

GIS reporta Resultados del 4T20

“Los mejores márgenes de UAFIRDA desde 2018”

Saltillo Coahuila, México 1 de marzo del 2021 -- 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 del cuarto trimestre 2020 (“4T20”).

Cifras Clave

Millones de USD

	Cuarto Trimestre			Doce Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Ventas	232	204	14	742	890	(17)
Draxton	159	140	14	507	640	(21)
Vitromex	49	43	13	165	179	(8)
Cinsa	23	20	18	70	72	(3)
UAFIRDA	39	17	130	97	112	(13)
Margen (%)	17%	8%		13%	12%	
Draxton	34	28	22	93	132	(30)
Vitromex	4	(12)	NA	7	(23)	NA
Cinsa	3	1	166	4	2	112
Deuda Neta				185	215	
Deuda Neta/UAFIRDA				1.9x	1.9x	

Nota: En el reporte publicado en feb-20, la UAFIRDA 4T19 y año 2019, correspondía a UAFIRDA “Ajustada”, que excluía los efectos por reestructura del negocio Vitromex (US \$10.6M en 4T19 y US \$16.4M total año 2019)

- **Atractivo rendimiento para los accionistas:** *
 - Propone dividendo de \$1.97 M.N. por acción en circulación a pagarse el 5 de abril 2021
 - Cancelará 9.7 millones de acciones recompradas
- **Mejoras operativas impulsan el nivel de rentabilidad en la segunda mitad del año,** el mejor desempeño desde 2018

Manuel Rivera, Director General de GIS, destacó: “Grupo Industrial Saltillo continúa con su programa de eficiencias y vislumbra una mejor perspectiva en el mercado automotriz”.

* Ambos puntos a ser sometidos a la aprobación de Asamblea, el 24 de marzo de 2021.
Dividend Yield promedio 2020-2021: 5.7%

Aspectos Relevantes del Trimestre

- Draxton**
- **Mercado automotriz continúa recuperación** apoyada por incentivos y estímulos fiscales
 - Volumen de fundición superando en 12% el nivel del 4T19 y **margen de UAFIRDA a Ventas alcanzando 21%**
 - **Draxton gana nuevos proyectos** por 84 mil toneladas, principalmente para sistemas de frenos, los cuales son compatibles con vehículos híbridos y eléctricos
 - Se continúa **trabajando en iniciativas de eficiencia operativa**, y mejoras tecnológicas
- Vitromex**
- Se alcanza **la venta en México más alta de la historia** y un crecimiento del 21% en ventas vs el 4T19
 - Se logra una **reducción en el costo unitario** del 12% vs 4T19 (medido en USD)
 - En el 4T20, Vitromex alcanza una **UAFIRDA de \$87 MDP o 9% a Ventas**
 - **Relevante generación de flujo de efectivo**, aproximadamente \$100 MDP en el 4T20 y más de \$650 MDP en el año
- Cinsa**
- **Crecimiento en ventas del 26%** impulsado por exportaciones, así como el e-commerce en México
 - Se alcanza el nivel de rentabilidad más alto de los últimos ocho años con una **UAFIRDA a Ventas de 12%**
 - Se presentó una **importante generación de flujo de efectivo** en el 4T20, superior a los \$300 MDP
- GIS**
- Se alcanza una **UAFIRDA de US \$39M**, superior aún a la reportada en el 3T20
 - **Se consolidan excelentes resultados en el segundo semestre del año**. Se alcanzaría una UAFIRDA superior a US \$150M al anualizarlo
 - Se mantiene un nivel de rentabilidad importante, alcanzando un **17% de UAFIRDA a Ventas**
 - Al cierre del año la compañía mantuvo una **posición financiera sólida**, con un nivel de Deuda Neta / UAFIRDA de 1.9x. La evolución de UAFIRDA proyectada, implicaría cerrar el segundo trimestre de 2021 con una palanca neta en 1.4x

Mensaje del Director General

Espero que ustedes y sus familias se encuentren bien y gocen de salud. Para GIS, el bienestar de nuestros colaboradores es de la más alta prioridad; por ello operamos con estrictos protocolos de protección y rastreabilidad, y destinamos los recursos necesarios para proteger la salud de nuestros colaboradores y la continuidad de nuestras operaciones.

Desde inicios de 2019 implementamos estrategias enfocadas a maximizar la eficiencia y productividad en todas nuestras operaciones. Aunque los resultados de esas estrategias fueron interrumpidos por la pandemia en el segundo trimestre de 2020, las mejoras implementadas nos permitieron alcanzar resultados sobresalientes durante el segundo semestre del año.

Durante el cuarto trimestre del año se lograron mejoras en todos nuestros negocios por la recuperación de los mercados y las eficiencias operativas y comerciales. En este último trimestre se alcanzó una UAFIRDA de US \$39M, convirtiéndose en el mejor resultado de los últimos nueve trimestres. En el segundo semestre del año, periodo con actividad normalizada, nuestro margen de rentabilidad UAFIRDA / Ventas se ubicó en 18%.

Draxton continuó con la recuperación de volúmenes en todas sus geografías, logrando en el 4T20 un crecimiento vs el mismo trimestre del año previo de 14% en ventas y de 22% en UAFIRDA. La región de Norteamérica seguirá beneficiándose del mayor contenido regional establecido en el TMEC y la relocalización de clientes hacia México. En Europa, continuamos aprovechando las oportunidades en vehículos comerciales y maquinado de piezas, complementando nuestra oferta de valor. Por otra parte, China mantuvo una recuperación sobresaliente de sus volúmenes.

Seguiremos potencializando la compatibilidad de nuestro portafolio de autopartes con vehículos híbridos y eléctricos, además de continuar con el impulso en tecnología e innovación a través de nuestros centros de competencia y el desarrollo de nuevos materiales.

En Vitromex, durante el 4T20 se alcanzaron las ventas más altas de la historia en el mercado nacional, con un crecimiento de 21%. Lo anterior fue impulsado por la buena dinámica de la remodelación durante el segundo semestre. Respecto a las operaciones, se continúa avanzando en el plan de recuperación de rentabilidad, logrando una reducción de costos unitarios del 12% comparado con el 4T19 (medido en dólares), y márgenes de UAFIRDA a Ventas cercanos al doble dígito.

Cinsa, incrementó sus ingresos en pesos en 26%, derivado principalmente de un alto crecimiento en exportaciones y en el canal de e-commerce. Esto permitió alcanzar un margen de UAFIRDA a Ventas de 13%.

A nivel consolidado, GIS mantiene una sólida posición financiera, con un nivel de apalancamiento de deuda neta a UAFIRDA de 1.9x, y dada la evolución de UAFIRDA y las expectativas de desempeño, se estima reducirla a 1.4x al cierre del segundo trimestre 2021, lo cual nos da una amplia flexibilidad estratégica.

En los siguientes trimestres, mantendremos el enfoque en mejorar la eficiencia de nuestras operaciones. Estaremos atentos a la evolución de los mercados y preparados para aprovechar las oportunidades que se presenten para GIS.

Manuel Rivera
Director General

Información de Deuda

Al 31 de diciembre de 2020 los pasivos bancarios con costo incluyendo arrendamientos fueron de US\$ 278 millones.

Nota. Pasivo neto de caja incluyendo arrendamientos, US\$ 185 millones

El tipo de cambio utilizado para convertir Euros a Dólares: 1.2259

El monto de arrendamientos por IFRS16 equivale a: US\$ 12 millones

Deuda bancaria con costo por divisa
(alineados a flujos generados en cada moneda)

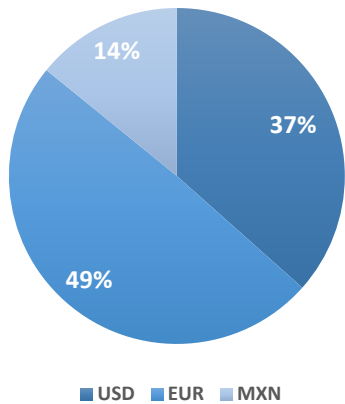
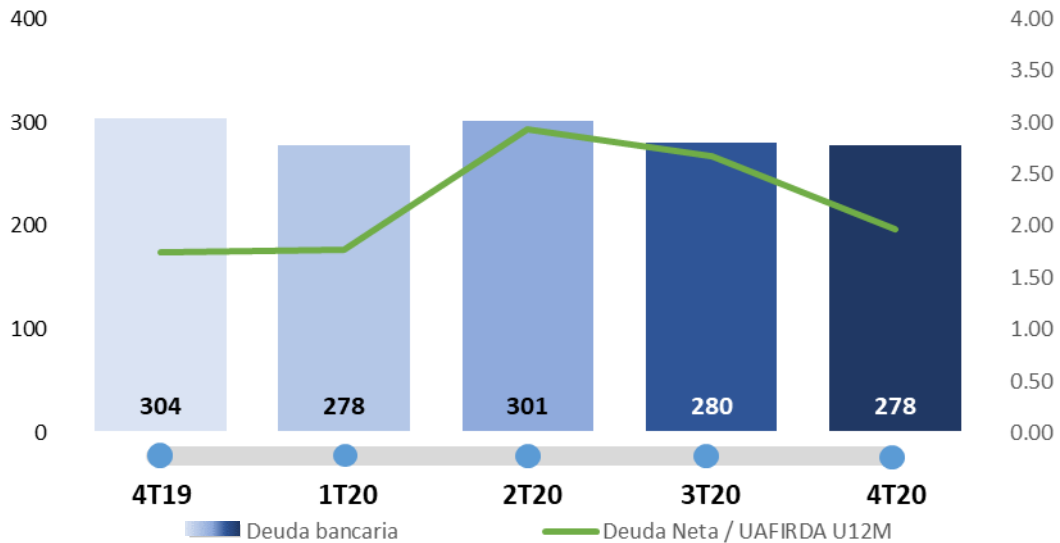
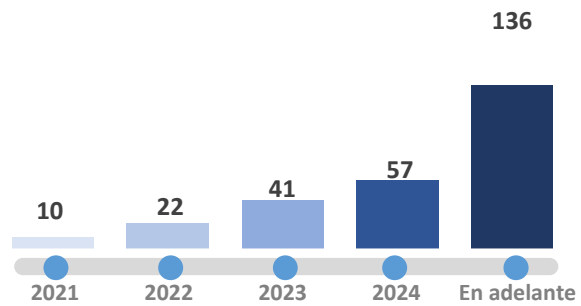


Tabla Amortizaciones
(Deuda bancaria con costo)
US\$ Millones



GIS realizó amortizaciones anticipadas de deuda en 2020, y mejoró su nivel de apalancamiento al alcanzar niveles récord de UAFIRDA.

Sector Autopartes

Información de la Industria (Miles de Vehículos)

	Cuarto Trimestre			Doce Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Producción de Vehículos						
Norteamérica	3.9	3.8	0.5	13.0	16.3	(20.2)
Europa	5.2	5.2	1.3	16.6	21.2	(21.7)
China	7.8	7.4	5.9	23.6	24.7	(4.2)
Venta de Vehículos						
Norteamérica	4.9	5.1	(3.6)	17.1	20.3	(15.9)
Europa	4.8	5.0	(4.7)	16.5	20.6	(20.2)
China	7.9	7.3	8.1	24.1	25.3	(4.6)

- **Norteamérica**

La demanda de vehículos en EUA continuó recuperándose por las bajas tasas de interés y los estímulos fiscales. Existe optimismo para 2021 por posibles nuevos estímulos económicos, así como el avance del programa de vacunación contra la pandemia del COVID-19.

- **Europa**

La recuperación ha sido más lenta por el menor nivel de estímulos fiscales y la segunda ola de la pandemia. Sin embargo, la exportación de vehículos a Asia, mejoró los volúmenes y presenta perspectivas favorables para 2021.

- **China**

La contención eficaz de la pandemia durante 2020 permitió la recuperación de la demanda de vehículos a lo largo del año. La producción de vehículos se mantiene sólida, promovida por el consumo interno y la recuperación de la economía.

La escasez global de semiconductores está afectando marginalmente a ciertos clientes en las tres regiones donde operamos. El impacto por el retraso en la producción se estima entre 1% y 2%, con recuperación de la mayor parte de los volúmenes afectados en la segunda mitad del año.

Resultado de Negocio (Millones de USD)

	Cuarto Trimestre			Doce Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Volumen Fundición¹	99,669	89,439	12	321,782	399,072	(19)
Norteamérica	49,889	46,551	7	167,065	208,867	(21)
Europa / Asia	49,780	42,887	18	154,717	190,206	(16)
Volumen Mecanizado²	1,971	2,065	(9)	7,019	8,914	(21)
Norteamérica	1,081	1,212	(11)	3,646	4,899	(26)
Europa / Asia	890	853	4	3,373	4,015	(16)
Ventas	159	140	14	507	640	(21)
Norteamérica	73	68	7	242	318	(24)
Europa / Asia	86	72	19	264	322	(18)
UAFIRDA	34	28	22	93	132	(30)
Margen	22%	20%		18%	21%	

1. Volumen de fundición de hierro, incluye Evercast. (Toneladas)
2. Mecanizado de hierro y aluminio, incluye Evercast. (Miles de Piezas)

Volumen

El volumen de fundición del 4T20 fue 12% superior al mismo período del 2019, por la recuperación de las economías de las principales geografías donde operamos y el lanzamiento de nuevos programas.

- El volumen de nuestras operaciones en Norteamérica aumentó 7% en el 4T20 favorecido además por la recuperación de inventarios de nuestros clientes
- Draxton Europa y Asia creció 18%

A pesar de la segunda ola de contagios de COVID-19, en el último trimestre del 2020, los volúmenes no fueron impactados y nuestros clientes se encuentran operando de manera normal.

Ventas

Draxton registró ventas de US\$ 159 millones en el 4T20, un aumento del 14% contra el mismo trimestre del año anterior, por el incremento de volumen, así como el efecto de la indexación de nuestros precios de venta a los precios de la chatarra de hierro, los cuales subieron de manera importante en la parte final de 2020.

Las ventas de nuestras operaciones en México fueron de US\$ 73 millones, 7% más que en el 4T19, mientras que Draxton Europa y Asia registró ventas por US\$ 86 millones, 19% superior que el mismo período del año anterior, impulsadas por el mayor volumen, así como por el tipo de cambio Euro / Dólar.

UAFIRDA

La UAFIRDA del trimestre incrementó en 22%, cerrando en US\$ 34 millones. El margen a ventas se incrementó a 22% debido a las iniciativas de mejoras de eficiencia, productividad y costos.

En los últimos doce meses, Draxton obtuvo programas por 84k toneladas por año, los cuales serán lanzados en los próximos dos años, refrendando así su posición como líder en el sector de fundición de componentes de frenos para mercado automotriz. Es importante recordar que los componentes de frenos producidos por Draxton son compatibles con vehículos híbridos y eléctricos, lo cual presenta muchas oportunidades hacia el futuro.

En línea con nuestra estrategia de aumentar nuestra propuesta de valor y crecer en componentes para vehículos eléctricos, obtuvimos un nuevo negocio para producir *stator carriers* para vehículos híbridos en Europa. Estos componentes se fabricarán en nuestra planta de Teruel y se mecanizarán y pintarán en Lleida, España. Igualmente, Draxton obtuvo un nuevo contrato de un productor europeo de vehículos comerciales para soportes de baterías de camión eléctrico, los cuales incluirán mecanizado y pintado.

Avanzando en el desarrollo de nuestra Ingeniería Global para impulsar el crecimiento en productos clave, se creó el Differential Case Competence Center (DCCC), el cual estará enfocado en el desarrollo y lanzamiento de cajas diferenciales para nuestros clientes.

De igual forma, se concluyó el desarrollo del sistema Draxton Knowledge Management (DKM), que acelerará el intercambio de lecciones aprendidas y mejores prácticas entre todas las plantas de Draxton. De esta manera se brindará a las plantas el apoyo al desarrollo de más de 250 programas en lanzamiento, los cuales representan más de 200k toneladas de volumen para nuestro libro de órdenes, que aunado a los proyectos de mecanizado permitirán incrementar ingresos en más de 10% en los siguientes dos años.

millones de pesos

	Cuarto Trimestre			Doce Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Ventas	1,014	835	21	3,495	3,444	1
UAFIRDA	87	(231)	N/A	147	(442)	N/A
Margen	9%	-28%		4%	-13%	

millones de USD

	Cuarto Trimestre			Doce Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Ventas	49	43	13	165	179	(8)
UAFIRDA	4	(12)	N/A	7	(23)	N/A
Margen	9%	-28%		4%	-13%	

Ventas

En el 4T20 los ingresos de Vitromex crecieron 21% respecto a lo logrado el año previo. En este periodo, la venta en México fue la más alta en su historia; ejecutando estrategias de presencia, servicio y flexibilidad para atender la demanda extraordinaria observada en la industria, después de la contracción por pandemia.

En 2020, Vitromex renovó de forma rentable su portafolio a través del lanzamiento de series exitosas y la racionalización significativa de su portafolio de productos; logrando un balance entre oferta atractiva y optimización de operaciones.

En el mercado norteamericano hemos concluido la estrategia y preparado las herramientas comerciales y operativas para impulsar los ingresos en 2021; mientras que en otros países empezamos a observar una mayor apertura de fronteras y el crecimiento paulatino de embarques.

UAFIRDA

En el cuarto trimestre del año, se logró un avance en eficiencias que permitieron reducir el costo de manufactura en 12%, versus el costo del 4T19, medido en dólares.

Los mejores ingresos, la reducción de costos de producción y la optimización de costos fijos, permitieron a Vitromex alcanzar una UAFIRDA de \$87 millones de pesos y un margen de 9% a ventas.

La optimización del Capital de Trabajo, le permitió a Vitromex generar \$100 MDP en el 4T20 y poco más de \$650 MDP en el año completo, fortaleciendo su posición financiera.



millones de pesos

	Cuarto Trimestre			Doce Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Ventas	482	382	26	1,480	1,385	7
UAFIRDA	57	20	188	84	38	124
Margen	12%	5%		6%	3%	

millones de USD

	Cuarto Trimestre			Doce Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Ventas	23	20	18	70	72	(3)
UAFIRDA	3	1	166	4	2	112
Margen	12%	5%		6%	3%	

Ventas

- Crecimiento en ventas de 26% comparado con el mismo periodo del año anterior, impulsado por una mayor exportación a EUA de 5.7x, o 1.9x en términos anuales
- El canal de e-commerce cierra con ventas superiores en 4.0x durante el cuarto trimestre y cercanas a 6.0x en términos anuales

UAFIRDA

- La renovación del portafolio de productos, aunado al crecimiento en exportaciones y eficiencias operativas permitieron alcanzar reducciones en costos de 11% y un margen de UAFIRDA a Ventas de doble dígito en el 4T20

Outlook

	Corto Plazo	Medio – Largo Plazo
Draxton + JVs	<ul style="list-style-type: none"> Perspectivas favorables de la industria automotriz en 2021 Estrategias de reducción de costos y eficiencia operativa permiten incrementar margen de UAFIRDA. Continuaremos focalizando esfuerzos comerciales en el mercado de vehículos híbridos y eléctricos 	<ul style="list-style-type: none"> La relocalización a México de productores de frenos traerá oportunidades importantes de crecimiento para Draxton, pudiendo requerir algunas inversiones para atender este crecimiento Crecimiento en mecanizado derivado de una estrategia de <i>outsourcing</i> por parte de OEM's y Tier 1's en todas las geografías Desarrollo de procesos y materiales que nos brinden ventaja competitiva en vehículos electrificados
Vitromex	<ul style="list-style-type: none"> Aumentar la participación de las exportaciones en las ventas del negocio Continuar impulsando la reducción de costos de manufactura 	<ul style="list-style-type: none"> Fortalecer participación de mercado y consolidar el liderazgo en el segmento de valor Retomar crecimiento regional en EUA mediante la nueva estrategia comercial
Cinsa	<ul style="list-style-type: none"> Enfoque en crecimiento de ventas a EUA y en <i>e-commerce</i> Apoyo a los socios comerciales en la recuperación gradual del canal tradicional Acelerar las mejoras en eficiencia operativa 	<ul style="list-style-type: none"> Acelerar penetración de mercado en EUA con marcas propias y Graniteware Impulso a la innovación

CAPEX estimado 2021 (Millones de Dólares)

	CAPEX
Draxton + JVs	45 – 50
Vitromex	9 – 12
Cinsa	1 – 2
TOTAL	55 – 64

Cifras Adicionales

Millones de USD

	Cuarto Trimestre			Doce Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Utilidad Neta	12	12	(3)	(6)	42	NA
Margen	5%	6%		-1%	5%	
UPA (USD)				(0.02)	0.12	NA
CAPEX	7	9	(15)	39	42	(7)
Draxton	7	6	17	34	31	8
Vitromex	0	2	(88)	4	9	(52)
Cinsa	0	0	0	0	1	0

Joint Ventures

GISEderlan, nuestra planta de mecanizado en coinversión con Fagor Ederlan en México, también registró una mejora en sus resultados durante el 4T20 conforme la industria automotriz se recupera. La unidad de negocio reportó ingresos de US\$ 9 millones durante el período

Datos de la Conferencia Trimestral

La conferencia telefónica para discutir los resultados de la Compañía será el miércoles 3 de marzo a las 10:00 horas (hora de la Ciudad de México), la cual se llevará a cabo en idioma inglés y también incluirá espacio de preguntas y respuestas.

En esta ocasión, la conferencia telefónica se llevará a cabo a través del Webinar de Zoom. Para ingresar a la conferencia, lo invitamos a llenar un sencillo registro en la siguiente liga:

https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_X--QZyCJR0KJu4FLyX_isw

Después de registrarse, recibirá un correo electrónico con la información para unirse a la llamada vía Webinar o vía telefónica.

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
Signum Research	Alain Jaimes
BBVA	Montserrat Araujo Nagore
Santander	Rubén López
Actinver	Lilian Ochoa
Apalache (CIBanco/Vector)	Jorge Lagunas

Bases de Presentación

Los datos están expresados en dólares americanos (USD) a menos que se indique lo contrario.

En virtud de que se concluyó la venta del Negocio Calorex en 2019, la información financiera de GIS y del Sector Construcción excluyen datos de dicho Negocio en dicho periodo. 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.

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 USD

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

	CUARTO TRIMESTRE			AL 31 DE DICIEMBRE		
	2020	2019	% Cambio	2020	2019	% Cambio
Ventas	232	204	14%	742	890	(17%)
Draxton	159	140	14%	507	640	(21%)
Vitromex	49	43	13%	165	179	(8%)
Cinsa	23	20	18%	70	72	(3%)
Costo de Ventas	181	168	8%	602	727	(17%)
Gastos Generales	35	32	8%	131	131	1%
Otros	(2)	8	N/A	(8)	1	N/A
Utilidad de Operación	19	(4)	N/A	18	31	(43%)
Draxton	21	16	34%	40	95	(57%)
Vitromex	1	(4)	N/A	(5)	(26)	N/A
Cinsa	2	0	N/A	2	(2)	N/A
UAFIRDA	39	17	130%	97	112	(13%)
Draxton	34	28	22%	93	132	(30%)
Vitromex	4	(12)	N/A	7	(23)	N/A
Cinsa	3	1	166%	4	2	112%
RIF	7	5	40%	14	24	(40%)
Part. en Asociadas y Negocios Conjuntos	0	14	N/A	0	14	(99%)
Impuestos a la Utilidad	(3)	3	N/A	8	5	45%
Utilidad/Pérdida de Operaciones Discontinuas	0	(11)	N/A	0	(30)	N/A
Resultado Neto	15	14	7%	(4)	47	N/A
Part. no Controladora en la Ut. y Asociadas	(3)	(2)	N/A	(2)	(5)	N/A
Participación Controladora en la Utilidad	12	12	(4%)	(6)	42	N/A

Nota 1: El renglón "Otros" (antes de Utilidad de Operación) para 2019, incluye cargo por US\$10.6 millones, como Otros Gastos de Reestructura, derivado de la suspensión de operaciones de la planta Saltillo del negocio del pisos y recubrimientos cerámicos, Vitromex. Otros impactos/provisiones principalmente relacionados con racionalización de inventarios y simplificación de portafolios por US\$5.8 millones se incluyen en la "Utilidad de Operación" del negocio.

Nota 2: El renglón "Utilidad/Pérdida de Operaciones Discontinuas" para 2019, incluye crédito por desinversión del negocio de calentadores de agua, Calorex.

Nota 3: La integración de Ventas y UAFIRDA por negocios incluye una partida de corporativas para llegar a la cifra consolidada.

Anexo - Estados de Situación Financiera Consolidados

Millones de USD

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

	dic-20	dic-19
ACTIVOS		
Circulante		
Efectivo e Inversiones Temporales	93	89
Cuentas por Cobrar	150	136
Inventarios	77	98
Activos mantenidos para la venta	0	1
Inmuebles, Planta y Equipo, Neto	484	510
Inversión en Acciones	6	7
Crédito Mercantil	214	199
Otros Activos	213	220
TOTAL ACTIVOS	1,238	1,259
PASIVOS		
Circulante		
Pasivo con Costo Corto Plazo	7	0
Proveedores	157	136
Otros pasivos circulantes (ISR, PTU y otros)	79	101
Pasivos atribuibles a activos mantenidos para la venta	0	0
Largo Plazo		
Pasivo con Costo Largo Plazo	248	283
Pasivo por Consolidación Fiscal	7	8
Otros pasivos a Largo Plazo	91	71
TOTAL PASIVO	589	600
TOTAL CAPITAL CONTABLE	649	659
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	1,238	1,259

Anexo - Información de Derivados y Forwards

Tipo	Ligado a	Contratante	Nocional	Fecha terminación	Moneda	Partida Cubierta
Forward	Necesidades moneda Local	Cinsa	4,200,000	16-mar-21	USD	Flujo de Efectivo
Forward	Precio Gas Natural	GISSA (Espejo a MV)	910,000	30-jun-21	MMBTU's	Precio GN
Forward	Necesidades moneda Local	Draxton Polonia	4,800,000	05-ago-21	PLN	Flujo de Efectivo
Forward	Necesidades moneda Local	Vitromex	9,600,000	15-dic-21	USD	Flujo de Efectivo
Cross Currency Swap	Cebures	GISSA	625,000,000 / 29,302,936	10-oct-24	EUR/MXN	Cebures
Cross Currency Swap	Crédito Sindicado	GISSA	95,000,000 / 85,241,284	11-sep-25	EUR/USD	Crédito Sindicado
Interest Rate Swap	Crédito Sindicado	GISSA	75,000,000	11-sep-25	USD	Crédito Sindicado

Contacto Medios
 Guillermo Hernández
pr@gis.com.mx
www.gis.com.mx

Contacto Inversionistas
 David Sandoval
ir@gis.com.mx
www.gis.com.mx