

GIS Reporta Resultados del 2T19

Ciudad de México, México, 25 de julio del 2019 -- Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V. (BMV: GISSA) (“GIS” o “la Compañía”), empresa multinacional de origen mexicano enfocado en el mercado automotriz, construcción y de artículos para cocina, anuncia resultados no auditados del segundo trimestre 2019 (“2T19”).

Aspectos Relevantes

- Vitromex está ejecutando un proceso de reestructura operativa en el que destaca: (i) refuerzo del equipo técnico, comercial y operativo; (ii) desarrollo de pasta, con ventajas técnicas y de diseño, denominada Vitroker en San José Iturbide; (iii) cierre de su Planta Saltillo para reducir tanto costos fijos como de producción al relocalizar los productos hacia las plantas más eficientes y; (iv) redimensionamiento de la estrategia comercial, basado en diferenciación y enfoque a mercado así como énfasis en la exportaciones a clientes clave.
- Derivado de una recuperación más lenta que lo anticipado para el volumen de la industria automotriz en Europa y China para el segundo semestre de este año, Draxton inició un programa de mejoras operativas y adecuación de costos y gastos acorde a las proyecciones de volumen identificando acciones que permitirán mantener e incluso mejorar los márgenes unitarios en todas las plantas. Estas acciones se implementarán cuidando el lanzamiento de nuevos productos y el talento técnico, indispensables para el éxito en esta industria.
- En Evercast, coinversión con ZF, la construcción de la tercera línea de fundición avanza rápidamente, la cual ampliará su capacidad instalada en 50% para atender el contrato de suministro que tiene con esta empresa alemana. Adicionalmente se firmó la extensión por diez años del contrato de suministro de piezas mecanizadas, lo cual sienta las bases para un potencial crecimiento también en mecanizado.
- El pasado 30 de abril se concretó la venta del Negocio de Calentadores para Agua, Calorex, a la empresa Ariston Thermo. La transacción se llevó a cabo por un monto de \$2,740 millones de pesos, después de aplicar ajustes de cierre.
- Derivado de lo anterior, GIS prepago *\$65 millones de dólares* del crédito sindicado fortaleciendo su balance. Esto permitió alcanzar una razón de apalancamiento (Deuda Neta / UAFIRDA) de 1.9x en el 2T19.

Mensaje del Director General – Manuel Rivera

“Respecto a Draxton, el mercado automotriz principalmente de Europa y China ha presentado una contracción en el primer semestre y para el resto del año se espera una ligera recuperación respecto al 2018, mientras en México se espera un volumen muy cercano al del año anterior. Además, basado en su calidad y servicio, así como su nivel tecnológico y competitividad en costos, Draxton ha sido nominado por clientes actuales y nuevos para nuevos programas. En los últimos 18 meses se obtuvieron negocios que representan ventas anuales por USD\$200 millones que gradualmente más que compensarán los menores volúmenes y la terminación de los programas actuales.

En México, el creciente volumen de sistemas de frenos debido a la sustitución de importaciones y al lanzamiento de plantas de frenos, presenta una perspectiva favorable en el mediano plazo para Draxton, que es líder en la producción de piezas de hierro nodular para este tipo de sistemas automotrices.

En Europa, hacia finales del año iniciará la producción de nuevas piezas fundidas y mecanizadas para vehículos eléctricos y vehículos comerciales que nos ayudarán a retomar la ruta de crecimiento rentable en este mercado.

En Vitromex las acciones implementadas por el nuevo equipo comercial permitieron que el Negocio creciera en el mercado nacional por arriba de la Industria por segundo trimestre consecutivo. Así mismo, el programa de reestructura operativa ya mencionado se traducirá en mejores márgenes hacia finales del año. En paralelo, la empresa está enfocada en incrementar las exportaciones a clientes clave principalmente Home Centers.

Cinsa tuvo un trimestre con retos enfrentando una desaceleración en las líneas de Peltre y Aluminio, principalmente causado por un menor nivel de gasto gubernamental, así como una menor actividad en canal tradicional por problemas derivados de la inseguridad.”

Resumen Financiero Consolidado

millones de pesos, excepto cuando se indica lo contrario

	Segundo Trimestre			Seis Meses		
	2019	2018	Var %	2019	2018	Var %
Ventas	4,427	4,963	(11%)	9,011	9,842	(8%)
UAFIR	125	441	(72%)	399	946	(58%)
Margen	3%	9%		4%	10%	
UAFIRDA	541	797	(32%)	1,182	1,643	(28%)
Margen	12%	16%		13%	17%	
Utilidad Neta	407	154	165%	455	609	(25%)
Margen	9%	3%		5%	6%	
UPA (pesos)				1.54	1.94	(11%)
Inversiones en AF	175	193	(9%)	416	376	11%
Deuda Neta				4,567	6,898	
Deuda Neta a UAFIRDA				1.9x	2.3x	

Impactos en la Comparabilidad

- Las cifras presentadas excluyen al negocio Calorex y se consolidan las cifras de Evercast en ambos años para efecto de comparabilidad
- La UAFIR y UAFIRDA registran impactos relacionados con el proceso de reestructura operativa de Vitromex por \$112 millones de pesos en el 2T19. Sin este efecto, hubiera resultado una UAFIRDA de \$653 en el trimestre y \$1,294 en el acumulado, resultando en variaciones de (18%) y (21%), respectivamente.
- En 2019 se adoptó la IFRS-16 afectando la comparabilidad. Los impactos de esta norma son desfavorables en los siguientes rubros:

Depreciación:	35.4 millones de pesos
UAFIR	9.1 millones de pesos
Gastos Financieros	5.9 millones de pesos

- El RIF en 2T19 representó un cargo de 148 millones de pesos, principalmente por intereses, respecto a 125 millones en el 2T18.

Análisis de Resultados

En el segundo trimestre las ventas consolidadas muestran una variación negativa de 11% respecto al mismo periodo del año pasado, mayormente explicado por el menor volumen de ventas en Draxton en Europa y Asia, y al efecto de tipo de cambio EUR/USD.

La UAFIRDA consolidada del trimestre se reduce en 32%. Vitromex presenta el impacto de \$112 millones de pesos por reestructura operativa, sin la cual la reducción hubiera sido de \$797 millones en el 2T18 a \$653 millones en el 2T19 o 18%. En Draxton, el efecto de volumen y la variación de tipo de cambio también afectaron las cifras del Grupo, aunque a nivel negocio el margen EBITDA/Ventas prácticamente se mantiene en el mismo nivel respecto al año previo. Cinsa también mostró un retroceso, aunque su impacto en el consolidado no es significativo.

Al 30 de junio de 2019 los pasivos con costo (45% USD, 26% EUR y 30% MXP) ascendieron a **USD 314.7 millones**, cuya integración se muestra a continuación:

Moneda	Monto en USD	Concepto
USD	\$167.5	Crédito sindicado
USD	\$33.0	Crédito Bilateral
EUR	\$17.0	Crédito Sindicado Europa y otras deudas Draxton B
EUR	\$4.5	Deuda bancaria Draxton Powertrain
MXP	\$92.7	Certificados Bursátiles

Nota: tipo de cambio utilizado para convertir Euros a Dólares: 1.1362

Perfil de vencimientos (millones de USD):

2019	2020	2021	2022	En adelante
\$2.8	\$47.7	\$61.5	\$77.6	\$125.2
1%	15%	20%	25%	40%

CAPEX por Negocio (millones de pesos):

	Draxton Norteamérica	Draxton Europa y Asia	Vitromex	Hogar	Consolidado
Trimestre	\$67	\$76	\$31	\$1	\$175
Acumulado	\$133	\$168	\$102	\$13	\$416

Sector Draxton®

millones de USD

	Segundo Trimestre			Seis Meses		
	2019	2018	Var %	2019	2018	Var %
Volumen Fundición¹	106,350	113,990	(7%)	212,430	228,460	(7%)
Norteamérica	55,710	55,600	0%	107,970	112,600	(4%)
Europa / Asia	50,640	58,390	(9%)	104,460	115,860	(10%)
Volumen Mecanizado³	2,270	2,580	(12%)	4,690	5,300	(12%)
Norteamérica	1,210	1,420	(15%)	2,470	2,880	(14%)
Europa / Asia	1,060	1,160	(9%)	2,220	2,420	(8%)
JVs²	288	149	93%	569	340	67%
Ventas	171	192	(11%)	344	383	(10%)
Norteamérica	85	86	(2%)	166	171	(3%)
Europa / Asia	86	106	(18%)	179	212	(16%)
JVs²	7	4	78%	14	9	49%
UAFIR	21	27	(23%)	44	54	(20%)
Margen	13%	14%		13%	15%	
Norteamérica	11	13	(15%)	24	28	(14%)
Margen	14%	15%		15%	16%	
Europa / Asia	9	14	(36%)	20	26	(23%)
Margen	12%	14%		11%	13%	
JVs²	(0.3)	(0.6)	N/A	(0.3)	(0.6)	N/A
UAFIRDA	34	40	(13%)	70	80	(13%)
Margen	20%	21%		20%	21%	
Norteamérica	18	19	(5%)	36	40	(9%)
Margen	21%	22%		22%	23%	
Europa / Asia	16	20	(20%)	32	40	(19%)
Margen	19%	19%		18%	19%	
JVs²	0.4	(0.2)	NA	1.0	0.2	400%

1. *Volumen de fundición no incluye aluminio, sin JVs. (Toneladas)*
2. *No incluidas en Draxton, por lo que no suman aritméticamente*
3. *Mecanizado de Hierro, no incluye aluminio, sin JVs. (Miles de Piezas)*

En el segundo trimestre del año en Norteamérica el volumen no tuvo variaciones importantes vs el mismo periodo del año pasado, ya que los nuevos proyectos en las plantas de Draxton México y Evercast, han compensado el efecto de la terminación de programas. De la misma forma, el volumen de piezas mecanizadas en el trimestre siguió la tendencia del trimestre pasado, con una menor utilización de capacidad en la planta Evercast, pero con casi el doble de piezas en la planta GISEderlan, coinversión en la que participamos al 50%. Actualmente se está trabajando con ZF en la posible asignación de otros proyectos de piezas mecanizadas a Evercast para compensar la salida de productos que paulatinamente acaban su ciclo de vida. Esto alineado a la reciente firma de la extensión por diez años del acuerdo de suministro de piezas mecanizadas entre Evercast y el socio/cliente ZF.

En Europa seguimos observando una menor demanda de piezas de nuestros clientes asociada a las nuevas normas del WLTP, a la incertidumbre del consumidor respecto al BREXIT y al menor dinamismo general de las economías.

Según analistas de la industria, existen expectativas de recuperación para la segunda mitad de 2019 respecto al mismo periodo del año anterior. La estrategia de incorporar cada vez más piezas que incluyan mecanizado nos ayudará a seguir mejorando la rentabilidad de nuestro portafolio de productos y de integrarnos con tecnología y valor agregado.

Es importante destacar que los productos de Draxton en el segmento de Powertrain están más orientados a los vehículos ligeros a gasolina, por lo que la transición del mercado de diésel a gasolina, no representa una amenaza para sus operaciones. Por el contrario, algunos de nuestros productos podrían tener una demanda adicional por el mayor volumen de vehículos a gasolina. Los productos del segmento de frenos no son sensibles a esta transición, por lo que tampoco representa una amenaza.

Las tensiones comerciales con Estados Unidos y las más estrictas normas ambientales, así como una menor disposición de financiamiento, han impactado de manera importante el mercado de vehículos en China. En el mediano plazo, las perspectivas siguen siendo positivas y con potencial de crecimiento, es por eso que Draxton sigue viendo oportunidades de crecimiento en esta geografía.

Las Ventas del trimestre se contrajeron 11% vs el mismo periodo del año pasado medido en dólares, siendo Europa y China las de mayor variación con 13% en Euros y 18% en Dólares. De manera acumulada, las ventas mantienen la misma tendencia que el trimestre, 10% menores a las registradas en el 1S18.

La UAFIRDA del trimestre fue USD\$34 millones, USD\$6 millones o 13% menor al 2T18. La mayor parte de la variación está relacionada con la caída en volumen de Europa y Asia y, aunque los factores de tipo de cambio EUR/USD afectaron en USD\$1.2 millones a la baja, el costo de la energía eléctrica en México también tuvo impacto. Es relevante mencionar que a pesar de la caída de 11% en ventas y del 13% en UAFIRDA, con las acciones de mejora en productividad y control de costos y gastos, el margen de UAFIRDA sobre ventas solo cayó 1 punto porcentual al pasar de 21% a 20%.

Adicionalmente, es importante mencionar que al ser Draxton una empresa integrada globalmente, con sinergias en operaciones y en ingeniería para el lanzamiento de plataformas globales, nuestros clientes han mostrado su confianza asignándonos negocios nuevos que más que compensarán tanto la salida de productos que alcanzan el término de su vida, así como la contracción del mercado que se observa este año. En 2018, se obtuvieron programas que representarán \$130 millones de dólares de ventas, mientras que en lo que va de este año, ya se han ganado programas por \$70 millones de dólares de ventas, en un estado estable. Seguimos participando en todas nuestras unidades de negocio en procesos

de oferta para programas que consideramos con alta probabilidad de ganar, lo que nos trae optimismo para nuestro libro de órdenes en el mediano plazo.

Joint Venture:

El crecimiento en Ventas y EBITDA de la planta en coinversión con Fagor Ederlan en México, está relacionado con el lanzamiento de nuevos productos, especialmente los discos bimetales para la marca alemana BMW. Actualmente se están operando dos líneas de producción para esta plataforma y se estará iniciando la operación de una tercera línea a finales de 2019.

Sector Construcción

millones de pesos

	Segundo Trimestre			Seis Meses		
	2019	2018	Var %	2019	2018	Var %
Ventas	893	878	2%	1,769	1,760	1%
UAFIR	(213)	(92)	N/A	(351)	(127)	N/A
Margen	(24%)	(10%)		(20%)	(7%)	
UAFIRDA	(124)	(36)	N/A	(194)	(18)	N/A
Margen	(14%)	(4%)		(11%)	(1%)	

Durante el trimestre las ventas en mercado nacional han tenido una recuperación notable, el crecimiento que el negocio ha obtenido es superior al del mercado, hemos empezado a recuperar participación de mercado a través de una buena gestión comercial y ganando confianza con nuestros clientes, a pesar de la desaceleración observada en algunos sectores de la industria en México. Además, el desplazamiento de una mezcla de producto más adecuada, ha permitido observar un incremento de precio promedio que nos permite absorber alzas en costos de materias primas y energéticos.

En el mercado de exportación prevalecen los retos ya que el volumen desplazado muestra una tendencia aún desfavorable; sin embargo, continuamos avanzado en el fortalecimiento de las relaciones con nuestros clientes.

El negocio ha incorporado ejecutivos con amplia experiencia en la industria, tanto en la gestión operativa, como en el área técnica, el liderazgo del equipo y sus esfuerzos constantes son clave en esta reestructura.

Como se destacó previamente, Vitromex registró en el segundo trimestre una serie de provisiones por reestructura que impactó la UAFIRDA en \$112 millones de pesos. Excluyendo este efecto, la UAFIRDA en este trimestre hubiera sido (\$12) millones de pesos, una mejora significativa respecto al resultado en el mismo periodo del año anterior. Esto se debe a un avance sustancial en el desempeño comercial en México, progreso en los procesos productivos que permiten visualizar mejoras en la utilidad marginal, y la operación del Negocio con una estructura más esbelta que se traduce en ahorros en Gastos Fijos.

Con el objetivo de acelerar el proceso de transformación, se ejecutan las siguientes acciones que implican un reposicionamiento estratégico:

1. Cierre de Operaciones de Planta Saltillo

Con esta racionalización se logra el dimensionamiento adecuado de la operación y el uso eficiente de nuestras plantas productivas, operándolas a un mayor nivel de utilización.

La suspensión de operaciones, que se inicia con este comunicado y concluye en septiembre, representa un cargo a resultados de \$202 millones de pesos, asociado principalmente a bajas de Activo Fijo (por valor en libros pendiente de depreciar) e indemnizaciones. Por su naturaleza y origen, los \$202 millones de pesos se registran como una partida no ordinaria, sin impacto a UAFIRDA.

Esta operación ha implicado la transferencia de piezas (desarrollo y diseño) hacia el resto de plantas. Recientemente se lanzó una nueva pasta, que se ha denominado Vitroker, en la segunda planta de San José Iturbide, Guanajuato que, por sus características técnicas y de diseño, ofrece calidad y eficiencia en costo y brinda una ventaja para el negocio y sus clientes. En su etapa inicial, una nueva línea de producto desarrollada con esta pasta ha sido muy bien aceptada en el mercado. Además, la localización geográfica de su producción permite reducir también costos logísticos.

Estamos ofreciendo a nuestros colaboradores opciones para que se transfieran a otras operaciones de GIS o bien, además de hacer efectivos sus derechos laborales, apoyarlos a recolocarse en el mercado de la región.

2. Racionalización de Inventario y Simplificación de Portafolio

Este proceso, impulsado por la nueva administración del Negocio, para brindar agilidad y restar complejidad a la operación, implica el reconocimiento de una provisión de \$89 millones de pesos con afectación al costo de ventas. De esta forma se logra segregar producto en inventario de acuerdo a las condiciones de comercialización.

3. Activos Fijos en Desuso y Ajuste a Vidas Útiles

Una de las tareas orientadas a mejora de procesos administrativos, de control y seguimiento detectó oportunidad para depurar activos que por su naturaleza habían sido separados de la operación o, que aun estando en funcionamiento, requerían un ajuste en su vida útil según sus condiciones y características.

Este ordenamiento implicó el reconocimiento de cargos por \$45 millones de pesos, \$23 millones de pesos registrados en Otros Gastos y \$22 millones de pesos en Depreciación.

Estas acciones, en conjunto, permitirán a Vitromex tener una estructura más esbelta, mejorar el control de operaciones y maximizar la utilización de capacidad, reflejándose en una reducción de costo unitario; pudiendo, además, asegurar el suministro y nivel de servicio actual con nuestros clientes mediante el desarrollo de productos que han sido transferidos de Saltillo al resto de plantas del Negocio.

Vitromex ha invertido más de \$200 millones de pesos en modernización y mantenimiento de equipos en los últimos 12 meses, esto, aunado a las acciones antes descritas, le permitirá enfocarse en incrementar la productividad de las operaciones, mejorar la eficiencia de los procesos y aumentar marginalmente la capacidad de las plantas con una mejor utilización de los equipos.

CINSA

millones de pesos

	Segundo Trimestre			Seis Meses		
	2019	2018	Var %	2019	2018	Var %
Ventas	321	400	(20%)	690	770	(10%)
UAFIR	(22)	21	N/A	(4)	42	N/A
Margen	(7%)	5%		(1%)	5%	
UAFIRDA	(3)	31	N/A	35	63	(44%)
Margen	(1%)	10%		5%	8%	

En este segundo trimestre el canal de Autoservicio tuvo un buen desempeño creciendo 20%, sin embargo, no fue suficiente para compensar la desaceleración en los canales tradicional, mayoreo, y promocional que han sido afectados por la menor demanda del consumidor final, menor actividad promocional de empresas y menores ventas a gobierno y/o sindicatos. Se registraron, además, menores volúmenes de exportación debido a temas políticos en Honduras, un menor consumo en Estados Unidos, así como retrasos en lanzamiento de campañas de clientes.

La UAFIRDA del trimestre representa una pérdida de (\$3) millones de pesos, principalmente asociado al menor volumen desplazado, y eventos no recurrentes. El negocio continúa el enfoque en contención de gastos fijos y mejoras operativas para lograr controlar los elementos del costo para asegurar la mejora en desempeño.

Es nuestra prioridad que el negocio continúe con esfuerzos para incrementar el desplazamiento de volumen en el mercado nacional, trabajando de cerca con clientes y distribuidores para atender de manera oportuna las necesidades del mercado. Además, incrementar la venta en el mercado de exportación, principalmente en Estados Unidos, donde la rentabilidad de los productos es más alta.

Cobertura de Análisis

En virtud de que GIS cuenta con valores listados en la Sección I del Listado a que se refiere la disposición 4.002.00 del Reglamento Interior de la Bolsa Mexicana de Valores (acciones y, recientemente, certificados bursátiles) y dada la importancia de que mantenga una activa participación en el mercado de valores, se informa que en cumplimiento a lo previsto en la disposición 4.033.10 del citado Reglamento, las entidades financieras que efectúan Cobertura de Análisis de los valores de GIS son:

Casa de Bolsa	Analista
GBM	Alejandro Azar Wabi
Actinver	Alejandro Chavelas Manzo
Signum Research	Armando Rodríguez Díaz
BBVA	Montserrat Araujo Nagore

Bases de Presentación

Los datos están expresados en pesos mexicanos (Ps.) a menos que se indique lo contrario.

En virtud que se concluyó la venta del Negocio Calorex, la información financiera de GIS y del Sector Construcción excluyen datos de dicho Negocio. Con el objetivo de realizar una evaluación más adecuada de los resultados por segmento y evitar distorsiones en comparabilidad, la administración utiliza una metodología específica basada en los servicios que efectivamente presta y el cobro por derecho de uso de marca a las unidades de negocio, para aplicar un porcentaje específico a la distribución de servicios corporativos a cada segmento para su normalización.

Notas a los estados financieros

Recomendamos revisar las notas a los estados financieros, que forman parte del reporte trimestral que se presenta a la Bolsa Mexicana de Valores, en las cuales se incluye un escenario Proforma, conforme a las IFRS, el impacto de la eventual desincorporación del Negocio Calentadores para Agua.

Sobre eventos futuros

Este comunicado puede contener ciertas declaraciones e información a futuro relacionada con Grupo Industrial Saltillo S.A.B., de C.V y sus subsidiarias (colectivamente, la “Compañía”) que está sujeta a riesgos e incertidumbres que pueden causar que los resultados de la Compañía difieran materialmente de las actuales expectativas de la administración. Estos riesgos e incertidumbres incluyen, sin limitante: el desarrollo de nuevos productos y su comercialización; demanda y aceptación de los productos de la Compañía; productos y precios de la competencia; condiciones económicas en los mercados y geografías de los productos de la Compañía, cambios a las reglas de comercio exterior o a los tratados de que México forma parte, así como fluctuaciones respecto a moneda extranjera, entre otros.

Anexo - Estados Consolidados de Resultados

millones de pesos

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

	SEGUNDO TRIMESTRE			AL 30 DE JUNIO		
	2019	2018	% Cambio	2019	2018	% Cambio
Ventas	4,427	4,963	(11%)	9,011	9,842	(8%)
Autopartes	3,266	3,711	(12%)	6,611	7,302	(9%)
Construcción	893	878	2%	1,769	1,760	1%
Hogar	321	400	(20%)	690	770	(10%)
Costo de Ventas	3,672	3,876	(5%)	7,349	7,608	(3%)
Gastos Generales	628	645	(3%)	1,260	1,285	(2%)
Otros Gastos (Ingresos), Neto	1	1	58%	2	4	(33%)
Utilidad de Operación	125	441	(72%)	399	946	(58%)
Autopartes	438	536	(18%)	846	1,069	(21%)
Construcción	(213)	(92)	N/A	(351)	(127)	N/A
Hogar	(22)	21	N/A	(4)	42	N/A
UAFIRDA	541	797	(32%)	1,182	1,643	(28%)
Autopartes	645	766	(16%)	1,318	1,524	(13%)
Construcción	(124)	(36)	N/A	(194)	(18)	N/A
Hogar	(3)	42	N/A	35	63	(44%)
RIF	148	125		277	(3)	
Impuestos a la Utilidad	(104)	133	N/A	(36)	292	N/A
Utilidad/Pérdida de Operaciones Discontinuas	352	(19)		344	(2)	
Resultado Neto	433	164	165%	502	654	(23%)
Part. no Controladora en la Ut. y Asociadas	(27)	(25)		(47)	(43)	
Participación Controladora en la Utilidad	407	139	193%	455	611	(26%)

Nota: El renglón Utilidad/Pérdida de Operaciones Discontinuas incluye cargo por \$202 millones de pesos, como Otros Gastos de Reestructura, derivado de la suspensión de operaciones de la planta Saltillo del negocio del pisos y recubrimientos cerámicos, Vitromex.

Anexo - Estados de Situación Financiera Consolidados
millones de pesos

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

	jun-19	dic-18
ACTIVOS		
Circulante		
Efectivo e Inversiones Temporales	1,716	1,536
Cuentas por Cobrar	3,263	3,249
Inventarios	2,204	2,214
Activos mantenidos para la venta	16	2,579
Inmuebles, Planta y Equipo, Neto	9,896	9,991
Inversión en Acciones	133	38
Crédito Mercantil	3,668	3,682
Otros Activos	2,978	3,994
TOTAL ACTIVOS	23,873	27,282
PASIVOS		
Circulante		
Pasivo con Costo Corto Plazo	146	222
Proveedores	2,796	2,959
Otros pasivos circulantes (ISR, PTU y otros)	1,965	1,519
Pasivos atribuibles a activos mantenidos para la venta	0	555
Largo Plazo		
Pasivo con Costo Largo Plazo	4,806	7,686
Pasivo por Consolidación Fiscal	312	311
Otros pasivos a Largo Plazo	1,352	1,442
TOTAL PASIVO	11,377	14,694
TOTAL CAPITAL CONTABLE	12,496	12,588
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	23,872	27,282

El movimiento del Crédito Mercantil reconocido en subsidiarias extranjeras se atribuye a la variabilidad del Peso respecto al Euro.

Anexo - Outlook

	Corto Plazo	Medio – Largo Plazo
Draxton + JVs	<ul style="list-style-type: none"> • Presión Volúmenes y Margen en todas las geografías durante el primer semestre. • Capitalización de sinergias • Disciplina en gastos. • Incremento de la actividad comercial para continuar crecimiento en el mediano plazo 	<ul style="list-style-type: none"> • Atractividad T-MEC • Nuevos programas ya asignados para fundición: +100k tons/año (Peak Yr.) • <i>Order Book</i> sustenta incremento capacidad de fundición y mecanizado • Reforzar Ingeniería y la I+D para mantener la ventaja en diseño, lanzamiento de producto y materiales avanzados
Vitromex	<ul style="list-style-type: none"> • Reestructura de operaciones • Mejora operativa gradual • Mayor recuperación de clientes clave en mercados estratégicos • Break-even esperado en 2do semestre 2019 	<ul style="list-style-type: none"> • Recuperación rentabilidad • Crecimiento en U.S. • Estabilidad precios en Mx
Cinsa	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas estables • Mejoras en costos de producción • Mejora en rentabilidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidad de expansión de márgenes • Penetración mercado U.S. • Mejor manejo de volatilidad en insumos (TC)

— CAPEX estimado 2019 (Millones de Dólares)

	CAPEX
Draxton + JVs	<ul style="list-style-type: none"> • México 38 M • Europa 19 M • Asia 6 M
Vitromex	15 M
Cinsa	2 M
TOTAL	80 M

Cifras Pro Forma

El ejercicio siguiente presenta un desglose de cifras para ayudar a la comparabilidad en los periodos que se mencionan. Las cifras base son las reportadas en el 2Q18 y diciembre 2018, se incluyen estos ejercicios para representar la incorporación de Evercast en las cifras consolidadas a estas fechas, además en el 2Q18 se reflejan las cifras de Calorex como operación discontinua.

Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias (GISSA)

Estados Consolidados de Resultados Pro forma no Auditados

Por los trimestres terminados en Junio 30, 2019 y 2018

Miles de Pesos

	Del 1 Abril al 30 de Junio 2018			1 Abr - 30 Jun 2019	
	Cifras de ajuste pro forma (no auditados)				
	GISSA cifras base Consolidadas (no auditado)	Mas Ajustes Negocio Evercast y Eliminaciones	Menos Ajustes Negocio Carlorex y Eliminaciones	Cifras pro forma (no auditado)	GISSA con efectos Inc. Evercast (no auditado)
Ingresos	5,195,192	286,838	519,187	4,962,843	4,426,860
Costo de ventas	4,055,799	221,941	401,078	3,876,662	3,673,186
Utilidad bruta	1,139,393	64,897	118,109	1,086,181	753,674
Gastos de administración y venta y otros	781,092	5,214	141,002	645,304	628,495
Resultado de actividades de operación	358,301	59,683	(22,893)	440,877	125,179
Resultado integral de financiamiento	138,202	(11,262)	2,328	124,612	147,573
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	220,099	70,945	(25,221)	316,265	(22,394)
Impuestos a la utilidad	108,227	19,152	(5,837)	133,216	(104,128)
Utilidad/Pérdida de Operación Discontinua	-	0	19,356	(19,356)	351,749
Utilidad del ejercicio consolidada	111,872	51,793	(28)	163,693	433,483
Participación no controladora	26,827	(24,966)	28	(24,994)	(26,650)
Utilidad neta de la participación no controladora	138,699	26,827	-	138,699	406,833

Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias (GISSA)
Estados Consolidados de Situación Financiera Pro forma no Auditados
Al 31 de Diciembre de 2018 y al 30 de Junio 2019
Miles de Pesos

	31 de diciembre 2018			30 de junio 2019
	GISSA cifras base Consolidadas (Dictaminadas)	Ajustes Evercast (no auditado)	GISSA con Incorp. Evercast (no auditado)	GISSA con Evercast (no auditado)
Activos				
Activo circulante				
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,080,600	455,310	1,535,910	1,715,749
Cuentas por cobrar a clientes y otras cuentas por cobrar	2,976,735	272,007	3,248,742	3,262,577
Activos Disponibles para la Venta	2,578,947	-	2,578,947	15,642
Inventarios	2,096,393	117,697	2,214,090	2,203,654
Otros activos circulantes	629,003	208,551	837,554	896,902
Total del activo circulante	9,361,678	1,053,565	10,415,243	8,094,524
Activo no circulante				
Propiedades, maquinaria y equipo	8,572,760	1,417,771	9,990,531	9,895,677
Activos intangibles y Otros Activos	6,814,046	24,737	6,838,783	5,749,767
Inversiones permanentes	1,127,708	(1,089,848)	37,860	133,454
Total del activo no circulante	16,514,514	352,660	16,867,174	15,778,898
Total del activo	25,876,192	1,406,225	27,282,417	23,873,422
Pasivo circulante				
Pasivos financieros con costo corto plazo	222,010	-	222,010	145,577
Proveedores y otras cuentas por pagar	4,245,906	232,110	4,478,016	4,659,934
Pasivos atribuibles a activos mantenidos para la venta	554,658	-	554,658	-
Total del pasivo circulante	5,022,574	232,110	5,254,684	4,805,511
Pasivo no circulante				
Pasivos financieros con costo largo plazo	7,043,920	641,724	7,685,644	4,805,511
Pasivo por Consolidación Fiscal	313,256	-	313,256	311,653
Otros pasivos a largo plazo	1,375,152	65,313	1,440,465	1,455,132
Total del pasivo no circulante	8,732,328	707,037	9,439,365	6,572,296
Total del pasivo	13,754,902	939,147	14,694,049	11,377,807
Capital Mayoritario	11,386,836	-	11,386,836	11,505,644
Interés Minoritario	41,796	467,078	508,874	534,940
Utilidad del Ejercicio	692,658	-	692,658	455,031
Total de capital contable	12,121,290	467,078	12,588,368	12,495,615
Total de pasivo y capital contable	25,876,192	1,406,225	27,282,417	23,873,422