



[enfoque]

La Empresa

Grupo Industrial Saltillo

Grupo Industrial Saltillo, es un conglomerado industrial mexicano integrado operativamente por tres divisiones: Productos para la Construcción (recubrimientos cerámicos para piso y muro, calentadores para agua, calefactores para ambiente, muebles para baño, conducción de fluidos y aplicadores de pintura), Metal Mecánica (fundiciones de hierro gris, hierro nodular y aluminio para monoblocks y cabezas para motores y autopartes) y Artículos para el Hogar (enseres para cocina y mesa).

Los negocios núcleo del Grupo son altamente rentables y mantienen posiciones de liderazgo en los mercados donde participan.

En el año 2002 las ventas consolidadas del Grupo alcanzaron los 7,042 millones de pesos (USD \$ 710 millones). El 44% de las mismas están ligadas al dólar.

Parte fundamental para la operación de la corporación son sus recursos humanos, que al 31 de diciembre de 2002 contaba con 11,054 colaboradores.

Desde 1976, la acción de GISSA se encuentra listada en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), y desde el

2001 forma parte de las 35 acciones más bursátiles del mercado mexicano del Índice de Precios y Cotizaciones (IPC).

GIS es una organización que basa su actividad empresarial en sólidos Valores que son pilares que soportan el desempeño del Grupo en un mundo de negocios globales.

Nuestros Valores Esenciales son:

- Fortalecer la Salud de la Empresa.
- Compromiso con el Desarrollo Humano
- Honestidad e Integridad como forma de vida
- Alto nivel de Exigencia
- Austeridad
- Sencillez
- Responsabilidad

La vivencia de estos valores ha hecho perdurar a la organización durante 75 años y asegura un futuro de largo plazo muy positivo.

Contenido

.....puntos focales

La Empresa	2
Presencia de Grupo Industrial Saltillo	3
Mensaje del Presidente	5
Mensaje del Presidente de Operaciones	9
Carta de Isidro López del Bosque y Javier López del Bosque	11
Carta de Juan Carlos López Villarreal y Ernesto López de Nigris	13
Productos para la Construcción	15
Metal Mecánica	19
Artículos para el Hogar	23
Iniciativas de Transformación	27
Consejo de Administración	28
Discusión y Análisis	29
Sección Financiera	35
Información para Accionistas	62



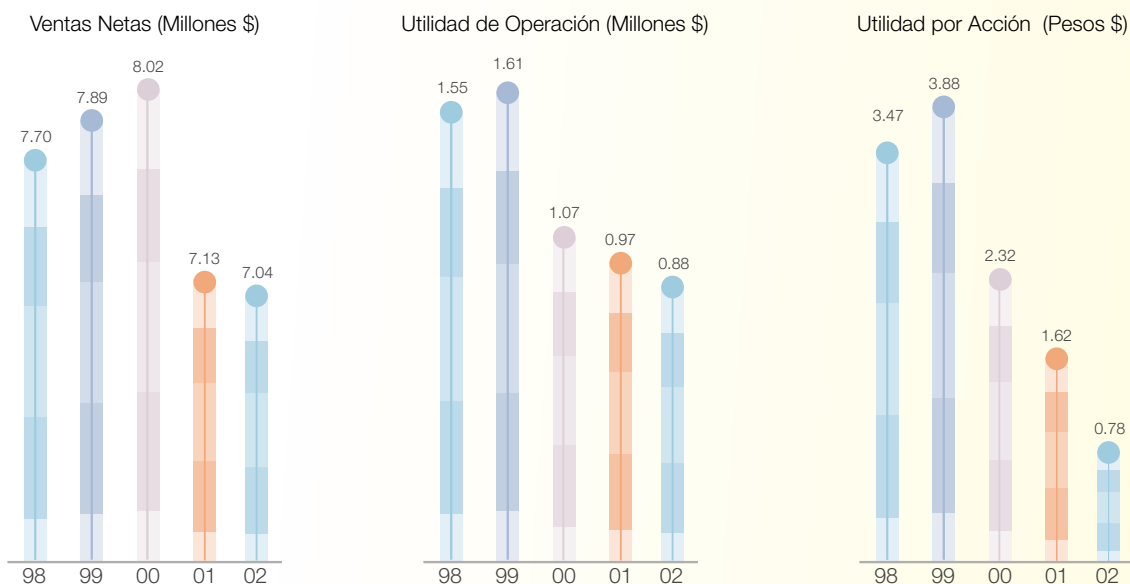


Presencia de Grupo Industrial Saltillo

Números Relevantes de Desempeño en el 2002

Cifras en Millones de Pesos de Diciembre de 2002	2002	2001
Ventas Netas	7,042	7,131
Utilidad de Operación	881	974
% sobre ventas	12.5%	13.7%
Utilidad Neta Mayoritaria	220	458
% sobre ventas	3.1%	6.4%
Por acción (1)	0.78	1.62
Recursos generados por la operación	859	1,056
Retorno sobre el Capital	4.8%	10.3%
Dividendos por Acción (1)	1.13	0.00

(1) Expresados en pesos constantes de Diciembre de 2002





Mensaje del Presidente

Isidro López del Bosque

Entorno económico.

La incertidumbre geopolítica, los altos precios del petróleo y las dudas sobre la recuperación económica mundial fueron factores que caracterizaron al año 2002.

La actividad industrial se vio inmersa en un ambiente macroeconómico difícil que provocó una menor demanda de productos y una caída en los precios de los mismos.

La desaceleración de la economía que se presentó desde mediados del año en Estados Unidos, principal socio comercial de México, impactó fuertemente el crecimiento económico global ocasionando con ello volatilidad en los mercados financieros.

La economía mexicana se muestra débil, la confianza en los negocios continúa deprimida mostrando una disminución en los niveles de inversión, lo que se ha traducido en un pobre crecimiento del empleo formal.

La perspectiva de crecimiento del Producto Interno Bruto para este año se espera sea marginal, luego de que el 2002 presentó un crecimiento de tan solo 0.9% y una contracción de 0.3% en el 2001.

Este escenario es un reflejo de la necesidad de llevar a cabo los cambios estructurales propuestos por el Gobierno Federal a través de las reformas fiscal, laboral y en materia de energía. Dichos cambios serán fundamentales para conducir al país a un camino de crecimiento sostenido.

En el entorno mexicano del año 2002 las empresas enfrentaron diversos factores que afectaron su competitividad: La competencia internacional, en algunas ocasiones desleal, la fortaleza del peso, escasez del crédito bancario, altas tasas de interés en términos reales y altos costos en los insumos.

Estos hechos nos llevaron a modificar esquemas preestablecidos, a reforzar y ampliar

nuevas formas de trabajo. Es así que implantamos a lo largo y ancho de la organización diversas Iniciativas de Transformación como: Empresa Esbelta, Proyectos de Mejora Continua: Kaizen, Equipos de Trabajo y Equipos Multifuncionales para lograr cambios de cultura; y el Sistema ERP entre otros que nos permitieron eficientar nuestros negocios.

Finanzas.

Ante este complicado panorama económico, el enfoque en lo que sabemos y debemos hacer nos permitió obtener resultados razonablemente positivos.

Las ventas netas consolidadas del grupo totalizaron 7,042 millones de pesos, que comparado con los 7,131 millones de pesos que se lograron en el año 2001, representa una disminución del 1%.

En términos de dólares, las ventas netas alcanzadas son de 710 millones contra los 708 millones logrados en el año anterior.

Esta disminución del 1% en las ventas netas consolidadas se debe principalmente a un débil crecimiento de la economía interna y a la dinámica de la apertura comercial de México, donde destaca la entrada en vigor del TLC con la Unión Económica Europea, así como el ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio que aunado a la sólida posición del peso frente al dólar, favoreció las importaciones afectando seriamente los precios de los productos de algunos negocios de GIS.

Factores adicionales como la mezcla desfavorable de productos en Negocios como el de Blocks y Cabezas para Motores a Diesel y de Muebles para Baño, influyeron en la disminución de las ventas en menor escala.

El Negocio de Blocks y Cabezas para Motores a Gasolina disminuyó su volumen en 6% comparado contra el año anterior, causado

por las decisiones de algunos clientes ante factores como la terminación del ciclo de vida de ciertos motores y la asignación de volúmenes a sus propias fundiciones; a pesar de ello, actualmente se desarrollan nuevos productos para diversos clientes que se surtirán a partir del 2004.

Sin embargo, es importante destacar los aspectos positivos que se dieron en las ventas consolidadas del Grupo a lo largo del año, como en los Negocios de Blocks y Cabezas para Motores en Aluminio, de Blocks y Cabezas de Hierro para Motores a Diesel y de Recubrimientos Cerámicos para Piso y Muro, en donde las tasas de crecimiento de sus volúmenes en unidades vendidas alcanzaron tasas muy por arriba del crecimiento de sus respectivas industrias contra el año anterior.

Las acciones de Grupo Industrial Saltillo lograron un balance muy positivo alcanzando un incremento de 54% en su valor comparado contra el precio a diciembre del 2001. Con este incremento nuestra acción fue la que mostró uno de los mayores crecimientos en el mercado mexicano durante el año, manifestando así la confianza de los inversionistas en GIS.

Estrategia.

La estrategia de las empresas y el enfoque de las mismas es lo que conduce a grandes resultados.

El proceso de reconfiguración del portafolio de negocios inició en el año 2000, buscando enfocar las operaciones en los negocios con mejores perspectivas de crecimiento y rentabilidad, en función de lo atractivo de la industria y de nuestra posición en el mercado. Así nuestros negocios estratégicos son: Fundición de Blocks y Cabezas de Hierro, Fundición de Blocks y Cabezas de Aluminio, Recubrimientos Cerámicos y Calentadores para Agua.

El compromiso es enfocarnos a hacer las cosas bien. Lograr una ejecución impecable con la mirada puesta en el mercado para mantener un servicio de excelencia, que se traduce en la satisfacción de las necesidades de clientes y consumidores con el propósito de crear valor a nuestros accionistas.

Congruentes con la estrategia de portafolio, anunciamos una nueva inversión para la División Metal Mecánica por 51 millones de dólares, destinada a la producción de fundición de hierro, especializada en hierro nodular para fabricar piezas de alta complejidad, alto valor agregado y alto volumen para las industrias automotriz y de maquinaria pesada principalmente.

La nueva planta estará localizada en Irapuato, Guanajuato, respondiendo así a las necesidades de nuestros clientes de ubicarnos cerca de sus instalaciones.

Esta nueva fundición tendrá un rol estratégico

dentro del enfoque del portafolio ya que complementará a los productos existentes de hierro gris y aluminio, expandiendo así el ofrecimiento a nuestros clientes. Este hecho comprueba nuestra decisión de seguir invirtiendo en fundición automotriz.

Por otra parte, dentro de la misma División Metal Mecánica y buscando fortalecer la posición financiera y de mercado, se tomó el acuerdo de vender el 51% del capital de nuestra subsidiaria Ditemsa, fabricante de herramientas para fundición, a NPL Technologies LTD, el productor de herramientas y modelos para fundición más importante de Inglaterra.

Dentro de la División de Productos para la Construcción, otro de los negocios núcleo en el cual hemos enfocado nuestra estrategia es el de Recubrimientos Cerámicos.

En este negocio un evento relevante durante el año, fue el inicio de operaciones de la planta de pisos cerámicos ubicada en San Luis Potosí donde se invirtieron 60 millones de dólares.

Así mismo, y hacia el final del ejercicio anterior se anunció la construcción de una nueva planta de piso y recubrimientos con una inversión de 32 millones de dólares que deberá iniciar operaciones dentro del segundo trimestre del 2004 en la ciudad de Chihuahua, Chihuahua.

Con esta inversión Vitromex se reafirmará como el productor de piso y recubrimiento cerámico de mas bajo costo en la región del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.

El nivel de inversiones en el Negocio de Recubrimientos Cerámicos muestra claramente la importancia que le estamos dando en nuestro portafolio: en los últimos cuatro años hemos invertido alrededor de 100 millones de dólares, ubicando las nuevas instalaciones de manufactura en las regiones de mayor crecimiento en México. Como resultado de estas acciones nuestra participación de mercado en este negocio creció 4 puntos contra la posición estimada hace 4 años.

Debido a que las nuevas plantas logran costos sensiblemente menores a los de las plantas anteriores, estamos racionalizando nuestras operaciones asignando los mayores volúmenes posibles a las nuevas instalaciones.

Los logros alcanzados en estos negocios clave, son resultado de las inversiones hechas para obtener herramientas de calidad, costo competitivo, participación de mercado y de economías de escala.

Responsabilidad social.

El compromiso que Grupo Industrial Saltillo tiene con el desarrollo armónico y en equilibrio con su entorno social y ambiental

es incuestionable.

Es así, que nuestras nuevas inversiones se desarrollan con la tecnología más avanzada que garantice el menor índice de descargas al medio ambiente, por ello en gran parte de nuestros negocios se reciclan importantes elementos como el agua, así como materias primas para nuestros procesos productivos. Durante el 2002, Castech y Cifunsa alcanzaron la Certificación ISO 14000.

Por otro lado, mantenemos una estrecha relación con entidades gubernamentales y con vecinos de nuestras plantas productivas a través del Centro de Relaciones Comunitarias para trabajar por las comunidades en donde estamos actualmente instalados.

Futuro.

La única constante es el cambio y ante tal escenario debemos ser capaces de responder. El futuro de los negocios en los que Grupo Industrial Saltillo esta enfocado es favorable, ya que cada uno de ellos cuenta con la estructura necesaria para lograr crecimientos en los volúmenes de venta y obtener así una rentabilidad saludable.

Los negocios en los que Grupo Industrial Saltillo esta enfocado se encuentran bien posicionados para enfrentar el futuro, cuentan con una fuerte participación de mercado y con una dinámica de crecimiento favorable a mediano y largo plazo. Así mismo, cuentan con procesos y tecnología de punta, con la estructura y equipo administrativo experimentado para maximizar las oportunidades de crecimiento y rentabilidad.

La División Metal Mecánica enfocada principalmente en blocks y cabezas de hierro y de aluminio, cuenta con la fundición independiente más grande del mundo y para aprovechar la localización geográfica, incrementará sus negocios con los tres grandes fabricantes automotrices debido a la racionalización que existe en los Estados Unidos de América de las fundiciones cautivas y del desarrollo de nuevos productos de blocks y cabezas de hierro para clientes como Toyota y Chrysler.

Las inversiones que se han venido realizando en esta División en los segmentos de aluminio para blocks y cabezas, hierro para aplicaciones a diesel y de hierro nodular para autopartes nos permitirán diversificar nuestra gama de productos y mercados posicionándonos también con una competitividad que sin duda representará una ventaja en el futuro.

Nuestros volúmenes de blocks y cabezas de aluminio se incrementarán en los próximos años, siguiendo la estrategia de los fabricantes de equipo original de moverse hacia los vehículos ligeros, y consolidaremos nuestra posición por medio de un nuevo e importante contrato con General Motors.

La División Productos para la Construcción

enfocada principalmente en la manufactura y comercialización de piso, recubrimientos cerámicos y calentadores para agua, en donde destaca el Negocio de Recubrimientos el cual ha mostrado un crecimiento anual compuesto de 10.5% los últimos cuatro años. La tendencia de crecimiento esperada para los próximos tres años para este mismo negocio fluctuará entre 10 y 11%.

Este crecimiento, es originado por el déficit de vivienda existente en nuestro país estimado en 6.5 millones de casas y de las reformas fiscales y legales que facilitarán los procesos de financiamiento de la industria de la construcción.

Adicionalmente, en el Negocio de Calentadores para Agua la adquisición que se hiciera hace dos años de Calorex, nos convierte en el líder indiscutible del mercado. La integración de esta adquisición ha sido sumamente exitosa, permitiéndonos obtener sinergias anuales por un total de 6 millones de dólares, superando nuestras expectativas originales.

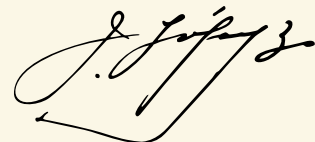
Tengo absoluta confianza en la habilidad que hemos desarrollado para mejorar continuamente. Contamos con el apoyo invaluable de todos nuestros colaboradores quienes conscientes de la oportunidad de crecimiento, están dispuestos a trabajar con alto nivel de exigencia para alcanzar el reto que como organización nos hemos propuesto.

Una empresa enfocada, como Grupo Industrial Saltillo, garantiza la conducción por caminos firmes y seguros ya que nuestro compromiso esta centrado en seguir transformando los sistemas y procesos que sean necesarios con el único propósito de generar valor a nuestros accionistas.

Reconozco y agradezco la confianza que han depositado en nosotros: accionistas, clientes y consumidores; proveedores, inversionistas y la comunidad financiera.

La mejor forma de corresponder a ella es seguirnos enfocando en nuestro desempeño diario para brindar resultados eficaces y eficientes en el corto y el largo plazo.

Grupo Industrial Saltillo seguirá contribuyendo con el esfuerzo de sus colaboradores a hacer de México un mejor país para las futuras generaciones.



Isidro López del Bosque
Presidente del Consejo de Administración



Mensaje del Presidente de Operaciones

Javier López del Bosque

La globalización económica, ha provocado la integración de diversas regiones del mundo a los flujos internacionales de mercancías y recursos financieros.

La proximidad geográfica con los Estados Unidos de Norteamérica, socio principal de México, ya no es argumento suficiente para garantizar la permanencia de las empresas.

En los últimos años, hemos presenciado el surgimiento de la Republica Popular China con un enorme potencial económico que, como resultado de un proceso de transición hacia una economía de mercado, ha mostrado una participación creciente en el comercio internacional y se ha constituido además, como un destino importante para los flujos de inversión productiva.

El sentir de la planta productiva nacional, es que los productos de origen chino han colocado a ciertos segmentos del mercado en desventaja, por lo que la exigencia para producir con calidad y la presión para mantener precios competitivos son cada vez mayores.

La indiscriminada apertura de fronteras y el reto que representa la competencia de la Republica Popular China, nos ha llevado a buscar un enfoque que nos ha permitido reinventarnos, adquiriendo y convirtiendo recursos financieros, tecnológicos y humanos en una organización capaz de aprovechar la oportunidad y convertirla en una realidad en el mercado.

Hace cinco años, al cumplir 70 años de existencia como organización, iniciamos una etapa de cambio que nos permitiera dejar un legado de continuidad de nuestra esencia y un rumbo claro.

El resultado, fue el establecimiento de la Visión Estratégica de GIS integrada por su ideología esencial (Propósito Fundamental y Valores) y un "Gran Objetivo" traducido en un crecimiento rentable y sostenible para la mejora y la transformación de la organización.

A lo largo de este tiempo, las diversas operaciones en los negocios de Grupo Industrial Saltillo, han incorporado prácticas y herramientas que han servido para posicionar y enfocar a la organización adecuadamente para enfrentar a la competencia mundial.

Hoy, tenemos un proceso formal de la estrategia de la corporación que incluye el análisis del portafolio con enfoque a la creación de valor, a través del crecimiento rentable y sostenible en el horizonte de la organización.

El crecimiento orgánico se ha acelerado y se complementa con adquisiciones y alianzas. Ejemplo de lo anterior es la adquisición de Calorex y las inversiones realizadas en Castech.

Estamos imprimiendo la filosofía de Manufactura Esbelta (Lean Manufacturing) en todas nuestras operaciones con el propósito de eliminar aquellas que no agregan valor y optimizar las variables clave: calidad, costo y tiempo de entrega.

Contamos con herramientas de mejora continua tales como: Kaizen, Equipos de Trabajo para las áreas administrativas y Equipos Multifuncionales para lograr cambios de cultura que nos ayudan a eliminar burocracia y desperdicios.

Nuestro proceso de *benchmark* lo hacemos no con el mejor de México o del Continente Americano sino con el mejor del mundo.

Hemos fortalecido los procesos de los negocios con el soporte de la tecnología de información a través del sistema ERP.

Nos estamos enfocando mas al cliente a través del establecimiento de un *score card* y de medir continuamente la satisfacción del mismo.

Promovemos la calidad total en todo lo que hacemos con sentido de urgencia continuo.

Tenemos talento para implantar proyectos complejos con elementos de administración del cambio.

Administramos el desempeño individual como proceso, definiendo, dando seguimiento, evaluando y recompensando los objetivos ligados a la estrategia y el desarrollo individual.

Monitoreamos el talento de la organización en base a la vivencia de valores y liderazgo, distinguiendo el desempeño sobresaliente con el sistema de compensación variable.

La retroalimentación ha cobrado fuerza como elemento fundamental del desarrollo y como ejercicio esencial de liderazgo.

Reforzamos el comportamiento y la vivencia de nuestros valores con el Programa de Integridad y la aplicación estricta del Código de Ética de GIS.

En resumen, basados en nuestro Modelo de Dirección por Calidad hemos implantado herramientas, tecnología y mejores prácticas que llevarán a desarrollar y aplicar las capacidades organizacionales necesarias para soportar el crecimiento y enfrentar la competitividad internacional. Nuestras capacidades organizacionales son: la ejecución, adaptación y flexibilidad al cambio y el enfoque al consumidor.

La práctica diaria de estas capacidades nos llevará a desarrollar los proyectos requeridos para apoyar las estrategias de los diversos negocios en lo particular y de la corporación en lo general.

El camino anteriormente descrito nos permitirá lograr nuestra Visión Estratégica.

Estamos debidamente enfocados para ver a la competencia internacional, cualquiera que esta sea, no como una amenaza sino para convertirla en una oportunidad y enfrentarla como un reto.

El futuro lo vemos no con preocupación, lo trabajamos con ocupación decidida y permanente que seguramente se traducirá en una larga vida para Grupo Industrial Saltillo.



Javier López del Bosque
Presidente de Operaciones

construcción

metal mecánica

recursos humanos

hogar



Estimadas Señoras y Señores Accionistas:

Las Empresas que están interesadas en traspasar y trascender la barrera del tiempo y que desean perdurar a través de diversas generaciones, son aquellas que buscan tener una sucesión de mandos exitosa que garantice una continuidad en la filosofía empresarial, en sus valores y sus tradiciones.

Hoy, estamos haciendo historia en el devenir de Grupo Industrial Saltillo al ser testigos del nombramiento de los ingenieros Juan Carlos López Villarreal y Ernesto López de Nigris como Presidentes del Consejo de Administración.

La transición generacional representa un proceso de más de cinco años, donde el Comité de Sucesión conformando por los Señores: Andrés Marcelo Sada, Claudio X. González, Eugenio Clariond Reyes, Antonio Madero Bracho y Adán Elizondo Elizondo, todos ellos Miembros del Consejo de Administración, realizaron un trabajo arduo y continuo a través de un pensamiento crítico reflexivo y profundo para llegar a una decisión trascendental que fortalece el futuro de nuestra institución.

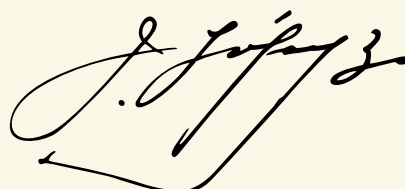
Reconocemos al Consejo de Administración la madurez mostrada durante el proceso y por la confianza otorgada al Comité de Sucesión. A la Familia, agradecemos su institucionalidad y confianza para llegar a este día que quedará suscrito en la historia de la organización.

El futuro de la empresa queda en manos comprometidas y preparadas para hacer frente a los grandes retos y cambios que exige un mundo globalizado y en constante transformación.

La preparación académica de ambos Presidentes, su desarrollo profesional y operacional en los diversos Negocios de GIS, y sobre todo su compromiso, los avalan para que continúen en el trabajo diario por hacer de nuestra organización una empresa con valores de clase mundial.

Agradecemos a todos nuestros accionistas el apoyo y la confianza durante todos estos años. Estamos seguros que nuestros sucesores seguirán contando con su respaldo para que todas las iniciativas que emprendan sean de beneficio y alto valor agregado.

Atentamente,



Isidro López del Bosque
Presidente del Consejo de Administración



Javier López del Bosque
Presidente de Operaciones



Estimadas Señoras y Señores Accionistas:

Presidir es dirigir, elegir un futuro y realizarlo. Para lograrlo es necesario conjuntar voluntades e identificar habilidades.

Lo anterior significa que para aprovechar mejor las oportunidades que nos ofrece un entorno global y cambiante es necesario desarrollar fuertemente a las personas a través de las que se construye el futuro de la empresa.

La transformación que opera en las organizaciones provocada por un mundo globalizado, política, social y económicamente, está dando lugar a nuevas empresas enfocadas en lo que saben hacer y dominan, reflejado en una ventaja competitiva.

Asegurar la permanencia de Grupo Industrial Saltillo creando valor para nuestros accionistas será prioridad fundamental en nuestra estrategia. Lo anterior lo lograremos: Alentando el crecimiento tanto orgánico como a través de adquisiciones y alianzas; transformando y desarrollando la organización desde las operaciones productivas; haciéndonos más eficientes consiguiendo nuevas oportunidades a lo largo de la cadena de valor; creando innovaciones en los productos, procesos y modelos de negocio para enfocarnos cada día más a nuestros clientes satisfaciendo así mejor sus demandas.

Al asumir hoy el liderazgo conjunto de la Presidencia del Consejo de Administración de Grupo Industrial Saltillo, deseamos manifestar nuestro agradecimiento al esfuerzo compartido realizado por Don Isidro

López del Bosque y Don Javier López del Bosque, durante el tiempo que fungieron como Presidente del Consejo de Administración y Presidente de Operaciones respectivamente. Su legado de trabajo permanente, perseverante y comprometido es el mejor ejemplo para continuar con esta grandiosa obra que iniciara nuestro abuelo Don Isidro López Zertuche en 1928.

De igual forma reconocemos a los accionistas la confianza y el apoyo que les brindaron a lo largo de su gestión y a todos los colaboradores de la organización su persistencia y esfuerzo diario que ha contribuido al crecimiento de la empresa.

Basados en el Propósito Fundamental de Grupo Industrial Saltillo de: "Crear productos útiles, valorados y apreciados por la gente para su bienestar" y soportados por nuestros Valores Esenciales que vivimos día a día a través del Código de Ética sabremos conducir a la organización para consolidarla en una empresa de clase mundial.

Reiteramos nuestro compromiso con los accionistas, colaboradores, clientes, proveedores y todas aquellas instituciones con las que entablaremos relaciones para decirles que Grupo Industrial Saltillo seguirá siendo una empresa sana financieramente, eficiente en sus operaciones y responsable en sus acciones con el objetivo de trabajar en concordia, con calidad y alta productividad para así contribuir a tener una mejor sociedad que favorezca al engrandecimiento de nuestro País.



Ing. Juan Carlos López Villarreal



Ing. Ernesto López de Nigris





enfoque Productos para la Construcción

La División de Productos para la Construcción está conformada por los Negocios de Recubrimientos Cerámicos para Piso y Muro y Muebles para Baño bajo las marcas Vitromex, Artemis y St. Thomas Creations; el Negocio de Calentadores para Agua y Calefactores para Ambiente con las marcas Cinsa y Calorex así como el Negocio de Conducción de Fluidos y Aplicadores de Pintura.

El 2002 se caracterizó como un año de crecimiento en la industria de recubrimientos cerámicos, resultado del impulso a la creación de nueva vivienda de nivel medio, bajo y de interés social. Como se ha presentado desde hace 15 años, continuó el crecimiento del mercado de remodelación y terminación de vivienda en México, mismo que podría mantenerse los próximos años.

El resultado de estos factores propició que el Negocio de Recubrimientos Cerámicos alcanzara durante el año 2002 un crecimiento en unidades de 15% en el mercado nacional.

En cuanto al mercado de exportación se logró un importante crecimiento en unidades de 48%, logrando con ello la meta de 15 millones de dólares en ventas de nuestra subsidiaria Vitromex USA Inc. que se consolidó como empresa rentable y autosuficiente.

El Negocio de Recubrimientos se enfrentó a condiciones de mercado que afectaron su crecimiento en valores, la razón principal fue una fuerte presión de precios observada durante casi todo el año, esto ante la fortaleza del peso frente al dólar estadounidense y al euro así como del incremento de las importaciones derivadas del Tratado de Libre Comercio con la Unión Económica Europea. Sin embargo, a pesar de lo anterior y soportado en una estructura de costos de operación bajos el negocio fue capaz de sostener sus márgenes de rentabilidad.

Para hacer frente a estas condiciones en el mercado de recubrimientos y con la premisa de ofrecer más y mejores productos a precios accesibles, inició operaciones la planta de Vitromex en San Luis Potosí en septiembre de 2002 con una inversión de 50 millones de dólares, misma que ha sido considerada como la más moderna del Continente Americano.

Esta nueva inversión le permitió a Vitromex tener acceso a un mercado cada vez más exigente en cuanto a diseño y características estéticas y técnicas de sus productos.

Durante el año 2002 el Consejo de Administración de GIS autorizó la instalación de una nueva planta en el estado de Chihuahua con la cual Vitromex reafirmará su posición como el productor de recubrimientos cerámicos de más bajo costo en la región del Tratado de Libre Comercio, dicha planta deberá iniciar operaciones durante el segundo trimestre del año 2004.

Por otro lado se continúa trabajando bajo la premisa de la Mejora Continua a través de los programas Kaizen, Equipos de Trabajo para las áreas administrativas y Equipos Multifuncionales para lograr cambios de cultura en la organización.

De esta forma el Negocio de Recubrimientos Cerámicos, con el prestigio que respalda a las marcas Vitromex y Artemis y con más de 460 puntos de venta en México, continuará creciendo tanto en el mercado nacional como en el de exportación durante los próximos años.

El Negocio de Muebles para Baño, apoyado en la sinergia con el Negocio de Recubrimientos para la comercialización de sus productos, alcanzó durante el año 2002 un crecimiento en volumen de ventas nacionales de 10%, lo que representó un crecimiento de 2% de participación de mercado.

La planta de muebles para baño de una sola pieza (One Piece) consolidó sus operaciones durante el año 2002, logrando el reconocimiento de sus modelos, los cuales han sido evaluados como los mejores en su tipo a nivel internacional. Asimismo, la planta localizada en Lerma en el Estado de México que produce piezas para el mercado de segmento alto de la marca St. Thomas Creations, obtuvo el reconocimiento "2002 Best of Show Award" por la creatividad y calidad de sus productos.

Para el año 2003 el Negocio de Muebles para Baño, espera un ambiente enmarcado por la alta competitividad en precio, así como por la introducción de productos asiáticos, condiciones para las que estamos preparados



basados en una plataforma de mejora continua y un programa de productividad a través del sistema de manufactura esbelta.

La recuperación de alrededor del 20% en la construcción de la vivienda de interés social durante el año 2002, permitió al Negocio Calentadores para Agua un crecimiento en la línea económica, conquistando 3 puntos del mercado nacional con lo cual se consolidó como líder indiscutible.

Sin embargo, el incremento en los insumos, particularmente en la lámina de acero, obligó al Negocio de Calentadores a establecer estrategias como: El Sistema de Manufactura Esbelta, Sistema de Tecnología de Flujo de Demanda (DFT) y Sistema de Abastecimiento Competitivo con lo que se logró eficientar la cadena de suministro permitiendo a este negocio mantener el precio y márgenes de sus productos durante los últimos 2 años.

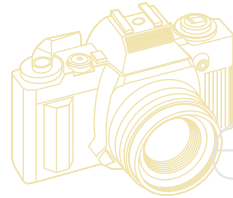
Como resultado de la constante búsqueda de la satisfacción del cliente, durante el verano del año 2002 se llevó a cabo el lanzamiento del Calentador para Agua de Paso de 6 litros/minuto, el cual es producido en una nueva línea robotizada en la planta de Iztapalapa en donde se invirtieron 1.5 millones de dólares.

Para el 2003 se llevará a cabo el lanzamiento de calentadores de nueva generación en la línea de lujo.

La satisfacción del cliente en cuanto a calidad y servicio es parte importante para el desarrollo y crecimiento de los negocios de GIS, es así que durante el 2002 se implantó el sistema ERP a través del Proyecto Optima en los Negocios de la División de Productos para la Construcción con la finalidad de eficientar sus operaciones y manejo de información y alcanzar un nivel de servicio de empresa de clase mundial.







enfoque Metal Mecánica

La División Metal Mecánica, está conformada por las empresas: Cifunsa (Fundición de Blocks y Cabezas de Hierro para Motores a Diesel y Gasolina, Fundición de Autopartes en Hierro Gris y Nodular); Castech, coinversión con Norsk Hydro (Fundición de Blocks y Cabezas de Aluminio para Motores); Techmatec (Sistemas de Automatización para procesos de manufactura); Ditemsa (Herramientales de Fundición) sociedad con NPL Technologies y Ditemsa (Negocio de Moldes para Inyección de Plástico).

Durante el año 2002 las condiciones en el mercado automotriz continuaron enfrentando una contracción en la demanda provocada por la desaceleración económica en los Estados Unidos situación que se originó desde mediados del 2001.

De igual forma la creciente sustitución de blocks y cabezas de hierro por piezas de aluminio en la industria automotriz ha sido un factor que marca la pauta en el crecimiento de este sector, abriendo grandes oportunidades para el Negocio de Fundición de Blocks y Cabezas de Aluminio.

Enfrentar estas circunstancias, nos ha llevado en el Negocio de Fundición de Blocks y Cabezas de Hierro a establecer un eficiente sistema de manufactura esbelta, con el fin de reducir costos para ser más competitivos y enfrentar con éxito la debilidad del mercado.

Cifunsa participa en un mercado maduro. Su competitividad y su imagen con los clientes fueron factores determinantes para lograr en el 2002 contratos por 80 mil toneladas anuales adicionales en el Negocio de Fundición de Hierro para clientes como Chrysler y Toyota para consumo nacional y de exportación directa a los Estados Unidos que nos asegurarán una recuperación en la utilización de la capacidad instalada del negocio en el mediano y largo plazo, iniciando en el año 2004.

La calidad de nuestros productos y el servicio de Cifunsa fueron condiciones que propiciaron que clientes como John Deere y Detroit Diesel Corporation renovaran sus contratos de largo plazo para el suministro de blocks y cabezas de hierro para motores a diesel.

Para aprovechar las oportunidades del mercado de México y Norteamérica, de piezas de hierro gris y nodular diferentes a blocks y cabezas y para fortalecer nuestra posición en el Negocio de Fundición de Hierro, decidimos implantar en Cifunsa una estrategia de diversificación, con el fin de atender a este importante segmento del mercado, para lo cual reorientamos la producción de la planta 2 en Saltillo, Coah., exclusivamente para la producción de este tipo de piezas y estamos construyendo una nueva planta de fundición con tecnología de clase mundial en la ciudad de Irapuato, Guanajuato, la cual iniciará operaciones hacia finales del 2003.

La nueva instalación tendrá una capacidad de producción de 60 mil toneladas anuales, con una inversión de 51 millones de dólares y viene a fortalecer la posición competitiva del Negocio de Fundición de Hierro así como la oferta extendida de piezas en diferentes tipos de hierro para servir mejor a los clientes en los mercados automotriz e industrial.

Castech, Negocio de Fundición de Blocks y Cabezas de Aluminio para Motores, coinversión con Norsk Hydro de Noruega, alcanzó durante el 2002 importantes logros en rentabilidad, crecimiento, en volumen y calidad, soportando de esta forma su liderazgo en el mercado de la industria automotriz.

Los productos de Castech son ensamblados en plataformas exitosas de su cliente General Motors, mismas que no han sido afectadas por la desaceleración de la industria automotriz en los Estados Unidos; lo anterior nos permitió durante el 2002, alcanzar un crecimiento en volumen del 9% con respecto al año 2001.

De esta forma, Castech logró durante el año 2002 el menor nivel de rechazo de su cliente General Motors, destacando de las fundiciones de blocks y cabezas de aluminio a nivel mundial. Adicionalmente logró la recertificación de QS9000.

Con el fin de alcanzar ahorros sustanciales que nos permitan mantener el liderazgo en costos, calidad y servicio, Castech continúa con la implantación de los sistemas de Manufactura Esbelta, Six Sigma y Kaizen.

Uno de los logros más importantes durante el 2002 fue la consolidación de la planta productiva para la manufactura de blocks de aluminio para el motor EV6 de General Motors, el cual una vez que ha sido autorizado tanto el proceso como el producto por el cliente, iniciará su operación en serie durante el segundo trimestre del presente año. Este proyecto representó una inversión de 65 millones de dólares mismos que han sido aplicados desde el año 2001.



En esta nueva inversión, Castech complementa su capacidad tecnológica, integrando en sus operaciones la maquinaria y equipos más modernos y avanzados en el mundo en procesos como corazones a paquete para blocks; así como el molde semipermanente en su planta de cabezas y blocks de aluminio para motor.

El enfoque a la satisfacción del cliente es en Grupo Industrial Saltillo una prioridad, es por ello que a través del proyecto Optima se implanta en sus diferentes negocios el sistema ERP, a través del cual se busca mejorar la administración de la cadena de suministro, propiciando una mejor comunicación con los clientes.

Bajo este enfoque Castech implantó el sistema ERP en sus operaciones durante el año 2002, así como en Sistemas de Mantenimiento, preventivo, correctivo y predictivo, y de Planeación y Programación de la Producción, al mismo tiempo que mantiene una estrecha comunicación con su cliente a través de reuniones periódicas de ingeniería.


De igual forma y con el mismo enfoque, los Negocios de Fundición de Blocks y Cabezas de Hierro y de Autopartes implantarán durante el 2003 el sistema ERP en sus operaciones.

La convivencia con nuestro entorno, comunidad y medio ambiente, es un aspecto muy importante, es así que durante el 2002 Cifunsa en su Negocio de Fundición de Blocks y Cabezas de Hierro, y Castech en el Negocio de Fundición de Blocks y Cabezas de Aluminio, lograron la Certificación ISO 14000 en relación al medio ambiente.

Durante el 2002, Grupo Industrial Saltillo concluyó la venta del 51% de las acciones de Ditemsa (Manufactura de Herramientales de Fundición) a NPL Technologies, de Inglaterra, con esta operación el negocio tomará el liderazgo en la fabricación de herramientales nuevos, en el diseño, ingeniería y mantenimiento de los mismos. Este negocio representaba antes de la asociación el 1.2% y 1.6% de las ventas y del UAFIRDA consolidadas de Grupo Industrial Saltillo.







enfoco
Artículos
para el Hogar

La División de Artículos para el Hogar, se dedica a la producción y comercialización de enseres para Cocina y Mesa, en acero porcelanizado y productos cerámicos, bajo las marcas Cinsa, Intercuisine, Tres y Santa Anita.

Durante el año 2002 esta División enfrentó una caída de precios en el mercado de aproximadamente 12 % debido al incremento de las importaciones de enseres de cocina y mesa.

Esta situación generó un fuerte impacto en la rentabilidad de los negocios de la División, sin embargo, fue contrarrestada mediante la implantación de estrategias de reducción de costos y de gastos fijos, tales como Manufactura Esbelta, Equipos de Trabajo para las áreas administrativas y Equipos Multifuncionales para lograr cambios de cultura en la organización, con lo que finalmente logramos mantener el nivel de UAFIRDA similar al del año 2001.

La fuerte presencia de productos de importación nos ha llevado a incrementar la calidad de nuestros artículos y mejorar nuestro

nivel de servicio de entregas completas y a tiempo durante el 2002, para ello se llevaron a cabo procesos de vinculación con nuestros clientes, lo que permitió un incremento en ventas de alrededor de 25% con clientes clave. Se desarrollaron nuevos productos en aluminio, acero porcelanizado, acero inoxidable, cerámica y melamina que al final del año representaron un 22% de las ventas totales de la división contra un 2.4% del año anterior.

Sin embargo, a pesar de los incrementos en ventas en unidades en el Negocio Cocina de 13.2% y en Mesa de 7.4% la fuerte caída de los precios en el mercado nacional, propició un crecimiento en pesos por ventas de solo 1.9% durante el 2002.

La implantación de estas estrategias, dio como resultado un crecimiento de 3 puntos de participación de mercado del Negocio Cocina y de 1.5 puntos en el Negocio Mesa, reafirmando así nuestra posición de liderazgo en el mercado nacional.

Un importante evento durante el 2002, fue la firma de una alianza estratégica con Columbia Home Products de Estados Unidos para la comercialización de nuestros productos en la Unión Americana y Canadá. En este mismo evento se logró la cancelación de los cargos que por dumping se venían presentando desde hace algunos años; este efecto contribuirá a mejorar la utilidad de operación en el futuro.



Las proyecciones de crecimiento de las ventas para los mercados de Estados Unidos y Canadá a través de esta alianza estratégica se muestran por encima de un 10% anual durante los próximos 3 años.

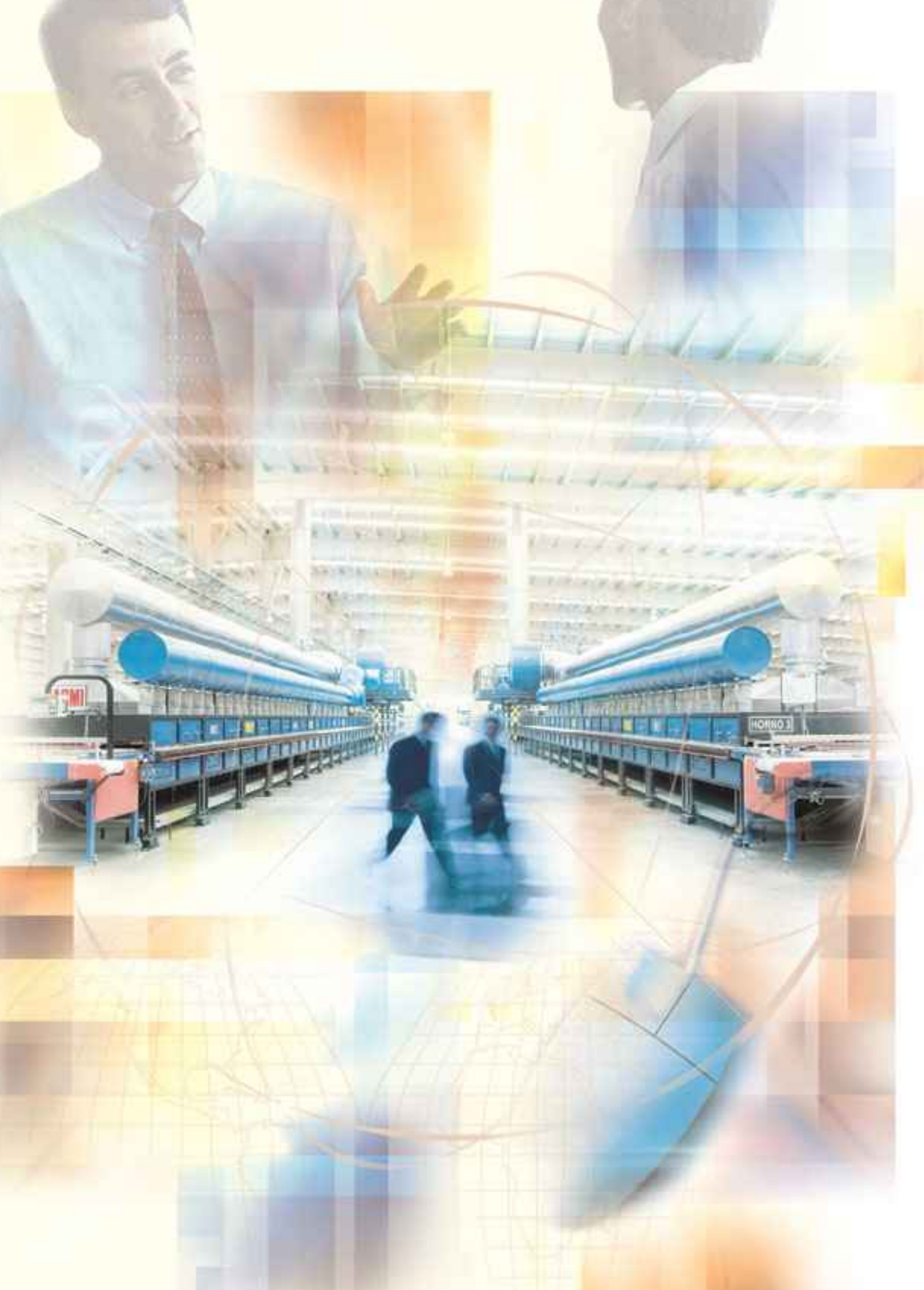
Para mantener el liderazgo en los mercados en que participamos y mejorar la rentabilidad de los negocios, se han desarrollado fuentes externas de suministro de producto terminado con nuestra marca y diseño.

Un claro ejemplo de dicha estrategia lo vemos en nuestra línea de vajillas de melamina donde hemos logrado mejorar su rentabilidad con

producto manufacturado por un tercero e incrementando nuestra variedad.

Durante el 2003, continuaremos con el enfoque hacia una empresa esbelta lo cual implicará una importante mejora operativa en costos. Así mismo, seguiremos concentrando nuestros esfuerzos en ofrecer el mejor servicio y propuesta de valor a nuestros clientes y consumidores; lo anterior nos permitirá buscar mercados fuera de la región del Tratado de Libre Comercio debido a la competitividad que hemos alcanzado en costos internacionales de producción.





Iniciativas de Transformación

La consolidación para Grupo Industrial Sattillo como empresa de clase mundial es una prioridad.

Alcanzar el Gran Objetivo: "Ser el número 10 en el 2010" demanda de GIS como organización una alta capacidad de ejecución, adaptación y flexibilidad al cambio, un claro enfoque a la satisfacción del consumidor, así como mejorar la comunicación con clientes y proveedores además del desarrollo de nuestro capital humano.

Con una clara visión, apoyados en sólidos valores que han acompañado a nuestra organización durante 75 años y para garantizar la ejecución de los Proyectos Estratégicos de la corporación y sus subsidiarias, llevamos a cabo diferentes iniciativas.

Estas iniciativas están enfocadas a hacer nuestra organización más flexible y eficiente, aprovechando al máximo los recursos tecnológicos y el capital humano con el que se cuenta para hacer de la nuestra una empresa más rentable.

Las Iniciativas de Transformación se llevan a cabo en tres vertientes: Herramientas de Implementación, Tecnologías y Mejores Prácticas.

Herramientas de Implementación.

Son métodos facilitados o guiados para implantar un proyecto estratégico o mejor práctica a través de liderazgo, disciplina, trabajo en equipo facultado y logro de resultados.

Empresa Esbelta: Con el fin de eliminar el desperdicio y la burocracia en la cadena de valor, desde proveedores hasta clientes y reducir el tiempo de ciclo, en GIS buscamos integrar equipos multidisciplinarios de colaboradores para detectar y solucionar de forma rápida áreas de oportunidad.

Para ello, trabajamos con metodologías como Kaizen para las áreas operativas, Equipos de Trabajo para las áreas administrativas y Equipos Multifuncionales de cambio de cultura y 6 Sigma.

De esta manera durante el 2002, se involucraron más de 1750 colaboradores que participaron por vez primera en Proyectos de Mejora Continua, y se formaron más de 20 facilitadores.

Así mismo, se desarrollaron 10 consultores internos y se llevaron a cabo 5 Proyectos de Equipos Multifuncionales de cambio de cultura:

- *Planeación Avanzada de la Calidad* en Cifunsa, Negocio de Fundición de Blocks y Cabezas de Hierro, a través de la cual se garantiza el lanzamiento exitoso de nuevos productos con los más altos estándares de calidad.
- *Comprador Líder*, en el área de Abastecimientos Corporativo el cual consiste en la definición de categorías de productos con características y aplicaciones similares, las cuales son negociadas por un comprador líder especializado, reduciendo así el número de proveedores y logrando un beneficio en la economía de escala.
- *Enfoque al Consumidor y Estrategia Comercial* para la transformación de la División Hogar; a través del cual se logró mejorar los niveles de servicio de entregas completas y a tiempo hasta en un 95% con clientes.
- *Implantación del Sistema de Tecnología de Flujo de Demanda (DFT)* en el Negocio Calentadores para Agua en su planta de Sattillo, Coahuila, con el cual se consiguió disminuir el retrabajo y los niveles de inventarios.
- *Proyecto Planta Vitromex en San Luis Potosí*, del Negocio de Recubrimientos Cerámicos para Piso, alcanzando con ello el inicio de sus operaciones a tiempo y por debajo del presupuesto planeado.

Tecnologías

Son soluciones sistematizadas de procesos de negocio y/o de información.

Proyecto Optima: Implantación del sistema de planeación de recursos de la empresa ERP, con el fin de crear una plataforma que permita enfrentar el crecimiento de una forma ordenada para capitalizar sinergias y generar información confiable y oportuna que nos ayude a establecer una vinculación con nuestros clientes y proveedores ofreciendo un servicio más eficiente y oportuno y mejorar la cadena de suministro.

Así hemos logrado unificar y estandarizar la información de nuestras unidades de negocio en aspectos como manufactura, compras, logística, finanzas, distribución y tesorería corporativa, permitiéndonos tomar decisiones más acertadas basados en información confiable y oportuna.

La implantación de este sistema se llevó a cabo en tres etapas: En el 2001 en los negocios de la División de Artículos para el Hogar, en el 2002 en las áreas de servicio, en el Negocio Calentadores para Agua en Sattillo, Coahuila, en el Negocio de Recubrimientos Cerámicos y Muebles para Baño y en el Negocio de Fundición de Aluminio, en donde opera el sistema exitosamente. En el 2003 el sistema se implantará en el Negocio Calentadores en sus instalaciones en México D.F. y los Negocios de Fundición de Hierro y de Autopartes.

Mejores Prácticas

Son procesos, procedimientos y políticas que contribuyen a la orientación y enfoque del desempeño individual con la estrategia y la cultura, así como a la promoción de la mejora continua en la organización.

Proceso de Administración del Desempeño: Es la columna vertebral que nos permite desplegar los proyectos estratégicos a todo el personal, al mismo tiempo que es una herramienta para desarrollar al máximo el potencial de todos ellos a través de una disciplina sistemática de revisión y retroalimentación.

Compensación Variable: Institucionalizada para enfocar el desempeño a la creación de valor y para motivar a los colaboradores a lograr resultados sobresalientes en sus objetivos individuales y de equipo, actualmente el 80% del personal participa de este programa.

Proyecto Integridad: Para asegurar la ética empresarial y la armonía en las relaciones de trabajo, sociales y de negocios a través de la práctica de los Valores Esenciales de GIS en octubre del 2002 inició el Proyecto Integridad.

Para ello se desarrolló el Código de Ética de GIS, el cual contiene 11 políticas que buscan alinear el comportamiento de colaboradores, clientes y proveedores en torno a los valores de GIS. Así mismo, un equipo trabaja en cada una de las Divisiones de GIS para atender y resolver las inquietudes sobre Integridad.

Durante el 2002 se llevó a cabo el despliegue del Proyecto Integridad a todos nuestros colaboradores y en el 2003 se busca llegar a nuestros clientes y proveedores.

Estas Iniciativas de Transformación nos han ayudado a hacer más eficientes los procesos, a mejorar nuestros niveles de servicio y a desarrollar el factor de diferenciación de GIS, el talento.

Todo lo anterior lo hemos integrado en un Modelo de Dirección por Calidad de GIS, el cual es un elemento que concentra los medios que se están llevando a cabo para lograr el desarrollo de las capacidades organizacionales, asegurando la creación de valor a través de la rentabilidad, el crecimiento y el horizonte que brinda la estrategia de la corporación y del negocio.

Bajo este esquema y con la premisa de la Mejora Continua, seguiremos trabajando con alto nivel de exigencia para ser una empresa de clase mundial.



Consejo de Administración

Presidente

Isidro López del Bosque (R/F)

Vicepresidente

Javier López del Bosque (R/F)

Consejeros

Luis Berrondo Ávalos (R/F)

Eugenio Clariond Reyes (A/R/S/F)

Julián Dávila López (R)

Guillermo Elizondo López (F)

José Antonio Fernández Carvajal (R)

Claudio X. González (R/S/F)

Eduardo López Alanis

Armando López Recio (F)

Antonio Madero Bracho (S/F)

Andrés Marcelo Sada Zambrano (A/S)

Javier Cabello Siller (A)

Comisario

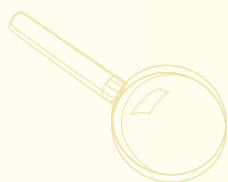
Adán Elizondo Elizondo (S)

(R): Comité de Recursos Humanos
y Compensaciones

(S): Comité de Sucesión

(A): Comité de Auditoría

(F): Comité de Finanzas e Inversiones



Discusión y Análisis

Análisis de los Negocios por Parte de la Administración
Correspondiente a la Comparación de los Años 2002 vs 2001

Información Financiera

Cifras en Millones de Pesos de Diciembre de 2002	1998	1999	2000	2001	2002
Resultados de Operación:					
Ventas Netas	7,697	7,886	8,023	7,131	7,042
Costo de Ventas	5,004	5,154	5,852	5,149	5,034
Utilidad Bruta	2,692	2,732	2,171	1,982	2,008
Gastos de Operación	1,146	1,118	1,104	1,008	1,127
Utilidad de Operación	1,546	1,615	1,068	974	881
Gastos Financieros	133	138	161	192	130
Producto Financiero	(147)	(167)	(65)	(77)	(75)
Resultado Integral de Financiamiento	118	(140)	58	3	395
Otros gastos (ingresos), neto	(39)	(2)	7	194	97
Utilidad antes de Impuestos	1,467	1,757	1,003	777	389
Interés Minoritario	(9)	5	17	28	8
Utilidad Neta Mayoritaria	994	1,112	658	458	220
Utilidad por Acción	3.47	3.88	2.32	1.62	0.78
Dividendos por Acción	2.80	1.31	1.64	0.00	1.13
Acciones en Circulación	286.2	286.4	283.4	282.6	283.3
Información del Balance:					
Caja	631	887	418	933	1,319
Propiedades, Planta y Equipo, Neto	5,254	4,737	4,773	4,692	5,226
Activo Total	8,008	7,759	8,451	8,415	9,503
Deuda de Corto Plazo	84	80	830	266	110
Deuda de Largo Plazo	1,572	1,322	1,335	1,774	2,518
Pasivo Total	2,958	2,661	4,035	3,645	4,525
Capital Contable	5,050	5,098	4,416	4,770	4,978
Interés Minoritario	122	120	130	197	316
Capital Contable Mayoritario	4,928	4,978	4,286	4,573	4,662
Otra Información Financiera:					
Margen de Operación	20.1%	20.5%	13.3%	13.7%	12.5%
Margen de UAFIRDA (1)	26.7%	27.0%	19.4%	20.8%	19.6%
UAFIRDA (1)	2,054	2,127	1,558	1,484	1,379
Deuda a UAFIRDA (1)	0.81x	0.66x	1.39x	1.37x	1.91x
Cobertura de Intereses (2)	15x	15x	10x	8x	11x

(1) Utilidad de operación más depreciación y amortización

(2) UAFIRDA sobre Gastos Financieros

RESULTADOS

VENTAS NETAS

Las Ventas netas consolidadas del Grupo fueron de 7,042 Millones de pesos, esta cifra representa una disminución de 1% con respecto al año 2001 (pesos constantes de Diciembre de 2002). La reducción en las ventas consolidadas del 1% está relacionada con una disminución de la misma magnitud en las ventas de las Divisiones Metal Mecánica y de Productos para la Construcción. Estas dos Divisiones representan el 86% de las ventas totales de la Corporación.

La disminución del 1% en las ventas de la División Metal-Mecánica fue causada principalmente por:

- Menores pedidos de los clientes Chrysler y Volkswagen; Por este efecto el negocio de blocks de hierro para motores de gasolina redujo sus volúmenes en 8%. El Negocio de Blocks de Hierro para Gasolina representa el 57% de las ventas de la División.
- Disminución del 6% en US dólar de los precios promedio de venta en el negocio de blocks de hierro para motores a Diesel; esto como consecuencia de una mezcla desfavorable de los productos vendidos. Los ingresos de este negocio representan el 18% de las ventas netas de la División Metal Mecánica.

Por lo que respecta a la reducción del 1% en las ventas de la División Productos para la Construcción, se pueden mencionar como las causas importantes a:

- Presiones de precios y mezclas desfavorables vendidas a lo largo del año en los negocios de pisos y muro cerámicos y muebles para baño, implicando reducciones nominales de precios promedio de 4% y 10% respectivamente. Estos dos negocios en conjunto representan el 68% de las ventas totales de la División Productos para la Construcción.
- Las presiones de precios observadas en el negocio de piso y muros cerámicos estuvieron muy influenciadas por las importaciones de productos europeos hacia México; esto mientras el peso se mantenía fortaleciéndose frente al US dólar y el euro.

Los incrementos en los volúmenes vendidos por los otros negocios principales del Grupo fueron muy positivos permitiendo de hecho que la disminución de las ventas en valores consolidadas del 1% anteriormente explicada resultara mínima.

Así comparado contra el año 2001, el comportamiento de los volúmenes vendidos fue:

NEGOCIO	% INCREMENTO
Blocks de Hierro p/Diesel	23
Cabezas de Aluminio p/motores	9
Piso y muro cerámico	15
Muebles para Baño	10
Calentadores para Agua	8
Productos para la Cocina	14

Los crecimientos mencionados en la tabla de arriba justifican en algunos casos recuperación y crecimiento de algunos sectores y en otros ganancias en las participaciones de mercado.

La División de Artículos para el Hogar disminuyó sus ventas en 3% con respecto al año anterior. Los dos negocios de la División (Artículos para Cocina y Mesa) continuaron experimentando presiones de precios provocadas por importaciones hacia México de productos provenientes de la República Popular China y de Colombia principalmente. Esta situación de hecho significó que los precios del Negocio de Artículos para Mesa no tuvieran incrementos a lo largo del año y en el Negocio de Artículos para la Cocina los precios promedio disminuyeron 6% en términos nominales, este negocio representa el 70% de las ventas de la División.

COSTO DE VENTAS

Para el año 2002, el costo de ventas consolidado fue 2% menor al costo de lo vendido el año anterior. En términos absolutos finalizó el año en 5,034 millones ó el 71.5% sobre las ventas, el año anterior había representado el 72.2%

La disminución del 2% se explica por:

- La implantación exitosa de prácticas de manufactura para mejorar la eficiencia como Kaizen y flujo continuo del proceso en los negocios de las Divisiones Metal Mecánica y Productos para la Construcción.
- Plantas nuevas para piso y muro cerámico con la mejor tecnología en el mercado y con los menores costos de operación (inclusive contra las otras plantas propias del Grupo en Saltillo; situación que de hecho ha implicado el cierre de algunas de ellas).

GASTOS DE OPERACIÓN

Para el año 2002, los gastos de operación del Grupo fueron de 1,127 millones de pesos, cifra que en términos reales significa un incremento de 11.7% con respecto al año previo.

El incremento de los gastos de operación se explica por lo siguiente:

- La parte importante de las disminuciones de volúmenes vendidos en el negocio de blocks de hierro para motores de gasolina se dieron hacia el cierre del año, situación que no permitió que los gastos fijos y semifijos se ajustaran en consecuencia.
- Incremento en gastos por el inicio de operaciones de la nueva planta de piso cerámico en San Luis Potosí, misma que al cierre del año se encontraba con una utilización de la capacidad del 60%.
- Gastos extraordinarios en publicidad y mercadotecnia por la apertura y lanzamiento de nuevos productos al mercado por la nueva planta de Piso y Muro Cerámico.
- Provisiones de gastos por el programa de compensación variable para ejecutivos de los negocios de las Divisiones Metal Mecánica, Productos para la Construcción y Corporativo. Este programa se estableció a partir del año 2002.
- Incremento en gastos por estructura administrativa y de operación en el negocio de blocks y cabezas de aluminio para motor por el inminente inicio de operaciones del proyecto EV-6 programado para los primeros meses del año 2003.

Es importante mencionar que aproximadamente el 65% de los costos y gastos del Grupo están denominados en pesos.

UTILIDAD DE OPERACIÓN

La utilidad de operación consolidada del Grupo totalizó en el año 2002, 881 millones de pesos, esta cantidad representó una disminución de 9.5% comparada contra el año 2001.

El margen operativo del año 2002 fue de 12.5%, el año anterior este había sido de 13.7%.

UTILIDAD DE OPERACIÓN MÁS DEPRECIACIÓN (UAFIRDA)

La UAFIRDA del año 2002 fue de 1,379 millones de pesos esto significó un decremento de 7% comparado contra el año anterior. El margen de UAFIRDA a ventas fue de 20%, el año anterior había sido 21%.

En términos de dólares la UAFIRDA fue de 140 millones.

Las tres Divisiones del Grupo participaron en la reducción del 7% en la UAFIRDA pero la División Productos para la Construcción fue la que contribuyó más; ya que disminuyó 60 millones de pesos y su margen UAFIRDA a ventas pasó de 23% a 22%.

Cifras en Millones de Pesos de Diciembre de 2002

	2002	2001	2000
Utilidad de operación	881	974	1,068
Metal Mecánica	227	239	284
Productos para la Construcción	571	626	607
Artículos para el Hogar	83	109	177

Utilidad de operación más depreciación	1,379	1,484	1,558
Metal Mecánica	470	493	574
Productos para la Construcción	765	825	750
Artículos para el Hogar	144	166	23

RESULTADO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO

En 2002 el Resultado integral de financiamiento aumentó en 392 millones de pesos con respecto al año anterior. Esto se debió fundamentalmente al cargo a resultados proveniente del efecto de la devaluación del peso frente al dólar, que ascendió a 349 MDP (en 2001 se había registrado un producto por este concepto), considerando que la mayor parte del efecto viene dado por el hecho de que el 100% de la deuda bancaria del grupo está denominada en dólares y que ésta tiene una mínima proporción de vencimientos en el corto plazo (4%) se infiere que este fue un cargo virtual y que por lo tanto no tuvo efectos en los flujos de efectivo del Grupo.

El año 2001, en un entorno donde el peso se fortaleció en 5% contra el US dólar, GIS reportó una ganancia cambiaria de 88 millones de pesos.

De acuerdo al boletín C-2 del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, en el año 2002 se reconocieron 48 millones de pesos en el renglón de instrumentos financieros derivados, dentro del Resultado Integral de Financiamiento. Este cargo que no representó un desembolso de efectivo para el Grupo, proviene de la valuación a mercado de los contratos vigentes que por coberturas de gas natural el Grupo tiene establecidos con diferentes instituciones financieras.

Cifras en Millones de Pesos de Diciembre de 2002

	2002	2001	2000
Intereses a favor	(75)	(77)	(65)
Intereses a cargo	130	192	161
Fluctuación cambiaria	349	(88)	20
Instrumentos financieros derivados	48	0	0
Resultado por posición monetaria	(57)	(24)	(57)
Resultado integral de financiamiento	395	3	58

IMPUESTO SOBRE LA RENTA (ISR) Y PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES EN LAS UTILIDADES (PTU)

El impuesto sobre la renta del ejercicio 2002 fue de 150 millones de pesos o el 38.5% de tasa efectiva sobre la base acumulable. El año anterior el impuesto fue de 265 millones pesos y una tasa efectiva de 34.1%; el incremento en la tasa efectiva se explica principalmente porque en el pasado se habían tomado beneficios de depreciaciones inmediatas en algunos de los proyectos de inversión.

La Participación de Utilidades correspondiente al año 2002 fue de 6 millones de pesos o el 1.6% de tasa efectiva.

UTILIDAD NETA

Las utilidades consolidadas neta y mayoritaria disminuyeron en 2002 en 53% y 52% respectivamente; esto es explicado por la disminución en la utilidad de operación pero además, principalmente por el incremento con respecto al año anterior de 392 millones de pesos en el resultado integral de financiamiento.

Cifras en Millones de Pesos de Diciembre de 2002

	2002	2001	2000
Utilidad de operación	881	974	1,068
Resultado integral de financiamiento	395	3	58
Otros gastos, neto	97	194	7
ISR y PTU (1)	156	291	330
Participación en resultados de asociadas	5	0	(3)
Utilidad neta consolidada	228	486	676
Utilidad neta mayoritaria	220	458	658

(1) Impuestos sobre la renta y participación de los trabajadores en las utilidades (causados y diferidos)

CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA

Conforme a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México, la Compañía presenta el estado consolidado de cambios en la situación financiera con base en el Boletín B-12, 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 y equivalentes en pesos constantes de Diciembre de 2002. Por tanto, los cambios mostrados en los estados financieros consolidados no representan flujo nominal de efectivo.

Cifras en Millones de Pesos de Diciembre de 2002

	2002	2001	2000
Utilidad Neta	228	486	676
Depreciación	498	510	490
Capital de trabajo	17	90	(313)
Recursos netos generados por la Operación	876	1,146	855
Financiamiento Bancario	589	(126)	764
Dividendos	(321)	0	(465)
Actividades de Financiamiento	441	9	277
Adquisición de inmueble, planta y equipo	(876)	(631)	(726)
Recursos utilizados en Actividades de Inversión	(930)	(640)	(1,601)
Aumento de efectivo	386	515	(469)

RECURSOS GENERADOS POR LA OPERACIÓN

Durante el año 2002 los recursos netos generados por la operación disminuyeron en 24% con respecto al año anterior, reflejando principalmente una menor utilidad neta y una menor recuperación en los rubros que componen al capital de trabajo.

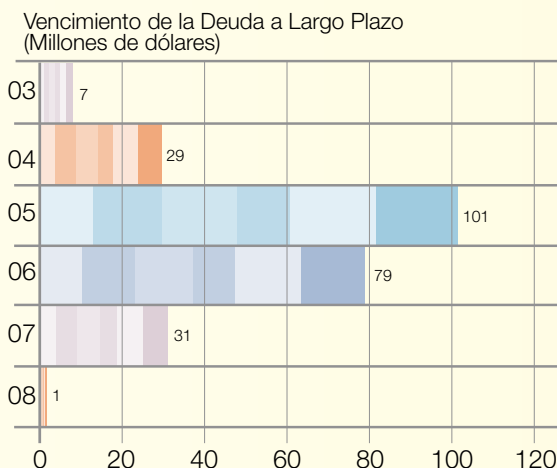
Diversos factores causaron una menor generación de recursos provenientes de la operación: menores volúmenes en el negocio de piezas de hierro para motores a gasolina (-8%), una caída en los precios promedio de las piezas para motores a diesel (-6% en dólares), una mezcla desfavorable en las ventas de algunos de los productos para la construcción y mayores gastos relacionados con la puesta a punto y arranque de dos nuevas plantas para producir piso cerámico y piezas de aluminio para un nuevo motor V6.

DEUDA Y ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO

Dentro de las actividades de financiamiento destaca la obtención de un nuevo crédito sindicado cuyo banco agente es Bank Boston NA, dicho crédito ascendió a 130 MDD y sirvió para pagar anticipadamente otro crédito sindicado cuyo saldo al momento del prepafo ascendía a poco más de 82 MDD.

El resto de los recursos se utilizó en propósitos corporativos enfocados a financiar parte de los proyectos de inversión descritos en el apartado de Inversiones.

Con la sustitución de deuda se mejoró notablemente no solo el perfil de la misma al extenderse su vida promedio en dos años más, pero también el costo, ya que el costo ponderado de la deuda pasó de Libor + 152 puntos base a Libor + 140 puntos base.

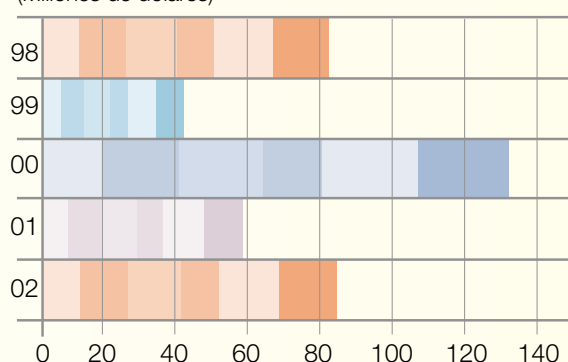


INVERSIONES

Durante 2002 las inversiones en inmuebles, planta y equipos ascendieron a 876 MDP (a pesos de Diciembre de ese año); esto significó una cantidad equivalente en dólares de aproximadamente 88 Millones.

Los principales proyectos en los que se invirtió fueron: 32 Millones de dólares para la planta de piso cerámico en San Luis Potosí, 32 MDD en la fundición para producir piezas en aluminio para un nuevo motor a gasolina y el inicio en las inversiones de una nueva planta para producir partes para motor en hierro nodular, en la cual se desembolsaron 11 MDD.

Inversión en Activo Fijo
(Millones de dólares)



LIQUIDEZ Y ESTRUCTURA FINANCIERA

La estructura financiera de GIS es una de las más sanas entre las empresas mexicanas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, el índice de liquidez (2.78) continuó mejorando en 2002.

Indicadores Financieros	2002	2001	2000
Índice de Liquidez	2.78	2.66	1.50
Deuda a Capitalización	0.35	0.30	0.33
Cobertura de Intereses	10.6x	7.7x	9.7x
Deuda a UAFIRDA	1.91	1.37	1.39

A pesar de que la UAFIRDA cayó en 7% en 2002, la cobertura de intereses (10.6) mejoró respecto al año anterior, esto derivado tanto de la disminución en las tasas internacionales de referencia como de una menor sobretasa.

El aumento en el indicador de Deuda a UAFIRDA para 2002 se debió tanto a un menor flujo de operación como a un incremento en los niveles de deuda.

A pesar del mayor nivel de deuda el indicador de Deuda a Capitalización se mantuvo en un nivel mínimo. (0.35).

EVENTOS RELEVANTES

Dividendos

En el año 2002 GIS otorgó dividendos a sus accionistas por 321 millones de pesos, este importe representó en su momento 1.10 pesos por cada una de las acciones en circulación.

Asociación con NPL Technologies

En el mes de Junio el 51% de las acciones del negocio de herramientas para fundición fue vendido a la empresa NPL Technologies.

Esta empresa inglesa es uno de los fabricantes de moldes para fundición más importantes en Europa, el negocio de moldes para fundición representaba el 1.2% de las ventas de GIS y el 1.6% del UAFIRDA.

Esta asociación proveerá de un crecimiento más rápido a este negocio así como de una mejor y más moderna estructura tecnológica.

Recompra de Acciones

Durante el año 2002, la "Sociedad" continuó operando las acciones que ella misma emite. Esto conforme a las disposiciones legales aplicables y dentro de los límites establecidos por la Asamblea de Accionistas, misma que previamente había acordado la creación de la reserva para la adquisición de acciones propias.

La participación en la operación con sus propias acciones tuvo por objeto el proporcionar estabilidad en el mercado de la acción así como para evitar movimientos desordenados en la cotización de la misma.

Al cierre del año, el número de acciones en la tesorería del Grupo ascendía a 3'729,255 o el 1.3% sobre el total de las acciones emitidas.

Para llevar a cabo las operaciones con la propia acción la compañía tiene contratos de intermediación bursátil con diferentes Casas de Bolsa y todas las operaciones se ordenaron a través de los funcionarios específicos. Todas y cada una de las operaciones fueron debidamente informadas a la Bolsa Mexicana de Valores y a la autoridad competente.

Stato di risultato consolidato					
al 31 dicembre 2002 (2001)					
Rendite e spese finanziarie netti (Miliardi di Euro)					
	2002	2001	2000	1999	1998
REVENUE					
Interest	1.070,00	1.050,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Dividends and other income	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Net income	1.170,00	1.150,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00
EXPENSES					
Interest	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Net income	1.170,00	1.150,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00
NET FINANCIAL POSITION					
Assets	1.170,00	1.150,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00
Liabilities	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Net financial position	1.170,00	1.150,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00
Stato di risultato consolidato					
al 31 dicembre 2002 (2001)					
Rendite e spese finanziarie netti (Miliardi di Euro)					
	2002	2001	2000	1999	1998
REVENUE					
Interest	1.070,00	1.050,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Dividends and other income	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Net income	1.170,00	1.150,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00
EXPENSES					
Interest	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Net income	1.170,00	1.150,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00
NET FINANCIAL POSITION					
Assets	1.170,00	1.150,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00
Liabilities	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Net financial position	1.170,00	1.150,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00



Informe de los Auditores Independientes

Al Consejo de Administración
y a los Accionistas
Grupo Industrial Saltillo, S. A. de C. V.:

Hemos examinado los balances generales consolidados de Grupo Industrial Saltillo, S. A. de C. V. y Subsidiarias al 31 de diciembre de 2002 y 2001 y los estados consolidados de resultados, de variaciones en el capital contable y de cambios en la situación financiera que les son relativos, por los años terminados en esas fechas. Dichos estados financieros son responsabilidad de la administración de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los mismos con base en nuestras auditorías. Los estados financieros de una subsidiaria cuyos activos representan el 2% del total consolidado en 2002 fueron auditados por otros auditores cuyo informe se nos ha proporcionado y nuestra opinión, en cuanto a los montos incluidos con respecto a esta subsidiaria, se basa exclusivamente en el informe de los otros auditores

Nuestros exámenes fueron realizados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México, las cuales requieren que la auditoría sea planeada y realizada de tal manera que permita obtener una seguridad razonable de que los estados financieros no contienen errores importantes y de que están preparados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México. La auditoría consiste en el examen, con base en pruebas selectivas, de la evidencia que respalda las cifras y revelaciones de los estados financieros; asimismo, incluye la evaluación de los principios de contabilidad utilizados, de las estimaciones significativas efectuadas por la administración y de la presentación de los estados financieros tomados en su conjunto. Consideramos que nuestros exámenes proporcionan una base razonable para sustentar nuestra opinión.

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados antes mencionados presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera de Grupo Industrial Saltillo, S. A. de C. V. y Subsidiarias al 31 de diciembre de 2002 y 2001, los resultados de sus operaciones, las variaciones en su capital contable y los cambios en su situación financiera por los años terminados en esas fechas, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México.



KPMG Cárdenas Dosal, S.C.
C.P. Rafael Gómez Eng

Saltillo, Coahuila, México
24 de enero de 2003

GRUPO INDUSTRIAL SALTILLO, S. A. DE C. V. Y SUBSIDIARIAS

Balances Generales Consolidados

31 de diciembre de 2002 y 2001

(Miles de pesos de poder adquisitivo constante al 31 de diciembre de 2002)

ACTIVO	2002	2001
CIRCULANTE:		
Efectivo y equivalentes (incluye \$1,140,162 y \$859,900 de inversiones temporales en 2002 y 2001, respectivamente)	\$ 1,319,051	\$ 932,778
Clientes (nota 5)	1,268,482	1,280,553
Otras cuentas por cobrar (nota 6)	221,056	104,038
Inventarios (nota 7)	638,679	651,016
Pagos anticipados	29,072	12,918
Total activo circulante	<u>3,476,340</u>	<u>2,981,303</u>
INVERSION EN ACCIONES DE ASOCIADA (nota 8)	52,386	-
PROPIEDADES, MAQUINARIA Y EQUIPO (nota 9)	5,226,020	4,691,811
PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES EN LA UTILIDAD DIFERIDA (nota 16)	6,045	-
OTROS ACTIVOS (nota 10)	<u>742,325</u>	<u>742,237</u>
Total activo	<u>\$ 9,503,116</u>	<u>\$ 8,415,351</u>

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros consolidados.

PASIVO	2002	2001
CIRCULANTE:		
Préstamos bancarios	\$ 36,048	\$ 19,711
Porción circulante de la deuda a largo plazo (nota 11)	74,330	246,004
Instrumentos financieros derivados (nota 3)	47,643	
Proveedores	483,820	366,044
Otras cuentas por pagar	483,858	331,498
Impuesto sobre la renta (nota 16)	108,987	138,270
Participación del personal en las utilidades (nota 16)	<u>17,187</u>	<u>17,860</u>
Total pasivo circulante	1,251,873	1,119,387
LARGO PLAZO:		
Préstamos bancarios (nota 11)	2,518,182	1,774,227
Acreedores diversos largo plazo (nota 12)	198,797	135,254
Impuesto sobre la renta diferido (nota 16)	484,065	602,154
Participación del personal en las utilidades, diferido (nota 16)	-	4,723
Otros pasivos largo plazo	13,046	9,375
Total pasivo largo plazo	<u>3,214,090</u>	<u>2,525,733</u>
Total pasivo	<u>4,465,963</u>	<u>3,645,120</u>
Exceso del valor en libros sobre el costo de adquisición de las acciones de subsidiaria, neto (nota 2 b)	59,453	-
CAPITAL CONTABLE (nota 14)		
Capital mayoritario:		
Capital contribuido	2,127,819	2,101,429
Capital ganado	<u>2,533,790</u>	<u>2,472,050</u>
Suma	4,661,609	4,573,479
Capital minoritario	316,091	196,752
Total capital contable	<u>4,977,700</u>	<u>4,770,231</u>
Total pasivo y capital contable	<u>\$ 9,503,116</u>	<u>\$ 8,415,351</u>



Isidro López del Bosque
Presidente

GRUPO INDUSTRIAL SALTILLO, S. A. DE C. V. Y SUBSIDIARIAS
**Estados Consolidados
de Resultados**

Años terminados el 31 de diciembre de 2002 y 2001
(Miles de pesos de poder adquisitivo constante al 31 de diciembre de 2002)

	2002	2001
Ventas netas	\$ 7,041,536	\$ 7,131,298
Costo de ventas	5,033,710	5,148,959
Gastos de operación	<u>1,126,9211</u>	<u>1,008,297</u>
Utilidad de operación	880,905	974,042
Resultado integral de financiamiento:		
Intereses a favor	(74,574)	(76,906)
Intereses cargo	129,729	192,422
Fluctuación cambiaria	349,180	(88,322)
Instrumentos financieros derivados (nota 3)	47,643	-
Resultado por posición monetaria	<u>(57,191)</u>	<u>(23,856)</u>
Resultado integral de financiamiento, neto	394,787	3,338
Otros gastos, neto (nota 15)	<u>97,264</u>	<u>194,159</u>
Utilidad antes de impuestos, participación del personal en las utilidades, participación en resultados de asociada e interés minoritario	388,854	776,545
Impuesto sobre la renta (nota 16)	149,778	265,018
Participación del personal en las utilidades (nota 16)	<u>6,246</u>	<u>25,645</u>
Utilidad antes de participación en resultados de asociada e interés minoritario	<u>156,024</u>	<u>290,663</u>
Participación en resultados de asociada	232,830	485,882
Participación en resultados de asociada	<u>5,021</u>	<u>-</u>
Utilidad neta consolidada	227,809	485,882
Interés minoritario	<u>8,035</u>	<u>27,663</u>
Utilidad neta mayoritaria	<u>\$ 219,774</u>	<u>\$ 458,219</u>
Utilidad neta mayoritaria por acción (pesos) (nota 18)	<u>\$ 0.78</u>	<u>\$ 1.62</u>

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros consolidados.

Estados Consolidados de Cambios en la Situación Financiera

Años terminados el 31 de diciembre de 2002 y 2001
(Miles de pesos de poder adquisitivo constante al 31 de diciembre de 2002)

	2002	2001
Operación:		
Utilidad neta consolidada	\$ 227,809	\$ 485,882
Más cargos que no requieren (menos créditos que no proporcionan) el uso de recursos:		
Depreciación y amortización	497,636	510,017
Bajas de activos no productivos	71,427	163,958
Impuesto sobre la renta y participación del personal en las utilidades, diferidos	15,811	(103,689)
Valuación de instrumentos financieros derivados	47,643	-
Participación en resultados de asociadas	(5,021)	-
Pérdida en venta de subsidiaria	5,356	-
Otras partidas	(1,817)	(363)
Recursos generados por la operación	<u>858,844</u>	<u>1,055,805</u>
Capital de trabajo:		
Clientes	(26,355)	(153,895)
Otras cuentas por cobrar y pagos anticipados	(133,172)	349,954
Inventarios	(24,423)	99,505
Proveedores	148,452	(119,023)
Otras cuentas por pagar	82,510	(160,720)
Impuesto sobre la renta y participación del personal en las utilidades	(29,956)	83,395
Otras partidas	-	(8,771)
Recursos netos generados por actividades de operación	<u>875,900</u>	<u>1,146,250</u>
Financiamiento:		
Dividendos pagados	(321,294)	-
Préstamos bancarios	16,337	(587,288)
Vencimiento de la deuda a corto plazo	(171,674)	22,713
Préstamos bancarios largo plazo	743,955	438,832
Acreedores diversos largo plazo y otras partidas	67,829	29,613
Interes minoritario	99,184	51,456
Aportación de Capital	6,175	53,411
Recursos (utilizados en) generados por actividades de financiamiento	<u>440,512</u>	<u>8,737</u>
Inversión:		
Adquisición de propiedades maquinaria y equipo	(875,923)	(631,392)
Inversión en acciones de subsidiaria no consolidada	-	207,603
Adquisición y venta de subsidiarias, neto	42,344	-
Adquisición de acciones propias	234	(305)
Otros activos	(96,794)	(216,109)
Recursos utilizados en actividades de inversión	<u>(930,139)</u>	<u>(640,203)</u>
Aumento (disminución) de efectivo y equivalentes	386,273	514,784
Saldo al inicio del ejercicio	<u>932,778</u>	<u>417,994</u>
Saldo al final del ejercicio	<u>\$ 1,319,051</u>	<u>932,778</u>

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros consolidados

GRUPO INDUSTRIAL SALTILLO, S. A. DE C. V. Y SUBSIDIARIAS

Estados Consolidados de Variaciones en el Capital Contable

Años terminados el 31 de diciembre de 2002 y 2001
(Miles de pesos de poder adquisitivo constante al 31 de diciembre de 2002)

	Capital Contribuido		
	<u>Capital social</u>	<u>Prima en suscripción de acciones</u>	<u>Prima en recolocación de acciones propias</u>
SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2000	\$ 1,820,263	\$ 117,188	\$ 207,175
Adquisición de acciones propias (nota 14)	(447)		(42,750)
Aumento neto de participación minoritaria			
Resultado Integral	_____	_____	_____
SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001	1,819,816	117,188	164,425
Dividendos pagados (nota 14)			
Adquisición de acciones propias (nota 14)	6,175		20,215
Aumento neto de participación minoritaria			
Resultado Integral	_____	_____	_____
SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2002	<u>\$ 1,825,991</u>	<u>\$ 117,188</u>	<u>\$ 184,640</u>

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros consolidados.

Capital Ganado

Reserva para adquisición de acciones propias	Utilidades acumuladas	Resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios	Efecto inicial del impuesto sobre la renta diferido	Capital mayoritario	Capital minoritario	Total capital contable
\$ 105,903	\$ 7,237,212	\$(4,528,195)	\$ (673,480)	\$ 4,286,066	\$ 130,095	\$ 4,416,161
42,444				(753)		(753)
					51,456	51,456
	458,219	(170,053)		288,166	15,201	303,367
148,347	7,695,431	(4,698,248)	(673,480)	4,573,479	196,752	4,770,231
	(321,294)			(321,294)		(321,294)
(19,981)				6,409		6,409
					99,184	99,184
	219,774	183,241		403,015	20,155	423,170
<u>\$ 128,366</u>	<u>\$ 7,593,911</u>	<u>\$(4,515,007)</u>	<u>\$ (673,480)</u>	<u>\$ 4,661,609</u>	<u>\$ 316,091</u>	<u>\$ 4,977,700</u>

Notas a los Estados Financieros Consolidados

(Miles de pesos de poder adquisitivo constante al 31 de diciembre de 2002)

(1) ACTIVIDAD Y OPERACIONES SOBRESALIENTES DE LA COMPAÑÍA

a) Actividad

Grupo Industrial Satillo, S. A. de C. V. (GISSA y/o la Compañía), es una compañía controladora mexicana que a través de sus compañías subsidiarias participa en tres sectores de negocios: (i) Metal mecánica, que se dedica principalmente a la fabricación y venta de productos de fundición de hierro gris y aluminio para la industria automotriz; (ii) Construcción, que se dedica principalmente a la fabricación y comercialización de recubrimientos cerámicos, calentadores para agua y muebles para baño; (iii) Hogar que se dedica a la fabricación y comercialización de artículos para cocina de acero porcelanizado y de vajillas cerámicas para uso doméstico e institucional.

(2) RESUMEN DE LAS PRINCIPALES POLÍTICAS CONTABLES

A continuación se describen las políticas y prácticas contables seguidas por la Compañía, en la preparación de sus estados financieros:

a) Bases de presentación y revelación

Los estados financieros consolidados adjuntos se preparan de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México (PCGA), los cuales incluyen el reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera, y están expresados en pesos de poder adquisitivo constante de la fecha del balance general consolidado más reciente que se presenta.

Los índices nacionales de precios al consumidor (INPC) más importantes que se utilizaron para efectos de reconocer la inflación fueron:

	INPC	% de inflación
31 de diciembre de 2002	102.9040	5.70%
31 de diciembre de 2001	97.3540	4.40%
31 de diciembre de 2000	93.2480	8.96%

Para propósitos de revelación en las notas a los estados financieros consolidados, cuando se hace la referencia a pesos o "\$", se trata de miles de pesos mexicanos, de igual manera, cuando se hace referencia a dólares, se trata de miles de dólares de los Estados Unidos de Norteamérica, excepto donde se indique lo contrario.

b) Bases de Consolidación

Los estados financieros consolidados incluyen los activos, pasivos y resultados de GISSA y de aquellas subsidiarias en las que se posee más del 50% de su capital social y/o ejerce control. Todos los saldos y operaciones entre las compañías del grupo han sido eliminados en la consolidación

Las principales subsidiarias de la Compañía son las siguientes:

	% de tenencia accionaria
Metal Mecánica	
Servicios de Producción Saltillo, S. A. de C. V. y Subsidiarias (5):	100%
Manufacturas Cifunsa, S. A. de C. V.	100%
Cifunsa Diesel, S. A. de C. V.	100%
Ditemsa Moldes de Plástico, S. A. de C. V.	100%
Castech, S. A. de C. V (1)	50%
Techmatec, S. A. de C. V.	100%
Industria Automotriz Cifunsa, S. A. de C. V.	100%
Cifunsa del Bajío, S. A. de C. V.	100%
Construcción	
Manufacturas Vitromex, S. A. de C. V. y Subsidiarias (2)(4):	100%
Manufacturas Vitromex, S. A. de C. V. (6)	100%
Grupo Calorex, S. de R. L. de C. V.	100%
Calentadores Cinsa, S. A. de C. V.	100%
Fluida, S. A. de C. V.	100%
Éxito, S. A. de C. V.	100%
Hogar	
Comesco, S. A. de C. V. y Subsidiarias (3):	100%
Cinsa, S. A. de C. V.	100%
Porcelanizados Enasa, S. A. de C. V.	100%
Cerámica Santa Anita, S. A. de C. V.	100%
Esvimex, S. A. de C. V.	100%
Otras subsidiarias	
Asesoría y Servicios, GIS, S. A. de C. V.	100%
Administradora Brycosa, S. A. de C. V.	100%
Gis Holding Co., Inc.	100%

(1) Grupo Industrial Saltillo mantiene el control de esta compañía.

(2) A partir del 19 de febrero de 2002, surtió efectos ante terceros la fusión entre las subsidiarias Pistones Industriales S. A. de C. V., Ceramérica S. A. de C. V. y Cerámica San Luis S. A. de C. V. en la cual subsistió Manufacturas Vitromex, S. A. de C. V. Dicha fusión fue aprobada en noviembre del 2001 mediante Asamblea General Extraordinaria.

(3) En mayo de 2002 mediante Asamblea General Extraordinaria, los accionistas acordaron fusionar la subsidiaria Islo S. A. de C. V. en Comesco S. A. de C. V., subsistiendo esta última como sociedad fusionante. Esta fusión surtió efectos ante terceros el 26 de septiembre de 2002.

(4) A partir del 6 de junio de 2002, surtió efectos ante terceros la fusión entre las subsidiarias Corporación de Abastecimientos, S.A. de C.V. y Manufacturas Vitromex, S. A. de C. V., subsistiendo esta última como sociedad fusionante. Dicha fusión fue aprobada en enero de 2002 mediante Asamblea General Extraordinaria.

(5) En el mes de agosto de 2002 se vendió el 51% del capital de su subsidiaria fabricante de herramientas para fundición, Ditemsa S.A. de C. V. a una empresa Europea. El efecto de esta transacción generó una pérdida aproximada de 5 millones de pesos.

(6) En septiembre de 2002, la subsidiaria Manufacturas Vitromex, S.A. de C. V. adquirió a la empresa Dekor Internacional, S.A. de C. V., asumiendo el control de la misma. Esta operación generó un exceso del valor en libros sobre el costo de adquisición de acciones de compañías subsidiarias por \$59,453, neto.

A continuación se presenta, en forma condensada los principales rubros de dicha compañía:

Activo circulante	\$	6,029
Otros activos		<u>129,756</u>
Total activos	\$	<u>135,785</u>
Pasivo a corto plazo	\$	69,850
Capital contable		<u>65,935</u>
Total pasivo y capital	\$	<u>135,785</u>

c) Conversión de estados financieros de compañías subsidiarias en el extranjero

Los estados financieros de subsidiarias en el extranjero consolidadas, son convertidos a pesos mexicanos de conformidad con el Boletín B-15, "Transacciones en Moneda Extranjera y Conversión de Estados Financieros de Operaciones Extranjeras", publicado por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP).

Los activos y pasivos de las operaciones extranjeras se convierten al tipo de cambio a la fecha de los balances generales. Las partidas del estado de resultados se convierten al tipo de cambio promedio ponderado del período que se informa. Las diferencias resultantes, se llevan a los resultados, formando parte del Resultado Integral de Financiamiento.

d) Efectivo y equivalentes

Se encuentran representados por efectivo en cuentas de cheques y por inversiones de inmediata realización en un plazo máximo a tres meses. Los aumentos y disminuciones generados por las inversiones se llevan a los resultados del ejercicio y se incluyen como parte del RIF.

e) Inventarios y costo de ventas

Los inventarios se presentan a su costo de reposición o al valor de mercado, si éste es más bajo. El valor de reposición se determina por los costos de la última producción (productos terminados y en proceso) y precios de la última compra (materia prima y otros materiales).

El costo de ventas se encuentra expresado a su costo de reposición a la fecha de las ventas y actualizado a pesos del cierre de ejercicio.

f) Propiedades, maquinaria y equipo

Las propiedades, maquinaria y equipo de procedencia nacional se actualizan por el método de ajustes por cambios en el nivel general de precios, utilizando el INPC que publica el Banco de México. La maquinaria y equipo de procedencia extranjera se actualiza utilizando la inflación del país de origen, cuya resultante se convierte a pesos utilizando el tipo de cambio de mercado a la fecha de la valuación. La depreciación de las propiedades, maquinaria y equipo se calcula por el método de línea recta, con base en las vidas útiles de los bienes. Las tasas anuales promedio de depreciación de los principales grupos de activos son como sigue:

	Tasas
Edificios	5%
Maquinaria y equipo	8%

g) Inversión en acciones de asociada

La inversión en acciones de asociada en la que la Compañía posee el 49% de su capital social, se valúa por el método de participación.

h) Otros activos

Los otros activos incluyen el exceso del costo de adquisición sobre el valor en libros de acciones de subsidiarias y se amortizan a un plazo de 20 años. Los costos preoperativos por la implementación y desarrollo del proyecto EV-6 de motores de aluminio se amortizan en línea recta en un periodo de 7 años, a partir del inicio de operaciones de la planta. Asimismo incluyen costos de desarrollo e implantación de un nuevo sistema de planificación de recursos, el cual se amortiza en línea recta en un plazo de 7 años.

Los otros activos se presentan a su valor actualizado utilizando el INPC, neto de su correspondiente amortización.

i) Exceso del valor en libros sobre el costo de adquisición de subsidiaria

El exceso de valor en libros sobre el costo de las acciones de compañías subsidiarias representa el exceso del valor contable de las acciones sobre el precio de compra de las acciones de subsidiaria. Se amortizan por el método de línea recta por un periodo de 5 años.

j) Prima de antigüedad y plan de pensiones

De acuerdo con la Ley Federal del Trabajo, se tienen obligaciones por concepto de indemnizaciones y primas de antigüedad, pagaderas a empleados que dejen de prestar sus servicios bajo ciertas circunstancias.

La política adoptada es la siguiente:

- Llevar a los resultados del ejercicio en que se efectúan, los pagos por concepto de indemnizaciones.
- Registrar una provisión para las primas de antigüedad.

Además, se tiene establecido un plan de pensiones y jubilaciones en favor del personal no sindicalizado, para el cual se creó un fondo en fideicomiso, irrevocable, a favor de dicho personal.

El costo y reserva de la prima de antigüedad y del plan de pensiones se determinaron con base en cálculos preparados por actuarios independientes.

k) Impuesto sobre la Renta (ISR), Impuesto al Activo (IMPAC) y Participación de los Trabajadores en las Utilidades (PTU)

El ISR se registra de acuerdo con el método de activos y pasivos, que compara los valores contables y fiscales de los mismos. Se reconocen impuestos diferidos (activos y pasivos) por las consecuencias fiscales futuras atribuibles a las diferencias temporales entre los valores reflejados en los estados financieros consolidados de los activos y pasivos existentes y sus bases gravables relativas, así como por las pérdidas fiscales por amortizar y los créditos fiscales no usados (IMPAC).

Los activos y pasivos por impuestos diferidos se calculan utilizando las tasas establecidas en la ley, que se aplicarán a la utilidad gravable en los años en que se estima que se revertirán las diferencias temporales. El efecto de cambios en las tasas fiscales sobre los impuestos diferidos se reconoce en los resultados del periodo en que se aprueban dichos cambios.

En el caso de PTU, únicamente se da el tratamiento de impuestos diferidos a las diferencias temporales que surgen de la conciliación entre la utilidad del ejercicio y la renta gravable para PTU, sobre las cuales se puede presumir razonablemente que van a provocar un pasivo o un beneficio futuro, y no exista algún indicio de que los pasivos o los beneficios no se puedan materializar.

l) Actualización del capital social y otras cuentas del capital contable

El capital social, la reserva para adquisición de acciones propias, la prima en suscripción de acciones, la prima en recolocación de acciones propias y las utilidades acumuladas, han sido actualizados utilizando factores derivados del INPC desde las fechas en que las cantidades fueron contribuidas o generadas, hasta el cierre del ejercicio. Los importes así obtenidos representan la reserva requerida para mantener a valores constantes la inversión de los accionistas, y se presentan conjuntamente con los valores históricos.

m) Resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios

Representa la diferencia entre el valor de los activos no monetarios actualizados mediante costos específicos y el determinado utilizando factores derivados del INPC adicionado o disminuido de los efectos de los impuestos diferidos respectivos.

n) Resultado integral

El resultado integral representa la utilidad o pérdida neta del período más el efecto en dicho período, de aquellas partidas que se reflejan directamente en el capital contable y no constituyen aportaciones, reducciones y distribuciones de capital.

o) Efecto inicial de impuesto sobre la renta (ISR) diferido.

Representa el efecto del reconocimiento de los impuestos diferidos acumulados a la fecha en que se adoptó por primera vez el pronunciamiento.

p) Resultado integral de financiamiento (RIF)

El RIF incluye intereses, las diferencias en cambios, efecto de instrumentos financieros derivados y el efecto monetario.

Las operaciones en moneda extranjera se registran al tipo de cambio vigente en las fechas de su celebración o liquidación. Los activos y pasivos en moneda extranjera se convierten al tipo de cambio vigente a la fecha de los balances generales consolidados. Las diferencias en cambios incurridas en relación con activos o pasivos contratados en moneda extranjera se llevan a los resultados del ejercicio.

El efecto monetario se determina multiplicando la diferencia entre los activos y pasivos monetarios al inicio de cada mes, incluyendo los impuestos diferidos, por la inflación hasta el cierre del ejercicio. La suma de los resultados así obtenidos representa el efecto monetario favorable o desfavorable del ejercicio provocado por la inflación, que se lleva a los resultados del ejercicio.

q) Reconocimiento de ingresos

Los ingresos relacionados con la venta de productos se reconocen conforme los productos se entregan a los clientes. La Compañía registra las provisiones necesarias para reconocer comisiones sobre ventas, devoluciones y descuentos al momento en que se reconocen los ingresos relativos, las cuales se deducen de las ventas en los estados de resultados, o se incluyen en los gastos de venta, según corresponda.

r) Concentración de negocio y crédito

Del total de ingresos consolidados de la Compañía correspondientes a los años 2002 y 2001 el 22% y 26% respectivamente, se concentraron principalmente en 2 clientes de la división metal-mecánica. La Compañía registra las estimaciones necesarias para pérdidas en la recuperación de sus cuentas por cobrar, con base en análisis y estimaciones de la administración.

s) Contingencias

Las obligaciones o pérdidas importantes relacionadas con contingencias se reconocen cuando es probable que sus efectos se materialicen y existan elementos razonables para su cuantificación. Si no existen estos elementos razonables, se incluye su revelación en forma cualitativa en las notas a los estados financieros consolidados. Los ingresos, utilidades o activos contingentes se reconocen hasta el momento en que existe certeza prácticamente absoluta de su realización.

t) Valor de recuperación de propiedades, maquinaria y equipo y otros activos no circulantes

La Compañía evalúa periódicamente los valores actualizados de propiedades, maquinaria y equipo y otros activos no circulantes, para determinar la existencia de indicios de que dichos valores exceden su valor de recuperación. El valor de recuperación representa el monto de los ingresos potenciales que se espera razonablemente obtener como consecuencia de la utilización de dichos activos. Si se determina que los valores actualizados son excesivos, la Compañía registra las estimaciones necesarias para reducirlos a su valor de recuperación. Cuando se tiene la intención de vender los activos, éstos se presentan en los estados financieros a su valor actualizado o de realización, el menor.

u) Instrumentos financieros

Los riesgos derivados de las fluctuaciones en los precios de ciertos materias primas indirectas como el Gas Natural y el Cobre (Commodities) cuya cotización está basada en la oferta y demanda de los principales mercados internacionales, son cubiertos mediante contratos "Commodity SWAPS". Las fluctuaciones derivadas de los precios de mercado y los establecidos como fijos en dichos contratos se reconocen sobre la base de devengado dentro del RIF. Además se reconoce el valor razonable del instrumento (fair value) en el pasivo o en el activo según corresponda. Al cierre de cada mes se actualiza el valor razonable y por tanto el valor del pasivo o el activo. Estos ajustes tienen como contrapartida la cuenta de instrumentos financieros derivados, la cual forma parte del RIF.

El valor razonable estimado representa la cantidad por la cual puede intercambiarse un activo financiero o liquidarse un pasivo financiero entre partes interesadas y dispuestas, en una transacción de libre competencia. Cuando existe un mercado de referencia, el valor razonable corresponde al valor que determina dicho mercado, o bien, puede ser determinado utilizando el valor presente neto de flujos proyectados o la valuación a través de ciertos modelos matemáticos.

La Compañía utiliza instrumentos financieros derivados con el fin de dar certidumbre a los precios de algunos insumos importantes, realizando estudios de volúmenes históricos, necesidades futuras o compromisos adquiridos evitando así la exposición a riesgos ajenos a la operación de los negocios. La compañía cuenta con un Comité de inversiones y riesgos que continuamente analiza el riesgo de la Compañía en cuanto a precio, crédito y liquidez.

v) Uso de estimaciones

La preparación de los estados financieros consolidados, de conformidad con los PCGA, requiere que la administración efectúe estimaciones y suposiciones que afectan los importes

registrados de activos y pasivos y la revelación de activos y pasivos contingentes a la fecha de los estados financieros, así como los importes registrados de ingresos y gastos durante el ejercicio. Los resultados reales pueden diferir de estas estimaciones y suposiciones.

w) Reclasificaciones

Los estados financieros consolidados de 2001 incluyen ciertas reclasificaciones, para conformarlos con las clasificaciones utilizadas en 2002.

(3) INSTRUMENTOS FINANCIEROS

a) Commodity SWAPS

Algunas de las subsidiarias de GISSA dedicadas a la manufactura de productos, utilizan en sus procesos básicos materias primas indirectas como el Gas Natural y el Cobre (Commodities) cuya cotización esta basada en los parámetros de la oferta y la demanda de los principales mercados internacionales.

Para minimizar el riesgo de fluctuación en los precios internacionales de los Commodities la Compañía y algunas de sus subsidiarias utilizan selectivamente contratos "Commodity SWAPS"(SWAPS). Para la contratación de estos instrumentos, la Compañía establece con la contraparte volúmenes teóricos a consumir así como la fijación de un precio para cada una de las materias primas, lo que le permite cubrir los riesgos de incrementos y bajas en los precios del Commodity hasta el nivel que cubren los volúmenes teóricos de los consumos fijados en dichos contratos.

Durante el 2002, una de las subsidiarias de la compañía utilizó contratos de SWAPS de cobre, los cuales generaron pérdidas realizadas poco importantes. Al 31 de diciembre de 2002 una de las subsidiarias tiene celebrado un contrato de SWAPS que cubre 40 toneladas métricas de Cobre, con vencimientos hasta el 31 de diciembre de 2004. Los activos y pasivos derivados de esta operación representan el derecho de cobro u obligación de pago de los flujos de efectivo que provienen de la fluctuación de los precios fijados en dichos contratos para la cobertura de las materias primas mencionadas. Al 31 de diciembre de 2002 se tiene una posición neta activa poco importante que representa los derechos de cobro de las operaciones antes descritas.

Por otro lado, durante el 2002 otra de las subsidiarias utilizó contratos de SWAPS de gas natural, los cuales generaron utilidades realizadas por \$5,328 dólares. Al 31 de diciembre de 2002 esta subsidiaria tiene celebrados contratos que cubren 500,000 mil BTU's de gas natural, con vencimientos conjuntos hasta 31 de diciembre de 2003. Los activos y pasivos derivados de esta operación representan el derecho de cobro u obligación de pago de los flujos de efectivo que provienen de la fluctuación de los precios fijados en dichos contratos para la cobertura de las materias primas mencionadas. Al 31 de diciembre de 2002 se tienen una posición neta pasiva de \$4,553 dólares que representan las obligaciones de pago de las operaciones antes descritas.

(4) POSICIÓN EN MONEDA EXTRANJERA Y PARIDAD DE LA MONEDA

El equivalente en dólares de los activos y pasivos en moneda extranjera al 31 de diciembre de 2002 y 2001, es como sigue:

Dólares		
	2002	2001
Activos circulantes	63,124	68,839
Menos:		
Pasivos circulantes	40,749	53,089
Pasivos a largo plazo	259,675	197,602
Exceso de pasivos sobre activos	<u>237,300</u>	<u>181,852</u>

El tipo de cambio en relación con el dólar al 31 de diciembre de 2002 y 2001 fue de \$ 10.46 y \$9.14, respectivamente. A fecha del informe de los auditores era \$ 10.77.

Por otra parte, al 31 de diciembre de 2002 y 2001 la Compañía y sus subsidiarias tenían la siguiente posición de activos no monetarios de origen extranjero o cuyo costo de reposición se puede determinar únicamente en monedas extranjeras:

Dólares		
	2002	2001
Inventarios	22,252	21,640
Maquinaria y equipo	399,845	326,304
	<u>422,097</u>	<u>347,944</u>

A continuación se resumen las transacciones efectuadas en moneda extranjera, excluyendo las importaciones y exportaciones de maquinaria y equipo, por los años terminados el 31 de diciembre de 2002 y 2001:

Dólares		
	2002	2001
Ventas	253,078	268,741
Compras	(93,301)	(86,525)
Asistencia técnica	(2,242)	(2,543)
Intereses	(12,131)	(23,022)
Otros	<u>(4,849)</u>	<u>(10,478)</u>
	<u>140,555</u>	<u>146,173</u>

Las ventas en moneda extranjera incluyen las realizadas en territorio nacional cotizadas en dólares pagaderos en moneda nacional al tipo de cambio de la fecha de cobro y ascienden aproximadamente en dólares a \$119,200 en 2002 y \$165,770 en 2001.

A continuación se presenta en forma condensada y combinada los balances generales de las subsidiarias en el extranjero al 31 de diciembre de 2002 y 2001.

Dólares		
	2002	2001
Activos circulantes	17,514	20,043
Activo fijo neto	423	484
Otros activos	6,274	7,181
Total activos	<u>24,211</u>	<u>27,708</u>
Pasivo corto plazo	10,833	12,397
Capital contable	13,378	15,311
Total pasivo y capital	<u>24,211</u>	<u>27,708</u>

(5) CLIENTES

El saldo de clientes se presenta disminuido por la estimación para cuentas de cobro dudoso de \$37,221 en 2002 y \$28,518 en 2001.

(6) OTRAS CUENTAS POR COBRAR

Al 31 de diciembre de 2002 y 2001, las otras cuentas por cobrar se integran como sigue:

	<u>2002</u>	<u>2001</u>
Cuentas por cobrar derivadas de actividades no comerciales	\$ 53,519	\$ 27,330
Impuesto al valor agregado por recuperar	44,337	76,708
Impuesto sobre la renta por recuperar	<u>123,200</u>	<u>-</u>
	<u>\$ 221,056</u>	<u>\$ 104,038</u>

(7) INVENTARIOS

Al 31 de diciembre de 2002 y 2001, los inventarios se integran como sigue:

	<u>2002</u>	<u>2001</u>
Materias primas	\$ 319,244	\$ 319,598
Productos en proceso	27,133	74,404
Productos terminados	271,276	278,292
Otros	<u>30,689</u>	<u>2,652</u>
	648,342	674,946
Menos: Reserva para obsolescencia	<u>9,663</u>	<u>23,930</u>
	<u>\$ 638,679</u>	<u>\$ 651,016</u>

(8) INVERSIÓN EN ACCIONES DE COMPAÑÍAS ASOCIADAS

La inversión en acciones de compañías asociadas se presenta valuada por el método de participación, considerando los resultados y el capital contable de las emisoras. El saldo de este rubro se integra como sigue:

	<u>2002</u>
Aportación o valor en libros a la fecha de compra	\$ 55,688
Participación en las variaciones subsecuentes en el capital contable de compañías asociadas	<u>(3,302)</u>
	<u>\$ 52,386</u>

A continuación se presenta, en forma condensada, cierta información financiera de balance y resultados al 31 de diciembre de 2002 de la empresa en la que se tiene la inversión:

	Ditemsa S.A. de C. V.
Activo circulante	\$ 34,031
Inmuebles, maquinaria y equipo	77,174
Otros activos	<u>14,087</u>
Total del activo	\$ 125,292
Pasivo circulante	\$ 18,742
Pasivo a largo plazo	632
Capital contable	<u>105,918</u>
Total del pasivo y capital	\$ 125,292
Ventas netas	\$ 86,203
Utilidad de Operación	(10,524)
Utilidad (pérdida) neta	<u>\$ (6,379)</u>

(9) PROPIEDADES, MAQUINARIA Y EQUIPO

Al 31 de diciembre de 2002 y 2001, la inversión en propiedades, maquinaria y equipo, se analiza como sigue:

	2002	2001
Terrenos	\$ 463,101	\$ 422,127
Edificios	1,845,983	1,881,009
Maquinaria y equipo	6,600,719	5,772,512
Equipo de transporte	118,466	159,042
Muebles y enseres	123,564	123,837
Equipo de computación	196,503	200,973
Inversiones en proceso	687,784	519,871
Depósitos en garantía	23,479	-
	<u>10,059,599</u>	<u>9,079,371</u>
Menos: Depreciación acumulada	4,833,579	4,387,560
	<u>\$ 5,226,020</u>	<u>\$ 4,691,811</u>

Al 31 de diciembre del 2002, el rubro de inversiones en proceso está integrado principalmente por el proyecto EV-6 para la fabricación de blocks y cabezas de aluminio cuya inversión en proceso era de \$565,903. Este proyecto se estima iniciará operaciones en el primer semestre del 2003.

Así mismo incluye la inversión del proyecto de autopartes, cuyo monto al 31 de diciembre era de \$88,160. La puesta en marcha de este proyecto se estima en el segundo semestre del 2003.

(10) OTROS ACTIVOS

Al 31 de diciembre de 2002 y 2001, la cuenta de otros activos se analiza como sigue:

	2002	2001
Exceso del costo en adquisición sobre el valor en libros de las acciones de subsidiarias, neto	\$ 357,684	\$ 421,653
Activo intangible de las obligaciones laborales (nota 13)	10,188	12,192
Activo neto por obligaciones laborales (nota 13)	65,206	61,602
Marcas y patentes, neto	90,698	98,391
Otros, neto	<u>218,549</u>	<u>148,399</u>
	<u>\$ 742,325</u>	<u>\$ 742,237</u>

El renglón de otros se encuentra integrado principalmente por gastos capitalizados correspondientes al desarrollo del proyecto EV-6 para la fabricación de blocks y cabezas de aluminio en la división Metal-Mecánica, así como los gastos por amortizar del desarrollo e instalación del nuevo sistema de planificación de recursos.

(11)PRÉSTAMOS BANCARIOS A LARGO PLAZO

Al 31 de diciembre de 2002 y 2001, los préstamos bancarios se integran como sigue:

	<u>2002</u>	<u>2001</u>
<p>Contrato de crédito sindicado con varios bancos con un saldo vigente de 130 millones de dólares, pagadero a cinco años a partir del 2002 y hasta el 2007 con 2.5 años de gracia en el capital. La tasa vigente es Libor más 1.375 puntos porcentuales y permanecerá así hasta marzo del 2005; de ese momento y hasta marzo del 2006, Libor más 1.625 puntos porcentuales; de marzo del 2006 y hasta el final del crédito en marzo del 2007 la tasa será Libor más 1.75 puntos porcentuales. El banco agente es Bank Boston, N.A. El crédito está avalado por algunas de las subsidiarias.</p>	\$ 1,360,190	\$ -
<p>Contrato de crédito sindicado con varios bancos con un saldo vigente de 85 millones de dólares, pagadero a cinco años a partir del 2001 y hasta el 2006 con 3 años de gracia en el capital. La tasa vigente es Libor más 1.125 puntos porcentuales y permanecerá así hasta abril del 2003; de ese momento y hasta abril del 2004, Libor más 1.25 puntos porcentuales; de abril del 2004 hasta abril del 2005, Libor más 1.375 puntos porcentuales; de abril del 2005 al final del crédito en abril del 2006 la tasa será Libor más 1.625 puntos porcentuales. El banco agente es BBVA Bancomer. El crédito está avalado por algunas de las subsidiarias.</p>	889,355	821,390
<p>Otros contratos de crédito sindicados con varios bancos, los cuales fue liquidado en enero de 2002. El crédito estaba garantizado con algunas cuentas por cobrar y avales de algunas de las subsidiarias.</p>	-	795,810
<p>Otros contratos de crédito a largo plazo con un saldo insoluto de 32.8 millones de dólares, con vencimientos conjuntos hasta el 2008.</p>	<u>342,967</u>	<u>403,031</u>
<p>Suma</p>	2,592,512	2,020,231
<p>Menos: Vencimientos de la deuda a largo plazo</p>	<u>74,330</u>	<u>246,004</u>
<p>Neto</p>	\$ <u>2,518,182</u>	\$ <u>1,774,227</u>

Los vencimientos de los préstamos bancarios a largo plazo a partir del año 2004, son como sigue:

<u>Año</u>	<u>Dólares</u>
2004	28,712
2005	100,843
2006	79,083
2007	31,307
2008	<u>724</u>

Algunos de los contratos de crédito antes mencionados establecen a GISSA y subsidiarias algunas limitaciones para el pago de dividendos, restricciones sobre ciertas razones financieras e inversiones, las cuales han sido cumplidas.

(12) ACREEDORES DIVERSOS LARGO PLAZO

Al 31 de diciembre de 2002, existe una deuda a largo plazo por un importe de 20.5 millones de dólares, contraída por una subsidiaria con Hydro Aluminium Deutschland, GmbH accionista de la misma, de los cuales 4.5 millones de dólares devengan intereses a una tasa Libor más 1.7 puntos porcentuales con vencimiento hasta el 2005 y 16 millones de dólares que devengan intereses a una tasa Libor más 2.15 puntos porcentuales con vencimiento hasta el 2006.

Los vencimientos de esta deuda a largo plazo, a partir del año 2004 son como sigue:

<u>Año</u>	<u>Dólares</u>
2004	6,833
2005	6,833
2006	<u>5,334</u>

(13) PRIMA DE ANTIGÜEDAD Y PLAN DE PENSIONES

La información relevante del cálculo actuarial de la prima de antigüedad y del plan de pensiones, al 31 de diciembre de 2002, es la siguiente:

	<u>Prima de antigüedad</u>	<u>Plan de pensiones</u>
Obligaciones por beneficios actuales	\$ 43,193	\$ 221,852
Obligaciones por beneficios proyectados	45,352	245,299
Activos del plan	-	(298,654)
Servicios anteriores y modificaciones al plan, no amortizados	(10,845)	79,776
Variaciones en supuestos y ajustes por experiencia, no amortizados	<u>(8,051)</u>	<u>(138,019)</u>
	26,456	(111,598)
Pasivo adicional	<u>17,184</u>	<u>2,752</u>
	<u>\$ 43,640</u>	<u>\$(108,846)</u>
Pasivo (activo) de transición no amortizado	10,845	(79,776)
Costo (ingreso) neto del periodo	7,744	(10,523)
Periodo de amortización de las partidas pendientes de amortizar	10 años	19 años
El costo (ingreso) neto del periodo se integra como sigue:		
Costo laboral	\$ 3,870	\$ 8,522
Costo financiero	1,833	(6,323)
Amortización de la obligación transitoria	<u>2,041</u>	<u>(12,722)</u>
	<u>\$ 7,744</u>	<u>\$ (10,523)</u>

Los supuestos más importantes utilizados en la determinación del costo neto del período de las obligaciones laborales son los siguientes:

Tasa de descuento utilizada para reflejar el valor presente de las obligaciones	4.0%
Tasa real de incremento en los niveles de sueldos futuros	<u>1.0%</u>

(14) CAPITAL CONTABLE

a) Movimientos del capital contable

En abril de 2002, mediante Asamblea General Anual Ordinaria, los accionistas acordaron distribuir dividendos en dos ocasiones, la primera de \$ 249,465 (\$240,561 nominales) y la segunda de \$71,829 (\$70,944 nominales) ambos provenientes de utilidades de ejercicios anteriores. El dividendo por acción pagado fue de \$0.85 y \$0.25 centavos respectivamente.

Así mismo en abril del 2002, mediante Asamblea General Extraordinaria, se aprobó el incremento del capital social mínimo fijo, a \$50,000 mediante la capitalización de una porción de la cuenta de actualización del capital social. Además, el capital social aumentó en \$ 6,175 y disminuyó en \$ 447, en 2001 y 2000 respectivamente, que corresponden a la adquisición y colocación temporal de acciones propias.

b) Capital social

Después de estos movimientos el capital social está representado por 287,277 miles de acciones ordinarias, nominativas sin expresión de valor nominal. El capital social fijo es de \$50,000 (valor nominal) y el capital social variable es de \$133 (valor nominal); el capital social incluye \$778 (valor nominal) de utilidades capitalizadas. Formando parte del capital contribuido se incluyen \$13,803 (valor nominal), que corresponden a la prima en suscripción de acciones.

El importe actualizado, sobre bases fiscales, de las aportaciones efectuadas por los accionistas, se podrá reembolsar sin pago de impuestos. Cualquier reembolso en exceso de los importes fiscales, estarán sujetos al pago de impuestos conforme a lo previsto por la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

c) Utilidades acumuladas

La utilidad del ejercicio está sujeta a la separación de un 5%, para constituir la reserva legal, hasta que esta alcance la quinta parte del capital social. Esta reserva no es susceptible de distribuirse a los accionistas durante la existencia de la compañía, excepto en la forma de dividendos en acciones. La reserva legal al 31 de diciembre de 2002 asciende a \$365,198.

Las utilidades de las subsidiarias reconocidas por el método de participación, no pueden distribuirse a los accionistas, hasta en tanto no las reciba la compañía tenedora como dividendos.

Las utilidades que se distribuyan como dividendos en exceso de las utilidades fiscales, están sujetas al pago de impuesto conforme lo previsto por la Ley del Impuesto Sobre la Renta, por lo que en su caso, solo se podrá distribuir el 66% a los accionistas.

(15) OTROS GASTOS (INGRESOS), NETO

Durante los años 2002 y 2001 algunas de las subsidiarias de la compañía llevaron a cabo un programa de reestructuración y reorganización en los negocios de Gasolina, Recubrimientos, Conexiones, Brochas y Herramentales. Dichos programas tienen la finalidad de incrementar la productividad y la utilización de los activos.

Como consecuencia de estos programas, se derivaron transacciones que no forman parte del curso normal de las operaciones cuyos efectos están representados en el renglón de otros gastos, neto, en los estados de resultados de los ejercicios terminados el 31 de diciembre del 2002 y 2001.

Los efectos se integran como sigue:

	2002	2001
Bajas de activos no productivos	\$ 71,427	\$ 163,958
Liquidaciones de Personal	30,530	20,082
Otros	20,410	10,119
Devoluciones de cuotas compensatorias provenientes de Dumping interpuesto	(25,103)	-
	<u>\$ 97,264</u>	<u>\$ 194,159</u>

(16) IMPUESTO SOBRE LA RENTA (ISR) IMPUESTO AL ACTIVO (IMPAC) Y PARTICIPACIÓN DEL PERSONAL EN LAS UTILIDADES (PTU)

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 que 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.

La Compañía 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 la PTU, la cantidad presentada por este concepto representa la suma de los resultados individuales de cada compañía.

El gasto de impuestos atribuible fue de \$ 156,024 y \$ 290,663 por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2002 y 2001, respectivamente y se distribuye como sigue:

	ISR		PTU	
	2002	2001	2002	2001
Gasto de ISR y PTU:				
Sobre base fiscal	\$ 197,831	\$ 377,156	\$ 17,322	\$ 17,195
Diferido	(48,053)	(112,138)	(11,076)	8,450
Total de gasto de ISR y PTU	<u>\$ 149,778</u>	<u>\$ 265,018</u>	<u>\$ 6,246</u>	<u>\$ 25,645</u>

Los efectos de impuestos de las diferencias temporales que originan porciones significativas de los activos y pasivos de impuestos diferidos al 31 de diciembre de 2002 y 31 de diciembre de 2001 se detallan a continuación:

	2002	2001
Activos diferidos:		
Gastos acumulados por pagar	\$ 124,343	\$ 107,218
Pérdidas por amortizar	195,789	85,800
Otros	<u>56,568</u>	<u>27,952</u>
Total de activos diferidos	<u>376,700</u>	<u>220,970</u>
Pasivos diferidos:		
Inventarios	214,237	192,929
Activos fijos	582,631	572,370
Otros	<u>147,778</u>	<u>134,266</u>
Total de pasivos diferidos	<u>944,646</u>	<u>899,565</u>
Subtotal de pasivo por impuesto sobre la renta diferido	567,946	678,595
Impuesto al activo por recuperar	<u>83,881</u>	<u>76,441</u>
Total de pasivo por impuesto sobre la renta diferido	<u>\$ 484,065</u>	<u>\$ 602,154</u>

A continuación se presenta el movimiento del ISR diferido para el año terminado el 31 de diciembre de 2002:

	2002	2001
Impuesto sobre la renta diferido inicial	\$ 602,154	\$ 767,099
Efecto ISR en:		
Resultados	(48,053)	(112,138)
Capital contable	<u>60,830</u>	<u>(52,807)</u>
Efecto por adquisición de subsidiaria	(127,599)	-
Efecto por venta de subsidiaria	4,173	-
IMPAC del año	<u>(7,440)</u>	<u>-</u>
Impuesto sobre la renta diferido al 31 de diciembre de 2002	<u>\$ 484,065</u>	<u>\$ 602,154</u>

El 1o. de enero de 2002 se publicó una nueva Ley del ISR, la cual establece que la tasa de ISR se irá reduciendo en 1% cada año, a partir de 2003, hasta llegar a 32% en 2005.

(17) INFORMACIÓN POR SEGMENTOS

La empresa esta integrada por tres divisiones: Metal Mecánica, Construcción y Hogar.

La información relevante de las divisiones es la siguiente:

Diciembre 2002					
	Metal Mecánica	Construcción	Hogar	Eliminación	Consolidado
Ingresos externos	\$ 2,599,350	3,487,227	954,959	-	7,041,536
Ingresos intersegmentos	\$ 68,986	-	-	(68,986)	-
Utilidad de operación	\$ 226,736	571,038	83,131	-	880,905
Utilidad neta	\$ 10,321	166,362	43,091	-	219,774
Activo total	\$ 4,743,991	5,052,133	1,477,793	(1,770,801)	9,503,116
Pasivo total	\$ 2,731,327	3,073,313	491,577	(1,770,801)	4,525,416
Depreciación y amortización	\$ 243,183	193,550	60,903	-	497,636
Bajas de activos no productivos	\$ 26,695	44,732	-	-	71,427

Diciembre 2001					
	Metal Mecánica	Construcción	Hogar	Eliminación	Consolidado
Ingresos externos	\$ 2,622,521	3,524,816	983,961	-	7,131,298
Ingresos intersegmentos	\$ 134,683	-	-	(134,683)	-
Utilidad de operación	\$ 238,882	626,289	108,871	-	974,042
Utilidad neta	\$ 112,042	271,130	75,047	-	458,219
Activo total	\$ 4,748,044	4,971,071	1,440,691	(2,744,455)	8,415,351
Pasivo total	\$ 2,903,579	3,044,160	612,003	(2,914,623)	3,645,119
Depreciación y amortización	\$ 254,437	198,832	56,748	-	510,017
Bajas de activos no productivos	\$ 46,091	117,867	-	-	163,958

Ventas Geográficas por División:

Diciembre 2002				
	Metal Mecánica	Construcción	Hogar	Consolidado
Nacional	\$ -	3,068,760	878,562	3,947,322
Exportación	2,599,350	418,467	76,397	3,094,214
Total	\$ 2,599,350	3,487,227	954,959	7,041,536

Diciembre 2001				
	Metal Mecánica	Construcción	Hogar	Consolidado
Nacional	\$ -	3,155,586	892,374	4,047,960
Exportación	2,622,521	369,230	91,587	3,083,338
Total	\$ 2,622,521	3,524,816	983,961	7,131,298

(18) UTILIDAD POR ACCIÓN

La utilidad por acción básica se calcula dividiendo la utilidad neta mayoritaria entre el promedio de acciones ordinarias en circulación durante el año.

El promedio ponderado de acciones para los cálculos fue de 283,285 y 282,590 (miles de acciones) en 2002 y 2001, respectivamente.

(19) CONTINGENCIAS Y COMPROMISOS

- a) La compañía tiene vigente un convenio de venta de primera mano de Gas Natural con Pemex Gas y Petroquímica Básica. Este convenio le permite a la compañía adquirir el producto a 4USD/MMbtu hasta el 31 de diciembre de 2003. El consumo diario contratado es de 4,138 Gcal/día.
- b) Existe un pasivo contingente derivado de las obligaciones laborales que se mencionan en la nota 2(j).
- c) De acuerdo con la legislación fiscal vigente, las autoridades tienen la facultad de revisar hasta los cinco ejercicios fiscales anteriores a la última declaración del impuesto sobre la renta presentada.

(20) NUEVOS PRONUNCIAMIENTOS CONTABLES

(a) Pasivos, provisiones, activos y pasivos contingentes y compromisos-

En diciembre de 2001, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos emitió el nuevo Boletín C-9, "Pasivos, Provisiones, Activos y Pasivos Contingentes y Compromisos". Este Boletín es obligatorio a partir del 1o. de enero de 2003 y substituye al anterior Boletín C-9, "Pasivos", y al anterior Boletín C-12, "Contingencias y Compromisos". El nuevo Boletín C-9 provee guías más precisas para el reconocimiento contable de pasivos, provisiones y activos y pasivos contingentes, y establece los requisitos para la utilización de técnicas de valor presente para la determinación de pasivos

y la contabilización de pagos anticipados de deuda, así como para el registro de deuda convertible en acciones. Adicionalmente, este Boletín establece reglas para la revelación de compromisos que surgen de las operaciones normales.

(b) Activos intangibles-

En enero de 2002, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos emitió el nuevo Boletín C-8, "Activos Intangibles", el cual es obligatorio a partir del 1o. de enero de 2003 y substituye al anterior Boletín C-8, "Intangibles". El nuevo Boletín establece los criterios que deben reunir los costos de desarrollo para capitalizarse como intangibles. Los principales criterios se refieren a que sean identificables, proporcionen beneficios futuros y se tenga control sobre dichos beneficios. A partir de la vigencia de este Boletín, los gastos que no reúnan todos los requisitos establecidos, que se incurran después de la entrada en vigor del nuevo Boletín C-8, deben cargarse a los resultados. Los gastos preoperativos reconocidos en años anteriores, de acuerdo con el anterior Boletín C-8, se continuarán amortizando, estando sujetos a una evaluación periódica de deterioro. Los costos de desarrollo incurridos en etapa preoperativa pueden capitalizarse, siempre y cuando cumplan con los requisitos establecidos por el nuevo Boletín.

La Compañía estima que la adopción de los nuevos Boletines C-8 y C-9 no tendrá un impacto importante en sus estados financieros o resultados de su operación.

Estas notas forman parte integrante de los estados financieros consolidados.

Estado de Situación Financiera Comparativo

Del 31 de diciembre de 2002 a 1998
(En miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2002)

	2002	2001	2000	1999	1998
ACTIVO					
Circulante	3,476,340	2,981,303	2,795,353	2,900,600	2,596,010
Propiedades, maquinaria y equipo	5,226,020	4,691,811	4,772,494	4,737,234	5,254,405
Inversión en acciones de asociadas	52,386	0	207,601	0	0
Otros activos	748,370	742,237	675,266	121,415	157,579
Total Activo	9,503,116	8,415,351	8,450,714	7,759,248	8,007,994
PASIVO					
Circulante	1,251,873	1,119,386	1,868,546	1,007,566	1,112,430
Largo plazo	3,273,543	2,525,733	2,166,039	1,653,376	1,845,667
Total Pasivo	4,525,416	3,645,119	4,034,585	2,660,941	2,958,098
CAPITAL CONTABLE					
Capital mayoritario	4,661,609	4,573,479	4,286,036	4,978,208	4,928,231
Capital minoritario	316,091	196,752	130,094	120,099	121,665
Total pasivo y capital contable	9,503,116	8,415,351	8,450,714	7,759,248	8,007,994

Estados de Resultados Comparativos

Ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2002 a 1998
(En miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2002)

	2002	2001	2000	1999	1998
Ventas netas	7,041,536	7,131,298	8,023,136	7,886,019	7,696,626
Costos y gastos de operación	6,160,631	6,157,255	6,955,440	6,271,463	6,150,149
Utilidad de operación	880,905	974,042	1,067,696	1,614,555	1,546,478
Resultado integral de financiamiento	394,787	3,338	58,384	(139,834)	118,386
Otros gastos (ingresos), neto	97,264	194,159	6,782	(2,444)	(38,794)
Utilidad antes de ISR y PTU	388,854	776,545	1,002,530	1,756,834	1,466,886
ISR y PTU	156,024	290,663	329,564	639,935	481,723
Utilidad antes de participación de subs.	232,830	485,882	672,966	1,116,899	985,163
Participación en resultados de subsidiarias	(5,021)	-	2,604	-	-
Participación del interés minoritario	8,035	27,663	17,126	5,329	(8,925)
Utilidad neta del ejercicio	219,774	458,219	658,444	1,111,570	994,088



Información para Accionistas

CONTACTO CON COMUNIDAD FINANCIERA

C.P. Héctor Zamorano
Director General de Tesorería
Grupo Industrial Saltillo
Tel. (844) 411 10 41
Fax (844) 411 10 34
e-mail: zamorano@gis.com.mx

CONTACTO EN ESTADOS UNIDOS

Miss Susan Borinelli
Breakstone & Ruth International
Tel. (646) 536 70 18
Fax (646) 536 71 00
e-mail: sborinelli@breakstoneruth.com

CONTACTO LEGAL

Lic. Manuel Isidro Fernández
Director de Servicios Jurídicos
Grupo Industrial Saltillo
Tel. (844) 411 60 92
Fax (844) 415 49 96
e-mail: mifernandez@gis.com.mx

CONTACTO CON MEDIOS INFORMATIVOS

Lic. Jorge E. Verástegui Saucedo
Director General de Relaciones Públicas
Grupo Industrial Saltillo
Tel. (844) 411 10 80
Fax (844) 411 10 83
e-mail: jveraste@gis.com.mx

 **GRUPO INDUSTRIAL SÁLTILLO**

www.gis.com.mx