cada una, de las cuales la Compañía es propietaria de, 1,471'043,202 el decir del 99.99% de las acciones.

Objeto Social: Suscripción, adquisición y disposición a cualquier título legal de acciones y partes sociales de otras sociedades. (Sociedad tenedora pura).

Cifunsa, S.A. de C.V.

Originalmente denominada Compañía Fundidora del Norte, S.A. Se constituyó el 22 de julio de 1955. A la fecha cuenta con un capital social de \$1'000,000.00 representado por 1'000,000 acciones comunes, nominativas, con valor nominal de \$1.00 cada una, de las cuales Servicios de Producción Saltillo, S.A. de C.V. es propietaria de 999,999 Acciones, es decir de 99.99% de las acciones.

Objeto Social: Prestar y recibir servicios de asesoría, conocimientos técnicos en relación con la producción de metales no ferrosos, especialmente blocks de hierro gris para motores de gasolina y diesel.

Manufacturas Cifunsa, S.A. de C.V

En virtud de una escisión se Constituye Manufacturas Cifunsa, S.A. de C.V. el 19 de febrero de 1998. A la fecha cuenta con un Capital de \$565'342,035.00, representado por 565'342,035 acciones comunes, nominativas, con valor nominal de \$1.00 cada una, de las cuales Servicios de Producción Saltillo, S.A. de C.V. es propietaria de 565'342,034, es decir, el 99.99% de las Acciones.

Objeto Social: La fabricación, producción, importación, exportación, compra, venta, distribución y comercialización de metales ferrosos y no ferrosos, especialmente blocks de hierro gris para motores de gasolina y diesel.

Cifunsa Diesel, S.A. de C.V.

Originalmente denominada Hierro Maleable de México, S.A. Se constituyó el 13 de mayo de 1940. A la fecha cuenta con un capital social de \$189'443,025.00 representado por 189'443,025 acciones comunes, nominativas, con valor nominal de \$1.00 cada una, de las cuales Industria Automotriz Cifunsa, S.A. de C.V. es propietaria de 189'443,024 Acciones, es decir, el 99.99% de las acciones.

Objeto Social: La fabricación, producción, importación, exportación, compra, venta, distribución y comercialización de metales ferrosos y no ferrosos, especialmente blocks de hierro gris para motores diesel.

Castech, S.A. de C.V.

Se constituyó el 22 de noviembre de 1996. A la fecha cuenta con un capital social de \$494'609,398 representado por 494'609,398 acciones comunes, nominativas, con valor nominal de \$1.00 cada una, de las cuales Servicios de Producción Saltillo, S.A. de C.V. es propietaria de 247'308,599 Acciones, es decir el 50.001% de las acciones.

Objeto Social: La fabricación, producción, importación, exportación compra, venta, distribución y comercialización de toda clase de fundición automotriz de aluminio, principalmente blocks y cabezas para motores automotrices.

Techmatec, S.A. de C.V.

Se constituyó el 26 de julio de 1995. A la fecha cuenta con un capital social de \$11,000,000.00 representado por 11,000,000 acciones comunes, nominativas, con valor nominal de \$ 1.00 cada una, de las cuales Servicios de Producción Saltillo, S.A. de C.V. es propietaria de 10'999,999, es decir el 99.99% de las acciones.

Objeto Social: La fabricación, producción, importación, exportación, compra, venta, distribución y comercialización de equipo y maquinaria robótica y cualquier otro producto, componente, parte y accesorio industrial de los mismos.

Ditemsa, S.A. de C.V.

Se constituyó el 3 de diciembre de 1979. A la fecha cuenta con un capital social de \$131'538,015.00 representado por 131'538,015 acciones comunes nominativas, sin expresión de valor nominal. En Julio 1, 2002, Industria Automotriz Cifunsa, S.A. de C.V., celebró con NPL Technologies Ltd. un Contrato de Compraventa de Acciones, mediante el cual aquella vendió a ésta 67'084,388 Acciones emitidas por Ditemsa S.A. de C.V. Debido a dicha venta, Industria Automotriz Cifunsa, S.A. de C.V. es propietaria de 64'453,627 Acciones, es decir del 49% de las Acciones.

Objeto Social: La fabricación, producción, importación, exportación, compra, venta, distribución y comercialización de toda clase de moldes, modelos, dados y matrices para fundición, así como partes, accesorios y aditamentos para la industria del plástico.

Industria Automotriz Cifunsa, S.A. de C.V.

Se constituyó el 14 de Noviembre del 2001. A la fecha cuenta con un Capital Social de \$ 637'035,510.00 representado por 637'035,510 Acciones comunes Nominativas, con valor nominal de \$1.00 cada una, de las cuales Servicios de Producción Saltillo, S.A. de C.V. es propietaria de 637'035,509 acciones, es decir, el 99.99% de las acciones.

Objetivo Social: Suscripción, adquisición y disposición a cualquier Título Legal de acciones y partes sociales de otras sociedades (Sociedad Tenedora Pura).

Cifunsa del Bajío, S.A. de C.V.

Se constituyó el 18 de abril del 2002. A la fecha cuenta con un capital social de \$ 260'352,500.00 representado por 260'352,500 acciones comunes, nominativas con valor nominal de \$1.00 cada una, de las cuales Industria Automotriz Cifunsa, S.A. de C.V. es propietaria de 260'352,499 Acciones, es decir el 99.99% de las acciones.

Objeto Social: La fabricación, venta, importación, compra, venta distribución y comercialización de todo tipo de autopartes de hierro nodular y gris, con excepción de blocks y cabezas.

Vitromex, S.A. de C.V.

Originalmente denominada Cerámica Vitromex, S.A. Se constituyó el 3 de agosto de 1966. A la fecha cuenta con un capital social de \$14'155,821.00 representado por 14'155,821 Acciones comunes, nominativas, con valor nominal de \$ 1,00 cada una, de las cuales Manufacturas Vitromex S.A. de C.V. es propietaria de 14'155,819 Acciones, es decir, el 99.99% de las acciones.

Objeto Social: Prestar y recibir servicios de asesoría y conocimientos técnicos relacionados con la industria de la construcción.

Manufacturas Vitromex, S.A. de C.V.

En virtud de una escisión, se Constituye el 19 de febrero de 1998; a la fecha cuenta con un Capital Social de \$1,378'916,749 representado por 1,378,916,749 Acciones comunes, nominativas, con un valor nominal de \$1.00 cada una, de las cuales la Compañía es propietaria de 1,378'916,748, es decir el 99.99% de las Acciones.

Objeto Social: La industria de la Construcción y en particular, dentro de la industria, la fabricación e instalación de productos de cerámica utilizados en la construcción.

Calentadores Cinsa, S.A. de C.V.

Derivada de una escisión se Constituyó el 19 de febrero de 1998. Actualmente cuenta con un Capital Social de \$115'685,166.00, representado por 115'685,166 Acciones comunes, nominativas, con valor nominal de \$1.00 cada una, de las cuales Manufacturas Vitromex, S.A. de C.V. es propietaria de 115'685,165, es decir, el 99.99% de las Acciones.

Objeto Social: La industria de la construcción y, en particular, dentro de esta industria, la fabricación de calentadores para agua eléctricos y de gas.

Grupo Calorex, S. de R.L. de C.V.

En virtud de una escisión, se constituyó el 31 de julio del 2000. A la fecha cuenta con un Capital Social de \$6'568,114.00 representado por dos partes sociales nominativas e individuales, de las cuales Manufacturas Vitromex, S.A. de C.V. es propietaria de 1 participación social, con un valor de \$6'568,113.00, es decir el 99.99% del Capital Social.

Objeto Social: La fabricación, venta, importación, exportación, instalación, comercialización de todo tipo de calentadores de agua, enseres domésticos, calentadores de ambiente, equipos de aire acondicionado, plomería y en general todo tipo de materiales de la construcción.

Fluida, S.A. de C.V.

Derivada de una escisión, originalmente se Constituyó como Comercializadora Comesco, S.A. de C.V. el 1º de noviembre de 1999. Actualmente cuenta con un capital Social de \$77'282,855.00, representado por 77'282,855 Acciones Comunes, Nominativas, con valor nominal de \$1.00 cada una, de las cuales Manufacturas Vitromex, S.A. de C.V. es propietaria de 77'282,854, es decir, el 99.99% de las Acciones.

Objeto Social: Comercializar artículos de fierro laminado o fundido, polipropileno, P.V.C. o de otros materiales.

Cinsa, S.A. de C.V.

Originalmente denominada Compañía Industrial del Norte, S.A. Se constituyó el día 14 de octubre de 1932. A la fecha cuenta con un capital social de \$ 235'399,994.00 representado por 235'399,994 Acciones comunes, nominativas, con valor nominal de \$1.00 cada una, de las cuales Comesco, S.A. de C.V, es propietaria de 235'399,994 Acciones, es decir, el 99.90% de las Acciones.

Objeto Social: La fabricación, producción, importación, exportación, compra, venta, distribución y comercialización de toda clase de productos, artefactos y artículos de metal laminado, pintados o esmaltados, de aluminio, de plástico y cualesquier otros productos similares, especialmente artículos de cocina de acero porcelanizado.

Comesco, S.A. de C.V.

Originalmente denominada Troqueles y Esmaltes, S.A., posteriormente Acero Porcelanizado, S.A. de C.V. Se constituyó el 27 de mayo de 1930. A la fecha, cuenta con un capital social de \$247'909,037.00 representada por el mismo número de acciones 247'909,037, con valor nominal de \$1.00 de la Compañía es propietaria de 247'909,036 Acciones, es decir el 99.99% de las Acciones.

Objeto Social: La fabricación, producción, importación, exportación, compra, venta, distribución y comercialización de toda clase de productos, artefactos y artículos de metal laminado, pintados o esmaltados, de aluminio, de plástico y cualesquier otros productos similares, especialmente artículos de cocina de acero porcelanizado

Porcelanizados Enasa, S.A. de C.V.

Derivada de una escisión se constituyó el 19 de febrero de 1998, bajo la denominación social Troquelados Enasa, S.A. de C.V. A la fecha cuenta con un Capital Social de \$ 48'997,707.00 representado por 48'997,707 Acciones Comunes, Nominativas, con un Valor Nominal de \$1.00 cada una, de las cuales Comesco, S.A. de C.V. es propietaria de 48'997,706 es decir, el 99.99% de las Acciones.

Objeto Social: Producir, fabricar, transformar, comprar, vender arrendar, importar y exportar por cuenta propia o de terceros, toda clase de productos, artefactos, artículos de metal laminado, pintados o esmaltados, de aluminio, de plástico, esmaltes, vidrios y cualesquiera otros productos similares, para usos comerciales, industriales, agrícolas o domésticos.

Cerámica Santa Anita, S.A. de C.V.

Se constituyó el 28 de marzo de 1990. A la fecha cuenta con un capital social de \$184'809,000.00 representado por 184'809,000 acciones comunes, nominativas, con valor nominal de \$1.00 cada una, de las cuales la Compañía es propietaria de 184'808,999, es decir, el 99.99% de las acciones.

Objeto Social: Fabricación de todo tipo de vajillas de cerámica, incluyendo las de cerámica de Gres (Stoneware) y productos similares.

Gis Holding Co.

Se constituyó en el Estado de Texas EUA el 25 de Abril de 1996, actualmente su Capital Social asciende a \$18'302,524.00 Dólares EUA, representado por 18' 302,524 Acciones, comunes, nominativas, con Valor Nominal de \$1.00 Dólar EUA de las cuales 18'302,524 son propiedad de la Compañía, es decir el 100% de las Acciones.

Objeto Social: Suscripción, adquisición y disposición a cualquier Título Legal de Acciones y Partes Sociales de otras Sociedades (Sociedad Tenedora Pura).

Cinsa International Co.

Se Constituyó en el Estado de Texas EUA el 16 de febrero de 1995; a la fecha cuenta con un Capital Social de \$6'500,000.00 Dólares EUA, representado por 6'500,000 Acciones, comunes, con Valor Nominal de \$1.00 Dólar EUA cada una, de las cuales Gis Holding Co. Es propietaria de 6'500,000, es decir, el 100% de las Acciones.

Objeto Social: Comprar, importar, distribuir y vender todo tipo de productos, artefactos y artículos de metal laminado, pintados o esmaltados, de aluminio y de plástico.

Vitromex, U.S.A. Inc.

Originalmente denominada Cactus Marketing Inc. Se constituyó en el Estado de Texas E.U.A. el día 2 de julio de 1996. A la fecha cuenta con un capital social de \$2'101,000 dólares, representados por 2'101,000 Acciones nominativas, con un valor nominal de \$ 1.00 dólares cada una, de las cuales GIS Holding Co., es propietaria del total de dichas acciones.

Objeto Social: La importación, venta, distribución y comercialización de todo tipo de recubrimientos cerámicos para pisos y muros.

Cifunsa Services Inc.

Se Constituyó en el Estado de Delaware, EUA el 26 de Septiembre de 1996. A la fecha cuenta con un Capital Social de \$35'000.00 Dólares EUA, representado por 35,100 Acciones, comunes, nominativas con Valor Nominal de \$10.00 cada una, de las cuales Gis Holding Co. es propietario de 35,100, es decir el 100% de las Acciones.

Objeto Social: Comprar, importar, distribuir y vender toda clase de conexiones de hierro gris y de plástico, así como la prestación de servicios técnicos a la industria automotriz.

Asesoría y Servicios GIS, S.A. de C.V.

Originalmente una sociedad civil. Se constituyó el 16 de mayo de 1974. A la fecha cuenta con un capital social de \$ 57'395,484.00 representado por 57'395,484 acciones comunes, nominativas, con valor

nominal de \$1.00 cada una, de las cuales la Compañía es propietaria de 57'395,483 es decir, del 99.99 % de las acciones.

Objeto Social: Principalmente proporcionar y recibir toda clase de servicios y asesoría de carácter técnico, de ingeniería, administrativa, jurídica y financiera, entre otros.

Technocast S.A. de C.V.

Se constituyo el 14 de Abril del 2005. A la fecha cuenta con un capital social de \$673'250,000.00 M.N. representado por 68'005,000 acciones nominativas, ordinarias, sin valor nominal, de las cuales Servicios de Producción Saltillo, S.A. de C.V. es propietaria de 45'563,350 Acciones, es decir el 67% de las acciones, el 33% restante del capital de esta empresa es propiedad de Caterpillar Communications LLC. A la fecha la parte variable del capital social exhibido por ambos socios en esta empresa asciende a la cantidad de EUA\$ 14 millones

Objeto Social: ocuparse de todos los aspectos del negocio de diseño, ingeniería, manufactura, producción, ensamblado, fabricación, mercadeo, distribución y venta de productos de hierro fundido.

x) Descripción de los Principales Activos

Los activos principales de GISSA son las acciones emitidas por sus subsidiarias. Los principales activos de sus subsidiarias son a su vez:

Sector Automotriz

Dentro de este Sector se encuentran en total 7 plantas, que se distribuyen así: 4 plantas para el negocio de fundición de hierro gris y 3 plantas para el negocio de fundición de aluminio.

Tres de las plantas de fundición de hierro se encuentran localizadas en la ciudad de Saltillo Coahuila y una en la ciudad de Irapuato, Guanajuato. La capacidad total instalada en estas plantas alcanza las 300,000 toneladas anuales. Las plantas de Saltillo cuentan con la tecnología CPS y la planta de Irapuato cuenta con la tecnología Disamatic Moldeo Vertical. Ambas tecnologías son de punta lo que significa que las plantas están hoy actualizadas tecnológicamente. La planta número 2 en Saltillo es la más antigua con más de 20 años de construida y la más nueva es la planta de Irapuato con dos años de antigüedad. La compañía ha modernizado sus plantas y equipo para estar en condiciones de alcanzar los requerimientos de sus clientes. En el periodo de 1998 a la fecha de este reporte la compañía invirtió casi EUA\$ 200 millones en el negocio de fundición de hierro, esta cifra incluye la construcción de la planta de autopartes ubicada en la ciudad de Irapuato.

Durante 2006 el negocio invertirá EUA\$ 120 millones los cuales serán destinados en su mayoría a la construcción de la nueva fundición de blocks y cabezas.

Durante 2005, las plantas del negocio fundición de hierro, mantuvieron un nivel de utilización de la capacidad de 66%.

Así mismo dentro de este Sector el negocio de fundición de aluminio cuenta con tres plantas. Las cuales están ubicadas en la ciudad de Ramos Arizpe, Coahuila. Las plantas cuentan con una capacidad total de 2.1 millones de cabezas para motor y de 350 mil blocks por año. Del año 1998 a la fecha la Compañía ha invertido en este negocio EUA\$ 145 millones, esta cantidad incluye la construcción completa de las tres plantas del negocio.

Por lo que respecta al negocio de fundición de aluminio, el nivel de inversiones para 2006, alcanzará los EUA\$ 14 millones.

El nivel de utilización de la capacidad de las operaciones de la fundición de aluminio, fue de alrededor del 85% durante 2005.

La planta más antigua es la planta número uno, su construcción data del año 1999, la planta dos fue terminada en 2003.

Sector de Artículos para la Construcción

Dentro de este Sector, se incluyen los negocios de recubrimientos cerámicos y calentadores para agua e incluyó el negocio de muebles para baño durante el año 2005.

El negocio de recubrimientos cerámicos cuenta con cuatro plantas para producir piso y una para producción de muro cerámico y piezas decoradas; dos de las plantas para producción de piso se ubican en San José Iturbide Gto, una planta en la cd. de Chihuahua, Chih. y una en San Luis Potosí. En ésta última localidad se ha empezado a producir pisos de Porcelánico (o Porcelanato Esmaltado) a partir del primer trimestre del 2006. La planta de Saltillo tiene 13 años de antigüedad y está fundamentalmente dedicada a la producción de muro y piezas decoradas.. La capacidad instalada combinada de las cinco plantas alcanza los 56 millones de M². La tecnología instalada es la más moderna que existe en el mercado y es predominantemente italiana. Del año 1998 a la fecha la compañía ha invertido en este negocio EUA\$ 150 millones, destinados a la construcción de las cuatro plantas para le producción de piso y a la ampliación en San Luis Potosí para producir Porcelanato Esmaltado.

La inversión para la primera fase de la nueva planta para pisos de Porcelanato Esmaltado que se ubica en la ciudad de San Luis Potosí fue de [EUA\$ 20 millones] arrancando con una capacidad de 2 millones de m² en 2006, programada para llegar a una capacidad instalada de 4.5 millones de m² por año en el 2008.

La utilización de la capacidad de las plantas del negocio de recubrimientos cerámicos, en 2005 fue de 77%.

El negocio de calentadores para agua cuenta con dos plantas para la fabricación de sus productos. Una planta está localizada en la cd. de México y la otra en Saltillo, Coahuila. La capacidad instalada conjunta de las dos plantas sobrepasa el millón de unidades por año. La compañía ha invertido en este negocio EUA\$ 75 millones en los últimos cinco años.

Recientemente el negocio de muebles para baño fue vendido a la empresa alemana Villeroy & Boch AG.

Sector de Artículos para el Hogar

Dentro de la División Artículos para el Hogar hay 2 plantas de acero porcelanizado en Saltillo, Coahuila, con una capacidad instalada combinada de 23 mil toneladas. También existe una planta de vajilla de cerámica tipo *stoneware* en Saltillo, con una capacidad instalada de 41 millones de piezas. La planta 1 de acero porcelanizado es la más antigua de la división y fue construida hace más de 20 años. La planta 2 de este mismo negocio inició operaciones en el año de 1993 y cuenta con tecnología española. La planta de vajillas cerámicas inició operaciones en el año de 1992.

La utilización de capacidad fue del 80% en el año de 2005.

Todas las plantas son propias y no reportan gravamen alguno, y cumplen con estándares de seguridad ambiental y de mantenimiento propios de la industria. Todas las plantas están aseguradas bajo una póliza de seguro contra todo riesgo y rotura de maquinaria. En la sección "Desempeño Ambiental" se describen las políticas y procedimientos en materia ecológica implementados por la Compañía para la operación de las plantas.

xi) Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales

Ni GISSA, ni sus subsidiarias consolidadas, al mejor saber de GISSA, ni los accionistas principales, consejeros o funcionarios principales de GISSA son parte de juicio, litigio o procedimiento alguno que, en opinión de su administración, en caso de resolverse en forma desfavorable, pudiera afectar en forma importante a la operación, los resultados de operación, la situación financiera o las perspectivas de la propia Compañía.

La Compañía es parte en ciertos procedimientos legales de carácter laboral, civil, mercantil, administrativo y fiscal que son incidentales a sus operaciones ordinarias. La Compañía considera que las responsabilidades que pudieran determinarse como consecuencia de esos procedimientos no tendrían un

efecto adverso importante en su operación, los resultados de operación, la situación financiera o las perspectivas de la propia Compañía.

xii) Acciones Representativas del Capital Social

A continuación se incluye cierta información sobre el capital social de la Compañía.

La Compañía se constituyó el 21 de diciembre de 1966. El 30 de Abril del 2004, la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas aprobó la reforma de varios Artículos de los Estatutos Sociales de la Compañía, relativos a la integración del Consejo de Administración y funciones de los Consejeros que ocupen cargos específicos dentro del mismo Consejo.

Las acciones representativas del Capital Social de Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V. podrán ser suscritas por personas físicas o morales, e inversionistas mexicanos y extranjeros.

Al 31 de diciembre del 2005, el capital social autorizado de la Compañía es de \$2,075'928,000.00 M.N. y está representado por 305'689,333 acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, de la Serie Única. De dicho capital, el capital social mínimo fijo asciende a \$50'000,000.00 M.N. y está representado por 268'119,870 acciones, y el capital variable asciende a \$2,025'928,000.00 M.N. y está representado por 37'569,463 acciones. Las acciones ordinarias representativas del capital mínimo fijo confieren a sus titulares los mismos derechos que las acciones ordinarias representativas del capital variable.

Al 31 de diciembre de 2004, la Compañía era propietaria de 1'604,493 acciones representativas del 0.5% de su capital social autorizado, que ha adquirido por conducto de la BMV en los términos de la Fracción I del Artículo 14 Bis 3 de la LMV, cabe hacer notar que esta cantidad no se encuentra disminuida de las cantidades mencionadas en el párrafo precedente.

Las acciones de la Compañía se encuentran amparadas por títulos nominativos. Los accionistas de la Compañía pueden mantener sus acciones en forma de títulos físicos o a través del registro en cuentas de instituciones que mantengan a su vez cuentas en S.D. Indeval, S.A. de C.V., Institución para el Depósito de Valores ("Indeval"). Las casas de bolsa, instituciones de crédito y otras instituciones autorizadas por la CNBV, pueden mantener cuentas en Indeval. La Compañía lleva un registro de acciones y, de conformidad con la ley, la misma únicamente reconocerá como accionistas a las personas que se encuentren inscritas con tal carácter en el citado registro.

Como sociedad anónima de capital variable, la Compañía puede emitir acciones representativas de su capital fijo y acciones representativas de su capital variable. A diferencia de la emisión de acciones representativas del capital fijo, la emisión de acciones representativas del capital variable no requiere de la reforma de los Estatutos Sociales, pero debe ser aprobada por la Asamblea General Ordinaria de Accionistas.

Los accionistas tienen derecho a retirar parcial o totalmente las acciones representativas de la porción variable del capital social. Salvo por lo descrito en esta sección bajo "Otras Disposiciones – Derecho de Separación", el capital mínimo no está sujeto a retiro. El accionista que desee retirar total o parcialmente sus acciones representativas de la parte variable del capital social, deberá notificarlo por escrito a la Compañía. Si el aviso del retiro se recibe antes del primer día del último trimestre del ejercicio social, el retiro surtirá efectos al final del ejercicio social en el que se presentó dicho aviso; de lo contrario, el retiro surtirá efectos al final del ejercicio social siguiente.

El reembolso de las acciones objeto del retiro se efectuará al valor que resulte más bajo entre: (i) el 95% del precio promedio por acción cotizado en la BMV durante los 30 días de operaciones con dichas acciones, anteriores a la fecha en que surta efecto el retiro; y (ii) el valor en libros por acción, calculado con base en los estados financieros de la Compañía (aprobados por la Asamblea General Ordinaria Anual de Accionistas) correspondientes al ejercicio social en el cual surta efectos el retiro. El accionista que ha ejercido sus derechos de retiro puede exigir a la compañía el reembolso de sus acciones a partir del día siguiente a la Asamblea General Ordinaria de Accionistas en la cual se aprobaron los estados financieros antes mencionados. Al ejercerse el derecho de retiro de capital variable por parte de un accionista, se reducirá el capital social de la Compañía.

El capital fijo de la Compañía podrá aumentarse o reducirse por resolución de una Asamblea General Extraordinaria de Accionistas, en tanto que el capital variable de la Compañía podrá aumentarse o reducirse por resolución de una Asamblea General Ordinaria de Accionistas. Los aumentos y disminuciones de capital deberán inscribirse en el registro que al efecto llevará la Compañía.

Conforme a los Estatutos Sociales, y a la ley aplicable, en caso de aumento del capital social, los accionistas tendrán derecho de preferencia para suscribir las nuevas acciones que se emitan, en proporción a sus tenencias con respecto a todo el capital social en circulación, salvo (i) acciones emitidas a favor de todos los accionistas con motivo de la capitalización de prima en suscripción de acciones, utilidades retenidas y otras cuentas del Capital Contable, (ii) la oferta de suscripción que se realice al amparo de lo previsto en el Artículo 81 de la Ley del Mercado de Valores (iii) Acciones emitidas para representar aumentos de capital social hasta por el monto del capital social de la o las Sociedades Fusionadas (iv) la colocación de acciones de Tesorería adquiridas por la Sociedad en Bolsa de Valores, en los términos del Artículo 10 de los estatutos de la Sociedad (v) Emisión de Acciones conservadas en Tesorería para la conversión de obligaciones en los términos previstos por el Artículo 210 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

xiii) Dividendos

La Compañía ha venido pagando dividendos en forma consistente en los últimos años habiendo sido los pagos efectuados con los recursos provenientes de las utilidades retenidas de la Compañía.

Enseguida, se presentan los pagos de dividendos realizados en los últimos cinco años.

<u>AÑO</u>	<u>* DIVIDENDO TOTAL</u>	<u>** DIVIDENDO POR ACCION</u>
2000	400	1.41
2001	---	---
2002	312	1.10
2003	172	0.60
2004	171	0.60
2005 (1)	16	1.00
	* Millones de pesos	** Pesos x acción

(1) Para este año la Asamblea de accionistas aprobó que los dividendos del año fueran a elección del accionista el recibir un peso por acción o recibir acciones GISSA* a descuento (20% de descuento sobre el precio de la acción el día 20 de mayo de 2005).

El resultado final fue que el 5.32% de los accionistas ejerció la opción de recibir el dividendo en efectivo; opción que significó un desembolso para la Compañía de 16 millones de pesos. El resto de los accionistas (94.68%) ejercieron la opción de recibir una nueva acción GISSA* por cada 14.69 acciones que ya tenían en su posición. Esta opción significó para la Compañía una suscripción incremental de 18'412,373 acciones.

3). Información Financiera

a) Información Financiera Seleccionada

Las siguientes tablas presentan un resumen de cierta información financiera consolidada seleccionada, derivada de los Estados Financieros Consolidados Dictaminados de GIS por cada uno de los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2003, 2004 y 2005. La información financiera consolidada seleccionada que se incluye debe ser leída y analizada en forma conjunta con dichos Estados Financieros y sus Notas Complementarias. Asimismo, dicho resumen deberá ser leído y analizado tomando en consideración todas las explicaciones proporcionadas por la administración de la Compañía a lo largo del capítulo "Información Financiera", especialmente en la sección "Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Compañía".

Los Estados Financieros mencionados han sido preparados de conformidad con los PCGA. De acuerdo a lo anterior, dichos Estados Financieros de la Compañía reconocen los efectos de la inflación y han sido actualizados a pesos constantes a la fecha del balance más reciente presentado. Por lo tanto, ciertas cantidades en pesos, en la información financiera seleccionada, han sido actualizadas a pesos constantes al 31 de diciembre de 2005, aplicándoles factores derivados del INPC, publicados por el Banco de México.

Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V. y Subsidiarias
(Cifras en millones de pesos de poder adquisitivo de diciembre del 2005)

Estado de Resultados	2003	2004	2005
Ventas Netas	7,616	9,007	9,518
Costo de Ventas	5,609	7,007	7,946
Utilidad Bruta	2,007	2,001	1,572
Gastos de Operación	1,296	1,332	1,279
Utilidad de Operación	711	668	293
Gastos Financieros	123	194	236
Producto Financiero	(89)	(114)	(99)
Resultado Integral de Financiamiento	172	(34)	25
Otros gastos (Ingresos), neto	99	44	48
Utilidad antes de Impuestos y PTU	440	658	220
Interés Minoritario	17	67	40
Utilidad Neta Mayoritaria	224	447	86
Utilidad Neta por Acción	0.79	1.56	0.29
Inversión de Activo Fijo	768	962	759
Depreciación y Amortización	647	708	732
Balance General	2003	2004	2005
Efectivo e Inversiones Temporales	1,449	1,302	1,132
Propiedad, Planta y Equipo, Neto	6,537	6,925	6,501
Activo Total	11,700	12,561	12,236
Deuda Total	3,011	3,124	3,213
Total Capital Contable	5,986	6,375	6,333
Dividendo en efectivo por Acción	0.67	0.64	1

Otros Datos	2003	2004	2005
Ventas Domésticas	4,212	4,356	4,272
Ventas Exportación	3,404	4,651	5,246
Ventas Segmento Automotriz	2,666	3,895	4,401
Ventas Segmento Construcción	3,870	4,001	4,057
Ventas Segmento Hogar	1,080	1,111	1,060
Margen de Operación	9.33%	7.42%	3.08%
UAFIRDA	1,358	1,376	1,025

Las principales razones y proporciones financieras de la información consolidada para Grupo Industrial Saltillo para los años 2003, 2004 y 2005 fueron las siguientes:

Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V. y Subsidiarias
Razones y Proporciones

	2003	2004	2005
RENDIMIENTO			
Resultado Neto a Ventas Netas	3.16%	5.71%	1.32%
Resultado Neto a Capital Contable	4.02%	7.58%	1.50%
Resultado Neto a Activo Total	2.06%	4.09%	1.03%
Dividendos en Efectivo a Resultado Neto del Ejercicio Anterior	70.12%	81.30%	3.48%
Resultado por Posición Monetaria a Resultado Neto	26.96%	19.76%	31.60%
ACTIVIDAD			
Ventas Netas a Activo Total	0.65 veces	0.72 veces	0.77 veces
Ventas Netas a Activo Fijo	1.17 veces	1.30 veces	1.46 veces
Rotación de Inventarios	7.53 veces	6.78 veces	8.28 veces
Días de Ventas por Cobrar	71 días	69 días	69 días
Intereses Pagados a Pasivo Total con Costo	3.67%	5.93%	7.33%
APALANCAMIENTO			
Pasivo Total a Activo Total	48.84%	49.25	48.24%
Pasivo Total a Capital Contable	0.95 veces	0.97 veces	0.93 veces
Pasivo en Moneda Extranjera a Pasivo Total	62.33%	26.47%	28.67%
Pasivo a Largo Plazo a Activo Fijo	43.56%	42.72%	44.90%
Resultado de Operación a Intereses Pagados	5.77 veces	3.44 veces	1.24 veces
Ventas Netas a Pasivo Total	1.33 veces	1.46 veces	1.61 veces
LIQUIDEZ			
Activo Circulante a Pasivo Circulante	2.17 veces	1.98 veces	2.09 veces
Activo Circulante menos Inventarios a Pasivo Circulante	1.79	1.54	1.67

Activo Circulante a Pasivo Total	0.75 veces	0.76 veces	0.81 veces
Activo Disponible a Pasivo Circulante	72.83% veces	54.66% veces	49.63% veces
ESTADO DE CAMBIOS			
Flujo derivado del Resultado Neto a Ventas Netas	13.24%	13.56%	9.50%
Flujo derivado de cambios en el Capital de Trabajo a Ventas Netas	-0.67%	-1.10%	-2.46%
Recursos generados (utilizados) por la operación a intereses pagados	7.77 veces	5.78 veces	2.84 veces
Financiamiento ajeno a recursos generados (utilizados) por financiamiento	-338.89%	-18.25%	237.50%
Financiamiento propio a recursos generados (utilizados) por financiamiento	438.89%	118.25%	-137.50%
Adquisición de inmuebles, plata y equipo a recursos generados (utilizados) en actividades de inversión	80.70%	86.31%	89.11%

b) Información financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación

La distribución de ventas por Sector para los años 2003, 2004 y 2005, nacional y de exportación, es la siguiente:

Ventas por Sector			
(Cifras en millones de pesos de poder adquisitivo de diciembre de 2005)			
	2003	2004	2005
Nacional			
Automotriz ⁽¹⁾	0	0	0
Construcción	3,214	3,354	3,325
Hogar	998	1,002	947
	<u>4,212</u>	<u>4,356</u>	<u>4,272</u>
Exportación			
Automotriz	2,666	3,895	4,401
Construcción	655	647	732
Hogar	83	109	113
	<u>3,40</u>	<u>4,651</u>	<u>5,246</u>

⁽¹⁾ La venta doméstica del Sector Automotriz se considera de exportación por estar dolarizada.

c) Informe de Créditos Relevantes

A principios de 2004 GISSA llevó a cabo el proceso de registro de un programa de Certificados Bursátiles por hasta 3,000 millones de pesos. Con fecha 19 de Febrero del 2004 el programa fue autorizado oficialmente por la CNBV.

La intención primaria de GISSA fue aprovechar el entorno prevaeciente en México de bajas tasas de interés y mejorar el perfil de vencimientos de la deuda, así a principios de marzo y al amparo del programa mencionado, GISSA colocó la cantidad de 2,160 millones de pesos en 3 emisiones (a 3, 5 y 7 años).

Los recursos obtenidos, junto con parte del efectivo disponible, sirvieron para liquidar anticipadamente dos créditos sindicados con un monto conjunto de 215 millones de dólares.

Como parte integral de la estrategia financiera de la colocación de los Certificados Bursátiles, GISSA complementó la operación de colocación con la realización de dos operaciones con instrumentos financieros derivados en la modalidad de "Cross Currency Swaps". A través de estas operaciones GISSA convirtió sintéticamente 1,210 millones de pesos en 110 millones de dólares devengando una tasa promedio de Libor + 115 puntos base. Posteriormente, en Agosto de 2005 la Compañía realizó una operación más de derivados que consistió en fijar la tasa de uno de los Cross Currency Swaps recibiendo Libor + 123 puntos porcentuales a cambio de una tasa fija de 5.84% por un nocional de 46 millones de dólares.

Desde finales de 2005 la subsidiaria Technocast (coinversión con Caterpillar) firmó contratos de crédito de largo plazo con diversos bancos para financiar la adquisición de equipos europeos en condiciones favorables que incluyeron una tasa de Libor + 30 puntos base y 8.5 años de repago a partir de la última disposición que se realice, en términos generales esto implica un plazo total de 11 años desde la firma de contratos hasta su liquidación. Esto se logró gracias a la intervención de los bancos de fomento de los países de donde provienen los equipos.

Hasta la fecha del reporte se han ejercido 16 millones de dólares de un estimado de 28 millones de dólares.

GISSA se encuentra al corriente en el pago de intereses y de capital de estos y el resto de los créditos.

La deuda bursátil proveniente de las emisiones arriba mencionadas representa a la fecha del presente documento el 63% del total. El restante 37% se encuentra documentado en diversos contratos de crédito y pagarés, el más significativo representa el 21% del total de la misma.

d) Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Compañía

El siguiente análisis debe leerse en forma conjunta con los Estados Financieros Consolidados Dictaminados al 31 de Diciembre de 2003, 2004 y 2005. Los Estados Financieros mencionados han sido preparados de conformidad con los PCGA. La información financiera de la Compañía está expresada en millones de pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2005, a menos que se especifique de otro modo.

i) Resultados de Operación

Resultados Consolidados

La siguiente tabla muestra cierta información proveniente de los resultados de operación consolidados de la Compañía, expresados en millones de pesos constantes a diciembre de 2005.

Estado de Resultados	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>
Ventas Netas	7,616	9,007	9,518
Costo y Gastos de Operación	6,905	8,339	9,225
Utilidad de Operación	711	668	293
Margen de Operación	9.33%	7.42%	3.08%
Otros Ingresos	99	44	48
RIF	172	(34)	25
Utilidad Neta	224	447	86
*Cifras en millones de pesos constantes de Diciembre de 2005			

Resultados del Año 2005 Comparados con los Resultados del Año 2004

Ingresos Netos

Para el año 2005, las Ventas Netas Consolidadas del Grupo sumaron Ps. 9,518 millones, cantidad que comparada con los Ps. 9,007 millones, que se habían logrado en el año previo significa un incremento del 6 %.

Al incrementar sus ingresos netos en 13 %, el Sector Automotriz del Grupo fue el principal factor para que los ingresos consolidados aumentaran el 6 %. El Sector Construcción mejoró sus ingresos en 1 % mientras que el Sector Hogar disminuyó sus ingresos en 5 %.

El incremento del 13 % de los ingresos netos del Sector Automotriz se explica principalmente por: (1) el Negocio de Fundición de Aluminio de blocks y cabezas mejoró sus ingresos en 38 %, esto medido en USD,

y sus volúmenes vendidos en 22 %. La razón principal de la mejora en la actividad en este negocio fue la consolidación de operaciones del proyecto EV-6 con su cliente GM. Este proyecto, incluye la incursión en nuevos mercados de exportación como el de Australia y Japón, además de sus mercados naturales de EUA y Canadá. Los precios promedio del negocio se beneficiaron con la incorporación de los monoblocks como parte del portafolio de productos. El Negocio de Fundición de Aluminio representa el 41 % de los ingresos netos del Sector Automotriz, (2) Por la consolidación del nuevo contrato de suministro con Caterpillar Inc., y volúmenes estables en la demanda por parte de John Deere Co., sus dos clientes más importantes, el Negocio de Fundición de Hierro de blocks y cabezas para motores a diesel incrementó sus ingresos netos en 12 % medidos en USD. Por su parte, los volúmenes vendidos del negocio experimentaron una mejora del 8 % contra el año previo. Los precios promedio del negocio se ven beneficiados básicamente por la implementación parcial de cargos extraordinarios con algunos de los clientes para compensar los efectos negativos de la volatilidad en precios de algunos de los commodities más significativos, utilizados en los procesos de manufactura. El Negocio de Fundición de Hierro de blocks y cabezas para motores a diesel representa el 28 % de los ingresos totales del Sector Automotriz, (3) el Negocio de Fundición de Autopartes, ante la entrada en operación desde la segunda mitad del año 2004 de la Planta en Irapuato, y de la incorporación de nuevos clientes a la cartera de ésta, incrementó sus ingresos en 79 %. Los volúmenes del negocio crecieron en 81 %. El Negocio de Fundición de Autopartes representa el 11 % de los ingresos del Sector Automotriz (4) El Negocio de Fundición de Hierro para motores a gasolina incrementó en 4 % sus ingresos medidos en dólares, contra lo reportado hace un año. El inicio de un nuevo contrato de suministro con Toyota en EUA fue la razón principal de ese incremento. Los precios promedio del negocio reflejan, al igual que en el de fundición de diesel, los efectos de la implementación parcial de cargos extraordinarios en algunos de los clientes. El Negocio de Fundición de Hierro de blocks y cabezas para motores de gasolina representa el 20 % de los ingresos del Sector Automotriz. El Sector Automotriz de GIS tiene el 100 % de sus ingresos denominados en dólares, es por eso que la comparación de sus ingresos se hace en esa divisa. El Sector Automotriz del Grupo representó el 46 % de los ingresos totales de la Corporación.

Con un incremento del 1 % en sus ingresos netos el Sector Construcción del Grupo también contribuyó al aumento de los ingresos netos consolidados. Aquí, el Negocio de Recubrimientos Cerámicos, el más importante de este sector experimentó un crecimiento del 3 % en sus ingresos netos y del 7 % en los volúmenes vendidos. Durante el año el aumento en los volúmenes vendidos de exportación tuvieron un desempeño extraordinario ya que se incrementaron en más del 38 % contra el año previo.

El Negocio de Recubrimientos Cerámicos representa casi el 60 % de los ingresos totales del Sector Construcción.

Dentro del Sector Construcción el segundo negocio más importante es el de Calentadores para Agua, este negocio representa el 22 % de los ingresos netos del sector y experimentó en el año 2005 una disminución del 8% en sus ingresos netos, mientras que los volúmenes vendidos disminuían contra el año previo en un 5 %. La implementación de una estrategia de enfoque hacia los canales más rentables fue la causa principal de la disminución de los ingresos, ya que en este proceso se dejaron de operar algunos clientes.

Finalmente, en el Negocio de Muebles para Baño, que representa el 15 % de los ingresos del Sector Construcción, los ingresos de este negocio se vieron incrementados fundamentalmente por una mejora en la actividad exportadora de estos productos hacia Estados Unidos. Es importante destacar que GIS ha decidido formalmente desinvertir en este negocio.

El Sector Construcción representó en el año 2005 el 43 % de los ingresos totales del Grupo.

Los ingresos del Sector Hogar se redujeron en 5 % durante el año 2005. El Sector Hogar representa el 11 % de los ingresos netos totales consolidados. El Negocio de Artículos para la Cocina, el más importante del sector con una disminución del 9 % en sus ingresos, fue el que principalmente contribuyó al decremento de las ventas del sector. La disminución en los ingresos en este negocio se explica principalmente por la combinación de dos factores: (1) competencia indirecta proveniente de otras categorías de productos apoyados por las facilidades de crédito que otorgan los grandes almacenes a los consumidores y (2) competencia directa de las importaciones hacia México de productos similares. El Negocio de Artículos para la Cocina, representa el 70 % de los ingresos netos del Sector Hogar.

Costo de Ventas

Para el año 2005, el costo de lo vendido del total del Grupo experimentó un aumento del 13 % contra el año previo. En términos absolutos el costo pasó de 7,006 millones de pesos y el 78 % de los ingresos netos en el año 2004, a 7,946 millones de pesos y el 83 % observado en este 2005. Con esto, el margen bruto consolidado disminuyó de 22 % a 17 %.

Además del crecimiento natural en la parte variable relacionada con los incrementos en los volúmenes vendidos una serie de factores contribuyeron al negativo crecimiento del 13 % en el costo directo y por lo tanto a la consecuente disminución del margen bruto, entre los más importantes podemos destacar:

- La entrada en operación desde el año 2004 de mas de 10 piezas nuevas con un alto grado de complejidad para sus clientes en EUA en el Negocio de Fundición de Hierro de blocks y cabezas a diesel, ha provocado una serie de excesos importantes de costos y gastos, esto mientras se logra el pleno desarrollo y se estabiliza el proceso de manufactura de dichas piezas.

- A lo largo del año, commodities importantes por su contenido en los procesos de manufactura como la chatarra de hierro, el acero, el carbón coke, las ferroaleaciones y la energía eléctrica continuaron experimentando incrementos en sus precios que impactaron a las estructuras de costos de los Negocios de Fundición de Hierro, Calentadores para Agua y Artículos para la Cocina principalmente. Ante esta situación, como ya se mencionó en párrafos anteriores, negocios como el de Fundición de Hierro aceleraron con resultados positivos la implementación de cargos extraordinarios con los clientes del sector. Los cargos extraordinarios tienen como objetivo mitigar de la mejor manera posible los efectos desfavorables provenientes de la volatilidad en los commodities. A través de esta estrategia se recuperaron parcialmente los efectos negativos de los incrementos debido a que la misma no se logró aplicar a todos los clientes ni con todos los commodities.

- La incorporación en el año de las actividades de manufactura de tres nuevas plantas, la de Recubrimientos Cerámicos en Chihuahua, la de fundición de aluminio para cabezas de 4 cil. y la nueva línea de moldeo para el proyecto Generación IV en el Negocio de Fundición de Hierro para gasolina, incrementaron los cargos por concepto de depreciación en 4 %. En términos absolutos la depreciación pasó de 707 millones de pesos a 732 millones de pesos. GIS invirtió mas de USD 68 millones en estas tres nuevas operaciones.

- En los dos últimos años GIS ha puesto en operación 4 nuevas plantas, mismas que están participando en sus respectivos mercados de manera gradual, tanto en términos de producción como en términos de capacidad instalada, lo que provoca una absorción ineficiente de los costos semifijos, situación que afecta los márgenes brutos. Hacia el final del año, la utilización de la capacidad de estas nuevas plantas se encontraba en promedio alrededor del 40 %.

Gastos de Operación

En el año 2005, los gastos de operación consolidados del Grupo fueron de 1,279 millones de pesos, importe que significa una reducción del 4 % contra lo observado en el año previo. La relación de gastos de operación a ventas mejoró, ya que pasó de 15 % en el año previo a 13 % para este año.

Utilidad de Operación

Para el año 2005, la utilidad de operación consolidada (UAFIR) totalizó 293 millones de pesos, cantidad que se compara desfavorablemente en un 56 % contra lo logrado en el año previo. El margen operativo (UAFIR/VENTAS NETAS) disminuyó de 7 % a 3 %.

La disminución del 56 % en la utilidad de operación se explica totalmente con:

- La disminución del margen bruto de 22 % a 17 % que como consecuencia del incremento del 13 % en el costo de lo vendido experimentó el Grupo a lo largo del año.

Utilidad de Operación mas depreciación (UAFIRDA).

Para el año 2005, la utilidad de operación mas depreciación (UAFIRDA) consolidada del Grupo totalizó 1,025 millones de pesos, 25 % inferior a lo registrado en el año previo. El margen UAFIRDA/VENTAS disminuyó de 15% en el año 2004 a 11% en este ejercicio.

	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>
Utilidad de Operación	711	668	293
Sector Automotriz	65	85	(197)
Sector Construcción	561	517	462
Sector Hogar	84	66	28
Utilidad de Operación más depreciación	1,358	1,376	1,025
Sector Automotriz	376	461	213
Sector Construcción	821	789	725
Sector Hogar	161	125	87

*Cifras en millones de pesos constantes de Diciembre de 2005

Resultado Integral de Financiamiento

En el año 2005, el resultado integral de financiamiento del Grupo fue un costo de Ps. 25 millones de pesos, este resultado se compara desfavorablemente contra el año previo, cuando se tuvo una ganancia de Ps.34 millones de pesos.

La razón principal de la variación mencionada fue, el incremento neto de Ps. 56 millones en el renglón de gastos financieros, esto originado sobre todo porque a lo largo del año las tasas de interés en EUA se mantuvieron subiendo; mas del 60 % de la deuda bancaria del Grupo está denominada en USD.

<u>RIF</u>	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>
Gasto por intereses	123	194	236
Ingreso por intereses	(89)	(114)	(99)
(Utilidad) pérdida cambiaria, neta	168	(55)	(1)
Efectos de valuación de instrumentos financieros derivados	34	43	(70)
Efecto monetario favorable	(65)	(102)	(40)
Resultado integral de financiamiento, neto	172	(34)	25

*Cifras en millones de pesos constantes de Diciembre de 2005

Otras Operaciones Financieras

En el año 2005 la Compañía registró como un cargo extraordinario la cantidad de Ps. 48 millones. Dicho cargo se explica principalmente por:

- La aplicación de lo dispuesto en el Boletín C-15 del IMCP mismo que se refiere al reconocimiento en los resultados del deterioro en el valor en libros de los activos de larga duración, así como de la disposición de estos mismos activos para su venta; GIS en este trimestre está contabilizando como un cargo extraordinario que no genera una salida de efectivo, la cantidad de Ps. 51 millones correspondientes a la diferencia entre el valor en libros y el valor de mercado de los activos del Negocio de Muebles para Baño, evento comentado en la sección x) Descripción de los principales activos, en la Sección Construcción.

Impuesto sobre la renta (ISR) y participación de los trabajadores en las utilidades (PTU).

El total del ISR y PTU provisionados en el año 2005 fue de Ps. 103 millones de pesos, esta cantidad resulta menor en 31 % contra lo registrado el año previo.

El Impuesto sobre la Renta del Ejercicio 2005 muestra una disminución del 36 % contra lo reconocido el año anterior.

La razón principal de la disminución referida arriba se debe primordialmente a la disminución de la utilidad antes de impuestos, ya que esta pasó de Ps. 658 millones en el año a Ps. 220 millones en el año 2005. Por otro lado la tasa del ISR por modificaciones a la Ley de la materia, pasó de 33 % en 2004 a 30 % en 2005.

La tasa efectiva del ISR para 2005 fue de 41 %, el año anterior ésta había sido de 21 %, el incremento en la tasa se debe al efecto desfavorable en el impuesto diferido por la aplicación de la deducción inmediata en una de sus filiales.

Utilidad neta mayoritaria

La utilidad neta mayoritaria del Grupo para el año 2005 totalizó Ps. 86 millones. Este importe se compara desfavorablemente en un 81 % contra lo logrado en el año previo.

La disminución de la utilidad neta se explica básicamente por: (1) la reducción del 56 % en la utilidad de operación (UAFIR), (2) la diferencia en el CIF que pasó de ser una ganancia de Ps. 34 millones en el año 2004 a ser un costo de Ps. 25 millones, y (3) el cargo extraordinario de Ps. 48 millones provenientes principalmente por la aplicación del Boletín C-15 relacionado con el Negocio Muebles para Baño.

	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>
Utilidad de operación	711	668	293
Resultado integral de financiamiento	172	(34)	25
Otros gastos, neto	99	44	48
ISR y PTU (1)	200	150	103
Participación en resultados de asociada	(2)	(6)	(9)
Utilidad neta consolidada	241	514	126
Utilidad neta mayoritaria	224	447	86
*Cifras en millones de pesos constantes de Diciembre de 2005			

Resultados del Año 2004 Comparados con los Resultados del Año 2003

Ingresos Netos Consolidados

Para el año 2004, las Ventas Netas Consolidadas del Grupo sumaron 9,007 millones de pesos, cantidad que comparada con los 7,616 millones de pesos que se habían logrado en el año previo significa un incremento del 18%.

Al incrementar sus ingresos netos en 46% contra el año previo, el Sector Automotriz del Grupo fue el principal factor para que sus ingresos consolidados aumentaran 18%. Los Sectores de Construcción y Hogar mejoraron sus ingresos 3% con respecto al año previo.

El sólido incremento del 46% de los ingresos netos del Sector Automotriz se explica principalmente por: (1) El Negocio de Fundición de Blocks y Cabezas de Aluminio mejoró sus ingresos en 71 % esto medido en EUA\$ y sus volúmenes vendidos en 24%. La razón principal de la mejora en la actividad en este Negocio fue la consolidación de operaciones del proyecto EV-6 con G.M. Este proyecto, además de los mercados de EUA y Canadá incluye de hecho la incursión en otros nuevos de exportación como el de Australia y Japón. Además, los precios promedio del Negocio se beneficiaron con la incorporación de los blocks como parte del portafolio de productos. El Negocio de Fundición de Aluminio representa el 36% de los ingresos netos del

Sector Automotriz, (2) por la entrada en operación del nuevo contrato de suministro con Caterpillar Inc., y el sustancial incremento en la demanda por parte de John Deere Co. el Negocio de Fundición de Blocks y Cabezas de Hierro para motores a diesel incrementó sus ingresos netos en 100 % medidos en EUA\$. Por su parte, los volúmenes vendidos del Negocio experimentaron una mejora del 81% contra el año previo. Los precios promedio del Negocio se ven beneficiados básicamente por dos razones: (a) Una mejor mezcla de productos vendidos y (b) la implementación parcial de “surcharges” con algunos de los clientes para trasladar los efectos de la volatilidad en costos de algunos de los commodities más significativos.

El Negocio de Fundición de Blocks y Cabezas de Hierro para motores a diesel representa el 30% de los ingresos totales del Sector Automotriz (3) el Negocio de Fundición de Autopartes, con el inicio de operaciones de la nueva planta en Irapuato, además de la incorporación de nuevos clientes a su cartera, incrementó sus ingresos en 58%. Los volúmenes del Negocio crecieron en 70%. Dado que la nueva capacidad instalada de Irapuato se incorporó sólo hasta este año, el Negocio de Fundición de Autopartes representa el 7% de los ingresos del Sector Automotriz (4) por razones de excesos de inventarios, mantenimientos programados y terminación del ciclo de un contrato de suministro, los clientes del Negocio de Fundición de Hierro para motores a gasolina disminuyeron su demanda en más de 9%, por este efecto los ingresos en EUA\$ del Negocio disminuyeron 5% contra lo reportado hace un año. Es importante destacar sin embargo que hacia finales del año el Negocio inició operaciones de exportación con su nuevo cliente Toyota en EUA. Los precios promedio del Negocio reflejan al igual que en el de fundición de diesel los efectos de la implementación parcial de “surcharges” en algunos de los clientes. El Negocio de Fundición de Hierro de Blocks y Cabezas para motores de gasolina representa el 24% de los ingresos del Sector Automotriz. El Sector Automotriz del Grupo representó el 43% de los ingresos totales de la Corporación

Con un incremento del 3% en sus ingresos netos el Sector de Construcción del Grupo también contribuyó al aumento de los ingresos netos consolidados. Aquí, el Negocio de Recubrimientos Cerámicos destacó por los crecimientos del 9% en sus ingresos netos y del 13% en los volúmenes vendidos. Durante el año diferentes estrategias comerciales para impulsar el mercado mexicano fueron implementadas con éxito, el aumento en los volúmenes vendidos localmente superó por mucho al delta de la industria. Así mismo, con una clara idea de incrementar la presencia en el mercado de EUA, los volúmenes vendidos hacia aquel país mejoraron en más del 30% contra el año previo. El Negocio de Recubrimientos Cerámicos representa casi el 60% de los ingresos totales del Sector Construcción.

Dentro del Sector Construcción el segundo Negocio más importante es el de Calentadores para Agua, este Negocio representa el 24% de los ingresos netos del sector y experimentó en el año 2004 una mejora del 7% en sus ingresos netos, esto a pesar de que los volúmenes vendidos disminuían contra el año previo en un 9%. La implementación de un incremento de precios de más de 10% hacia finales del año para recuperar los aumentos en costos derivados de la volatilidad del acero principal componente del producto, explica la diferencia entre la relación precio-volumen.

Finalmente, en el Negocio de Muebles para Baño, que representa el 14% de los ingresos del Sector Construcción por una mezcla desfavorable de productos vendidos y un decremento de casi el 10% en las exportaciones, provocan una caída en sus ingresos del 8%.

El Sector Construcción representó en el año 2004 el 44% de los ingresos totales del Grupo.

Los ingresos del Sector Hogar también se incrementaron en 3% durante el año 2004. El Sector Hogar representa el 13% de los ingresos netos totales consolidados. El Negocio de Artículos para la Cocina, con un incremento del 5% en sus ingresos, fue el principal contribuidor al aumento de las ventas del sector. El Negocio de Artículos para la Cocina representa el 73% de los ingresos netos del Sector Hogar.

El Sector Hogar representó en el año 2004, el 13% de los ingresos totales del Grupo.

Costos y Gastos de Operación

Para el año 2004, los costos y gastos de operación sumaron la cantidad de 8,339 millones de pesos cifra que representa un incremento del 21%. En relación a las ventas los costos y gastos de operación representaron un 93%, cifra que se compara desfavorablemente con el 90% del año anterior.

El incremento del 21% mencionado en el párrafo anterior está muy relacionado con el incremento de los ingresos explicados en la sección de los ingresos netos consolidados, pero además, durante el año se presentaron una serie de factores contribuyeron al negativo crecimiento de los costos y gastos de operación.

Entre los factores más importantes que afectaron el costo de ventas de la Compañía podemos destacar:

(1) A lo largo del año, commodities importantes por su contenido en los procesos de manufactura como la chatarra de hierro, el acero, el carbón coke, las ferro aleaciones y la electricidad, experimentaron incrementos muy significativos que impactaron a las estructuras de costos de los Negocios de Fundición de Hierro, Calentadores para Agua y Artículos para la Cocina principalmente. En algunos de los casos, los incrementos anuales en los precios de los commodities fueron superiores al 60%. Si bien, como ya se mencionó, Negocios como el de Fundición de Hierro implementaron estrategias de "surcharges", hay que reconocer que dicha estrategia recuperó solo parcialmente los efectos negativos de los incrementos ya que no se logró aplicar a todos los clientes ni con todos los commodities.

(2) La incorporación en el año de las actividades de manufactura de dos nuevas plantas, la de recubrimientos cerámicos en Chihuahua y la de fundición de hierro en Irapuato, incrementaron los cargos por concepto de depreciación en 6%. En términos absolutos la depreciación pasó de 602 millones de pesos a 638 millones de pesos. GIS invirtió más de EUA\$ 90 millones en estas dos nuevas operaciones.

(3) Relacionado con el punto anterior, y por motivos de una utilización gradual de la capacidad instalada, provoca una absorción ineficiente de los costos semifijos, situación que afecta los márgenes brutos. Hacia el final del año, la utilización de la capacidad en la planta Chihuahua de Recubrimientos Cerámicos alcanzaba 40% y en el caso de la Fundición de Autopartes el 30%.

(4) La entrada en operación desde el inicio del año de un número significativo de piezas nuevas para sus clientes en EUA en el Negocio de Fundición de Hierro para Blocks y Cabezas a diesel ha provocado una serie de excesos importantes de costos y gastos mientras se logra el pleno desarrollo y se estabiliza el proceso de manufactura de dichas piezas.

(5) Cargos extraordinarios por 54 millones de pesos distribuidos entre los Negocios de Artículos para Cocina y Muebles para Baño. En el caso de artículos para la cocina ante el reconocimiento en el año de promociones y rebajas con clientes que procedían de años anteriores y en el de Muebles para Baño por los gastos por recoger productos con fallas en el mercado de EUA.

Durante el 2004, los gastos de operación se incrementaron un 3% respecto al año anterior, este incremento se explica principalmente por:

(1) El inicio de operaciones de las dos nuevas plantas. (Recubrimientos cerámicos y fundición de autopartes).

(2) Mayores gastos de publicidad ante el lanzamiento de nuevos productos en el Negocio de Recubrimientos Cerámicos y

(3) Gastos de mas EUA\$ 1.5 millones por concepto de consultorías sobre aspectos comerciales en los Negocios de Recubrimientos Cerámicos exportación y en el de Calentadores para Agua.

Utilidad de operación

Para el año 2004, la utilidad de operación consolidada (UAFIR) totalizó 668 millones de pesos, cantidad que se compara desfavorablemente en 6% contra lo logrado en el año previo. El margen operativo (UAFIR/VENTAS NETAS) disminuyó de 9% a 7%.

La disminución del 6% en la utilidad de operación se explica por:

(1) La disminución del margen bruto como consecuencia del incremento del en el costo de lo vendido, explicado en la sección anterior y,

(2) El incremento del 3% en los gastos de operación.

Otros Gastos o Ingresos

Para el año 2004 en este rubro, el total fue de 44 millones de pesos. El año anterior se habían tenido cargos por 99 millones de pesos.

Los 44 millones de pesos se integran principalmente por:

- Baja de Activos no productivos por 16 millones de pesos, como un cargo extraordinario que no representó una salida de efectivo reflejando en los resultados el deterioro del valor de los activos de larga duración en ciertos Negocios del Grupo.
- Cargos extraordinarios por 33 millones de pesos, que si representaron salidas de efectivo por Consultorías operativas y de transformación, esto ante una serie de proyectos emprendidos por algunas subsidiarias.

Resultado Integral de Financiamiento

En el año 2004, el resultado integral de financiamiento del Grupo fue una ganancia de 34 millones de pesos, este resultado se compara muy favorablemente contra el año previo, cuando se tuvo un costo de 172 millones de pesos.

Básicamente, el resultado por posición monetaria y las fluctuaciones cambiarias favorables originaron el cambio anteriormente señalado, así, el año anterior se había tenido una pérdida por fluctuaciones cambiarias de 168 millones de pesos, en este año fue una ganancia de 55 millones de pesos y por lo que respecta al resultado por posición monetaria, la ganancia se incrementó de 65 a 102 millones de pesos.

A principios del año 2004, GISSA llevó a cabo una exitosa colocación en el mercado mexicano de Certificados Bursátiles. Los recursos obtenidos en esta colocación fueron aplicados íntegramente para el prepago de ciertos créditos sindicados de largo plazo (EUA\$ 215 millones) que la campaña tenía con un grupo de bancos extranjeros. Con esta colocación se mejoró sustancialmente el perfil de vencimientos de la deuda, además de que al mantenerse en pesos el 45% de la emisión, se originó gran parte de la ganancia cambiaria anteriormente señalada, además, otro elemento positivo de esta colocación, fue una disminución significativa de los "spreads" de los créditos, situación que por sí sola provocó una reducción en términos absolutos en el renglón de intereses pagados.

Utilidad Neta Mayoritaria

La utilidad neta mayoritaria consolidada del año 2004 fue 447 millones de pesos, este importe significa un incremento de 100% contra lo reportado el año previo.

El incremento del 100% se explica principalmente por:

- El resultado en el resultado integral de financiamiento, mismo que pasó de ser un costo de 172 millones de pesos a una ganancia de 34 millones de pesos y,
- En menor proporción, pero no menos relevantes, las reducciones de 55 millones de pesos en el renglón de otras operaciones financieras y de 50 millones de pesos en la provisión de ISR y PTU.

Como consecuencia de la mejora, el margen de utilidad neta sobre ventas netas se incrementó de 3% a 5%.

Resultados del Año 2003 Comparados con los Resultados del Año 2002

Ingresos Netos Consolidados

Para el periodo Enero-Diciembre del año 2003 las ventas netas consolidadas del Grupo totalizaron 7,616 millones de pesos, cantidad que comparada con los 7,932 millones de pesos que se lograron en el mismo periodo del año previo representa una disminución del 4%.

La reducción del 4% en los ingresos consolidados se originó principalmente por la disminución del 9% en las ventas del Sector Automotriz del Grupo. Este Sector representó en el año 2003 el 35% de las ventas netas consolidadas.

La disminución del 9% en los ingresos netos del Sector Automotriz fue causada principalmente por la reducción del 33% en los volúmenes vendidos del Negocio de Fundición de Hierro para motores a gasolina. Este negocio representa el 36% de las ventas netas del Sector Automotriz del Grupo. Tres fueron las causas de la reducción del 33% en los volúmenes vendidos del Negocio de Fundición de Hierro para motores a gasolina: (1) pérdida de participación de mercado en sus principales clientes en EUA (2) terminación del ciclo de vida de un motor y (3) pérdida de participación del propio negocio ante la competencia brasileña.

Es muy importante destacar que los otros dos negocios del Sector Automotriz del Grupo; el de fundición de blocks y cabezas de aluminio y el de fundición de blocks y cabezas de hierro para motores a diesel lograron crecimientos de sus volúmenes vendidos del 29% y 5% respectivamente. El crecimiento del Negocio de Fundición de Aluminio se debió al inicio de operaciones en el 2003 de dos plantas nuevas para la producción de blocks y cabezas para el proyecto EV6 del cliente General Motors en EUA y Australia.. El Negocio de Fundición de Hierro de blocks y cabezas para motores a diesel también se perfila para una recuperación de sus volúmenes para los trimestres futuros soportado en el crecimiento de su nuevo cliente Caterpillar USA.

El resto de la explicación de la disminución del 4% en las ventas consolidadas se explica por un 2% de menores ingresos en el Sector de artículos para la construcción. Este sector representa el 51% de los ingresos netos consolidados del Grupo.

La reducción del 2% en los ingresos netos del Sector Construcción está relacionada con:

- La desincorporación en el año 2003 en el portafolio de negocios de la operación de aplicadores para pintura y
- La racionalización de los procesos de manufactura y comerciales de la operación de conexiones de hierro maleable para tubería.

Esos dos negocios que no eran estratégicos para el Grupo, representaron en el año 2002, el 4% de los ingresos netos consolidados.

En este mismo Sector el Negocio de Recubrimientos Cerámicos incrementó sus volúmenes en 5% y el de Calentadores para Agua en 7%, sin embargo por presiones de precios y mezclas desfavorables de los productos vendidos los ingresos en pesos de estos dos negocios solo crecieron 2% y 6% respectivamente. El Negocio de Muebles para Baño disminuyó sus volúmenes vendidos en 6% con respecto al año anterior.

Hacia la segunda parte del año y ante la recuperación de la economía de EUA, las exportaciones del Negocio de Recubrimientos Cerámicos mostraron un sólido crecimiento del 42% con respecto al año previo.

Los ingresos netos del Sector Hogar permanecieron sin cambio comparados contra el año previo, esto a pesar de la presión de precios que a lo largo del año continuó experimentando sobre todo el negocio de artículos para la mesa.

El Sector Hogar representa el 14% de las ventas netas consolidadas.

Costos y Gastos de Operación

En el Año 2003, los costos y gastos de operación ascendieron a 6,905 millones de pesos representando el 91% de las ventas contra el 87% observado en el 2002.

Las principales razones del incremento en los costos y gastos consolidados fueron:

- Mayores cargos por depreciación y amortización derivados de la entrada en operación en el 2003 de las nuevas plantas de piso y muro cerámico en San Luis Potosí y la fundición de aluminio para blocks y cabezas para motor. En estos proyectos el Grupo ha invertido más de EUA\$ 120 millones. El renglón de depreciación también se encuentra afectado por las fluctuaciones cambiarias peso-dólar y euro-dólar. Es importante mencionar que hacia el final del año, las dos plantas arriba mencionadas ya se encontraban operando en niveles óptimos de utilización de la capacidad.

- En el 2002 se reconocieron beneficios por más de 31 millones de pesos en el costo directo del Grupo provenientes de las valuaciones a mercado de los contratos de operaciones con productos derivados sobre Gas Natural. Para el año 2003 los efectos de este tipo de operaciones se registraron en el CIF.

- 7% de devaluación del peso frente al dólar que afecta a los insumos importados así como a los energéticos que están denominados en esa divisa.

- El inicio de la planta de recubrimientos cerámicos en la ciudad de San Luis Potosí y el de la planta de Blocks y Cabezas para motor en aluminio, que generaron gastos que no se incurrieron en el 2002. Sin embargo, al cierre de 2003, estas dos plantas se encontraban ya en niveles de capacidad que las hacían sobrepasar plenamente su punto de equilibrio. No obstante, la administración continuó impulsando una serie de acciones que dieron como resultado una mejora en la estructura de gastos del Grupo.

Entre los conceptos de reducción más importantes destacan: (1) disminución del 14% del personal no sindicalizado, (2) 5 millones de pesos menos por concepto del Impuesto Sustitutivo de Crédito al Salario (ISCAS) y (3) conceptos como gastos de viaje y publicidad también contribuyeron a la reducción.

Utilidad de operación

Para el año 2003, la utilidad operativa consolidada (UAFIR) del Grupo totalizó 711 millones de pesos, representando una caída del 28% cuando se compara contra el año 2002. El margen operativo (UAFIR/VENTAS NETAS) pasó de 13% a 9%. La disminución del 28% en la utilidad operativa fue causada principalmente por:

- La caída del 4% en los ingresos comentada en los párrafos anteriores. Esta situación evita que la Compañía absorba de una manera plena y eficiente los costos semivARIABLES y fijos.

- El incremento en los costos y gastos comentado en la sección anterior.

Otros Gastos o Ingresos

En este apartado, para el año 2003 se finalizó con un saldo neto de 99 millones de pesos, el efecto más importante que se está reconociendo aquí proviene de:

- La aplicación anticipada del Boletín C-15 de IMCP que significó un cargo extraordinario que no representó una salida de efectivo por 134 millones para reflejar en los resultados del Grupo el deterioro del valor de los activos de larga duración de los negocios de muebles para baño, moldes para inyección de plástico y de vajillas cerámicas.

- En este mismo rubro se reconoció como un ingreso los recursos provenientes de la desinversión del negocio de aplicadores de pintura, operación que significó un ingreso neto de 42 millones de pesos.

Resultado Integral de Financiamiento

En el año 2003, el resultado integral de financiamiento del Grupo fue de 172 millones de pesos; esto significó una reducción importante contra los 445 millones de pesos observados el año 2002.

Esta reducción está asociada principalmente a un cargo menor en el renglón de fluctuación cambiaria. Durante 2003 el tipo de cambio del peso frente al dólar se depreció en 7%, la mitad de lo que se había devaluado en 2002 (14%).

La Compañía ha decidido adoptar anticipadamente en 2003 el nuevo Boletín C-10 el cual establece los lineamientos específicos a las operaciones con instrumentos financieros derivados.

Hasta el año 2002, la Compañía basándose en el Boletín C-2 del IMCP reconoció el valor razonable de las posiciones abiertas en instrumentos financieros derivados dentro del resultado integral de financiamiento. Por este concepto en el año 2002 se mostraba un cargo por 55 millones de pesos. Para 2003 el beneficio neto obtenido de 63 millones de pesos se registró en el capital contable como parte de la utilidad neta integral.

Las posiciones abiertas más importantes se componen por instrumentos financieros derivados de Gas Natural, tipo de cambio, (peso-dólar, euro-dólar) y cobre.

Utilidad Neta Mayoritaria

La utilidad neta mayoritaria acumulada al 31 de Diciembre del 2003 totalizó 224 millones de pesos; representando una caída del 9% respecto al año 2002.

La diferencia de la utilidad neta mayoritaria contra el año anterior está relacionada principalmente con:

- Una menor utilidad operativa.
- El reconocimiento del Boletín C-15 del IMCP en el renglón de otras operaciones financieras.

El margen de la utilidad neta sobre ventas representó para el año 2003 el 3%. El año 2002 dicho margen también fue de 3%.

Análisis de los Sectores de Negocio

SECTOR AUTOMOTRIZ

La siguiente tabla muestra cierta información proveniente de los resultados del Sector, expresados en millones de pesos constantes a diciembre de 2005.

Estado de Resultados del Sector Automotriz
*Cifras en millones de pesos de poder adquisitivo de Diciembre del 2005

	2003	2004	2005
Ventas Netas	2,666	3,894	4,401
Costos y Gastos de Operación	2,601	3,810	4,598
Utilidad de Operación	65	84	(197)
Utilidad Antes de Impuestos	(25)	142	(188)
Margen de Operación	2.46%	2.16%	-4.48%

Resultados del 2005 Comparados con los Resultados del Mismo Periodo Del 2004

Ingresos

El Sector automotriz alcanzó en el 2005 ventas netas por \$4,401 millones de pesos, lo que representó un incremento del 13% respecto a lo logrado en 2004. Este crecimiento se explica principalmente por:

(1) El 2005 fue un año de logros en el negocio de Fundición de Aluminio. Los ingresos aumentaron 28% en pesos, lo que representa un incremento de 38% en EUA\$ y en volumen 22% comparados contra el año previo, esto como resultado de la confianza que hemos ganado de nuestros diferentes mercados en las familias de blocks y cabezas que actualmente producimos.

(2) En el segmento de blocks y cabezas para motor crecieron el 1% en pesos y en términos dolarizados 8% y los volúmenes aumentaron el 6% comparados con el año previo. Las ventas de este segmento representan el 82% de los ingresos totales del negocio de fundición de hierro.

(3) En lo que corresponde al negocio de fundición de autopartes, y luego de superar la curva de arranque en la planta de Irapuato, Guanajuato, hemos logrado captar volúmenes que alcanzaron el 66% de ocupación de la capacidad instalada en esta unidad productiva al mes de Diciembre de 2005. Las ventas totales del segmento de autopartes se incrementaron en 66% en pesos que expresados en dólares representó un aumento de 79% y el volumen en 81% con respecto al año anterior; sus ingresos representan el 18% del total del negocio de fundición de hierro.

(4) La revaluación de 4.3% del peso mexicano frente al EUA\$, tiene un impacto desfavorable en los ingresos de esta División, ya que el 100 % de sus ingresos están denominados en dólares. De hecho si medimos el desempeño de los ingresos de la División en dólares encontramos que los mismos se incrementaron en 21% contra el año anterior.

Durante el 2005, negociamos esquemas de cargos extraordinarios con todos nuestros clientes para compensar los incrementos desfavorables de la volatilidad de costos de materias primas y energéticos. Al finalizar el año logramos un avance que, sin embargo, nuevos aumentos en los precios de materias primas no pudieron ser recuperados afectando así la rentabilidad del negocio.

Costos y Gastos de Operación

El total de costos y gastos de operación del Sector automotriz ascendió a \$4,598 millones de pesos, esta cifra, cifra que refleja un crecimiento del 21% respecto a la suma de costos y gastos del año anterior. Este efecto se explica, en cierta medida por el incremento en las ventas equivalente al 13%, así como por importantes incrementos en los precios de materias primas, energéticos, fletes y servicios; dichos incrementos relacionados con la volatilidad de los precios del petróleo. Por otra parte los costos y gastos de operación del Sector automotriz se vieron afectado por el lanzamiento de nuevos productos con un alto grado de complejidad.

Utilidad de Operación

El resultado de operación del Sector en el 2005 fue una pérdida de \$197 millones de pesos; cifra que contrasta significativamente con los \$84 millones de pesos logrados en el año 2004. Este efecto fue el resultado de fuertes presiones de costos por las razones expuestas anteriormente. El margen de UAFIRDA a ventas en el 2005 fue de 5%, mientras que esta relación en el 2004 fue del 12%.

Resultados del 2004 Comparados con los Resultados del Mismo Periodo Del 2003

Ingresos

En el 2004 las ventas netas del Sector automotriz registraron un crecimiento del 46% respecto al 2003. Este sólido incremento se explica principalmente por:

(1) El Negocio de Fundición de Blocks y Cabezas de Aluminio mejoró sus ingresos en 71 % esto medido en EUA\$ y sus volúmenes vendidos en 24%. La razón principal de la mejora en la actividad en este Negocio fue la consolidación de operaciones del proyecto EV-6 con G.M. Este proyecto, además de los mercados de EUA y Canadá incluye de hecho la incursión en otros nuevos de exportación como el de Australia y Japón. Además, los precios promedio del Negocio se beneficiaron con la incorporación de los blocks como parte del portafolio de productos. El Negocio de Fundición de Aluminio representa el 36% de los ingresos netos del Sector Automotriz.

(2) La entrada en operación del nuevo contrato de suministro con Caterpillar Inc., y el sustancial incremento en la demanda por parte de John Deere Co. el Negocio de Fundición de Blocks y Cabezas de Hierro para motores a diesel incrementó sus ingresos netos en 100 % medidos en EUA\$. Por su parte, los volúmenes vendidos del Negocio experimentaron una mejora del 81% contra el año previo. Los precios promedio del Negocio se ven beneficiados básicamente por dos razones: (a) Una mejor mezcla de productos vendidos y (b) la implementación parcial de "surcharges" con algunos de los clientes para trasladar los efectos de la volatilidad en costos de algunos de los commodities más significativos.

El Negocio de Fundición de Blocks y Cabezas de Hierro para motores a diesel representa el 30% de los ingresos totales del Sector Automotriz (3) el Negocio de Fundición de Autopartes, con el inicio de operaciones de la nueva planta en Irapuato, además de la incorporación de nuevos clientes a su cartera, incrementó sus ingresos en 58%. Los volúmenes del Negocio crecieron en 70%. Dado que la nueva capacidad instalada de Irapuato se incorporó sólo hasta este año, el Negocio de Fundición de Autopartes representa el 7% de los ingresos del Sector Automotriz (4) por razones de excesos de inventarios, mantenimientos programados y terminación del ciclo de un contrato de suministro, los clientes del Negocio de Fundición de Hierro para motores a gasolina disminuyeron su demanda en más de 9%, por este efecto los ingresos en EUA\$ del Negocio disminuyeron 5% contra lo reportado hace un año. Es importante destacar sin embargo que hacia finales del año el Negocio inició operaciones de exportación con su nuevo cliente Toyota en EUA. Los precios promedio del Negocio reflejan al igual que en el de fundición de diesel los efectos de la implementación parcial de "surcharges" en algunos de los clientes. El Negocio de Fundición de Hierro de Blocks y Cabezas para motores de gasolina representa el 24% de los ingresos del Sector Automotriz.

Costos y Gastos de Operación

Los costos y gastos de operación para el año terminado en diciembre del 2004 ascendieron a 3,810 millones esta cifra representa un incremento del 47% respecto a los costos y gastos del periodo anterior. Este incremento se explica principalmente por el aumento en las ventas del 46%. Además el incremento en el precio commodities importantes, la depreciación de la nueva planta de autopartes y el arranque de la producción de nuevas piezas para clientes del negocio de fundición de hierro para motores a Diesel influyeron en este incremento.

Utilidad de Operación

La utilidad de operación del Sector fue de 84 millones de pesos esta cifra representó un incremento de 30% comparado con los 65 millones de pesos logrados el año 2003. Sin embargo, pese al incremento nominal de la utilidad en operación el margen de operación permaneció en ambos años en 2%.

El margen UAFIRDA a ventas del Sector para el 2004 fue de 12% cuando en el mismo periodo del año anterior el margen fue de 14%.

Resultados del 2003 Comparados con los Resultados del Mismo Periodo Del 2002

Ingresos

Para el año 2003 los ingresos netos del Sector automotriz sumaron la cantidad de 2,666 millones de pesos, cifra que resulta 9% inferior los 2,927 registrados en el año 2002.

La disminución del 9% en el sector fue causada principalmente por la reducción del 33% en los volúmenes vendidos del Negocio de Fundición de Hierro para motores a gasolina. Este negocio representa el 36% de las ventas netas del Sector Automotriz del Grupo. Las causas de la reducción del 33% fueron (1) pérdida de participación de mercado es sus principales clientes en EUA, (2) terminación del ciclo de vida de un motor y (3) pérdida de participación del propio negocio ante la competencia brasileña.

Es muy importante destacar que los otros dos negocios del Sector Automotriz del Grupo; el de la fundición de blocks y cabezas de aluminio y el de fundición de blocks y cabezas de hierro para motores a diesel lograron crecimientos de sus volúmenes vendidos del 29% y 5% respectivamente. El crecimiento del Negocio de Fundición de Aluminio se debió al inicio de operaciones en el año de dos plantas nuevas para la producción de blocks y cabezas para el proyecto EV6 del cliente General Motors en EUA y Australia. El

proyecto de EV6 se encuentra en plena etapa de consolidación en donde cada día que pasa, ocupa mejor la capacidad instalada dedicada para su desarrollo, este fenómeno sin duda que va a ser uno de los factores del crecimiento futuro de este negocio. El Negocio de Fundición de Hierro de blocks y cabezas para motores a diesel también se perfila para una recuperación de sus volúmenes para los trimestres futuros soportado en el crecimiento de su nuevo cliente Caterpillar USA.

Para 2003 los ingresos de este Sector representaron el 35% de los ingresos netos consolidados del Grupo.

VOLUMEN DE VENTAS		
	2002	2003
Blocks y Cabezas p/ motores a Diesel (Miles Tons.)	40.8	43.1
Blocks y Cabezas p/ motores a Gasolina (Miles Tons.)	120.9	81.1
Total	161.7	124.2
% Incremento vs. año anterior	(1%)	(26%)
Aluminio (Miles Tons.)	10.3	13.3
% Incremento vs. año anterior	9%	29%

Costos y Gastos de Operación

Los costos y gastos de operación para el año terminado en diciembre del 2003 ascendieron a 2,601 millones. Esta cifra representó el 98% de los ingresos del Sector. Durante el año 2002 los costos y gastos de la división representaron el 91% de las ventas de la división.

El inicio gradual de las operaciones del proyecto EV6 en la fundición de aluminio y algunos excesos de costos en la fundición de hierro influyeron en el aumento de la proporción de los costos y gastos sobre ventas.

Utilidad de Operación

La disminución del 9% en los ingresos netos de este Sector aunado con el inicio gradual de las operaciones del proyecto de EV6 en la fundición aluminio, ambos efectos explicados en los párrafos anteriores, fueron principalmente las razones por las cuales la utilidad operación disminuyó un 75%, al pasar de 255 millones a 65 millones de pesos.

La UAFIRDA sobre ventas del Sector en el 2003 fue de 14%, El año anterior el margen había sido de 18%.

SECTOR DE ARTÍCULOS PARA LA CONSTRUCCIÓN

La siguiente tabla muestra cierta información proveniente de los resultados del Sector, expresados en millones de pesos constantes a diciembre de 2005.

Estado de Resultados del Sector de Artículos para la Construcción *Cifras en millones de pesos de poder adquisitivo de Diciembre del 2005

	2003	2004	2005
Ventas Netas	3,869	4,001	4,057
Costos y Gastos de Operación	3,308	3,484	3,595
Utilidad de Operación	561	517	462
Utilidad Antes de Impuestos	482	465	379
Margen de Operación	14.50%	12.92%	11.39%

Resultados del 2005 Comparados con los Resultados del Mismo Periodo del 2004

Ingresos

Este sector alcanzó ingresos por \$4,057 millones de pesos, monto que representa un crecimiento del 1% comparado con los ingresos del año 2004. El Sector Artículos para la Construcción representó el 43% de los ingresos netos consolidados.

Dentro del Sector Construcción, los negocios de Recubrimientos Cerámicos y Muebles para Baño mostraron avances del 7 y 18% en sus volúmenes vendidos respectivamente. Los ingresos en pesos de estos dos negocios mejoraron 3% y 6% respectivamente en el año. Estos crecimientos estuvieron soportados por el buen desempeño de la actividad exportadora, en donde logramos un crecimiento de 17%. Las exportaciones representaron el 22% de los ingresos totales del negocio en 2005.

El negocio de Calentadores experimentó en el 2005 una serie de ajustes estratégicos en la parte comercial con el objetivo de mantener en el portafolio de clientes sólo las carteras más rentables, estos ajustes fueron la causa de la disminución del 8% de los ingresos y del 5% en volúmenes vendidos.

El negocio de Recubrimientos Cerámicos representa casi el 60% del total de ingresos del Sector Construcción, el negocio de Muebles para Baño el 15% y el de Calentadores 22%.

Costos y Gastos de Operación

Para el año 2005 los costos y gastos del sector ascendieron a \$3,595 millones de pesos, este monto representa un 89% de las ventas netas, esta relación para 2004 fue de un 87%.

Los incrementos en costos de algunas materias primas y en los energéticos impactaron desfavorablemente en los márgenes de los negocios de este Sector; sin embargo, logramos compensar estos efectos a través de los programas de administración de energía y de los ahorros para la competitividad de GIS, así como por un incremento en los precios de los productos más representativos al final del año.

Utilidad de Operación

La utilidad de operación alcanzada en el año 2005 fue de \$462 millones de pesos, lo que representó una disminución del 11% con respecto a la utilidad lograda en el 2004. La utilidad de operación a ventas pasó del 13% al 11%.

Los efectos mencionados en párrafos anteriores justifican esta disminución.

La UAFIRDA del año 2005 ascendió a \$725 millones de pesos, lo que representó una disminución del 8% contra los \$789 millones logrados en el 2004. El nivel de UAFIRDA a ventas del 2005 fue de 18% y el de 2004 fue de un 20%.

Resultados del 2004 Comparados con los Resultados del Mismo Periodo del 2003

Ingresos

Durante el 2004 los ingresos netos de este sector fueron de 4,001 millones de pesos, cifra que comparada contra los 3,869 millones de pesos registrados durante el 2004 significa un incremento de 3%.

En este Sector el negocio de Recubrimientos Cerámicos destacó por los crecimientos del 9% en sus ingresos netos y del 13% en los volúmenes vendidos. Durante el año diferentes estrategias comerciales para impulsar el mercado mexicano fueron implementadas con éxito, el aumento en los volúmenes vendidos localmente superó por mucho al delta de la industria. Así mismo, con una clara idea de incrementar la presencia en el mercado de EUA, los volúmenes vendidos hacia aquel país mejoraron en más del 30% contra el año previo. El Negocio de Recubrimientos Cerámicos representa casi el 60% de los ingresos totales del Sector Construcción.

Dentro del Sector Construcción el segundo negocio más importante es el de Calentadores para Agua, este Negocio representa el 24% de los ingresos netos del sector y experimentó en el año 2004 una mejora del 7% en sus ingresos netos, esto a pesar de que los volúmenes vendidos disminuían contra el año previo en un 9%. La implementación de un incremento de precios de más de 10% hacia finales del año para recuperar los aumentos en costos derivados de la volatilidad del acero principal componente del producto, explican la diferencia entre la relación precio-volumen.

Finalmente, en el negocio de Muebles para Baño, que representa el 14% de los ingresos del Sector Construcción por una mezcla desfavorable de productos vendidos y un decremento de casi el 10% en las exportaciones, provocan una caída en sus ingresos del 8%.

Costos y Gastos de Operación

Para el 2004 la suma de los costos y los gastos de operación ascendió a 3,484 cifra que representa un 87% en relación a las ventas. Para el año anterior estos mismos conceptos sumaron la castidad de 3,308 millones lo que comparado con los ingresos de aquel año representaba un 85%.

El incremento de los costos y los gastos del 2004 en relación con el año previo se explica principalmente por:

- a) El mayor gasto por depreciación proveniente de la nueva planta de recubrimientos cerámicos la cual inició operaciones en el tercer trimestre del 2004.
- b) El bajo volumen con el que se inició la operación de Chihuahua no permite alcanzar una absorción de gastos semivariables de manera eficiente, en un lapso tan corto de tiempo.
- c) Gastos originados de recoger productos del negocio de Muebles par Baño distribuidos en Estados Unidos

Utilidad de Operación

La utilidad de operación acumulada en el 2004 alcanzó los 517 millones de pesos, lo que significó una disminución del 8% con respecto al año 2003. El margen de operación en este Sector pasó del 15% al 13%.

La disminución de dos puntos porcentuales en el margen operativo se debió a lo ya explicado en la sección de ingresos, costos y gastos de operación de este Sector.

De esta forma la UAFIRDA llegó a 789 millones de pesos, cifra que resulta 4% menor a los 821 millones de pesos registrados en el mismo periodo del año anterior. El margen de UAFIRDA a ventas pasó de un 21% a un 20%.

Resultados del 2003 Comparados con los Resultados del Mismo Periodo del 2002

Ingresos

El Sector de Artículos para la Construcción durante el 2003, registró una disminución en nivel de ingresos de 2%, ya que las ventas totalizaron 3,869 millones de pesos, mientras en el año 2002 se había alcanzado los 3,928 millones de pesos.

La reducción del 2% en los ingresos netos del Sector obedeció principalmente a las siguientes razones:

- a) La desincorporación en el año 2003 en el portafolio de negocios, de la operación de aplicadores para pintura y,
- b) La racionalización de los procesos de manufactura y comerciales de la operación de conexiones de hierro maleable para tubería.

Esos dos negocios que no eran estratégicos para el Grupo, representaron en el año 2002, el 4% de los ingresos netos consolidados.

En este mismo Sector, el negocio de recubrimientos cerámicos mostró un incremento en los volúmenes vendidos del 5%, lo que repercutió en un incremento de los ingresos del 2%. Este incremento en las ventas se originó, principalmente por el segmento de remodelaciones en México así como por el comportamiento favorable de las exportaciones hacia EUA.

En el negocio de calentadores de agua, las ventas reportaron un crecimiento del 6% con respecto a mismo periodo del año anterior, esto debido el incremento del 7% en los volúmenes vendidos.

Por su parte, el negocio de Muebles para Baño registró una disminución en sus ventas del 2% producto de una menor demanda en el segmento de producto económico.

Los ingresos de este Sector representaron el 51% de los ingresos consolidados. En el año 2002 la división participaba con el 50% de los ingresos totales de la Compañía.

Costos y Gastos de Operación

Los costos y gastos de operación registrados en el 2003 representaron el 85% de los ingresos netos del Sector, el año 2002 los costos y gastos representaron el 84%. Este incremento se debió principalmente a:

a.- Mayores cargos por depreciación originados por el inicio de operaciones de la planta de recubrimiento cerámico, en la Ciudad de San Luis Potosí.

b.- Mayor costo de materiales y energéticos provocado por la depreciación del peso ante el dólar.

c.- Mayor costo directo por problemas de calidad en el negocio de Muebles para Baño.

d.- Mayores gastos fijos y semivariables por el inicio de operaciones de la mencionada planta de recubrimientos.

Utilidad de Operación

La utilidad de operación del Sector alcanzó los 561 millones de pesos esta cifra representó una disminución de 13% comparado con los 645 millones de pesos logrados el año 2002. El margen de operación pasó del 16% en el 2002 al 15% en el 2003.

La disminución en el margen de operación se debió principalmente a la disminución del 2% de los ingresos explicada en párrafos anteriores y el incremento en los costos y gastos de la operación.

El margen UAFIRDA a ventas del Sector para el 2003 fue de 21% cuando en el mismo periodo del año anterior el margen fue de 22%.

SECTOR DE ARTÍCULOS PARA EL HOGAR

La siguiente tabla muestra cierta información proveniente de los resultados del Sector, expresados en millones de pesos constantes a diciembre de 2005.

Estado de Resultados del Sector Artículos para el Hogar
*Cifras en millones de pesos de poder adquisitivo de Diciembre del 2005

	2003	2004	2005
Ventas Netas	1,080	1,111	1,060
Costos y Gastos de Operación	996	1,045	1,032
Utilidad de Operación	84	66	28
Utilidad Antes de Impuestos	(18)	52	21
Margen de Operación	7.80%	5.93%	2.64%

Resultados del 2005 Comparados con los Resultados del Mismo Periodo Del 2004

Ingresos

Los ingresos del Sector Artículos para el Hogar experimentaron una disminución del 5% durante el 2005. Los ingresos pasaron de \$1,111 a \$1,060 millones de pesos.

El negocio de Artículos para la Cocina sufrió un decremento en sus ingresos totales para el año 2005 equivalente a un 9%, debido principalmente a una afectación en el volumen de nuestras líneas de peltre pesado, novacero y acero inoxidable en los canales mayoristas y de venta directa, lo que provocó una baja en el uso de nuestra capacidad instalada. El negocio Artículos para la Cocina representó el 71% de los ingresos netos del Sector Hogar.

Costos y Gastos de Operación

Los costos y gastos ascendieron en el año 2005 a \$1,032 millones de pesos, lo que significó un 97% de los ingresos del sector. Esta relación para el año 2004 fue de 94%.

El aumento en este rubro se debe en gran medida al incremento en precios y volatilidad en el costo de materias primas utilizadas en nuestros procesos, así como alzas en los costos de los energéticos como gas natural y la electricidad.

Utilidad de Operación

La utilidad de operación del Sector para el año 2005 ascendió a \$28 millones de pesos, cifra que representa una disminución de 58% comparada con los \$66 millones de pesos alcanzados en el 2004. El margen de operación pasó del 6% en el 2004 al 3% en el 2005.

Resultados del 2004 Comparados con los Resultados del Mismo Periodo Del 2003

Ingresos

Los ingresos del Sector Artículos para el Hogar se incrementaron en 3% durante el año 2004. De esta manera los ingresos del sector pasaron de 1,080 a 1,111 millones de pesos.

En este Sector el Negocio de Artículos para la Cocina, con un incremento del 5% en sus ingresos, fue el principal contribuidor al aumento de las ventas. El Negocio de Artículos para la Cocina representa el 73% de los ingresos netos del Sector Hogar.

Costos y Gastos de Operación

Los costos y gastos registrados en el 2004 ascendieron a 1,045 millones de pesos, esto representó el 94% de los ingresos de este Sector. Para el periodo del año anterior esta misma proporción fue de 92%.

El incremento en los costos y gastos se explica principalmente por el reconocimiento de promociones y rebajas de algunos clientes provenientes de operaciones de años anteriores.

Utilidad de Operación

La utilidad de operación del Sector durante el 2004 fue de 66 millones de pesos esta cifra representó una disminución de 22% comparado con los 84 millones de pesos logrados el año 2003. El margen de operación paso del 8% en el 2003 al 6% en el 2004.

La disminución en el margen de operación se debió principalmente al incremento en los costos y gastos de operación explicados en el punto anterior.

El margen UAFIRDA a ventas del Sector para el 2004 fue de 11% cuando en el mismo periodo del año anterior el margen fue de 15%.

Resultados del 2003 Comparados con los Resultados del Mismo Periodo Del 2002

Ingresos

Los ingresos netos de este Sector permanecieron sin cambio comparados contra el año previo, esto a pesar de la presión de precios que a lo largo del año continuó experimentando, sobre todo el negocio de artículos para la mesa.

El desarrollo de nuevos productos fue un factor clave para alcanzar unas ventas iguales a las del año 2002, a pesar de la baja en precios en los segmentos de cocina y mesa.

El 50% de las ventas del Sector en el 2003, fue el resultado del lanzamiento de nuevos productos.

Las ventas de la división al 31 de diciembre de 2003 alcanzaron los 1,080 millones de pesos los cuales representan el 14% de los ingresos consolidados a esa misma fecha.

VOLUMEN DE VENTAS	<u>2002</u>	<u>2003</u>
Acero Porcelanizado Ligero Nacional (Toneladas.)	11,316	9,152
Acero Porcelanizado Ligero Exportación (Toneladas.)	2,173	1,930
Total	13,489	11,082
% Incremento. vs. Año Anterior	12%	(18%)
Acero Porcelanizado Pesado Nacional (Toneladas.)	3,607	4,295
Acero Porcelanizado Pesado Exportación (Toneladas.)	134	162
Total	3,741	4,457
% Incr. vs. A Ant	20%	19%
Melamina (Piezas.)	4,015	3,394
Stoneware Nacional. (Piezas.)	33,613	36,838
Stoneware Exportado. (Piezas.)		384
Total	37,628	40,616
% Incremento. Vs. Año Anterior	3%	8%

Costos y Gastos de Operación

Los costos de operación del Sector de Artículos para el Hogar durante el año 2003 representaron el 92% de las ventas netas del mismo periodo, mientras que este porcentaje para 2002 se ubicó en un 91%. Este incremento se explica principalmente por:

- a.- Menor absorción de gastos semivariables.
- b.- Aumento del costo de la lámina y de los energéticos.
- c.- Inicio de amortización de los gastos de desarrollo de un sistema integral de programación de manufactura y finanzas.

Por otra parte, cabe destacar que el sistema arriba mencionado generó ahorros operativos significativamente importantes, que redujo el impacto de los eventos desfavorables del año 2003.

Utilidad de Operación

La utilidad de operación acumulada alcanzó los 84 millones de pesos, lo que significó una disminución del 10% con respecto a la del mismo periodo del año 2002. El margen de operación en este Sector pasó del 9% al 8%.

La disminución un punto porcentual en el margen operativo se debió a lo ya explicado en la sección de ingresos, costos y gastos de operación.

De esta forma la UAFIRDA llegó a 161 millones de pesos, cifra que resulta 1% menor a los 163 millones de pesos registrados en el mismo periodo del año anterior. El margen de UAFIRDA permaneció en 15%.

Resultado Integral de Financiamiento

La siguiente tabla muestra los componentes del resultado integral de financiamiento consolidado de GIS, durante los períodos indicados:

RIF	2003	2004	2005
Gasto por intereses	123	194	236
Ingreso por intereses	(89)	(114)	(99)
(Utilidad) pérdida cambiaria, neta	168	(55)	(1)
Efectos de valuación de instrumentos financieros derivados	34	43	(70)
Efecto monetario favorable	(65)	(102)	(40)
Resultado integral de financiamiento, neto	172	(34)	25
*Cifras en millones de pesos constantes de Diciembre de 2005			

El estado de resultados debe de presentar los efectos financieros resultantes de su operación y financiamiento en condiciones de inflación, todos éstos efectos se presentan en la partida Resultado Integral de Financiamiento y se incluye:

1. Productos Financieros sobre efectivo e inversiones temporales.
2. Gastos Financieros sobre créditos contratados.
3. Las ganancias o pérdidas en cambios relacionados con los activos y pasivos monetarios denominados en moneda extranjera.
4. Instrumentos Financieros Derivados (valuación y liquidación de coberturas para minimizar riesgos de fluctuación de divisas).
5. Las pérdidas resultantes de la tenencia de activos monetarios expuestos a la inflación netas de las ganancias resultantes de la tenencia de pasivos monetarios ajustados por la inflación.

Impuesto sobre la Renta y Participación de los Trabajadores en las Utilidades

De acuerdo con la legislación fiscal vigente, las empresas deben pagar el impuesto que resulte mayor entre el ISR y el IMPAC. Ambos impuestos reconocen los efectos de la inflación, aunque en forma diferente a los principios de contabilidad generalmente aceptados. La PTU se calcula prácticamente sobre las mismas bases que el ISR, pero sin reconocer los efectos de la inflación.

La Ley del IMPAC establece un impuesto del 1.8% sobre los activos, actualizados en el caso de inventarios, propiedades, maquinaria y equipo, y deducidos algunos pasivos.

GISSA y sus subsidiarias calculan el ISR e IMPAC en forma consolidada. Por lo tanto, las cantidades por estos conceptos presentados en los estados financieros consolidados adjuntos son el resultado consolidado para estos impuestos. Para PTU, la cantidad presentada por este concepto representa la suma de los resultados individuales de cada compañía.

El gasto atribuible de impuestos por los ejercicios 2003, 2004 y 2005, se distribuye como sigue:

Gasto de ISR y PTU	2003	2004	2005
Gasto de ISR:			
Sobre base fiscal	106	172	49
Diferido	65	(32)	41

Total de Gasto de ISR	171	140	90
Gasto de PTU:			
Sobre base fiscal	19	15	15
Diferido	<u>11</u>	<u>(5)</u>	<u>(2)</u>
Total de Gasto de PTU	30	10	13
Total de Gastos de ISR y PTU	201	150	103

*Cifras en millones de pesos constantes de Diciembre de 2005

El 1º de enero de 2002 se publicó una nueva Ley del ISR, de acuerdo con la cual, la tasa de ISR fue del 33% en 2004 y 34% en 2003, estableciendo una tasa de 32% para 2005; sin embargo, el 1º de diciembre de 2004 se modificó nuevamente, para establecer una tasa de 30% para 2005, 29% para 2006 y 28% para 2007.

De conformidad con la Ley vigente hasta el 31 de diciembre de 2005, las compras de inventarios eran deducibles en el ejercicio en que se realizaban, independientemente de la fecha en que se vendieran, lo que originó un pasivo diferido. A partir de 2005, los inventarios serán deducibles hasta el momento en que se vendan, estableciéndose reglas para la acumulación del saldo de inventarios al 31 de diciembre de 2004, en períodos que dependen de las circunstancias de cada empresa.

ii) Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital

La Compañía presenta el estado consolidado de cambios en la situación financiera con base en el Boletín B-12 del IMCP, el cual muestra la generación y aplicación de los recursos a través de los cuales se explican las diferencias entre los saldos inicial y final de efectivo e inversiones de realización inmediata en pesos constantes de diciembre de 2005. Por tanto, los cambios mostrados en los estados financieros consolidados no representan flujo nominal de efectivo. La compañía no tiene operaciones relevantes que no estén reflejadas en los estados financieros que acompañan a este reporte.

A la fecha del presente reporte existe una Carta de Crédito "Stand By" por un monto de \$9 millones de dólares, el cuál ampara pagos a cierto proveedor por servicios prestados relacionados con la construcción de la nave industrial de Technocast.

La liquidez de la Compañía ha provenido principalmente de los recursos generados por la operación durante el periodo de revisión, comprendido por los años 2003 al 2005. En ese lapso la generación neta de recursos (una vez descontada la inversión en capital de trabajo) acumuló poco más de 2.7 miles de millones de pesos.

<i>Millones de Pesos de Diciembre de 2004</i>	<i>2003-2005 (*)</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>
Utilidad Neta	881	241	514	126
Depreciación y otras partidas de resultados	2,253	768	708	778
Capital de trabajo	<u>(385)</u>	<u>(51)</u>	<u>(99)</u>	<u>(235)</u>
<i>Recursos netos generados por la Operación</i>	<i>2,749</i>	<i>957</i>	<i>1,122</i>	<i>670</i>
Financiamiento Bancario	252	50	114	89
Dividendos	(387)	(189)	(182)	(16)
Otras partidas de actividades de financiamiento	<u>(51)</u>	<u>96</u>	<u>(86)</u>	<u>(62)</u>
<i>Actividades de Financiamiento</i>	<i>(186)</i>	<i>(43)</i>	<i>(154)</i>	<i>11</i>
Adquisición de propiedades, maquinaria y equipo	(2,488)	(768)	(962)	(759)
Otras partidas de actividades de inversión	<u>(429)</u>	<u>(184)</u>	<u>(153)</u>	<u>(93)</u>
<i>Recursos utilizados en Actividades de Inversión</i>	<i>(2,917)</i>	<i>(951)</i>	<i>(1,115)</i>	<i>(851)</i>

* Periodo de revisión

Durante 2003 la operación continuó constituyéndose en la principal fuente de recursos, misma que permitió solventar las obligaciones derivadas de las actividades de inversión y muy marcadamente las realizadas en los diferentes proyectos que emprendió la compañía durante el año.

En este año los recursos netos generados por la operación disminuyeron en apenas un 3% con respecto al ejercicio anterior, reflejando principalmente una inversión neta en los rubros que componen al capital de trabajo.

Entre los componentes del capital de trabajo que representaron aplicación de recursos destaca la inversión en cartera por 289 millones de pesos, la cual fue parcialmente compensada por el aumento en el renglón de proveedores (245 millones de pesos). Los principales factores que causaron el aumento en la cartera fueron el aumento en ventas del Negocio de Calentadores para Agua, así como los incrementos en las exportaciones de blocks y cabezas de aluminio recubrimientos cerámicos y muebles para baño. Un factor adicional fue la devaluación del peso frente al dólar que revaluó las cuentas por cobrar derivadas de las ventas indexadas al dólar. Cabe mencionar que las condiciones de mercado exigen el otorgamiento de mayor plazo a nuestros clientes.

En 2004 los recursos netos generados por la operación aumentaron en 17% con respecto al ejercicio anterior, reflejando principalmente una mayor utilidad neta del ejercicio.

Entre los componentes del capital de trabajo que representaron aplicación de recursos destacan las inversiones en inventarios y en cartera por 351 y 275 millones de pesos, las cuales fueron parcialmente compensadas por el aumento en el renglón de proveedores (441 millones de pesos).

En el negocio de artículos para el hogar, la combinación de estrategias de lanzamiento de nuevos productos y el incremento en el abastecimiento de productos importados ante la reducción gradual de la manufactura en artículos de mesa provocó que los inventarios de producto terminado se incrementaran en 98% contra 2003.

En el negocio de recubrimientos, el inicio de operaciones de la planta Chihuahua y una nueva estrategia comercial consistente en reducir los días de abastecimiento a los distribuidores crearon un mayor nivel de inventarios de producto terminado.

Ante el incremento en ventas del Sector Automotriz (46%), del negocio de recubrimientos (9%), del negocio de calentadores (7%) y del negocio de cocina (5%), la cartera se incrementó de manera natural, además de que los negocios de recubrimientos y calentadores implementaron en el año nuevos modelos comerciales que aumentaron los días de crédito a sus clientes.

El incremento en la actividad de los principales negocios de GIS y las políticas de ampliación de crédito, requirió un aumento en el rubro de proveedores para poder alinear las condiciones de estos a lo observado en las condiciones de la cartera en todos los Sectores de GIS.

Dentro de las actividades de 2004 destacó el proceso de registro de un programa de Certificados Bursátiles por hasta 3,000 millones de pesos que la Compañía llevó a cabo. El 19 de Febrero de ese año el programa fue autorizado oficialmente por la CNBV.

La intención primaria de la Compañía fue la de aprovechar el entorno prevaleciente en México de bajas tasas de interés y mejorar el perfil de vencimientos de la deuda; a principios de marzo y al amparo del programa mencionado, se colocó la cantidad de \$2,160 millones de pesos en 3 emisiones (a 3, 5 y 7 años).

Los recursos obtenidos junto con parte del efectivo disponible sirvieron para liquidar anticipadamente dos créditos sindicados con un monto conjunto de 215 millones de dólares. *ver sección 3. "Información Financiera" c) "Informe de Créditos Relevantes"*

Debido a que una proporción importante de los ingresos de la Compañía está ligada al dólar norteamericano (a través de las operaciones de sus subsidiarias), la Compañía decidió realizar operaciones financieras con derivados llamadas Cross Currency Swaps mediante las cuales 702.7 millones de pesos de la primer emisión y la totalidad de los 507.5 millones de pesos de la emisión a 5 años fueron convertidos a dólares; esto se tradujo en una reducción del costo ponderado de la deuda denominada en dólares ya que el costo de los tramos mencionados en este párrafo se fijaron en Libor + 110 puntos base y Libor + 123 p.b. respectivamente. Más adelante, en agosto de 2005 se realizó una operación de "Interest Rate Swap" mediante la cual la compañía paga una tasa fija de 5.84% y recibe Libor + 123 p.b.

El aumento observado en el renglón de "Financiamiento Bancario" se deriva principalmente de una serie de operaciones de préstamos de corto plazo que se llevaron a cabo para financiar las inversiones en capital de trabajo.

En 2005 los recursos provenientes de la operación disminuyeron de manera importante tanto por la baja productividad en la división automotriz como por el alto costo de ciertos materiales, a lo que se aunó el gasto relacionado con la introducción de nuevas líneas de producto. La revaluación del peso frente al dólar durante el ejercicio también contribuyó a una menor rentabilidad, particularmente en los negocios exportadores.

Por su parte, el capital de trabajo representó una inversión de cierta importancia; el principal efecto que se registró fue una conversión de ISR por pagar a uno por recuperar (de 108 millones de pesos en 2004 a 114 millones en 2005). Por otra parte, el efecto conjunto del aumento en la cartera, la disminución de inventarios y el crecimiento de proveedores implicó una recuperación de recursos por 37 millones de pesos.

El aumento observado en el renglón de "Financiamiento Bancario" es resultado de una disminución en el saldo de la deuda de corto plazo y el aumento en la deuda de largo plazo (neto de amortizaciones).

El aumento de la deuda de largo plazo se explica básicamente por las disposiciones que la subsidiaria Castech, S.A. de C.V., comenzó a tomar al amparo de un contrato de crédito que permitió una reestructura a largo plazo de la deuda que tenía con los socios y engloba una línea revolvente de crédito para capital de trabajo. Así, gran parte de las disposiciones no significaron un aumento en el pasivo con costo de la Compañía sino una sustitución del mismo.

Como se menciona arriba, dentro de las actividades del año destacó la realización de una operación de instrumentos financieros derivados que permitió fijar la tasa de una porción de la deuda dolarizada equivalente a poco más de 46 millones de dólares. Con esta operación, el costo de esta deuda quedó fijo en 5.84% en lugar del Libor + 123 puntos porcentuales que devengaba antes de esta transacción.

Las inversiones en inmuebles, maquinaria y equipo ascendieron a 759 MDP, cantidad equivalente a 69 millones de dólares.

Los principales proyectos en los que se invirtió fueron: 23 millones de dólares en maquinaria e instalaciones para la fabricación de piso porcelánico esmaltado, 23 millones de dólares en la fundición de aluminio y 14 millones de dólares en la nueva planta de fundición de hierro para motores a diesel.

El renglón de los Recursos utilizados en Actividades de Inversión refleja un monto acumulado de poco más de 2.5 mil millones de pesos durante el periodo de revisión. Los proyectos más importantes fueron:

- 1.- La construcción de una nueva planta para la fabricación de recubrimientos cerámicos ubicada en Chihuahua y la expansión de la planta de San Luis Potosí para producir piso porcelánico esmaltado representando una inversión conjunta de 56 millones de dólares en el periodo 2003-2005.
- 2.- Diversos proyectos de expansión en el negocio de blocks y cabezas de aluminio incluyendo la fase final de instalación de dos nuevas plantas para producir piezas para un nuevo motor 6 cilindros de General Motors además de la expansión en capacidad de cabezas para un nuevo motor 4 cilindros. El monto invertido en el periodo de revisión ascendió a 58 MDD.
- 3.- La terminación de una nueva planta para la fabricación de autopartes con una inversión de 33 millones de dólares en el periodo de revisión.
- 4.- Inversiones por 37 MDD para la producción de blocks para Toyota y otros clientes.

La Compañía ha tenido la habilidad de negociar su deuda en condiciones que la administración considera satisfactorias; el costo efectivo de la deuda dolarizada durante 2004 fue equivalente a Libor + 1.30 puntos porcentuales. Para la porción de la deuda que permanece en pesos se tiene un crédito bancario que devenga una tasa fija de 9.225%, además de la emisión de Certificados Bursátiles a plazo de 7 años que devenga Cetes de 180 días más una sobretasa de 1.39% y una porción de la emisión a 3 años que no fue convertida sintéticamente a dólares con los derivados y que devenga TIIE más 0.7%; los saldos respectivos al 31 de diciembre de 2005 fueron de 15.1, 830 y 119.8 millones de pesos.

La Compañía mantiene líneas de crédito de corto plazo suficientes para financiar sus necesidades de capital de trabajo. A la fecha el monto total de dichas líneas sobrepasan los 150 MDD.

Al 31 de diciembre de 2005 la deuda bancaria contratada en el corto plazo ascendía a 16.2 millones de dólares.

La Compañía administra sus recursos financieros a través de un sistema de tesorería centralizada que le brinda economías de escala y mejora su poder de negociación tanto en la inversión de sus recursos como en la contratación de los diferentes financiamientos necesarios para la operación de sus negocios.

El sistema de tesorería centralizada de la Compañía permite una adecuada administración, control y planeación de los recursos financieros de todas las compañías filiales y garantiza la aplicación uniforme de las políticas corporativas, asegurando así la disponibilidad de fondos a su más bajo costo, y/o la inversión de los excedentes de efectivo en los instrumentos más adecuados en cuanto a riesgo/rendimiento.

Los criterios empleados por la tesorería de la Compañía para la asignación de inversiones son conservadores y exigen un amplio análisis y aprobación previa de los instrumentos e instituciones financieras intermediarias, buscando prioritariamente la seguridad de tales inversiones.

GIS cuenta con una política de control de riesgo cambiario que le permite, mediante la contratación oportuna de diferentes instrumentos, garantizar la no-afectación a su liquidez, ante un posible cambio brusco en la paridad cambiaria.

La operación normal de las diferentes empresas que conforman el Grupo, obliga el mantener los recursos de tesorería principalmente en tres divisas, el peso, el dólar y el euro.

La composición por moneda que se ha mantenido al 31 de diciembre de los últimos tres años es la siguiente:

<u>MONEDA</u>	<u>2005</u>	<u>2004</u>	<u>2003</u>
Moneda Nacional	56.0%	82.7%	61.8%
Dólares	39.5%	15.7%	35.2%
Euros	4.5%	1.6%	3.0%

iii) Control Interno

Existen Políticas y lineamientos corporativos fijados por la alta Dirección que involucran un estricto apego a los procedimientos autorizados, al cumplimiento de las disposiciones legales que le son relativas y que la información financiera sea reportada de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados en el país.

Sin embargo y para asegurar que el citado cumplimiento se efectúe de acuerdo a los parámetros establecidos, GISSA constituyó el Comité de Auditoría del Consejo de Administración de acuerdo a las disposiciones del artículo 14 bis 3, fracción V de la Ley del Mercado de Valores. Dicho comité en su mayoría está formado por consejeros independientes.

Entre otras funciones, el Comité de Auditoría es responsable de revisar la efectividad del control interno de GISSA y sus subsidiarias. Para tal efecto cuenta con el apoyo de la Dirección de Auditoría Interna

de GIS, quien efectúa revisiones independientes y evalúa el control interno de las empresas y propone mejoras al mismo, verificando además la razonabilidad de las cifras presentadas en los estados financieros, el cumplimiento de políticas y procedimientos, la contabilización de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados en México, a los estándares y a las normas de auditoría generalmente aceptados en México y el apego a las diversas disposiciones legales que les son aplicables.

El Comité de Auditoría es también responsable de proponer la contratación de Auditores Externos y de asegurarse de su independencia con respecto a GIS con el objeto de obtener una evaluación independiente acerca de la razonabilidad de los Estados Financieros de las mismas en base a los principios de contabilidad generalmente aceptados en México y a los estándares y las normas de auditoría generalmente aceptadas en México.

El Comité de Auditoría se reúne al menos tres veces por año con el propósito de evaluar el apego a políticas, procedimientos, normas, principios contables, leyes y reglamentos que afectan a GIS así como la razonabilidad de las cifras de sus Estados Financieros, y el avance de auditorías, interna y externa para garantizar lo anterior.

Los órganos de auditoría, interna y externa, tienen acceso libre, irrestricto y directo con las Co-Presidencias Ejecutivas de GIS, al Comité de Auditoría del Consejo de Administración y a la alta Dirección de las empresas que lo conforman y de quienes obtienen todo el apoyo necesario para el logro de sus objetivos.

Durante el ejercicio fiscal 2002 se instituyó el Código de Ética de GIS. Este Código viene a reforzar el ambiente de control necesario para el buen funcionamiento de las empresas y su apego a las políticas, procedimientos, normas, leyes y reglamentos que deben cumplir. El Código es administrado por un Comité Ejecutivo formado por miembros del Consejo de Administración, un Comité Directivo formado por miembros de la alta Administración de las diversas empresas de GIS y por Comités Divisionales que atienden el cumplimiento y lo sancionan de acuerdo a las políticas que lo integran.

Las políticas mencionadas incluyen:

- Comunicación
- Empleo
- Ambiente hostil y acoso sexual
- Conflictos de intereses
- Calidad enfocada a la satisfacción del cliente
- Control ambiental, seguridad e higiene
- Prácticas comerciales
- Relaciones con proveedores
- Lavado de dinero
- Controles y registros de información
- Uso de la información privilegiada y/o confidencial

e) Estimaciones Contables Críticas

Para la preparación de los estados financieros, la Compañía requiere se efectúen estimaciones y suposiciones que afectan principalmente los rubros de:

Otros pasivos a largo plazo.- Por las reservas para el mantenimiento a los productos de los negocios de calentadores para agua, tanto de Calentadores Cinsa como de Calorex, dentro del periodo de garantía. En este caso las compañías provisionan mensualmente un porcentaje de la venta y anualmente hacen una revisión para determinar si este porcentaje fue apropiado.

Cuentas por cobrar, neto.- Este renglón se presenta en los estados financieros neto de la estimación por cuentas incobrables. Para hacer la estimación cada una de las empresas subsidiarias provisionan mensualmente un porcentaje de acuerdo a su cartera de clientes. Esta estimación es revisada constantemente comparándola con la antigüedad de saldos vencidos.

Inventarios.- Este renglón se ve afectado por una estimación por obsolescencia de inventarios, la cual es determinada por cada una de las subsidiarias del Grupo basándose en la rotación de los productos, materias primas y refacciones que se tengan en los almacenes.

Las estimaciones mencionadas anteriormente fijan los porcentajes basándose en la experiencia de ejercicios anteriores, pudiera ocurrir que los eventos superen la provisión en cuyo caso se registraría el exceso directamente en los resultados del periodo.

Otros Activos.- Este rubro incluye algunos activos intangibles como marcas y excesos pagados en adquisición de algunos negocios. En estos casos la Compañía estima el periodo de amortización basándose en las proyecciones financieras de los negocios. Además este rubro incluye Gastos por amortizar entre los que se encuentran, principalmente, los gastos capitalizados correspondientes al desarrollo de nuevas piezas, para la fabricación de blocks y cabezas de aluminio y los gastos capitalizables del desarrollo e instalación del nuevo sistema de planificación de recursos.

De la misma forma la empresa determinó un periodo de amortización de acuerdo a cómo se esperan los ingresos en el caso del desarrollo de nuevas piezas y en el caso del sistema de planificación de recursos el periodo de amortización se estableció tomando en cuenta el periodo en el que se espera que el sistema aporte ventajas competitivas.

Pudiera darse el caso que los flujos esperados por la compañía no se den o que los periodos en los que se espera tener beneficios sean diferentes a los utilizados en los momentos de hacer las estimaciones, en estos casos se tendría que hacer una modificación a las estimaciones contables.

Todas estas estimaciones están reflejadas en los estados financieros y sus notas complementarias que acompañan a este informe.

4). Administración

a) Audidores Externos

La firma de auditores de la Compañía es KPMG Cárdenas Dosal, S.C.

KPMG ha prestado sus servicios de auditoría a la Compañía por más de siete años.

Durante todo este lapso KPMG no ha emitido una opinión con salvedad, o una opinión negativa ni se ha abstenido de emitir opinión acerca de los Estados Financieros de la Compañía.

Los Auditores son nombrados por el Comité de Auditoría del Consejo de Administración de GISSA.

Por el año 2005, los Auditores Externos no prestaron servicios diferentes a los de la auditoría por tanto no recibieron pago alguno diferente a los honorarios cobrados por dictaminar los estados financieros.

b) Operaciones con Personas Relacionadas y Conflicto de Intereses

Durante los últimos cuatro ejercicios GISSA o sus Subsidiarias no han celebrado transacciones o créditos relevantes con personas o empresas a que se refiere el Anexo N, fracción II, numeral 4, inciso b) de la Circular de Emisoras.

c) Administradores y Accionistas

La siguiente tabla muestra los nombres de los consejeros y comisarios propietarios y suplentes de GISSA:

Propietarios	Suplentes	En el Consejo desde
Juan Carlos López Villarreal	Isidro López Villarreal	2003
Ernesto López de Nigris	Javier López De Nigris	2003
Julián Dávila López	Alejandro Dávila López	2002
Guillermo Elizondo López	Javier Cabello Siller	1976
Eduardo López Alanís	Francisco López Alanís	1994
Armando López Recio	Oscar López Recio	1987
Antonio Madero Bracho	Jorge Barrero Stahl	1987
Eduardo Tricio Haro	Jorge Barrero Stahl I	2005
Claudio X. González Laporte	José G. Pozas de la Vega	1976
Eugenio Clariond Reyes-Retana	José G. Pozas de la Vega	1996

Adán Elizondo Elizondo	César G. Cruz Ayala	2006
Alfonso González Migoya	César G. Cruz Ayala	2006
Guillermo García Naranjo Álvarez	Comisario Propietario	2005
Armando Espinoza Álvarez	Comisario Suplente	2005

Juan Carlos López Villarreal: Co-Presidente del Consejo de Administración de GISSA.

Ernesto López de Nigris: Co-Presidente del Consejo de Administración de GISSA.

Julián Dávila López. Inversionista Privado.

Guillermo Elizondo López. Consejero Regional del Grupo Financiero Bitel, S.A. de C.V.

Eduardo López Alanís. Inversionista Privado y miembro del Consejo de Administración de Compañía Hotelera de Norte S.A.

Armando López Recio. Presidente del Consejo de Administración de Compañía Inmobiliaria Magnum, S.A., Presidente del Consejo de Administración de Compañía Agroindustrial Makike, S.A.

Antonio Madero Bracho. Fundador y Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración de San Luis Corporación y miembro de diversos consejos de administración.

Eduardo Tricio Haro. Presidente del Consejo de Administración de Grupo Industrial Lala y miembro de diversos consejos de administración.

Claudio X. González Laporte. Presidente y Director General de Kimberly Clark de México y miembro de diversos consejos de administración.

Eugenio Clariond Reyes-Retana. Presidente del consejo de Grupo IMSA y miembro de diversos consejos de administración.

Adán Elizondo Elizondo. Consejero de Grupo Chapa S.A., Presidente del Consejo de Ensis Productos Inteligentes S. de R.L. de C.V. ExDirector General de Operaciones de Grupo Cydsa.

Alfonso González Migoya. Socio Director de AGM Enterprises, S.A. de C.V., Consejero de Coca Cola FEMSA, BANREGIO, ECKO, BEREL.

Guillermo García Naranjo Álvarez. Director General de KPMG México.

Armando Espinoza Álvarez. Socio a cargo de Auditorías de la oficina de KPMG en México, DF.

El Consejo de Administración fue nombrado por los Accionistas de GISSA en su Asamblea General Anual Ordinaria celebrada el 28 de abril del 2006.

El Consejo de Administración de GISSA es nombrado por la Asamblea de Accionistas de la misma y se integra por el número de consejeros, no menor a nueve ni mayor a veintiuno, que determine la Asamblea General Ordinaria. Cada accionista o grupo de accionistas titular de cuando menos diez por ciento de las acciones ordinarias en circulación tiene derecho a designar a un consejero y a su suplente.

El Comité de Auditoría de GISSA está integrado por:

Adán Elizondo Elizondo (Presidente)
Eugenio Clariond Reyes-Retana
Alfonso González Migoya

El Comité de Auditoria fue nombrado por los accionistas en su Asamblea General Anual Ordinaria celebrada el 28 de abril del 2006.

El Comité de Practicas Societarias de GISSA está integrado por:

Eduardo Tricio Haro (Presidente)
Julián Dávila López
Francisco López Alanís
Claudio X. González Laporte
Adán Elizondo Elizondo

El Presidente del Comité de Practicas Societarias fue nombrado por los accionistas en su Asamblea General Anual Ordinaria celebrada el 28 de abril del 2006. Los Miembros de dicho Comité fueron nombrados en la junta de consejo de Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V. celebrada el 31 de Mayo del 2006.

Tal y como se describe en la sección "Fideicomiso de Control y Transferencia de Acciones" de este apartado 4, el control accionario de GISSA y, por ende, de sus subsidiarias, se ejerce por medio de un fideicomiso que tiene el 54% del total de las acciones en circulación de GISSA. Por lo que el Comité de Prácticas Societarias se integra, por mayoría de consejeros independientes. Lo anterior en apego al Artículo 25 de la Ley del Mercado de Valores publicada el 30 de Diciembre del 2005.

La vigilancia de la sociedad estará a cargo de un Consejo de Administración a través de comité que llevará a cabo las actividades en materia de auditoria, así como por conducto del auditor externo, cada uno en el ámbito de sus respectivas competencias conforme a la ley, estos estatutos y lo establecido por las Asambleas de Accionistas o que acuerden la creación de dichos órganos o el nombramiento de sus integrantes.

Principales Funcionarios

La siguiente tabla muestra los nombres de los principales funcionarios de la Compañía, sus puestos actuales y el año en que fueron nombrados:

Nombre	Puesto	En la Compañía desde
Ing. Ernesto López De Nigris	Co-Presidente del Consejo de Administración y Co-Presidente Ejecutivo	1989
Ing. Juan Carlos López Villarreal	Co-Presidente del Consejo de Administración y Co-Presidente Ejecutivo	1991
Ing. Valente Garza Recio	Director Abastecimientos Corporativo	1984
C.P. Rodolfo Fernández González	Director Negocio Recubrimientos Cerámicos y Muebles para Baño	1980
Ing. Marco Antonio Barraza Valdés	Director Negocio Fundición de Hierro	1979

Lic. Knut Bentín Bosselmann	Director Negocio Fundición de Aluminio	2006
Lic. Luciano Portilla Pouliot	Director Negocio Calentadores para Agua	2005
Lic. Marcelo Rodríguez Segovia	Director Negocio Artículos para el Hogar	2001
Ing. Francisco Guzmán Álvarez	Director Recursos Humanos	1985
Ing. Felipe Mellado Flores	Director Corporativo de Administración y Finanzas y Secretario del Consejo de Administración	1974
Ing. Arturo Hernández Huerta	Director de negocio Auto partes	2006
Ing. Ernesto Garza Martínez	Director de negocio Technocast	2005

Dirección

Ing. Ernesto López De Nigris. Co-Presidente del Consejo de Administración y Co-Presidente de Operaciones desde el 29 de abril del 2003 y 6 de junio del 2003, respectivamente. Anteriormente ocupó los puestos de Director Adjunto del Sector Automotriz, Director Negocio Muebles para Baños (Vitromex / St. Thomas), Gerente Nacional Ventas Manufacturas Vitromex, Director de Planta Cerámica Santa Anita, Gerente de Abastecimientos y Control Producción Cinsa. Adicionalmente, es miembro del Consejo de Administración de Embotelladoras Arca, S.A. de C.V. El Ing. Ernesto López De Nigris tiene 45 años y ha laborado en GIS desde 1989. El Ing. López De Nigris, obtuvo su título de Ingeniero Industrial y de Sistemas en el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (“ITESM”) y su Maestría en Administración (MBA) en University of Texas at Austin.

Ing. Juan Carlos López Villarreal. Co-Presidente del Consejo de Administración y Co-Presidente de Operaciones desde el 29 de abril del 2003 y 6 de junio del 2003, respectivamente. Anteriormente ocupó los puestos de Director Adjunto del Sector de Artículos para la Construcción, Director del Negocio Diesel, Gerente de Operaciones, Gerente de Calidad, Gerente de Proyectos e Ingeniería Industrial en Cifunsa. El Ing. Juan Carlos López Villarreal tiene 42 años y ha laborado en GIS desde 1991. El Ing. López Villarreal, obtuvo su título de Ingeniero Industrial y de Sistemas en el ITESM y su Maestría en Administración de Empresas en St. Edwards University en la Ciudad de Austin, TX.

Ing. Valente Garza Recio. Director de Abastecimientos Corporativo desde octubre del 2004. Anteriormente ocupó el puesto de Director de Finanzas y Nuevos Negocios en Vitromex, donde se desempeñó en los años de 2003 y 2004. Tuvo la responsabilidad de la Dirección de Nuevos Negocios y Planeación Estratégica del Sector de Artículos para la Construcción por 7 años luego de haberse desempeñado como Director de Planta Cersa de mayo '94 a junio '97. También colaboró como Director Corporativo de Planeación y Sistemas de abril '92 a abril '94. El Ing. Valente Garza obtuvo su título de Ingeniero Industrial y de Sistemas en el ITESM y su Maestría en Administración de Empresas en la misma Institución Educativa.

C.P. Rodolfo Fernández González. Director Negocio Recubrimientos Cerámicos y Muebles para Baño desde agosto del 2003. Anteriormente se desempeñó como Director General de Manufacturas Vitromex. El C.P. Rodolfo Fernández González tiene 57 años y ha colaborado en GIS desde 1980. El C.P. Fernández González, tiene el título de Contador Público del ITESM y obtuvo su Maestría en Administración de Empresas en la misma institución.

Lic. Luciano Portilla Pouliot. Es Director de Negocio Calentadores desde abril de 2005. Anteriormente ocupó el puesto de Gerente General de Bocar, S.A. de C.V. y Director Corporativo de Ventas

del Grupo Bocar, empresa dedicada a la manufactura de autopartes. El Lic. Portilla tiene 42 años de edad y colabora con GIS desde principios del 2005. El Lic. Portilla, tiene el título de Licenciado en Administración de Empresas de la Universidad Iberoamericana.

Ing. Marco Antonio Barraza Valdez. Director del Negocio Fundición de Hierro desde el año de 2004. Anteriormente se desempeñó en GIS como Director del Negocio de Fundición de Aluminio, también se desempeñó como Director del Negocio de Herramientales para Fundición. El Ing. Barraza Valdés tiene 50 años y ha colaborado en GIS desde el año de 1979. Es Ingeniero Industrial del Instituto Tecnológico Regional de Saltillo y obtuvo una Maestría en Administración por parte del ITESM..

Ing. Francisco Guzmán Álvarez. Director Recursos Humanos Corporativo desde octubre de 1996. Anteriormente ocupó el puesto de Director de Negocio Conexiones y Director de Recursos Humanos del Sector Automotriz. El Ing. Guzmán Álvarez ha colaborado con GIS desde 1985. El Ing. Guzmán Álvarez, tiene el título de Ingeniero Mecánico Administrador del ITESM y su Maestría en Desarrollo Organizacional en la UDEM.

Ing. Felipe Mellado Flores. Director Corporativo de Administración y Finanzas y Secretario del Consejo de Administración, quien ha ocupado el mismo puesto desde noviembre de 1989. Anteriormente se desempeñó como Director General y Director de Finanzas y Planeación de Confad. El Ing. Mellado Flores tiene 56 años y ha trabajado con GIS desde 1974. El Ing. Mellado Flores, obtuvo el título de Ingeniero Químico Administrador en el ITESM y su Maestría en Ingeniería Industrial en Georgia Institute of Technology.

Lic. Marcelo Rodríguez Segovia. Director del Negocio Artículos para el Hogar desde julio del año 2003. Anteriormente ocupaba el puesto de Director de Logística, posición que ocupó desde su entrada al GIS en el año 2001. El Lic. Marcelo Rodríguez anteriormente fue Director de Operaciones por 5 años en la Compañía Orbis, S.A., subsidiaria del Grupo Pulsar. Tiene 45 años de edad y posee el título de Licenciado en Economía del ITESM y la Maestría en Dirección de Empresas por el (IPADE).

Ing. Arturo Hernández Huerta. Director de Cimotech en Irapuato Gto. Desde el mes de febrero del 2006. Previamente a esta posición se desempeña como Director de Operaciones en Harbis de México SA de CV desde el año de 1993. En Aceros Camesa SA de CV funge como Gerente de planta desde 1990 y en el periodo 1976 – 1990 ocupa la Dirección de Ventas y Servicio de Primsa SA de CV. El Ing. Arturo Hernández realizó sus estudios de Maestría en Administración de Empresas en la Universidad Autónoma de Querétaro y su Ing. Industrial Mecánica en el Instituto Tecnológico Regional de Querétaro.

Ing. Ernesto Garza. Director General de Technocast (Join Venture entre GIS y Caterpillar) desde junio de 2005 a la fecha. Anteriormente ocupó durante tres años la Dirección General de Link Consultores SC en Monterrey NL. Durante el periodo 1999 – 2002 funge como Director General de la División Fundición de Proeza SA de CV. Del año 1998 a 1999 ocupa la Dirección la Dirección General de Taenza Corporation. Durante trece años a partir del año 1985 el Ing. Garza se desempeña como Director General de la División de Aluminio y Hierro Gris de Grupo Industrial Saltillo.

A lo largo de su trayectoria profesional ha destacado su participación como Presidente de la Asociación Nacional del sector Manufacturero de Auto partes, Líder en negociaciones NAFTA para auto partes, Presidente del centro empresarial Coahuila Sureste, Fundador y Presidente de la Asociación Coahuilense para la Calidad y Presidente de la Corporación de Presidentes COPARMEX México DF.

El Ing. Garza realizó sus estudios profesionales en Ingeniería Mecánica y Eléctrica egresado del ITESM en 1965 y posteriormente realizó su Maestría en la UANL en el año de 1966.

Accionistas principales

La siguiente tabla muestra la información con respecto a la tenencia accionaria al 31 de diciembre de 2005:

Accionistas	No. de Acciones	% del Total de Acciones
Fideicomiso de Control	165,072,240	54.0%
Familia López del Bosque y herederos	66,073,701	21.6%
Acciones Recompradas	1,604,493	0.5%
Público Inversionista	72,938,899	23.9%
	305,689,333	100.0%

Fideicomiso de Control y Transferencia de Acciones

El control accionario de GISSA y, por ende, de sus subsidiarias, se ejerce por medio de un fideicomiso que tiene el 54% del total de las acciones en circulación de GISSA (el "Fideicomiso de Control"). Los fideicomisarios son integrantes de las seis ramas de la familia López, descendientes de Don Isidro López Zertuche, fundador de la Compañía. El fiduciario es Banco del Centro, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Banorte. El fin primordial del fideicomiso es propiciar la continuidad en el control de GISSA y la instrumentación de un derecho de preferencia, pactado en el mismo contrato, en caso de transferencias de derechos de fideicomisario o de acciones representativas del capital social de GISSA. El derecho de preferencia, primeramente corresponde a los demás fideicomisarios de la misma rama de la familia a que pertenezca el enajenante, y posteriormente, a todos los demás fideicomisarios en proporción a los derechos que cada uno tiene dentro del fideicomiso. El fideicomiso es administrado por un Comité Técnico integrado por el representante de cada una de las seis ramas de la familia López. El Comité Técnico determina la forma en que se ejercitan los derechos de voto en las asambleas de accionistas de GISSA. El voto siempre se ejerce en bloque por el total de las acciones afectadas al fideicomiso. El contrato de fideicomiso, celebrado el 7 de julio de 1997, tiene una vigencia de 30 años, y una vez concluida ésta el patrimonio fideicomitado será transmitido a otro fideicomiso sujeto a términos similares a los del fideicomiso actual.

Conforme a los Estatutos Sociales, y por virtud de su tenencia de acciones, el Fideicomiso de Control tiene el derecho de nombrar a la mayoría de los miembros del Consejo de Administración de GISSA y determinar el sentido de las decisiones en las Asambleas Generales de Accionistas.

d) Estatutos Sociales y Otros Convenios

A continuación se incluye un breve resumen de las disposiciones más importantes de sus Estatutos Sociales. Esta descripción es sólo ilustrativa, por lo que no pretende ser exhaustiva y se sujeta al texto completo de dichos Estatutos Sociales:

Asambleas de Accionistas y Derechos de Voto

Las asambleas de accionistas pueden ser generales o especiales. Las asambleas generales de accionistas pueden ser ordinarias o extraordinarias. Cada acción de la Serie Única confiere a su titular el derecho a un voto en las asambleas generales de accionistas. Son asambleas extraordinarias las que se reúnen para tratar los asuntos a que se refiere el artículo 182 de la Ley General de Sociedades Mercantiles (excepto por aumentos y disminuciones de la parte variable del capital social) y los Estatutos Sociales, incluyendo las modificaciones a los Estatutos Sociales, las convocadas para acordar la cancelación de la inscripción de las acciones de la Compañía en la Sección de Valores del Registro Nacional de Valores y en bolsas de valores, nacionales o extranjeras en las que se encuentren registradas, excepto en sistemas de cotización u otros mercados no organizados como bolsas de valores, la liquidación, la fusión, la escisión o la transformación de la Compañía de un tipo de sociedad a otro. Son asambleas especiales las que se reúnen en los términos del Artículo 195 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

La Asamblea General Ordinaria de Accionistas debe reunirse cuando menos una vez al año, dentro de los cuatro primeros meses de cada ejercicio social, a fin de revisar y aprobar el informe del Consejo de Administración y los estados financieros de la Compañía del ejercicio social anterior, para nombrar a los miembros del Consejo de Administración, al Consejero que deba presidir al o los Comités de Auditoría y de Prácticas Societarias y determinar sus emolumentos, para presentar el informe a que se refiere el Artículo 172 de la Ley General de Sociedades Mercantiles de las subsidiarias en las que la Compañía sea propietaria de la mayoría de las acciones representativas del capital social cuando el valor de la inversión en cada una de

ellas exceda el 20% del capital contable de la Compañía, con base en sus estados financieros por el ejercicio correspondiente, así como para resolver sobre la aplicación de las utilidades del ejercicio anterior.

Para asistir a las asambleas, los accionistas deberán depositar los títulos o certificados provisionales de acciones en la Secretaría de la Sociedad o en cualquier institución de crédito o para el depósito de valores, en este caso, la institución expedirá una constancia de depósito que, a fin de tener efectos frente a la Sociedad, deberá de llevarse a cabo en horas de oficina desde el día de la publicación de la convocatoria (o el siguiente si este fuera inhábil, hasta, a más tardar tres días hábiles anteriores a la fecha celebración de la Asamblea.

Para que una Asamblea General Ordinaria de Accionistas se considere legalmente instalada en virtud de primera convocatoria, deberán estar representadas por lo menos el 50% de las acciones ordinarias en circulación en que se divida el capital social pagado. En el caso de segunda convocatoria, la asamblea se considerará legalmente instalada cualquiera que sea el número de acciones representadas, y sus resoluciones serán válidas cuando se tomen por el voto favorable de la mayoría de las acciones presentes.

Para que una Asamblea General Extraordinaria de Accionistas se considere legalmente instalada en virtud de primera convocatoria, deberán estar representadas por lo menos el 75% de las acciones ordinarias en circulación en que se divida el capital social pagado y sus resoluciones serán válidas si se toman por el voto favorable de acciones que representen cuando menos el 50% de las acciones ordinarias en circulación en que se divida el capital social pagado. En el caso de segunda o ulterior convocatoria, las asambleas extraordinarias de accionistas podrán celebrarse válidamente si está representado en ellas por lo menos el 50% de las acciones ordinarias en que se divide el capital social pagado, y las resoluciones serán válidas cuando se tomen por el voto favorable de acciones que representen cuando menos el 50% de las acciones en circulación en que se divide el capital social pagado y sus resoluciones serán válidas si se toman por el voto favorable de las acciones que representen cuando menos el 50% de las acciones en circulación en que se divida el capital social pagado.

Las asambleas de accionistas pueden ser convocadas por el Consejo de Administración, en cuyo caso bastará que la convocatoria sea firmada por uno de los Co-Presidentes o por el Secretario del Consejo o su Suplente, al comité de auditoría o al comité de prácticas societarias. El Consejo de Administración o ambos comités estarán obligados a convocar a las asambleas generales de accionistas cuando medie solicitud escrita de accionistas que representen el 10% de las acciones en circulación con derecho a voto en esa asamblea. Las convocatorias a las asambleas deberán publicarse en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio social de la sociedad por lo menos quince días naturales de anticipación a la fecha fijada para la asamblea. Todas las asambleas deberán celebrarse en el domicilio social de la Compañía, que es la ciudad de Saltillo, Coahuila.

La administración de la Compañía estará a cargo de un Consejo de Administración, compuesto por un número de miembros no menor de nueve y un máximo de 21 y de un Director General o de dos Co-Directores Generales según lo determinen el Consejo de Administración o la Asamblea Ordinaria de Accionistas. Por cada miembro propietario se podrá designar un suplente. Durarán en el cargo un año. Los miembros del Consejo de Administración serán designados por simple mayoría de votos de las acciones representadas en la asamblea. Los accionistas que representen por lo menos el 10% del total del capital social pagado, tendrán derecho a designar a un consejero propietario y a su respectivo suplente. Una vez que esta designación de minorías haya sido hecha, en su caso, la Asamblea Ordinaria determinará el número total de miembros que integrarán el Consejo de Administración y designará a los demás miembros del Consejo por mayoría simple de votos, sin computar los votos que correspondan a los accionistas que hubiesen ejercitado el derecho de minoría a que se refiere el presente párrafo.

Conflictos de Intereses de los Accionistas

Conforme a la ley, cualquier accionista que tenga un interés contrario al de la Compañía con respecto a una operación, debe abstenerse de votar con respecto a la misma durante la asamblea de accionistas correspondiente. El accionista que vote con respecto a una operación en la que tenga un interés contrario al de la Compañía, será responsable de los daños y perjuicios que se causen a la misma si dicha operación no hubiese sido aprobada sin el voto de tal accionista.

Conflictos de Intereses de los Miembros del Consejo de Administración

Conforme a la ley, los miembros del Consejo de Administración, el o los comités que lleven a cabo las funciones de prácticas societarias y de auditoría y el auditor externo que en cualquier operación tenga un interés opuesto al de la Sociedad, deberán manifestarlo a los demás consejeros y abstenerse de toda deliberación como en el caso de los Consejeros, de toda resolución. La persona que contravenga esta disposición será responsable de los daños y perjuicios que cause a la Sociedad:

Derechos de Separación

En el supuesto de que los accionistas aprueben un cambio en el objeto social, la nacionalidad o la transformación de la Compañía, cualquier accionista con derecho a voto sobre dicho asunto y que haya votado en contra del mismo, tendrá derecho a separarse de la Compañía y a obtener el reembolso de sus acciones en los términos previstos en la ley, siempre que lo solicite dentro de los 15 días siguientes a la fecha de la celebración de la asamblea respectiva.

Suspensión de la Ejecución de las Resoluciones de las Asambleas de Accionistas

Conforme a la ley, los titulares de acciones que representen el 20% del capital social podrán oponerse ante el juez competente a las resoluciones adoptadas por las asambleas de accionistas, dentro de los 15 días siguientes a la fecha de celebración de la asamblea respectiva, alegando que dichas resoluciones son violatorias de la ley o de los Estatutos Sociales de la Compañía, y otorgarán fianza para garantizar los daños y perjuicios que se causen con motivos de dicha acción. Para tener derecho a lo anterior, los accionistas respectivos deberán no haber asistido a la asamblea o, si hubieren asistido, deberán haber votado en contra de la resolución en cuestión.

Dividendos

Una vez que los estados financieros de la Compañía hayan sido aprobados por la asamblea de accionistas, la misma determinará la aplicación que haya de darse a las utilidades netas del ejercicio anterior en la inteligencia de que (i) un 5% deberá aplicarse a constituir y reconstituir el fondo de Reserva Legal, hasta que sea equivalente por lo menos al 20% del capital social; (ii) si la Asamblea así lo determina, podrá separar las cantidades que se acuerde aplicar para crear o incrementar reservas generales o especiales, y (iii) el remanente se destinará en la forma que lo resuelva la asamblea. A la fecha, la reserva legal de la Compañía asciende a \$10'026,600.00.

Disolución y Liquidación

Al aprobarse la liquidación de la Compañía, se nombrarán uno o más liquidadores para concluir los asuntos de la misma. Todas las acciones totalmente pagadas que se encuentren en circulación, tendrán derecho a participar proporcionalmente en cualquier distribución que se efectúe con motivo de la liquidación.

Jurisdicción Exclusiva

Los Estatutos Sociales de la Compañía establecen que cualquier acción relativa a la interpretación o cumplimiento de los mismos, deberá entablarse ante los tribunales competentes en la ciudad de Saltillo, Coahuila.

Pérdida de Acciones

En caso de pérdida, destrucción o robo de títulos o certificados de acciones, el propietario podrá solicitar la expedición de unos nuevos con sujeción a lo que al respecto dispone la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Nacionalidad

De conformidad con la ley, los Estatutos Sociales de la Compañía disponen que los accionistas que en el presente o en futuro adquieran una participación social o interés en la Compañía se obligan formalmente con la Secretaría de Relaciones Exteriores (i) en considerarse como mexicanos respecto de las acciones que adquieran o de que sean titulares, así como respecto de los bienes, derechos, concesiones, participaciones o intereses de que sea titular la Compañía, o de los derechos y obligaciones que deriven de cualesquier contratos en que la Compañía sea parte con el gobierno mexicano, y (ii) a no invocar la protección de su gobierno. Si un accionista invocara la protección de su gobierno en violación de esta disposición, perderá sus acciones en beneficio de la nación mexicana.

Acciones en contra de los Consejeros.

Los miembros del Consejo de Administración desempeñarán su cargo procurando la creación de valor en beneficio de la Sociedad, sin favorecer a un determinado accionistas o grupo de accionistas. Al efecto deberán actuar diligentemente adoptando decisiones razonadas y en estricta observancia del deber de lealtad y de los demás deberes que le sean impuestos por virtud de la ley o de estos estatutos sociales, quedando sujetos a las obligaciones y responsabilidades que la Ley del Mercado de Valores establece.

Duración

La duración de la Compañía será de cien años, contados a partir del 26 de abril del 2002.

Adquisición de Acciones Propias por la Compañía

Conforme a la Ley del Mercado de Valores y a los Estatutos Sociales, la Compañía puede adquirir acciones de su propio capital social, a través de la BMV, al precio corriente de mercado de las mismas. Dicha adquisición debe ser autorizada por el Consejo de Administración. En el supuesto de dicha adquisición, el capital social de la Compañía se reducirá en una cantidad igual al valor teórico de las acciones adquiridas (el cual se determinará dividiendo el capital social pagado entre el número de acciones en circulación inmediatamente antes de dicha adquisición); y en el caso de que el precio de compra de dichas acciones exceda del valor teórico de las mismas, la diferencia se cubrirá con cargo a una reserva especial para la adquisición de acciones propias, constituida con utilidades netas. Las acciones así adquiridas se conservarán en la tesorería de la Compañía para su venta futura de las mismas por conducto de la BMV. Al momento de venderse dichas acciones, el capital social se incrementará en una cantidad igual a su valor teórico, y cualquier excedente se asignará a la reserva antes mencionada. Durante el período en el cual las acciones así adquiridas se conserven en propiedad de la Compañía, no podrán ejercerse los derechos corporativos y pecuniarios correspondientes a las mismas, y dichas acciones no se considerarán en circulación para efecto de la determinación del quórum o las votaciones en las asambleas de accionistas que se celebren durante dicho período. La Compañía también puede adquirir acciones representativas de su propio capital social para su amortización con utilidades repartibles, en base a una resolución de la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas. Además, la Compañía puede adquirir acciones de su propio capital social en virtud de una adjudicación judicial, en satisfacción de las deudas de un accionista. En cuyo caso la Compañía deberá vender dichas acciones dentro del plazo de un tres meses a partir de la fecha de compra. De lo contrario, el capital social se reducirá y las acciones de que se trate serán canceladas.

Adquisición en el Supuesto de Cancelación de la Inscripción de las Acciones.

En el supuesto de que la inscripción de las acciones de la Compañía en la Sección de Valores del RNVl se cancele, ya sea a solicitud de la Compañía o por resolución adoptada por la CNBV en términos de ley, los accionistas mayoritarios de la compañía estarán obligados a realizar una oferta pública de compra con respecto a las acciones que son propiedad de los accionistas minoritarios. A menos que la CNBV autorice un precio distinto, dichas acciones deben ser compradas por los accionistas controladores al precio que resulte

más alto de entre (a) el precio promedio de cotización de dichas acciones en la BMV durante los 30 días en que hubieren cotizado las acciones anteriores a la fecha de la oferta, o (b) el valor contable de dichas acciones, calculado en base al último informe trimestral presentado a la CNBV y la BMV antes de la fecha de la oferta. Conforme a los Estatutos Sociales de la Compañía, los titulares de la mayoría de los accionistas minoritarios, si los titulares de la totalidad de las acciones en circulación de la Compañía aprueban la cancelación de la inscripción de las acciones en el RNVI. Para modificar esta disposición de los Estatutos Sociales se requiere de la celebración de una Asamblea General Extraordinaria de accionistas en la que el quórum de votación será del 95% del capital social y se requerirá de la aprobación previa de la CNBV.

Restricciones en Materia de Inversión Extranjera

La inversión extranjera en el capital de sociedades mexicanas está regulada por la Ley de Inversión Extranjera ("LIE"), que entró en vigor el 28 de diciembre de 1993. La Secretaría de Economía y la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras son las dependencias encargadas de la aplicación de la LIE.

Conforme a la LIE, ciertas actividades económicas están reservadas exclusivamente al estado. Asimismo, ciertas actividades económicas están reservadas exclusivamente a personas físicas mexicanas, o a sociedades mexicanas cuyos estatutos sociales contengan cláusula de exclusión de extranjeros. Además, la LIE contiene restricciones en cuanto al porcentaje de inversión extranjera autorizado a participar en empresas dedicadas a otras actividades específicas. Actualmente, no existe restricción alguna en cuanto al porcentaje de inversión extranjera autorizada a participar en el capital social de la Compañía.

5). Mercado Accionario

a) Estructura Accionaria

La única acción de Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V., que cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores S.A. de C.V., es la de Serie única y la clave de pizarra es GISSA *.

GISSA cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores desde el año de 1976.

En Estados Unidos de América se tiene establecido un programa de American Depositary Receipts ADR Nivel 1 y cotiza bajo la clave GISQY en el mercado over-the-counter. Este programa fue establecido en Marzo del año 2000. Cada ADR-1 de GISQY incluye seis acciones de la Serie única.

Bursatilidad de la Acción.

En la siguiente tabla se presenta el indicador de bursatilidad por trimestre de la acción Serie única de GISSA *.

<u>2003</u>				<u>2004</u>				<u>2005</u>			
I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
7.08	6.58	6.91	7.02	6.96	7.02	7.07	7.01	6.49	6.57	6.60	6.50

b) Comportamiento de la acción en el Mercado de Valores

En la siguiente tabla se muestra el precio de cierre al 31 de diciembre de cada año de la acción GISSA *:

<u>AÑO</u>	<u>PRECIO DE CIERRE</u>
<u>1997</u>	<u>33.00</u>
<u>1998</u>	<u>24.70</u>
<u>1999</u>	<u>30.30</u>
<u>2000</u>	<u>10.52</u>
<u>2001</u>	<u>9.70</u>
<u>2002</u>	<u>14.99</u>
<u>2003</u>	<u>18.45</u>
<u>2004</u>	<u>20.80</u>
<u>2005</u>	<u>11.66</u>

Para los últimos 8 trimestres tenemos que el precio de la acción se comportó de la siguiente manera:

	<u>2004</u>				<u>2005</u>			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
MAX.	22.90	22.00	18.70	21.90	22.01	22.00	14.80	12.30
MIN.	18.20	18.00	18.40	18.20	19.50	15.30	12.20	10.50

En los últimos 6 meses del año 2005 el precio de la acción mostró el siguiente resultado:

	<u>JULIO</u>	<u>AGOSTO</u>	<u>2005</u> <u>SEPT.</u>	<u>OCT.</u>	<u>NOV.</u>	<u>DIC.</u>
MAX.	15.30	14.05	12.60	12.30	11.20	11.70
MIN.	14.80	12.50	12.20	11.00	10.50	11.41

6). Personas Responsables

Informe del Comisario

GUILLERMO GARCÍA NARANJO CONTADOR PÚBLICO

Dictamen del Comisario

A la Asamblea General de Accionistas Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V.;

En mi carácter de Comisario y en cumplimiento con lo dispuesto en el Artículo 166 de la Ley General de Sociedades Mercantiles y los estatutos de Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V., rindo a ustedes mi dictamen sobre la veracidad, suficiencia y razonabilidad de la información contenida en los Estados Financieros que se acompañan, la que ha presentado a ustedes el Consejo de Administración, por el año terminado al 31 de Diciembre de 2005.

He asistido a las asambleas de accionistas y juntas del consejo de administración a las que he sido convocado y he obtenido, de los directores y administradores, la información sobre las operaciones, documentación y registros que consideré necesario examinar. Asimismo, he revisado el balance general de Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V. al 31 de Diciembre de 2005 y sus correspondientes estados de resultados, de variaciones en el capital contable y de cambios en la situación financiera por el año terminado en esa fecha, los cuáles son responsabilidad de la administración de la sociedad. Mi revisión ha sido efectuada de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México.

Los estados financieros individuales adjuntos fueron preparados para uso interno de la administración de la sociedad, asimismo para cumplir con ciertos requisitos legales y fiscales de la sociedad como entidad individual. La información financiera en ellos contenida no incluye la consolidación de los estados financieros de sus subsidiarias, las que se han registrado aplicando el método de participación. Por separado, y con esta misma fecha, la sociedad ha emitido estados financieros consolidados.

En mi opinión, considerando el propósito mencionado en el párrafo anterior, los criterios y políticas contables y de información seguidos por la sociedad y considerados por los administradores para preparar los estados financieros presentados por los mismos a esta asamblea, son adecuados y suficientes, en las circunstancias, y han sido aplicados en forma consistente en el ejercicio anterior; por lo tanto, dicha información refleja en forma veraz, razonable y suficiente la situación financiera de Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V. al 31 de Diciembre de 2005, los resultados de sus operaciones, las variaciones en su capital contable y los cambios en su situación financiera por el año terminado en esa fecha, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

Atentamente,

C.P.C. Guillermo García Naranjo.
Comisario

México, D.F., a 24 de Febrero del 2006

Saltillo, Coahuila a 22 de junio del 2006

Comisión Nacional Bancaria y de Valores
Vicepresidencia de Supervisión Bursátil
Insurgentes Sur 1971, Torre Sur, Piso 10
Col. Guadalupe Inn
01020 México, D.F.

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

Atentamente

Felipe Mellado Flores
Director General
División Corporativa

Héctor Zamorano Montelongo
Director Corporativo de
Finanzas

Eugenio Martínez Reyes
Director Corporativo
de Asuntos Jurídicos

Saúl Castañeda de Hoyos
Gerente de Análisis
e Información Financiera

Cc: Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.

KPMG

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad, que los balances generales de Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V. y subsidiarias al 31 de Diciembre de 2005 y 2004 y los estados consolidados de resultados, de variaciones en el capital contable y de cambios en la situación financiera por cada uno de los 3 años terminados el 31 de Diciembre de 2005, 2004 y 2003, que contiene el presente prospecto (mediante su incorporación por referencia al Reporte Anual), fueron dictaminados de acuerdo a las normas de auditoría generalmente aceptadas en México. Asimismo, manifiesta que, dentro del alcance del trabajo realizado no tiene conocimiento de información financiera relevante que haya sido omitida o falseada en este prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

KPMG CARDENAS DOSAL., S.C.
(Auditores Externos)

Por: C.P.C. Leandro Castillo Parada
Cargo: Socio

7). Anexos

Estados Financieros Dictaminados