

GIS reporta Resultados del 1T21

“Tercer trimestre de crecimiento consecutivo en UAFIRDA”

Saltillo Coahuila, México 22 de abril 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 primer trimestre 2021 (“1T21”).

Cifras Clave

Millones de USD

	Primer Trimestre		
	2021	2020	Var %
Ventas	249	208	19
Draxton	175	148	18
Vitromex	50	43	17
Cinsa	24	17	38
UAFIRDA	42	31	35
Draxton	35	32	8
Vitromex	6	0	NA
Cinsa	2	1	233
Margen UAFIRDA (%)	17%	15%	
Deuda Neta	168	215	
Deuda Neta/UAFIRDA	1.6x	1.8x	

- Las ventas más altas desde el segundo trimestre de 2018, confirman el dinamismo en todas las regiones que operamos
- Mayor volumen, mejor mezcla y particularmente ahorros en costos por eficiencia y productividad, más que compensaron la fuerte escalada de precios en ciertos insumos, impulsando el margen de UAFIRDA a 17%

Manuel Rivera, Director General de GIS, destacó: “Los mejores sistemas de gestión y el alto enfoque de todos los colaboradores de GIS hacia la mejora continua nos han permitido maximizar la rentabilidad de forma consistente y sostenible. Mantenemos perspectivas optimistas tanto en el ritmo de nuestros ingresos como en la capacidad para seguir mejorando márgenes”

Aspectos Relevantes del Trimestre

- Draxton**
- **Mercado automotriz continúa en crecimiento**, apoyado por la rápida recuperación de la economía de los Estados Unidos, a pesar de la escasez de semiconductores y mal clima en el sur de USA
 - Volumen de fundición crece 12% durante 1T21 por la recuperación de los mercados y el arranque de nuevos programas impulsando **margen de UAFIRDA a Ventas a 20% a pesar del fuerte incremento en costo de la chatarra de hierro**
 - **Draxton gana nuevos proyectos** por 30 mil toneladas en 1T21, principalmente para sistemas de frenos, los cuales son compatibles con vehículos híbridos y eléctricos
- Vitromex**
- **La remodelación en México continúa con fuerte dinamismo** lográndose un crecimiento del 23% en ventas en el mercado nacional, vs el 1T20 medido en pesos
 - Se logra una **reducción en el costo unitario** del 5% vs 1T20
 - En el 1T21, se alcanza una **UAFIRDA de \$128 MDP o 13% a Ventas**, el mejor margen en los últimos 10 años
 - **Importante generación de flujo de efectivo**, \$119 MDP en el 1T21
- Cinsa**
- **Venta más alta en la historia para un primer trimestre**. Crecimiento de 43% vs el 1T20, medido en pesos
 - Mayor volumen, mezcla y esfuerzos de productividad y eficiencia compensan incremento en costo de lámina, alcanzando nivel de rentabilidad **UAFIRDA a Ventas de 10%** y una mejora relevante vs el 1T20
 - El canal *e-commerce* tuvo un crecimiento del 287%
- GIS**
- **UAFIRDA de US \$42M**, superior en 35% a la reportada en el 1T20, y el tercer periodo consecutivo creciendo en términos absolutos
 - Esfuerzos en eficiencia y productividad siguen arrojando beneficios y permiten compensar la mayor parte de los incrementos en el precio de insumos. Se mantiene un atractivo nivel de rentabilidad de **17% UAFIRDA a Ventas**
 - **Sólida posición financiera**, reduciendo nuevamente el nivel de apalancamiento, ubicándose en 1.6x Deuda Neta / UAFIRDA

Mensaje del Director General

Deseando que ustedes y sus familias se encuentren bien, comparto con ustedes un reporte que confirma tendencia de crecimiento sostenible y rentable. En primera instancia, reiteramos la prioridad de preservar la salud e integridad de nuestros colaboradores, para lo cual hemos consolidado estrictos protocolos de protección, detección y rastreabilidad, destinando recursos orientados al cuidado de la salud de nuestros colaboradores y la continuidad de nuestras operaciones.

Afortunadamente, en las últimas semanas hemos observado una evolución favorable en el número de contagios en todas las regiones en las que operamos. Además, las medidas adoptadas por GIS, que incluyen protocolos de protección, detección, trazabilidad, aislamiento y monitoreo de colaboradores afectas, nos han permitido mantener operaciones estables y atender el incremento en la demanda global.

Dentro de este contexto de mayor nivel de actividad económica, hemos observado un repunte significativo en el precio de algunos *commodities*, tales como la chatarra y la lámina de acero; sin embargo, hemos sido capaces de compensar estos incrementos a través de eficiencias, productividad, mayores volúmenes de venta y mezclas más rentables, alcanzando resultados sobresalientes por tercer trimestre consecutivo.

Durante el 1T21, confirmamos una tendencia de crecimiento en ingresos y expansión de márgenes, destacando la mejora en las tres divisiones del grupo. Hemos fortalecido procesos e iniciativas, logrando consistencia y sostenibilidad de mejores prácticas. Esto permitió que la UAFIRDA se ubicara en US \$42 millones, convirtiéndose en el mejor resultado de los últimos once trimestres. Hemos sido capaces de reaccionar con agilidad a niveles récord de demanda en algunas unidades de negocio, capturando ahorros y beneficios para mantener niveles de rentabilidad a doble dígito alto, 17% de UAFIRDA a Ventas, a pesar de los fuertes incrementos en el precio de nuestros principales insumos.

Draxton sigue mostrando fuertes volúmenes en todas sus geografías, creciendo un 18% en ventas vs el año anterior. Norteamérica se beneficia de la fuerte demanda de vehículos, apoyada por los estímulos del gobierno americano. En Europa, continuamos aprovechando las oportunidades en vehículos comerciales, mientras que en China se mantienen volúmenes sobresalientes. Durante el trimestre, Draxton obtuvo nuevos programas por 30 mil toneladas anuales, principalmente para sistemas de frenos, potencializando la compatibilidad de nuestro portafolio con vehículos híbridos y eléctricos.

En Vitromex, alcanzamos la rentabilidad más alta de los últimos 10 años, con un margen de UAFIRDA a Ventas cercano al 13%. Los buenos resultados fueron impulsados por el dinamismo y las estrategias comerciales, principalmente en el segmento de remodelación, e impulsado por mejoras operativas sostenibles asociadas a la maduración de nuestro Sistema de Operaciones.

Cinsa, incrementó sus ingresos en pesos en 43%, alcanzando la venta más alta en la historia para un primer trimestre, apoyados por un fuerte crecimiento en exportaciones y en el canal *e-commerce*. Esto permitió mantener márgenes de UAFIRDA a Ventas por arriba del 10%.

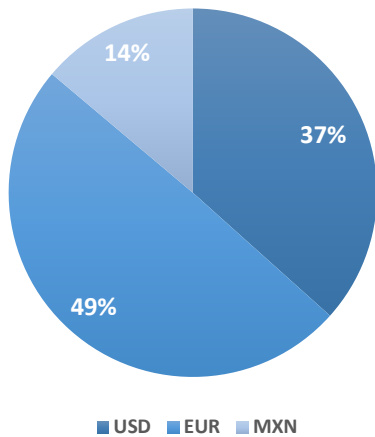
A nivel consolidado, GIS sigue fortaleciendo su posición financiera y reduciendo el nivel de apalancamiento, cerrando Deuda Neta a UAFIRDA en 1.6x. Mantenemos el objetivo de reducir este indicador aproximadamente a 1.4x al cierre del 2T21, lo que se traduce en amplia flexibilidad estratégica para aprovechar oportunidades de creación de valor.

Manuel Rivera
Director General

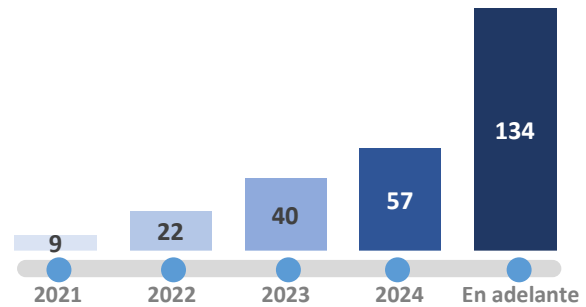
Información de Deuda

Al 31 de marzo de 2021 los pasivos bancarios con costo, incluyendo arrendamientos, fueron de US\$ 274 millones. La generación de efectivo, permitió a GIS cerrar con una Deuda Neta de US\$ 168 millones.

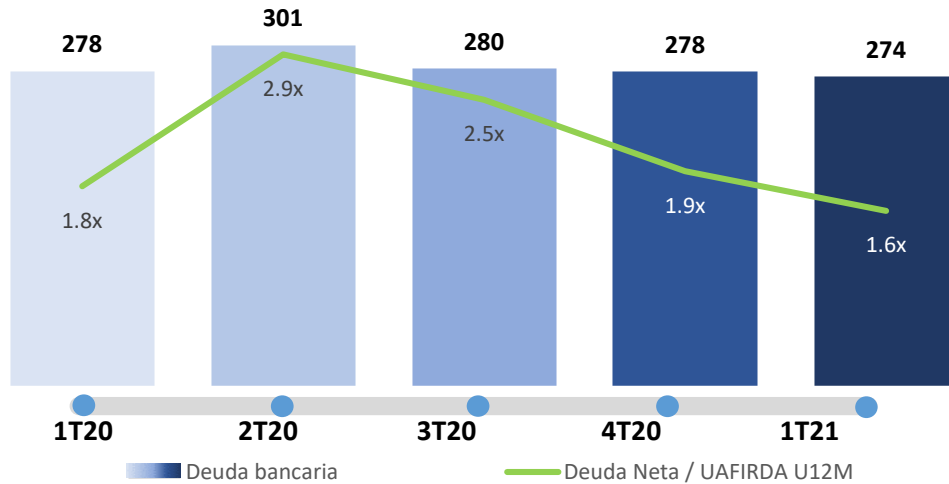
Deuda Bancaria con costo por Divisa
(Fuerte alineación a flujos generados)



Perfil de Vencimientos
(Deuda Bancaria con costo sin arrendamientos)
US\$ Millones



Nivel de Apalancamiento
US\$ Millones



Tipo de cambio utilizado para convertir Euros a Dólares: 1.1867
Monto de arrendamientos por IFRS16 asciende a US\$ 11 millones

Sector Autopartes

Información de la Industria (Miles de Vehículos)

	Primer Trimestre		
	2021	2020	Var %
Producción de Vehículos			
Norteamérica	3.6	3.8	(4.5)
Europa	4.6	4.7	(3.3)
China	5.5	3.3	69.8
Venta de Vehículos			
Norteamérica	4.3	4.1	4.3
Europa	4.2	4.1	2.4
China	6.2	3.5	75.9

- **Norteamérica**

La recuperación de la economía en USA, el aumento del ingreso disponible por estímulos fiscales del gobierno al consumidor, las bajas tasas de interés y el optimismo por el avance en el programa de vacunación fortalecen la demanda de vehículos en la región. La producción de vehículos estuvo afectada por el mal tiempo en el sur de USA en febrero, así como por la escasez de semiconductores; sin embargo, se espera que la industria se recupere durante el resto del año. Los OEM's han anunciado que reducirán los paros normales de verano para incrementar los niveles de inventarios de vehículos.

- **Europa**

La venta de vehículos continúa recuperándose a un ritmo menor que otras regiones, debido a la extensión de restricciones de movilidad y cierres por COVID-19. Gobiernos de algunos mercados clave han ofrecido incentivos y estímulos, enfocados principalmente a vehículos eléctricos. La fortaleza de la demanda externa ha sido un factor clave para que la producción de vehículos en la región se mantenga en un buen nivel.

- **China**

Fuerte desempeño en la demanda de vehículos durante el periodo por perspectivas económicas positivas, subsidios gubernamentales y un control óptimo de la pandemia. A pesar del impacto por escasez de semiconductores en el mercado de vehículos de pasajeros, éste continúa mostrando solidez y crecimiento para los siguientes meses.

Resultado de Negocio (Millones de USD)

	Primer Trimestre		
	2021	2020	Var %
Volumen Fundición¹	105,493	94,615	12
Norteamérica	55,226	50,702	9
Europa / Asia	50,267	43,913	14
Volumen Mecanizado²	2,038	2,317	(12)
Norteamérica	958	1,207	(21)
Europa / Asia	1,080	1,110	(3)
Ventas	175	148	18
Norteamérica	83	73	15
Europa / Asia	92	75	22
UAFIRDA	35	32	8
Margen	20%	22%	

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 1T21 fue 12% superior al mismo periodo del 2020, conforme las principales economías donde operamos continúan recuperándose apoyadas por los fuertes estímulos que han recibido, particularmente en USA. De igual forma, las curvas de lanzamiento de nuevos programas han sido importantes en el aumento de volumen en el periodo.

- El volumen de Draxton Norteamérica aumentó 9% en el 1T21, ante la fuerte demanda y el bajo nivel de inventario de vehículos en el mercado de USA
- Draxton Europa y Asia creció 14%, apoyado por un importante volumen del mercado de China y mayores ventas al segmento de vehículos comerciales en Europa

Desde finales del 2020, la industria automotriz se ha visto afectada por la escasez de semiconductores, lo que ha provocado pérdidas de producción de vehículos equivalentes a 2% del volumen en las tres regiones donde operamos. Esta situación, además del mal clima que se registró en el sur de USA durante el periodo, provocaron una reducción en el nivel de ventas de USA en febrero. Sin embargo, la fuerte demanda ante el aumento de ingreso disponible de los consumidores por los estímulos económicos, hicieron que las ventas anualizadas y ajustadas por estacionalidad de marzo alcanzaran 17.7 millones, nivel no visto desde 2017. Esta situación confirma nuestra visión optimista para el resto del año.

Ventas

Draxton registró ventas de US\$ 175 millones en el 1T21, un aumento del 18% contra el mismo trimestre del año anterior, por el mayor volumen y mejor paridad del euro dólar.

Las ventas de Draxton Norteamérica fueron de US\$ 83 millones, 15% más que en el 1T20, mientras que Draxton Europa y Asia registró ventas por US\$ 92 millones, 22% superior que el mismo periodo del año anterior, impulsadas por el mayor volumen y el efecto de la paridad Euro / Dólar.

UAFIRDA

La UAFIRDA del 1T21 se mantuvo a niveles de 20%, cerrando en US\$ 35 millones. Durante el trimestre los precios de las chatarras tuvieron aumentos significativos en todas las geografías, lo cual debido al efecto de indexación de nuestros precios de venta provocó un impacto de una sola vez de \$7.4 millones de dólares en el periodo. La mayor parte de esto se logró compensar gracias al mayor volumen del trimestre, así como a los programas de eficiencia y mejora en la productividad que Draxton ha venido implementando desde antes del inicio de la pandemia. Al estabilizarse los precios de la chatarra de hierro en los próximos meses, se espera que no haya más impactos por indexación.

Durante el primer trimestre del año, Draxton tuvo una actividad comercial muy importante obteniendo nuevos negocios por 30 mil toneladas por año, los cuales serán lanzados en los próximos dos años. Con estos negocios nuevos, se incrementa el número de nuevos productos en desarrollo a 300, para un crecimiento en ventas de 10% sobre los niveles previos a la pandemia.

Considerando el crecimiento de nuestro libro de órdenes a nivel global, y específicamente el crecimiento esperado en México como resultado del T-MEC que demanda mayor contenido regional para los vehículos en Norteamérica, pudiera ser necesario realizar una expansión de capacidad en México para aprovechar estas oportunidades del mercado, especialmente en componentes de frenos. Es importante recordar que estos productos son compatibles con vehículos híbridos y eléctricos, lo cual presenta muchas oportunidades hacia el futuro.

Buscando la excelencia operativa y continuar siendo el socio preferido por nuestros clientes, el área de Ingeniería Global de Draxton inició el despliegue del nuevo sistema *New Product Concept Development* a lo largo de la organización. Este sistema nos permitirá ofrecer a nuestros clientes soluciones globales de calidad alineadas y consistentes desde cualquier planta de Draxton y hacia cualquier parte del mundo.

	Primer Trimestre		
	2021	2020	Var %
Ventas	1,017	839	21
UAFIRDA	128	7	NA
Margen	13%	1%	

	Primer Trimestre		
	2021	2020	Var %
Ventas	50	43	17
UAFIRDA	6	0	NA
Margen	13%	1%	

Ventas

En el 1T21 los ingresos de Vitromex crecieron 21% respecto a lo logrado el año previo. El nivel de ventas alcanzado en el Negocio se convierte en el más alto para un trimestre desde el 1T17.

En México, el posicionamiento alcanzado por la ejecución de estrategias orientadas a maximizar la cercanía con clientes y el nivel de servicio, nos ha permitido atender con agilidad el nivel de demanda extraordinaria que sigue observándose en el mercado. Esto ha sido complementado por los lanzamientos exitosos de nuevos productos y una mejor mezcla de formatos y canales, que impulsan a la obtención de una mayor contribución marginal.

En USA, la implementación de la estrategia comercial avanza de acuerdo al plan. Se han recibido las primeras órdenes de clientes clave en los segmentos objetivo; mientras que la apertura en los países de Centro y Sudamérica permitió conseguir nuevos clientes con una importante demanda.

UAFIRDA

En el primer trimestre del año, la madurez del Sistema de Operaciones se tradujo en un mayor avance en la captura de eficiencias sostenidas, reduciéndose nuevamente el costo de manufactura. Por otra parte, la consolidación del proceso de planeación de ventas y operaciones nos ha permitido capturar volúmenes incrementales.

El crecimiento de ingresos, la reducción de un 5% en los costos de producción y la contención de gastos fijos, permitieron a Vitromex alcanzar una UAFIRDA de \$128 millones de pesos, el margen más alto de los últimos 10 años, 13% a ventas.

Una eficiente administración del Capital de Trabajo permitió generar \$119 MDP en el 1T21, manteniendo una sólida posición financiera.



millones de pesos

	Primer Trimestre		
	2021	2020	Var %
Ventas	480	336	43
UAFIRDA	49	14	254
Margen	10%	4%	

millones de USD

	Primer Trimestre		
	2021	2020	Var %
Ventas	24	17	38
UAFIRDA	2	1	233
Margen	10%	4%	

Ventas

El 1T21 representa la venta más alta para un primer trimestre en la historia de la compañía. El incremento en los ingresos vs mismo periodo del año pasado se explica principalmente por lo siguiente:

- Exportaciones a USA crecen 5x y a otros países se duplican
- Crecimiento del 23% en el canal tradicional y del 30% en el canal moderno
- Las ventas del canal *e-commerce* crecen 287%

UAFIRDA

El fuerte crecimiento en la UAFIRDA vs el año anterior fue impulsado por:

- Una mejor mezcla de producto y precios para cada segmento de mercado
- Esfuerzos de *rightsizing* realizados durante 2020
- Eficiencia en costos de operación de plantas

Estas acciones permitieron compensar de forma sobresaliente el fuerte incremento en los precios de insumos, particularmente el de la lámina.

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"> Capitalizar el volumen de las exportaciones al mercado norteamericano Continuar con la reducción de costos de manufactura mediante la implementación del sistema de operaciones 	<ul style="list-style-type: none"> Fortalecer participación de mercado en México y consolidar el liderazgo en el segmento de valor Lograr el crecimiento regional en el mercado norteamericano mediante la estrategia comercial por segmentos
Cinsa	<ul style="list-style-type: none"> Enfoque en crecimiento de ventas a USA y en <i>e-commerce</i> Apoyo a los socios comerciales en la recuperación del canal tradicional Crecimiento en canal moderno vía nuevos productos 	<ul style="list-style-type: none"> Acelerar penetración de mercado en USA con marcas propias y Granite Ware Impulso a la innovación

CAPEX estimado 2021 (Millones de Dólares)

	CAPEX
Draxton + JVs	46 – 49
Vitromex	6 – 9
Cinsa	1 – 3
TOTAL	53 – 61

Cifras Adicionales

Millones de USD

	Primer Trimestre		
	2021	2020	Var %
Utilidad Neta	8	(1)	NA
Margen	3%	(1%)	
UPA (USD)¹	0.01	0.11	NA
CAPEX	11	10	6
Draxton	9	9	8
Vitromex	1	1	(19)
Cinsa	0	0	36

¹⁾ Cálculo considera utilidad de los últimos 12 meses

Joint Ventures

GISEderlan, nuestra planta de mecanizado en coinversión con Fagor Ederlan en México, también registró una mejora en sus resultados durante el 1T21 conforme la industria automotriz se recupera. La unidad de negocio reportó ingresos de US\$ 11 millones durante el período.

Datos de la Conferencia Trimestral

La conferencia telefónica para discutir los resultados de la Compañía será el lunes 26 de abril 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_AAvr0d4jQNWpE8AnhYN1Ew

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.

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

	PRIMER TRIMESTRE		
	2021	2020	% Cambio
Ventas	249	208	19%
Draxton	175	148	18%
Vitromex	50	43	17%
Cinsa	24	17	38%
Costo de Ventas	196	161	21%
Gastos Generales	32	36	(10%)
Otros	0	0	N/A
Utilidad de Operación	21	11	84%
Draxton	21	19	10%
Vitromex	3	(3)	N/A
Cinsa	2	0	N/A
UAFIRDA	42	31	35%
Draxton	35	32	8%
Vitromex	6	0	N/A
Cinsa	2	1	233%
RIF	5	2	154%
Part. en Asociadas y Negocios Conjuntos	0	0	N/A
Impuestos a la Utilidad	8	13	(43%)
Utilidad/Pérdida de Operaciones Discontinuas	0	0	N/A
Resultado Neto	9	(4)	N/A
Part. no Controladora en la Ut. y Asociadas	(0)	2	N/A
Participación Controladora en la Utilidad	8	(1)	N/A

Nota 1: 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

	mar-21	dic-20
ACTIVOS		
Circulante		
Efectivo e Inversiones Temporales	106	93
Cuentas por Cobrar	132	132
Inventarios	72	77
Activos mantenidos para la venta	0	0
Inmuebles, Planta y Equipo, Neto	472	484
Inversión en Acciones	6	6
Crédito Mercantil	208	214
Otros Activos	225	232
TOTAL ACTIVOS	1,221	1,238
PASIVOS		
Circulante		
Pasivo con Costo Corto Plazo	11	7
Proveedores	167	157
Otros pasivos circulantes (ISR, PTU y otros)	97	79
Pasivos atribuibles a activos mantenidos para la venta	0	0
Largo Plazo		
Pasivo con Costo Largo Plazo	242	248
Pasivo por Consolidación Fiscal	6	7
Otros pasivos a Largo Plazo	85	91
TOTAL PASIVO	608	589
TOTAL CAPITAL CONTABLE	613	649
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	1,221	1,238

Anexo - Información de Derivados y Forwards

Tipo	Ligado a	Contratante	Nocional	Fecha terminación	Moneda	Partida Cubierta
Forward	Necesidades moneda Local	Vitromex	1,650,000	15-jun-21	EUR	Flujo de Efectivo
Forward	Precio Gas Natural	GISSA (Espejo a MV)	590,000	30-jun-21	MMBTU's	Precio GN
Forward	Necesidades moneda Local	European Brakes and Chasis Component	4,000,000	05-ago-21	PLN	Flujo de Efectivo
Forward	Necesidades moneda Local	Vitromex	5,950,000	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	65,000,000	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