Fijando metas más altas

INFORME ANUAL 2005

LAMOSA

Para Grupo Lamosa el 2005 fue un año de retos importantes, en el cual las empresas del Grupo alcanzaron resultados positivos y tendencias favorables en función de los objetivos fijados en cada uno de los negocios.

Durante el 2005 Grupo Lamosa consolidó sus esfuerzos por transformarse completamente, invirtiendo alrededor de $64 millones de dólares en sus distintos negocios. De esta manera, las inversiones realizadas en los últimos 5 años ascendieron a $281 millones de dólares, monto similar al valor de capitalización del Grupo al cierre del año. Cabe mencionar que más del 90% de las inversiones del año fueron financiadas con el flujo interno de la compañía.

LAMOSA

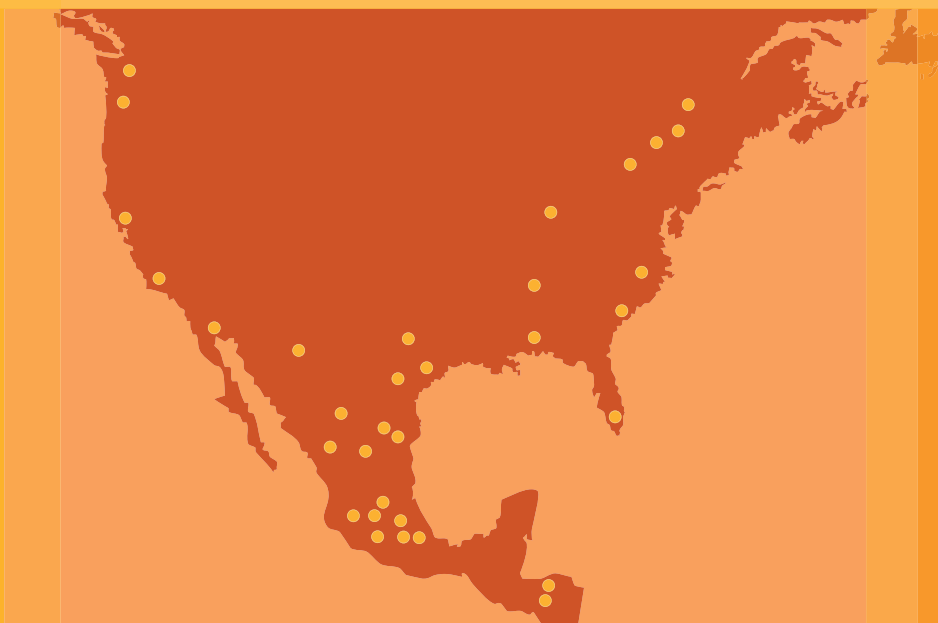
Como consecuencia de las inversiones realizadas en todos los negocios, Grupo Lamosa cuenta con una de las plataformas tecnológicas más modernas a nivel mundial. Además de dotar a Grupo Lamosa con una estructura de costos más competitiva, esta situación ha permitido desarrollar nuevos e innovadores productos, así como enriquecer la mezcla de productos con un mayor enfoque hacia segmentos de lujo, de mayor valor agregado.

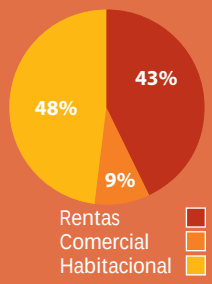
Grupo Lamosa cuenta con la experiencia de más de un siglo de participación en la industria de la construcción, experiencia que respalda el liderazgo de sus productos.

NEGOCIO	EMPRESAS
Revestimientos	**Lamosa Revestimientos, S.A. de C.V.** Plantas: Benito Juárez Tlaxcala San Luis Potosí **General de Minerales, S.A. de C.V.** **Lamosa USA Corp.**
Adhesivos	**Crest, S.A. de C.V.** Plantas: Santa Catarina Guadalajara Morelia Chihuahua Tizayuca **Adhesivos de Jalisco, S.A. de C.V.** Plantas: Guadalajara León México **Industrias Niasa, S.A. de C.V.** Plantas: Distrito Federal México Guadalajara Chihuahua Navojoa Tijuana Torreón
Sanitarios	**Sanitarios Lamosa, S.A. de C.V.** Plantas: Monterrey Benito Juárez
Inmobiliario	**Grupo Inmobiliario Viber, S.A. de C.V.** **Ladrillera Monterrey, S.A. de C.V.** **Desarrollos Inmobiliarios Lamosa, S.A. de C.V.** **Inmobiliaria GVO, S.A. de C.V.** **Inmobiliaria PC, S.A. de C.V.** **Servicios de Operadora de Centros Comerciales, S.A. de C.V.**

CONTENIDO

Datos financieros relevantes 2
Carta a los accionistas 4
Transformación 6
Consolidación 8
Capacidad 10
Oportunidad 12
Revestimientos 14
Adhesivos 15
Sanitarios 16
Inmobiliario 17
Desempeño financiero 18
Gobierno corporativo 19
Consejo de administración y funcionarios 20
Estados financieros 21



PRODUCTOS	INTEGRACIÓN VENTAS	VENTAJAS COMPETITIVAS
Pisos Azulejos Zoclos Piezas especiales		> Localización para atender la región del TLC. > Plataforma de producción con tecnología de punta. > Liderazgo y amplia cobertura geográfica a nivel nacional. > Diseño continuo de productos de alta calidad, de acuerdo a las tendencias del mercado.
Adhesivos para la instalación de recubrimientos en pisos y muros Emboquilladores Junteadores Estucos Acabados texturizados		> Productos con características y estándares de calidad más altos en México. > Disponibilidad del producto en gran número de distribuidores y entrega oportuna. > Organización orientada al cliente. > Investigación y desarrollo de nuevos productos.
Inodoros Lavabos de pared, de pedestal, de sobreponer y de empotrar Bidets de lujo Tazas de fluxómetro Mingitorios Bebederos		> Garantía de producto. > Diseño e innovación de productos de alto desempeño. > Desarrollo del sanitario inteligente “Dual Flush” con enfoque al ahorro del agua. > Orientación del servicio al cliente en la región del TLC.
Desarrollos en la zona metropolitana de Monterrey Desarrollos habitacionales Desarrollos comerciales Parque de oficinas		> Más de 20 años de experiencia en la zona metropolitana de Monterrey. > Desarrollos inmobiliarios que ofrecen ventajas de privacidad y seguridad, así como aprovechamiento de áreas comunes. > Atractividad en cuanto a la ubicación de sus desarrollos. > Diversificación de proyectos buscando siempre maximizar el valor de la tierra.

Grupo Lamosa ha realizado un importante esfuerzo para mantener su trayectoria de liderazgo en México, llevando a cabo acciones e inversiones que permiten fortalecer la posición competitiva de todos sus negocios.

Durante el 2005 se siguieron implementando estrategias enfocadas a incrementar la presencia de los productos del Grupo en la región del TLC, a través de productos innovadores y diseños vanguardistas.

Actualmente las ventas realizadas al exterior representan el 16% de las ventas totales del Grupo. La trayectoria de exportación del Grupo abarca más de 35 años, exportando tanto a los Estados Unidos como a Canadá.

datos financieros **relevantes**

GRUPO LAMOSA S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
(Cifras expresadas en millones de pesos constantes al 31 de diciembre de 2005)

	2005	2004	Var %
RESULTADOS			
Ventas Netas[1]	3,778	3,713	2
Ventas Exportación (millones USD)	55	51	7
Exportaciones / Ventas Netas	16%	17%	
Utilidad de Operación[2]	658	699	(6)
Utilidad de Operación / Ventas Netas	17%	19%	
Costo Integral de Financiamiento	48	30	58
Utilidad Neta Consolidada	511	439	16
SITUACIÓN FINANCIERA			
Activo Total	5,540	5,114	8
Pasivo Total	2,665	2,693	(1)
Capital Contable	2,875	2,421	19
Valor Contable por Acción[3]	23.73	19.98	19
FLUJO DE FONDOS			
Flujo Neto de Operación[4]	916	943	(3)
Inversiones	676	518	30
NÚMERO DE PERSONAL			
Personal Total	3,001	2,843	6

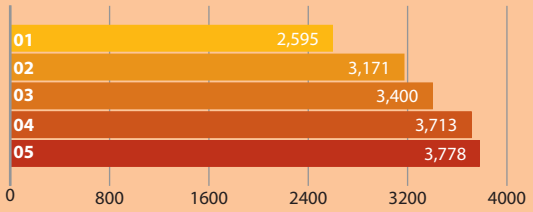
[1] En el 2004 se tuvieron ventas no recurrentes por $147.2 millones de pesos en la División inmobiliaria. Eliminando dicho efecto el crecimiento sería de un 6%.

[2] En el 2004 se tuvo una utilidad de operación de $126.9 millones de pesos por ventas no recurrentes en la División inmobiliaria. Eliminando dicho efecto el crecimiento sería de un 15%.

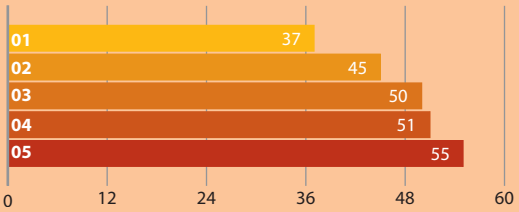
[3] Sobre un total de 121.2 millones de acciones.

[4] Corresponde a la suma de la utilidad de operación más la depreciación y amortización y otras partidas virtuales.

VENTAS NETAS
millones de pesos



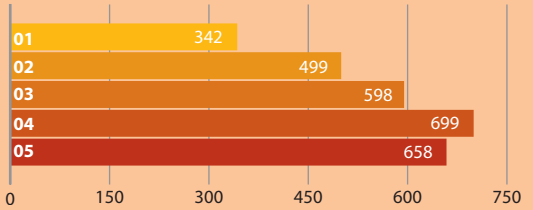
VENTAS DE EXPORTACIÓN
millones de dólares



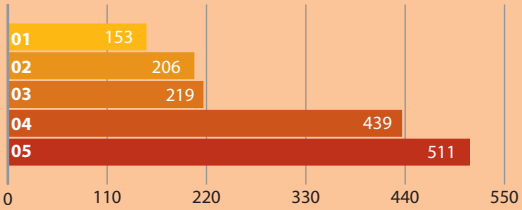
10%

(anual compuesto 2001-2005)
crecimiento rentable sostenido en ventas netas

UTILIDAD DE OPERACIÓN
millones de pesos



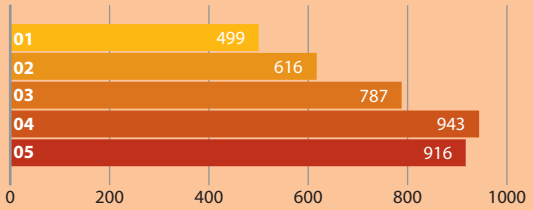
UTILIDAD NETA CONSOLIDADA
millones de pesos



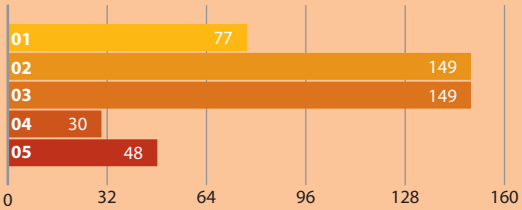
16%

crecimiento en la utilidad neta al cierre de 2005

FLUJO NETO DE OPERACIÓN
millones de pesos

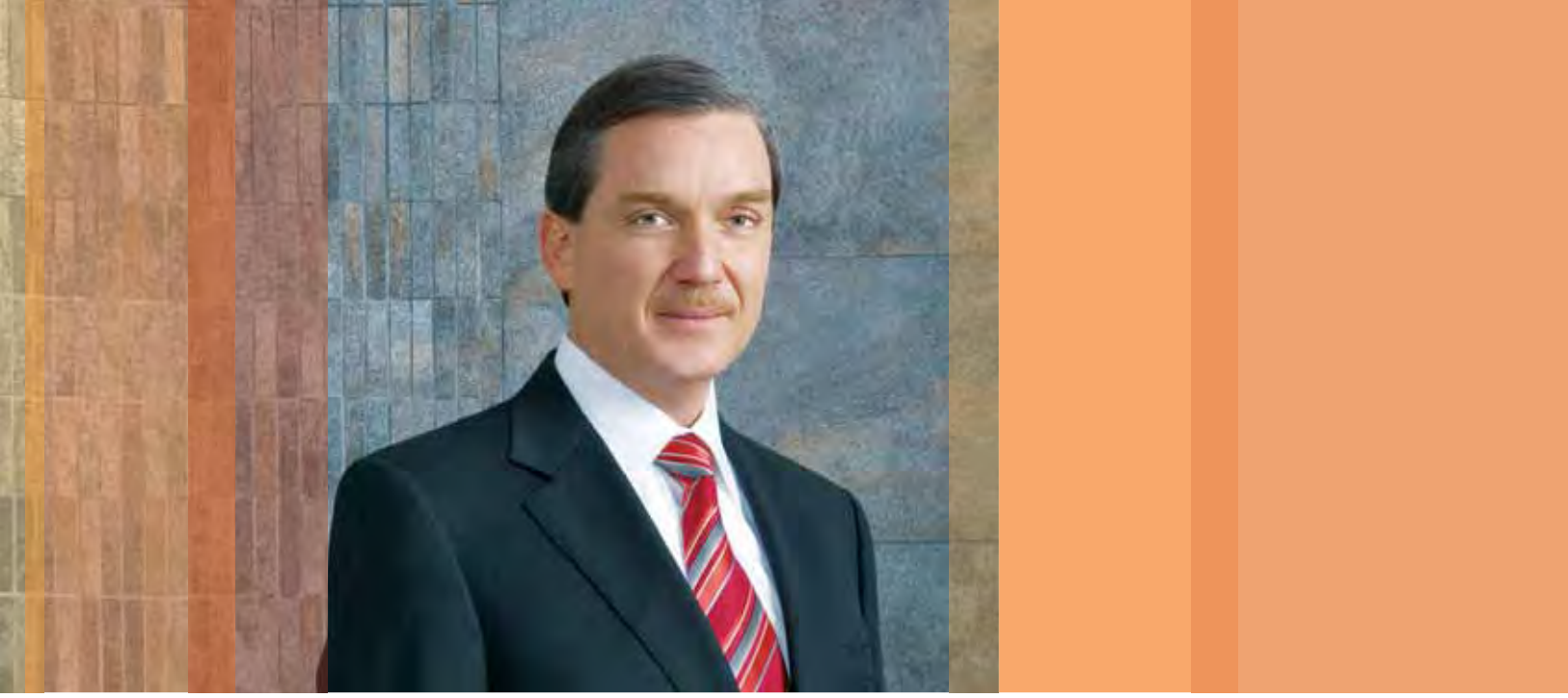


COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO
millones de pesos



16%

(anual compuesto 2001-2005)
crecimiento en la generación del flujo neto de operación



carta a los **accionistas**

Para Grupo Lamosa el 2005 fue un año de retos importantes, en el cual las empresas del Grupo alcanzaron resultados positivos y tendencias favorables en función de los objetivos fijados en cada uno de los negocios.

A pesar del modesto crecimiento económico alcanzado por nuestro país del 3.0%, la dinámica favorable que presentó la industria de la construcción y particularmente el segmento de la vivienda, continuó siendo un factor importante para la estrategia de crecimiento del Grupo.

Durante el 2005 Grupo Lamosa consolidó sus esfuerzos por transformarse completamente, invirtiendo alrededor de $64 millones de dólares en sus distintos negocios. De esta manera, las inversiones realizadas en los últimos 5 años ascendieron a $281 millones de dólares, monto similar al valor de capitalización del Grupo al cierre del año. Cabe mencionar que más del 90% de las inversiones del año fueron financiadas con el flujo interno de la compañía.

La implementación de este robusto plan de inversiones le ha permitido a Grupo Lamosa, poder contar con la tecnología más moderna y automatizada disponible en el mercado; alcanzar mayores niveles de productividad; y enriquecer la oferta de productos al mercado, incluyendo aquellos de mayor valor agregado.

Grupo Lamosa presentó resultados favorables durante el 2005, sin embargo éstos se muestran impactados por los ingresos extraordinarios no recurrentes de la División Inmobiliaria obtenidos en el 2004 por un monto cercano a los $147 millones de pesos.

Las ventas consolidadas del Grupo ascendieron a $3,777.8 millones de pesos representando un crecimiento del 2% en relación al año anterior. En lo que respecta a la utilidad de operación, ésta se ubicó en $657.7 millones de pesos representando un decremento del 6% en relación al 2004 y una relación a ventas del 17%.

Eliminando el impacto de dichos ingresos extraordinarios no recurrentes obtenidos en el 2004 en la División Inmobiliaria, el crecimiento en ventas durante el 2005 se ubica en un 6% y el crecimiento en la utilidad de operación en un 15%.

Se continuarán buscando nuevas opciones de crecimiento dentro y fuera de México que permitan a los negocios del Grupo diversificar sus mercados y fortalecer su posición competitiva en el mediano y largo plazo.

Un logro importante alcanzado por Grupo Lamosa durante el primer semestre del 2005, fue la mejora en su calificación de riesgo por parte de Fitch Ratings, al pasar de A+ a AA-. Este logro que permite generarle valor al accionista, confirma de manera satisfactoria las estrategias implementadas en todas las divisiones del Grupo.

Con la finalidad de comunicar la profunda transformación que ha realizado Grupo Lamosa, a principios del 2005 se lanzó al mercado con muy buena aceptación la nueva imagen corporativa acorde con la nueva oferta comercial y de servicios que se ofrece a través de los distintos negocios del Grupo.

Un avance importante logrado durante el 2005 fue la implementación del Modelo de Planeación y Desarrollo de Recursos Humanos dentro del Grupo. Este modelo, cuya finalidad principal es evaluar y desarrollar el potencial ejecutivo, permitirá contar con el talento necesario para soportar de manera exitosa el crecimiento futuro de la compañía.

La perspectiva del Grupo hacia el futuro continúa siendo muy positiva, a pesar de los retos cada vez mayores que se presentan en los mercados donde se participa. El sector de la vivienda, así como el de la terminación de obra, han sido motores del crecimiento del Grupo, y se prevé que continúen con gran dinamismo impulsados por el crecimiento poblacional, el déficit acumulado de vivienda y la mayor disponibilidad de créditos con esquemas de financiamiento cada vez más flexibles.

Grupo Lamosa agradece la confianza depositada por sus accionistas. Reconoce el continuo esfuerzo realizado por su personal para alcanzar las metas trazadas, al igual que el constante apoyo de acreedores, proveedores, distribuidores, clientes y amigos.

Ing. Federico Toussaint Elosúa
Presidente del Consejo de Administración

transformac

ción

30%

crecimiento al cierre de 2005

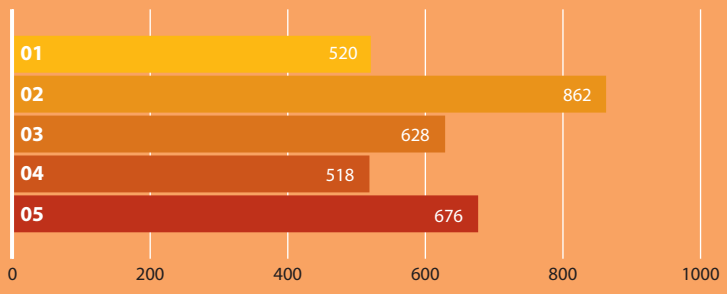
TRANSFORMACIÓN

Durante los últimos años, el impulso que ha guiado a Grupo Lamosa ha sido la transformación tanto en la parte tecnológica y de procesos como en el área comercial.

Hoy por hoy Grupo Lamosa es una compañía que cuenta con una plataforma tecnológica a nivel mundial, que le permite contar con una oferta de nuevos e innovadores productos y servicios de alto valor agregado.

Lo anterior ha dado como consecuencia que Grupo Lamosa sea una opción real en el mercado, incrementando de manera importante la presencia en el segmento de lujo y accesando cada vez más distribuidores con presencia relevante en dicho segmento.

INVERSIONES
millones de pesos



consolidacio

ón

10%

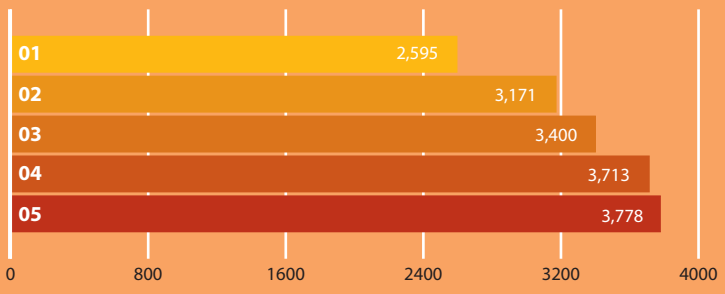
crecimiento anual compuesto

CONSOLIDACIÓN

El 2005 fue un año importante en el que Grupo Lamosa terminó su proceso de consolidación lanzando hacia el mercado su nueva imagen corporativa. Ahora tiene entre sus clientes y grupos de interés la imagen de una empresa renovada con un futuro muy atractivo y un gran potencial de crecimiento.

Este logro que en parte importante corresponde a las inversiones realizadas en los últimos años, y a los favorables resultados operativos y financieros, ha impactado de manera positiva la percepción actual de riesgo que se tiene de la compañía.

VENTAS TOTALES
millones de pesos



capacidad

CAPACIDAD

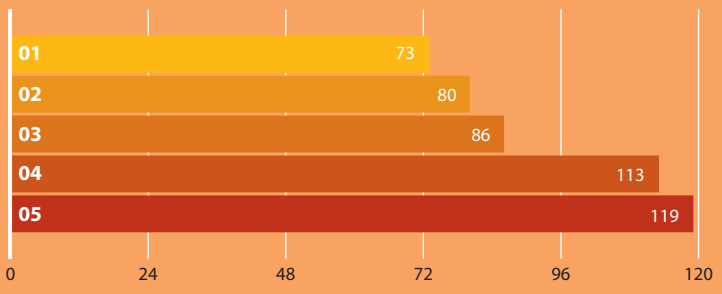
Grupo Lamosa cuenta hoy por hoy con los recursos humanos, materiales y financieros necesarios para poder buscar nuevas opciones de crecimiento dentro y fuera de México.

La mayor productividad alcanzada por Grupo Lamosa aunada a una oferta comercial más competitiva, con productos y servicios de mayor valor agregado; incrementa sustancialmente la posibilidad de asegurar los objetivos de crecimiento sostenido y rentabilidad implementados por la compañía.

13%

crecimiento anual compuesto

VENTAS TOTALES / PERSONAL
miles de dólares



oportunidad

OPORTUNIDAD

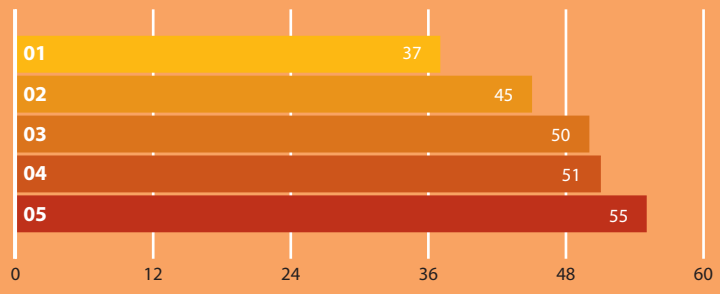
Grupo Lamosa participa en uno de los sectores cuya dinámica presenta una perspectiva muy favorable hacia el futuro. En México la industria de la vivienda y construcción en general espera aún varios años de crecimiento impulsado principalmente por el déficit de vivienda existente y por los esquemas de financiamiento cada vez más accesibles.

Asimismo para Grupo Lamosa la región del TLC es el objetivo principal fuera del país, dado el gran potencial de crecimiento que representa para los distintos negocios. Grupo Lamosa cuenta hoy en día con los elementos necesarios para enfrentar y capitalizar con éxito las oportunidades que éste mercado ofrece.

10%

crecimiento anual compuesto

VENTAS EXPORTACIÓN
millones de dólares



negocio **revestimientos**

Los resultados alcanzados por el Negocio de Revestimientos en el 2005 fueron satisfactorios, a pesar de haber sido un año complicado para la industria cerámica en general.

El volumen de ventas creció durante el año un 10% en comparación al 2004, crecimiento que estuvo impulsado de manera importante por las ventas de exportación. De esta manera, las ventas de exportación de productos cerámicos representaron el 14% de las ventas totales del negocio en comparación al 10% del 2004.

Durante el año, el negocio continuó con su programa de crecimiento y reconversión tecnológica, alcanzando simultáneamente avances importantes en el área comercial y de servicio. Se concluyó la segunda fase de la actualización de la planta Tlaxcala, permitiendo arrancar con la tercera y última etapa del proceso de reconversión, la cual se prevé quede terminada durante el 2006. La culminación de este programa de actualización permitirá que dicha planta cuente con la misma tecnología y estándares de calidad que se tienen en el resto de las nuevas plantas.

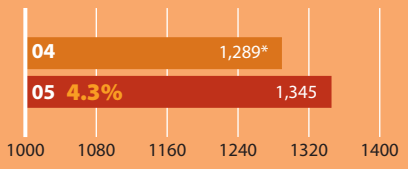
Otro logro importante alcanzado por el negocio durante el año, fue el arranque de la expansión de la planta ubicada en San Luis Potosí. Este crecimiento implicó una inversión cercana a los $24 millones de dólares, permitiendo duplicar la capacidad de la planta e incorporar la fabricación de productos porcelánicos esmaltados.

Uno de los eventos más sobresalientes del año fue el lanzamiento de esta línea de productos de alto valor agregado en la feria Expo CIHAC durante el último trimestre del año, obteniendo una gran aceptación y causando una impresión favorable entre los participantes. Esta nueva línea de productos con características técnicas y de diseño superiores a la cerámica tradicional, permitirá incrementar la participación en el mercado institucional y en el segmento residencial. Algunos de estos productos que conforman la línea de Gran Lujo del negocio denominada Firenze Tecnoarte son: “Dolomia”, “Pietra del Sole” y “Modus”, entre otros.

La estrategia implementada por el negocio enfocada a rentabilizar la mezcla de productos y a buscar la excelencia en el servicio, ha permitido consolidar la imagen y liderazgo en el mercado, incrementando la presencia a través de distribuidores con una participación significativa en el segmento de lujo.

El Negocio de Revestimientos finalizó el año determinando nuevas estrategias para consolidar su presencia en Estados Unidos con la finalidad de capitalizar favorablemente las oportunidades que este mercado representa.

VENTAS TOTALES
millones de pesos
*Corresponde unicamente a ventas de revestimientos cerámicos



Para el Negocio de Adhesivos el 2005 fue un año de retos importantes que el negocio supo enfrentar, alcanzando un desempeño favorable en cuanto a crecimiento y participación de mercado, logrando un 7% de crecimiento en el volumen de ventas en comparación al 2004. Lo anterior dentro de un contexto de crecimiento de la industria menor al esperado y un entorno altamente competido.

El portafolio de marcas que maneja el negocio para atender los distintos segmentos de mercado, al igual que la calidad de los productos como resultado del énfasis del área de investigación y desarrollo, permitieron que el negocio continuara incrementando su participación en el mercado nacional.

Durante el año el Negocio de Adhesivos siguió con su estrategia de liderazgo en el mercado nacional, incrementando su presencia en el noroeste del país con el inicio de operaciones de una nueva planta ubicada en Baja California Norte.

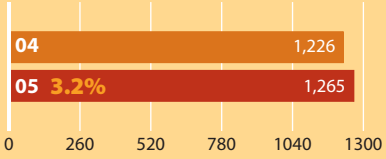
Se continuó con el proceso de actualización tecnológica, a través de la reconversión de las plantas ubicadas en las ciudades de Navojoa, León, Chihuahua y Guadalajara, alcanzando incrementos en la capacidad del negocio y eficiencias importantes gracias a la mejor tecnología de proceso.

Asimismo durante el año se le dio un importante impulso a líneas distintas de los adhesivos y boquillas convencionales, logrando un incremento sobresaliente en la participación de la línea de estucos del negocio.

En el 2005 se continuó con la estrategia de capacitación y contacto con los instaladores, a través de talleres y seminarios impartidos en diversas ciudades del país, incrementando el número de nuevos participantes en dichos programas.

El negocio finalizó el año evaluando alternativas de crecimiento fuera de México, en las cuales se puedan capitalizar oportunidades de crecimiento a través del aprovechamiento de las habilidades desarrolladas y del conocimiento que se tiene de la industria.

VENTAS TOTALES
millones de pesos



negocio **sanitarios**

El Negocio de Sanitarios presentó un comportamiento favorable durante el 2005, incrementando su participación en el mercado nacional y enriqueciendo la mezcla en los mercados de exportación.

El crecimiento del volumen de ventas en el mercado nacional fue de un 5%, alcanzando logros importantes como fue el contar con una mezcla de productos más rentable, así como el fortalecimiento de la red de distribución accediendo a distribuidores líderes en el país con presencia significativa en el lujo. Lo anterior permitió seguir incrementando la penetración de la línea "Ambiance", enfocada al segmento alto y la cual incluye diseños vanguardistas e innovadores que permiten crear bellos ambientes que satisfacen las necesidades más exigentes de los clientes.

De la misma forma durante el año el Negocio de Sanitarios realizó esfuerzos importantes que permitieron mejoras significativas en el nivel de servicio, atendiendo con oportunidad los requerimientos de los clientes.

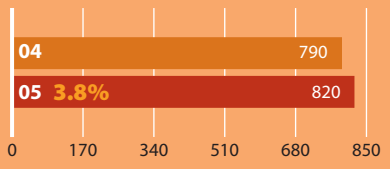
Durante el año se continuó con éxito la comercialización del sanitario inteligente denominado "Dual Flush", que permite ahorros considerables en el consumo del agua. Así por ejemplo, del total de los inodoros vendidos en el año, el 18% contenía este sistema; en comparación a un 14% del 2004. Asimismo a través de la promoción de este sanitario, se participó en programas de ahorro de agua celebrados en Hermosillo, Querétaro y Puebla.

El Negocio de Sanitarios siguió realizando esfuerzos importantes en el desarrollo y lanzamientos de nuevos productos. Durante el año se fortaleció el portafolio de productos de la línea institucional con sanitarios como el "Tornado" el cual funciona con presión asistida, así como el "Atenas" un sanitario para empotrarse a la pared. También se lanzó el primer "One Piece" con sistema "Dual Flush" alcanzando una excelente aceptación y volúmenes importantes.

En el mercado de exportación se siguió trabajando de manera importante para seguir incrementando la presencia en el canal de mayoristas plomeros. Durante el 2005 la participación del negocio en este segmento fue del 20%. Asimismo se continuó participando en los programas de "retrofit" encaminados al ahorro en el consumo del agua tanto en los Estados Unidos como en Canadá.

El dinamismo de esta industria sigue siendo muy alentador tanto en México como en toda la región del TLC, por lo cual se seguirá invirtiendo y realizando todas las acciones necesarias que le permitan al negocio atender de manera adecuada las oportunidades que se le presenten con la mayor probabilidad de éxito.

VENTAS TOTALES
millones de pesos



negocio **inmobiliario**

Para el Negocio Inmobiliario el 2005 fue un año positivo en resultados y en lo concerniente a la consolidación de proyectos comerciales, residenciales y de servicios.

En la zona Valle Oriente se continuó con la comercialización y venta del sexto sector del desarrollo residencial "Privanzas", capitalizando de manera importante la plusvalía de una de las zonas más exclusivas del área metropolitana de Monterrey. Dentro del mismo desarrollo se continuó con la venta de lujosos departamentos localizados en el cuarto sector. Las características de diseño, seguridad y privacidad que distinguen a los proyectos del negocio, han sido factores distintivos que han permitido incrementar la atractividad de los mismos y los cuales satisfacen de manera importante las necesidades y requerimientos de los clientes.

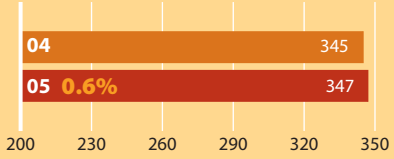
Dentro del mismo sector de Valle Oriente, durante el año el Negocio Inmobiliario arrancó en conjunto con un grupo de inversionistas la construcción de un edificio inteligente denominado "Torre 1", el cual incrementará la atractividad del parque de oficinas y en el cual próximamente se instalarán las oficinas de Grupo Lamosa. El centro comercial "Galerías Valle Oriente", mostró un comportamiento favorable, al presentar crecimientos consistentes en cuanto a su afluencia de gente, a pesar de la apertura de nuevos espacios comerciales dentro de la zona.

Uno de los logros más importantes del negocio durante el año fue la apertura de la segunda fase del centro comercial "Plaza Cumbres" al poniente de la ciudad de Monterrey, mejorando significativamente las alternativas de entretenimiento y esparcimiento familiar en la zona. La inversión realizada por el negocio en las distintas fases de este desarrollo es de aproximadamente $65 millones de dólares. También en esta zona se continuó con éxito la comercialización del desarrollo residencial "Cumbres Providencia", registrando ventas por más del doble en comparación al 2004.

Otro de los avances logrados en el año fue el arranque durante el último trimestre del desarrollo habitacional "Contry Sur", ubicado en la zona sur de la ciudad de Monterrey y el cual se espera consolide su operación durante el 2006.

Uno de los retos más importantes que enfrenta el Negocio Inmobiliario es seguir generando opciones de crecimiento, que le permitan mantener ritmos proporcionales al crecimiento del resto de las divisiones del Grupo. Lo anterior implica el buscar una postura proactiva hacia nuevos proyectos, contar con un inventario balanceado con madurez escalonada en el tiempo e implementar la organización requerida para enfrentar los retos del crecimiento futuro.

VENTAS TOTALES*
millones de pesos
*Eliminando el efecto de las ventas no recurrentes del 2004 el crecimiento sería de un 75%



desempeño **financiero**

Grupo Lamosa finalizó el año mostrando fortaleza financiera y una mayor capacidad de generación de flujo de operación, lo que le permitió financiar la mayor parte de las inversiones realizadas durante el año. El monto de las inversiones efectuadas en el 2005 en las empresas del Grupo ascendió a $676 millones de pesos, mientras que la deuda consolidada del Grupo únicamente se incrementó en $46.2 millones de pesos al ubicarse en $1,533.5 millones de pesos. La razón Deuda a Ebitda al cierre del año se ubicó en 1.7 veces en comparación con 1.6 veces alcanzada al cierre del 2004.

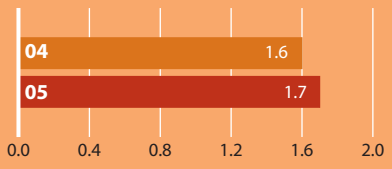
Uno de los logros importantes alcanzados por Grupo Lamosa durante el 2005, fue la mejora en la calificación de riesgo por parte de Fitch Ratings, al pasar de una calificación de A+ a AA-. Este ascenso en la calificación de riesgo se soporta en el fortalecimiento operativo y financiero alcanzado, y que se deriva principalmente del plan de inversiones por $281 millones de dólares implementado en los últimos cinco años.

Durante el 2005 se evaluó la posibilidad de refinanciar el crédito sindicado que se tiene por $65 millones de dólares bajo condiciones de plazo y costo más competitivas y acordes a la calificación de riesgo actual. Esta situación se concretó a principios del 2006 mejorando significativamente el perfil de vencimientos y la vida promedio de la deuda (de 1.9 a 2.5 años).

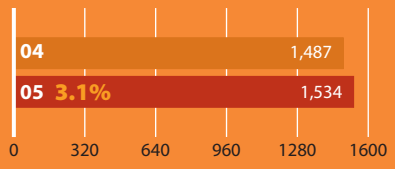
De manera simultánea, a la luz del programa de administración de riesgos de la empresa y considerando el cambio de tendencias en el comportamiento de las tasas de interés tanto en pesos como en dólares, se decidió cambiar la composición de la deuda. Por lo que a través de operaciones de “swaps de monedas” por el equivalente a $56.7 millones de dólares se logró pasar de una mezcla en dólares del 64% de la deuda total a un 26%, bajando significativamente la exposición del Grupo a riesgos cambiarios y financieros, y fijando tasas competitivas en pesos cercanas a los 8.15%. Asimismo, mediante “swaps de tasas de interés” se fijó la tasa de interés en 4.77% sobre una deuda de $25 millones de dólares.

Grupo Lamosa en su esfuerzo permanente por incrementar la liquidez y bursatilidad de la acción, realizó en enero del 2005 una distribución de acciones que permitió ampliar la base de accionistas e incrementar el “float” de acciones en el mercado al pasar de un 15% a un 20%. Asimismo, además del dividendo en efectivo, la Asamblea Anual de Accionistas acordó pagar un dividendo en acciones del 1% incrementando el número de acciones en circulación. Durante el año Grupo Lamosa operó el fondo de recompra de una manera ordenada y de acuerdo al plan de bursatilidad de la compañía. Al cierre del 2005 el monto de las acciones en tesorería representó el 1% del total de las acciones.

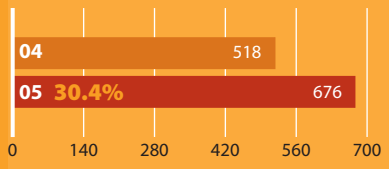
DEUDA / EBITDA
veces



DEUDA
millones de pesos



INVERSIONES
millones de pesos



Para Grupo Lamosa el contar con una administración institucional que permita ejercer prácticas correspondientes a un buen gobierno corporativo, representa una fuente importante de creación de valor para los accionistas.

Entre los beneficios que ha tenido Grupo Lamosa al contar con un alto grado de adhesión con el Código de Mejores Prácticas Corporativas del mercado mexicano y con las prácticas recomendadas por la Bolsa Mexicana de Valores se encuentran los siguientes:

> Valor agregado de los miembros del Consejo de Administración en la toma de decisiones estratégicas.
> Mayor transparencia para el accionista.
> Mejor alineación de los intereses de la administración con los del accionista.

Miembros del Comité de Auditoría:
Ing. Max Michel Suberville
Ing. Armando Garza Sada
Ing. José Manuel Valverde Valdés
Ing. Francisco Javier Fernández Carbajal

Miembros del Comité de Compensaciones:
Lic. Eduardo Elizondo Barragán
Ing. Bernardo Elosúa Robles
Lic. Eugenio Garza Herrera

consejo de **administración** y **funcionarios**

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Ing. Federico Toussaint Elosúa
Presidente del Consejo de Administración y Director General Grupo Lamosa
MIEMBRO DESDE 1989 P

Ing. Max Michel Suberville
Presidente Honorario El Puerto de Liverpool, S.A. de C.V.
COMITÉ AUDITORÍA P

Lic. Eduardo Elizondo Barragán
Presidente del Consejo de Administración y Director General CRIOTEC
MIEMBRO DESDE 1992 P
COMITÉ DE COMPENSACIONES

Lic. José Alfonso Rubio Elosúa
Profesionista Independiente
MIEMBRO DESDE 1989 P

Ing. Bernardo Elosúa Robles
Profesionista Independiente
MIEMBRO DESDE 1993 P
COMITÉ DE COMPENSACIONES

Ing. Antonio Elosúa González
Director General Grupo UCALLI
MIEMBRO DESDE 1998 P

Ing. Juan Miguel Rubio Elosúa
Director General Productos Alimenticios XICO
MIEMBRO DESDE 1996 P

Ing. Guillermo Barragán Elosúa
Director General de Hidrobart
MIEMBRO DESDE 1993 P

Sr. Javier Saavedra Valdes
Pintor Profesional
MIEMBRO DESDE 1998 P

Ing. José Manuel Valverde Valdes
Director de Administración de Riesgo, Banca de Consumo Grupo Financiero BANORTE
MIEMBRO DESDE 1998 P
COMITÉ AUDITORÍA

Lic. Eugenio Garza Herrera
Presidente del Consejo de Administración y Director General de Xignux
MIEMBRO DESDE 1997 I
COMITÉ DE COMPENSACIONES

Ing. Armando Garza Sada
Director de Desarrollo Grupo ALFA
MIEMBRO DESDE 1997 I
COMITÉ AUDITORÍA

Ing. Francisco Javier Fernández Carbajal
Profesionista Independiente
MIEMBRO DESDE 2002 I
COMITÉ AUDITORÍA

Ing. Eduardo Padilla Silva
Director General FEMSA Comercio
MIEMBRO DESDE 2004 I

Lic. Luis Francisco González Parás
Socio del Despacho Santos Elizondo Cantú-Rivera-González-de la Garza Mendoza, S.C.
MIEMBRO DESDE 1995
SECRETARIO

C.P. Carlos Zambrano Plant
Consultor
MIEMBRO DESDE 1991
COMISARIO

P (Patrimonial)
I (Independiente)
De acuerdo al Código de Mejores Prácticas Corporativas

FUNCIONARIOS

Ing. Federico Toussaint Elosúa
DIRECTOR GENERAL

Ing. Sergio Narváez Garza
DIRECTOR REVESTIMIENTOS

Ing. Jorge Manuel Aldape Luengas
DIRECTOR ADHESIVOS

Ing. Arturo Martínez Martínez
DIRECTOR SANITARIOS

C.P. Enrique Álvarez-Tostado Ascorve
DIRECTOR INMOBILIARIO

Ing. Julio Rafael Vargas Quintanilla
DIRECTOR RECURSOS HUMANOS

Ing. Tomás Luis Garza de la Garza
DIRECTOR ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

Foto de izquierda a derecha:
Ing. Tomás Luis Garza de la Garza, C.P. Enrique Álvarez-Tostado Ascorve, Ing. Julio Rafael Vargas Quintanilla, Ing. Federico Toussaint Elosúa, Ing. Sergio Narváez Garza, Ing. Arturo Martínez Martínez e Ing. Jorge Manuel Aldape Luengas.

estados **financieros**

CONTENIDO

Informe del comisario	22
Informe de los auditores independientes	23
Balances generales consolidados	24
Estados consolidados de resultados	25
Estados consolidados de variaciones en el capital contable	26
Estados consolidados de cambios en la situación financiera	27
Notas a los estados financieros consolidados	28

informe del **comisario**

Al 31 de diciembre de 2005 y 2004
(En miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2005)

A la H. Asamblea General Ordinaria de
Accionistas del Grupo Lamosa, S.A. de C.V.

El 16 de marzo del 2005, la Asamblea General Ordinaria de Accionistas del Grupo Lamosa, S.A. de C.V. tuvo a bien nombrarme Comisario de la Sociedad.

Es por ello, por lo que basado en los estatutos del Grupo y apegado a las disposiciones de la Ley General de Sociedades Mercantiles, informo a ustedes a continuación, sobre las actividades de la Sociedad, sus operaciones y el informe correspondiente al ejercicio 2005, rendido por sus administradores. Para ello, he contado con información contable mensual de la Sociedad, además de asistir y participar en la mayoría de las sesiones del Consejo de Administración.

1. Durante el transcurso del ejercicio social, procedí a revisar y analizar los Estados Financieros del Grupo Lamosa, S.A. de C.V., que elabora mensualmente la empresa.

2. El Comité de Auditoria del Consejo de Administración, se ha reunido regularmente durante el transcurso del ejercicio y he asistido a todas sus reuniones. En ellas se han conocido los resultados de auditorias internas y externas, de cuyo análisis se han sugerido políticas, planes y programas orientados hacia la mejora continua de prácticas y procedimientos contables y analizar las acciones de corrección e implementación de acciones correctivas., sugeridas en periodo anteriores.

3. Los Estados Financieros Consolidados de las empresas del Grupo, al 31 de diciembre del 2005, han sido auditados y dictaminados por el despacho de auditoria externa Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C., miembro de Deloitte Touche Tohmatsu. Los he revisado y analizado al igual que el informe de actividades que elabora y presenta la administración, relacionado con el periodo comprendido del primero de enero al treinta y uno de diciembre del 2005.

En mi opinión, como Comisario de la Sociedad, los Estados Financieros Consolidados del Grupo Lamosa, S.A. de C.V., y Subsidiarias, auditados y dictaminados por el despacho de contadores antes descrito, presentan razonablemente la situación financiera de la Empresa, al 31 de diciembre del 2005, en su balance general, en el resultado de sus operaciones, en los cambios de su situación financiera y las variaciones en el capital contable, por el ejercicio anual terminado en esa fecha.

La Sociedad ha aplicado criterios y políticas contables y de información, apegados a los boletines publicados por el Instituto Mexicano de Contadores y a los principios de contabilidad generalmente aceptados en México.

Deseo también destacar, que la actuación del Consejo de Administración, se ha ajustado plenamente a los estatutos de la Sociedad y a las disposiciones de la Ley.

Por lo tanto recomiendo a esta Honorable Asamblea, la aprobación de dichos Estados Financieros y al informe de los Administradores, sobre la base de las anteriores consideraciones.

Atentamente,

Carlos Zambrano Plant
Comisario
Monterrey, N.L., marzo 1, 2006

dictamen de los **auditores independientes**

Al 31 de diciembre de 2005 y 2004
(En miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2005)

Al Consejo de Administración y Accionistas de
Grupo Lamosa, S. A. de C. V.

Hemos examinado los balances generales consolidados de Grupo Lamosa, S. A. de C. V. y Subsidiarias (la Compañía) al 31 de diciembre de 2005 y 2004 y los estados consolidados de resultados, de variaciones en el capital contable y de cambios en la situación financiera, que les son relativos, por los años que terminaron 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.

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 soporta 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.

Como se menciona en la Nota 3, a partir del 1 de enero de 2005 la Compañía adoptó las disposiciones del Boletín C-10 "Instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura" ("C-10"), por lo que reconoció los valores razonables de un swaps de tasa de interés y de moneda designados como cobertura de flujo de efectivo, asi como de cobertura de precio del gas natural. El efecto al inicio del ejercicio 2005 representó el registro de un activo por instrumentos financieros derivados con importe de $126,492 con crédito al pasivo por impuesto sobre la renta diferido, por $36,683, y un crédito a la utilidad integral dentro del capital contable, por $89,809. Al cierre del ejercicio 2005 los instrumentos financieros derivados incrementaron su valor razonable en $10,366, y el efecto reconocido en la utilidad integral dentro del capital contable, representó un incremento de $7,360, neto de impuesto sobre la renta diferido.

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados antes mencionados presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera de Grupo Lamosa, S. A. de C. V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2005 y 2004, y los resultados de sus operaciones, las variaciones en el capital contable y los cambios en la situación financiera, por los años que terminaron en esas fechas, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México.

Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C.
Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu

C.P.C. Fernando Cerda Martínez
20 de febrero de 2006

GRUPO LAMOSA S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

balances **generales consolidados**

Al 31 de diciembre de 2005 y 2004
(En miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2005)

ACTIVO		2005		2004
Activo circulante:				
Efectivo e inversiones temporales	$	38,592	$	97,790
Clientes (incluye $29,784 y $15,169 de estimación para saldos de cobro dudoso en 2005 y 2004, respectivamente)		722,349		651,502
Otras cuentas por cobrar		163,291		192,120
Inventarios, Neto		403,017		424,945
Activo circulante		1,327,249		1,366,357
Inventarios inmobiliarios		526,723		615,567
Centros comerciales (incluye $247,095 de inversión en proceso en 2004)		886,733		612,557
Inmuebles, maquinaria y equipo, Neto		2,494,658		2,354,639
Exceso del costo sobre el valor contable de acciones de subsidiarias		67,092		61,875
Otros activos		237,901		103,608
TOTAL	$	5,540,356	$	5,114,603
PASIVO Y CAPITAL CONTABLE				
Pasivo circulante:				
Porción circulante del pasivo a largo plazo	$	194,507	$	270,916
Cuentas por pagar a proveedores		451,106		425,682
Otras cuentas por pagar y gastos acumulados		270,958		261,908
Impuesto sobre la renta y participación de los trabajadores en la utilidad		72,527		73,266
Pasivo circulante		989,098		1,031,772
Deuda a largo plazo		1,339,015		1,216,347
Obligaciones laborales al retiro		108,548		89,681
Otros pasivos a largo plazo		14,132		14,970
Impuesto sobre la renta diferido		214,082		340,441
Pasivo total		2,664,875		2,693,211
Capital contable:				
Capital social		309,774		309,750
Prima en suscripción de acciones		66,596		
Utilidades retenidas		3,411,890		2,946,615
Insuficiencia en la actualización del capital contable		(710,986)		(520,049)
Efecto inicial acumulado de impuesto sobre la renta diferido		(348,022)		(348,022)
Instrumentos financieros derivados		97,169		
Total capital contable mayoritario		2,826,421		2,388,294
Interés minoritario		3,988		1,261
Derechos fideicomisarios de terceros		45,072		31,837
Total capital contable		2,875,481		2,421,392
TOTAL	$	5,540,356	$	5,114,603

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

Ing. Federico Toussaint Elosúa
Director General

Ing.Tomás Garza de la Garza
Director de Finanzas

GRUPO LAMOSA S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

estados consolidados de **resultados**

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2005 y 2004
(En miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2005)

		2005		2004
Ventas netas	$	3,777,897	$	3,713,265
Costos y gastos:				
Costo de ventas		2,270,803		2,201,148
Gastos de operación		849,386		812,696
		3,120,189		3,013,844
Utilidad de operación		657,708		699,421
Costo integral de financiamiento:				
Gastos financieros		138,983		129,449
Productos financieros		(3,499)		(7,542)
Ganancia por posición monetaria		(50,443)		(65,964)
Ganancia cambiaria, neta		(36,872)		(25,548)
		48,169		30,395
Utilidad después de financiamiento		609,539		669,027
Otros gastos, Neto		76,382		186,083
Utilidad antes de impuesto sobre la renta y participación de los trabajadores en las utilidades		533,157		482,944
Impuesto sobre la renta		11,457		23,815
Participación de los trabajadores en la utilidad		11,039		20,031
Utilidad neta consolidada	$	510,661	$	439,098
Utilidad por acción (Basada en 120,503,014 y 120,000,000 de acciones en circulación para 2005 y 2004, respectivamente)		4.24		3.66

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

GRUPO LAMOSA S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

estados consolidados de **variaciones en el capital contable**

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2005 y 2004
(En miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2005)

	Capital social	Prima en suscripción de acciones	Utilidades retenidas	Insuficiencia en la actualización del capital contable	Efecto inicial acumulado de impuesto sobre la renta diferido	Instrumentos financieros derivados	Derechos fideicomisarios de terceros e interés minoritario	Total capital contable
Saldos al 1o. de enero de 2004	$ 309,750		$2,541,302	$ (532,900)	$ (348,022)		$ 146,583	$2,116,713
Utilidad integral			439,098	12,851			1,261	453,210
Pago de dividendos			(33,785)					(33,785)
Aportaciones de fideicomitente							31,837	31,837
Transmisión de derechos a fideicomisarios							(146,583)	(146,583)
Saldos al 31 de diciembre de 2004	309,750		2,946,615	(520,049)	(348,022)		33,098	2,421,392
Aumento de capital	24	$ 66,596	(24)				55	66,651
Utilidad integral			510,661	(190,937)			2,672	322,396
Pago de dividendos			(45,362)					(45,362)
Efecto inicial acumulado de la valuación de instrumentos derivados						$ 89,809		89,809
Efecto de valuación de derivados						7,360		7,360
Aportaciones de fideicomitente							13,235	13,235
Saldos al 31 de diciembre de 2005	$ 309,774	$ 66,596	$3,411,890	$ (710,986)	$ (348,022)	$ 97,169	$ 49,060	$2,875,481

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

GRUPO LAMOSA S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

estados consolidados de **cambios en la situación financiera**

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2005 y 2004
(En miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2005)

	2005	2004
Operación:		
Utilidad neta	$ 510,661	$ 439,098
Partidas aplicadas a resultados que no requirieron (generaron) recursos:		
Depreciación y amortización	214,797	224,058
Primas de antigüedad y pensiones, neto	11,643	6,076
Reserva para cuentas incobrables	14,615	13,309
Impuesto sobre la renta y participación de utilidades, diferidos	(105,758)	(87,439)
Pérdida por deterioro de activos fijos	10,295	166,444
Baja de valor de inventarios	14,279	9,926
Otros	12,091	
	682,623	771,471
Cambios en activos y pasivos de operación:		
Clientes	(85,462)	(89,897)
Otras cuentas por cobrar	28,829	(71,712)
Inventarios	(264,562)	(147,896)
Proveedores	25,424	43,279
Otros	(26,438)	36,091
Recursos generados por la operación	360,414	541,336
Financiamiento:		
Financiamiento de pasivos bancarios y otros	2,684,826	2,004,109
Pagos de pasivos bancarios	(2,584,219)	(2,091,574)
Amortización en términos reales	(54,348)	(73,489)
Instrumentos financieros derivados	136,858	
Derechos fideicomisarios de terceros	13,235	(114,746)
Aumento de capital	66,651	
Dividendos pagados	(45,362)	(33,785)
Recursos generados por (utilizados en) actividades de financiamiento	217,641	(309,485)
Inversión:		
Adquisición de inmuebles, maquinaria y equipo	(491,837)	(276,170)
Venta de inmuebles, maquinaria y equipo		10,848
Instrumentos financiados derivados	(136,858)	
Inversión en otros activos	(8,558)	(11,018)
Recursos utilizados en actividades de inversión	(637,253)	(276,340)
Efectivo e Inversiones Temporales:		
Disminución del año	(59,198)	(44,489)
Saldo al inicio del año	97,790	142,279
Saldo al final del año	$ 38,592	$ 97,790

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

notas a los estados financieros consolidados

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2005 y 2004
(Miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2005)

1. OPERACIONES

Grupo Lamosa, S.A. de C.V. y sus subsidiarias (la "Compañía") se dedican a la fabricación y venta de productos cerámicos para revestimientos de muros y pisos, de sanitarios, adhesivos para revestimientos cerámicos, así como al desarrollo de proyectos inmobiliario para venta y renta.

2. BASES DE PRESENTACIÓN

a) Bases de presentación – Para formular los estados financieros consolidados se consideran los estados financieros de Grupo Lamosa, S.A. de C.V. ("Glasa") y los de las empresas en las que mantiene control. En 2005 y 2004 la tenencia del capital social y derechos fideicomisarios en la mayoría de las subsidiarias es del 100%. Para fines de la consolidación se eliminan todos los saldos y transacciones importantes entre compañías afiliadas.

Las principales empresas consolidadas, agrupadas por segmento de negocio, son las siguientes:

Negocio cerámico:
Lamosa Revestimientos, S. A. de C. V.
Mercantil de Pisos y Baños, S.A. de C.V. (1)
Lamosa USA Inc.
General de Minerales, S.A. de C.V.
Sanitarios Lamosa, S. A. de C.V.

No cerámico:
Crest, S. A. de C.V.
Proyeso, S. A. de C.V.
Adhesivos de Jalisco, S. A. de C. V.
Industrias Niasa, S.A. de C.V.
Sanitarios Azteca, S.A. de C.V.
Construmaquilas, S.A. de C.V.
Tecnocreto, S.A.
Servicios de Administración de Adhesivos, S.A. de C.V. (2)
Servicios Industriales de Adhesivos, S.A. de C.V. (2)

Negocio Inmobiliario:
Grupo Inmobiliario Viber, S. A. de C. V.
Fideicomisos de actividades empresariales para el desarrollo de inmuebles
Desarrollos Inmobiliarios Lamosa, S.A. de C.V. (3)
Inmobiliaria Galerías Valle Oriente, S. A. de C. V. (4)
Inmobiliaria Plaza Cumbres, S. A. de C. V. (4)

Corporativo y otros:
Servicios Administrativos Lamosa, S. A. de C. V.

(1) En el mes julio de 2004, la Compañía reactivó sus operaciones.
(2) Compañías constituidas en el mes de julio de 2004.
(3) Esta inmobiliaria fué constituída durante 2005 por la escisión de otra subsidiaria de la Compañía.
(4) Compañías constituidas en el mes de diciembre de 2005.

b) Utilidad integral – La utilidad integral que se presenta en los estados de variaciones en el capital contable adjuntos, se integra por la utilidad neta del ejercicio más otras partidas que representan una ganancia o pérdida del mismo período, que de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México se presentan directamente en el capital contable, sin afectar el estado de resultados. En 2005 y 2004, la otra partida de utilidad integral está representada por la insuficiencia en la actualización del capital contable y el efecto de la efectividad de los instrumentos financieros derivados designados como cobertura.

3. RESUMEN DE LAS PRINCIPALES POLÍTICAS CONTABLES

Las políticas contables que sigue la Compañía están de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México, los cuales requieren que la administración de la Compañía efectúe ciertas estimaciones y utilice ciertos supuestos para valuar algunas de las partidas de los estados financieros y para efectuar las revelaciones que se requieren en los mismos. Aun y cuando los resultados reales pueden diferir de dichas estimaciones, la administración de la Compañía considera que las estimaciones y supuestos utilizados fueron los adecuados en las circunstancias. Las principales políticas contables seguidas por la Compañía son las siguientes:

a) Cambio en políticas contables – A partir del 1 de enero de 2005, la Compañía adoptó la nueva disposición del Boletín D-3, Obligaciones laborales ("D-3"), relativa al reconocimiento del pasivo por indemnizaciones por terminación de la relación laboral por causas distintas de reestructuración, las cuales se registran conforme al método de crédito unitario proyectado, con base en cálculos efectuados por actuarios independientes. El D-3 permite la opción de reconocer en forma inmediata en los resultados del ejercicio el activo o pasivo de transición que resulte, o su amortización de acuerdo a la vida laboral remanente promedio de los trabajadores. Hasta 2004, las indemnizaciones por este concepto se cargaban a los resultados cuando se tomaba la decisión de pagarlas. El pasivo acumulado al 1 de enero de 2005, determinado por actuarios independientes, asciende a $9,951, que la Compañía optó por reconocerlos como un pasivo de transición, y su amortización se efectúa en línea recta durante la vida laboral promedio de los trabajadores que se espera reciban dichos beneficios, que es de entre 6.96 y 12.29 años.

A partir del 1 de enero de 2005, la Compañía adoptó las disposiciones del Boletín B-7 "Adquisición de negocios" ("B-7"). El B-7 proporciona reglas para el tratamiento contable de adquisiciones de negocios e inversiones en entidades asociadas y establece, entre otros aspectos: a) la adopción del método de compra como única regla de valuación de estas operaciones; b) el crédito mercantil que surge de una entidad adquirida, no debe amortizarse, y debe sujetarse al menos anualmente, a pruebas de deterioro de acuerdo con Boletín C-15 "Deterioro en el valor de los activos de larga duración y su disposición", c) el exceso del valor en libros sobre el costo de las acciones de subsidiarias o asociadas pendientes de amortizar debe ser considerado de inmediato en los resultados del ejercicio), y d) se dan reglas para el tratamiento contable de transferencias de activos o intercambio de acciones entre entidades bajo control común, así como de adquisición de interés minoritario, cuyos efectos se registran en el capital contable. Los efectos de la aplicación de este principio contable al 1 de enero de 2005 fueron de $5,217 de beneficio en el estado de resultados.

A partir del 1 de enero de 2005, la Compañía adoptó las disposiciones del Boletín C-10 "Instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura" ("C-10"). El C-10 requiere el reconocimiento de todos los derivados a valor razonable, establece reglas para el reconocimiento de operaciones de cobertura, así como para identificar y separar, en su caso, a los derivados implícitos. El C-10 establece para las coberturas de flujo de efectivo, que la porción efectiva se reconoce en forma transitoria en la utilidad integral dentro del capital contable, y posteriormente se reclasifica a resultados al momento en que la partida cubierta los afecta; la porción inefectiva se reconoce de inmediato en los resultados del periodo. Bajo la normatividad contable anterior (Boletín C-2, Instrumentos financieros), hasta el 2004 la Compañía reconocía el efecto de los derivados de cobertura hasta que se efectuaban los intercambios de flujos estipulados de los swaps, dentro del gasto financiero de los pasivos asociados y del costo de ventas. El efecto principal al 1 de enero de 2005 por la aplicación de este principio, fue el reconocimiento de un activo por instrumentos financieros derivados por $126,492, con créditos al pasivo por impuesto sobre la renta diferido, por $36,683, y a la utilidad integral dentro del capital contable, por $89,809. Al cierre del ejercicio 2005 los instrumentos financieros derivados incrementaron su valor razonable en $10,366, y el efecto reconocido en la utilidad integral dentro del capital contable, representó un incremento de $7,360, neto de impuesto sobre la renta diferido.

b) Reconocimiento de los efectos de la inflación – La Compañía actualiza sus estados financieros en términos de pesos de poder adquisitivo de la fecha del último balance general que se presenta, reconociendo así los efectos de la inflación en la información financiera. En consecuencia, los estados financieros del año anterior que se presentan, también han sido actualizados en términos del mismo poder adquisitivo y sus cifras difieren de las originalmente presentadas que estaban en pesos de poder adquisitivo del cierre del año. Consecuentemente, las cifras de los estados financieros adjuntos son comparables, al estar todas expresadas en pesos constantes.

c) Inversiones temporales – Se valúan a su costo de adquisición, más rendimientos devengados o a su valor de realización estimado, el que sea menor.

d) Inventarios y costo de ventas– Los inventarios se valúan al precio de la última compra efectuada durante el año o al último costo de producción, siempre y cuando no excedan al valor neto de realización. El costo de ventas se actualiza a costos de reposición de cada mes.

e) Inventarios inmobiliarios – Los inventarios inmobiliarios se integran principalmente del costo de adquisición de terrenos, licencias e impuestos, materiales y gastos directos e indirectos que se incurren en la actividad del negocio inmobiliario de la Compañía. Se actualizan aplicando el Indice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) sin exceder a su valor de mercado.

Se capitaliza el costo integral de financiamiento incurrido por créditos relacionados con el proceso de construcción. En el caso del costo integral de financiamiento, expresamente acordado o implícito, de adeudos por la adquisición de terrenos inmobiliarios, solo se capitaliza durante el período de desarrollo de los mismos.

f) Centros comerciales – Se valúan al costo de adquisición de terrenos y de construcción de los mismos, y se actualizan mediante factores derivados del INPC.

Se capitaliza el costo integral de financiamiento incurrido por créditos relacionados con el proceso de construcción. En el caso del costo integral de financiamiento, expresamente acordado o implícito, de adeudos por la adquisición de terrenos inmobiliarios, solo se capitaliza durante el período de desarrollo de los mismos.

g) Inmuebles, maquinaria y equipo – Se registran al costo de adquisición y se actualizan mediante factores derivados del INPC. En el caso de activos fijos de origen extranjero, su costo de adquisición se actualiza con la inflación del país de origen y se considera la fluctuación del peso mexicano con relación a dicha moneda. La depreciación se calcula conforme al método de línea recta con base en la vida útil remanente de los activos como sigue:

	Años promedio	
	2005	**2004**
Edificios y mejoras	21	21
Maquinaria y equipo	9	8
Equipo de transporte	3	4
Equipo de cómputo	3	3
Mobiliario y equipo	7	3

El costo integral de financiamiento incurrido durante el período de construcción e instalación de los inmuebles, maquinaria y equipo, se capitaliza y actualiza aplicando el INPC.

Los gastos de mantenimiento y reparación se registran directamente en los costos del ejercicio en que se efectúan.

h) Deterioro de activos de larga duración en uso – La Compañía revisa el valor en libros de los activos de larga duración en uso, ante la presencia de algún indicio de deterioro que pudiera indicar que el valor en libros de los mismos pudiera no ser recuperable, considerando el mayor del valor presente de los flujos netos de efectivo futuros o el precio neto de venta en el caso de su eventual disposición. El deterioro se registra considerando el importe del valor en libros que excede al mayor de los valores antes mencionados. Los indicios de deterioro que se consideran para estos efectos, son entre otros, las pérdidas de operación o flujos de efectivo negativos en el periodo si es que están combinados con un historial o proyección de pérdidas, depreciaciones y amortizaciones cargadas a resultados que en términos porcentuales, en relación con los ingresos, sean substancialmente superiores a las de ejercicios anteriores, efectos de obsolescencia, reducción en la demanda de los productos que se fabrican, competencia, cierre definitivo de plantas y otros factores económicos y legales.

i) Instrumentos financieros derivados – La Compañía valúa todos los derivados en el balance general a valor razonable, sin importar la intención de su tenencia. Cuando los derivados son designados como cobertura, el reconocimiento del valor razonable depende si la cobertura es de valor razonable o de flujo de efectivo.

Los derivados designados de cobertura reconocen los cambios en valor razonable como sigue: (1) si son de valor razonable, las fluctuaciones tanto del derivado como la partida cubierta se valúan contra resultados, o (2) si son de flujo de efectivo se reconocen temporalmente en la utilidad integral y se reclasifican a resultados cuando la partida cubierta los afecta. La porción inefectiva del cambio en el valor razonable se reconoce de inmediato en resultados, en el costo integral de financiamiento, independientemente de si el derivado está designado como cobertura de valor razonable o de flujo de efectivo.

La Compañía principalmente utiliza swaps de tasa de interés, de divisas y de precio de mercado de comodities (gas natural), para administrar su exposición a las fluctuaciones de tasas de interés, de moneda extranjera y de los precios de mercado del gas natural. La Compañía documenta formalmente todas las relaciones de cobertura, en donde describe los objetivos y estrategias de la administración de riesgos para llevar a cabo transacciones con derivados. La política de la Compañía es no realizar operaciones especulativas con instrumentos financieros derivados.

j) Otros activos – Son actualizados utilizando factores derivados del INPC. El valor actualizado de estos activos se aplica a los costos y gastos de los períodos beneficiados en función a la vida útil esperada de los mismos.

k) Exceso del costo sobre el valor contable de acciones de subsidiaria – El exceso del costo sobre el valor razonable de las acciones de subsidiarias en la fecha de adquisición, se actualiza aplicando el INPC y se sujeta cuando menos anualmente, a pruebas de deterioro. Hasta el 31 de diciembre de 2004, el saldo se amortizaba en línea recta en 20 años. La amortización en 2004 ascendió a $4,624.

l) Exceso del valor contable sobre el costo de acciones de subsidiarias – Hasta el 31 de diciembre de 2004 se actualizaba aplicando el INPC y se amortizaba en el plazo en que las empresas adquiridas se integrarán a las operaciones de la Compañía, sin exceder de cinco años.

m) Obligaciones laborales al retiro – El pasivo por primas de antigüedad, pensiones, e indemnizaciones por terminación de la relación laboral a partir de 2005, se registra conforme se devenga, el cual se calcula por actuarios independientes con base en el método de crédito unitario proyectado utilizando tasas de interés reales. Por lo tanto, se está reconociendo el pasivo que a valor presente, se estima cubrirá la obligación por estos beneficios a la fecha estimada de retiro del conjunto de empleados que labora en la Compañía. Hasta el 31 de diciembre de 2004, las indemnizaciones por terminación de la relación laboral, se cargaban a los resultados cuando se tomaba la decisión de pagarlas.

n) Impuesto sobre la renta, impuesto al activo y participación de los trabajadores en la utilidad – Las provisiones para el impuesto sobre la renta (ISR) y participación de los trabajadores en las utilidades (PTU), se registran en los resultados del año en que se causan, y se reconoce el ISR diferido proveniente de las diferencias temporales que resultan de la comparación de los valores contables y fiscales de los activos y pasivos, y en su caso, se incluye el beneficio de las pérdidas fiscales por amortizar. El impuesto sobre la renta diferido activo, se registra sólo cuando existe alta probabilidad de que pueda recuperarse. Se reconoce la PTU diferida proveniente de las diferencias temporales entre el resultado contable y la renta gravable, sólo cuando se pueda presumir razonablemente que van a provocar un pasivo o beneficio, y no exista algún indicio de que vaya a cambiar esa situación, de tal manera que los pasivos o los beneficios no se materialicen.

El impuesto al activo pagado que se espera recuperar, se registra como un anticipo de impuesto sobre la renta y se presenta en el balance general disminuyendo el pasivo por ISR diferido.

o) Operaciones en moneda extranjera – Las operaciones en moneda extranjera se registran al tipo de cambio vigente a la fecha de su celebración. Los activos y pasivos monetarios en moneda extranjera se valúan en moneda nacional al tipo de cambio vigente a la fecha de los estados financieros. Las fluctuaciones cambiarias se registran en los resultados del ejercicio, excepto en el caso de financiamientos para la construcción de activos fijos, por los que se capitaliza el costo integral de financiamiento durante la construcción de los mismos (Véase Nota 7).

p) Insuficiencia en la actualización del capital contable – Es un renglón del capital contable que refleja los efectos acumulados del resultado por tenencia de activos no monetarios y de la ganancia o pérdida monetaria inicial. El efecto acumulado del resultado por tenencia de activos no monetarios representa el incremento en el valor de los activos no monetarios por encima (o por debajo) de la inflación.

q) Reconocimiento de ingresos – Los ingresos se reconocen en el período en el que se transfieren los riesgos y beneficios de los inventarios a los clientes que los adquieren, lo cual generalmente ocurre cuando se entregan dichos inventarios en cumplimiento de sus pedidos y a la transferencia de la propiedad de los bienes inmobiliarios o renta de los mismos.

r) Resultado por posición monetaria – El resultado por posición monetaria, que representa la erosión del poder adquisitivo de las partidas monetarias originada por la inflación, se calcula aplicando factores derivados del INPC a la posición monetaria neta mensual. La ganancia (pérdida) se origina de mantener una posición monetaria pasiva (activa) neta, respectivamente.

s) Utilidad por acción – Se calcula dividiendo la utilidad neta consolidada, entre el promedio ponderado de acciones en circulación durante cada periodo.

t) Reclasificaciones – Se han hecho ciertas reclasificaciones a los estados financieros y sus notas de 2004 para conformar su presentación con la utilizada en 2005.

4. OTRAS CUENTAS POR COBRAR

	2005	2004
Impuestos por recuperar	$ 115,549	$ 93,184
Otras	47,742	98,936
	$ 163,291	$ 192,120

5. INVENTARIOS, NETO

	2005	2004
Productos terminados	$ 225,678	$ 241,683
Productos en proceso	47,677	38,578
Materias primas	84,042	81,124
Accesorios y refacciones	54,220	64,714
Mercancías en tránsito	1,784	3,848
Anticipos a proveedores	1,545	1,627
Reserva para inventarios obsoletos	(11,929)	(6,629)
	$ 403,017	$ 424,945

6. INVENTARIOS INMOBILIARIOS

	2005	2004
Terrenos en urbanización para venta	$ 144,322	$ 122,886
Terrenos en breña	175,151	46,409
Urbanización en proceso	110,242	132,632
Construcción en proceso	97,008	313,640
	$ 526,723	$ 615,567

Al 31 de diciembre de 2004 los terrenos en urbanización incluyen un costo integral de financiamiento capitalizado de $601.

7. INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO, NETO

	2005	2004
Terrenos	$ 620,894	$ 588,373
Edificios	872,897	718,456
Maquinaria y equipo	1,817,630	1,776,743
Equipo de transporte	54,737	51,840
Equipo de oficina	59,236	50,972
Equipo de cómputo	45,259	40,559
Inversiones en proceso	43,845	192,915
	3,514,498	3,419,857
Depreciación acumulada	(1,019,840)	(1,065,219)
	$ 2,494,658	$ 2,354,639

El costo integral de financiamiento capitalizado pendiente de amortizar al 31 de diciembre de 2005 y 2004, asciende a $43,115 y $39,187, respectivamente.

8. OTROS ACTIVOS

	2005	2004
Adquisición sobre derechos de marca registrada	$ 41,984	$ 57,656
Gastos preoperativos	13,304	22,327
Pensiones por amortizar (Nota 10)	17,076	3,517
Instrumentos financieros derivados	136,858	
Otros	28,679	20,108
	$ 237,901	$ 103,608

9. DEUDA A LARGO PLAZO

a) El pasivo a largo plazo se integra como sigue:

	2005	2004
Documentos a mediano plazo sin garantía, en pesos mexicanos, con tasa de interés variable basada en CETES a 28 y 182 días más una sobre tasa de 3.5%, con vencimiento en el 2007	$ 220,000	
Préstamos bancarios sin garantía específica, denominados en dólares norteamericanos y con tasa de interés variable basada en LIBOR más una sobre tasa entre 0.625% y 1.5%, con vencimiento del principal en varias fechas hasta 2011	781,666	$ 1,249,238
Préstamos bancarios sin garantía específica, denominados en dólares norteamericanos y con tasa de interés fija de entre 4.35% y 4.51% y con vencimiento del principal en varias fechas hasta 2012	187,127	69,879
Préstamos bancarios sin garantía específica, denominados en moneda nacional y con tasa de interés variable basada en TIIE más una sobre tasa 1.5%, con vencimiento del principal en 2008	40,000	
Préstamos bancarios sin garantía específica, denominados en moneda nacional, con vencimiento del principal en 2008 y con tasa de interés de entre 9.9% y 10.55% al 31 de diciembre de 2005	140,000	
Préstamos bancarios sin garantía específica, denominados en Unidades de Inversión (UDIS), con tasa de interés fija del 9.25% y con vencimiento del principal en 2006	145,501	146,097
Documentos por pagar a personas morales sin garantía específica, de nominada en dólares norteamericanos y con tasa de interés fija del 10% y con vencimiento del principal en varias fechas hasta 2008	11,087	14,906
Arrendamiento financiero, denominados en moneda nacional y con tasa de interés variable basada en TIIE más una sobretasa entre 3.25% y 5%, con vencimiento del principal en varias fechas hasta 2008	8,141	7,143
Total de préstamos	1,533,522	1,487,263
Porción circulante	(194,507)	(270,916)
	$ 1,339,015	$ 1,216,347

Al 31 de diciembre de 2005, la tasa de interés TIIE y LIBOR fue de 8.72% y 4.49%, respectivamente.

b) Los vencimientos del pasivo a largo plazo al 31 de diciembre de 2005 son como sigue:

Año	Importe
2007	$ 372,377
2008	477,226
2009	249,047
2010	192,467
2011 y años posteriores	47,898
	$ 1,339,015

c) En las cláusulas de algunos de los contratos de crédito a largo plazo de la Compañía y sus subsidiarias se establecen determinadas restricciones, así como la obligación de mantener algunos indicadores financieros; dichas cláusulas han sido cumplidas al 31 de diciembre de 2005.

d) La compañía utiliza swaps de tasa de interés (“swaps de intereses”), contratos de forward de tipo de cambio (“contratos de forward”) y swaps de moneda, con la finalidad de administrar su exposición a fluctuaciones de tasas de interés y tipo de cambio. La Compañía documenta formalmente la relación entre los instrumentos de cobertura y las partidas cubiertas, así como los objetivos de administración de riesgos y su estrategia para celebrar diversas transacciones de instrumentos derivados. La Compañía tiene definida la política de no celebrar contratos de instrumentos derivados con fines especulativos.

Los swaps de intereses celebrados por la Compañía convierten efectivamente una porción de la deuda de tasa variable a tasa fija. Los contratos de forward permiten adquirir monedas extranjeras en fechas futuras a tipos de cambio preestablecidos. Además, los swaps de moneda convierten efectivamente una porción de la deuda denominada en pesos a dólares, y viceversa.

La siguiente tabla sumariza los instrumentos financieros derivados vigentes al 31 de diciembre de 2005:

Tipo de transacción	Fecha de inicio	Fecha de terminación	Tasa de interés fija por pagar	Tasa de interés variable por cobrar	Monto (miles)	Moneda del contrato
Swap de intereses	Septiembre 23, 2004	Septiembre 03, 2009	3.29%	Libor revisada cada 3 meses	US $35,000	Dólares
Swap de intereses	Septiembre 23, 2004	Septiembre 03, 2009	3.29%	Libor revisada cada 3 meses	US $30,000	Dólares

Los efectos en los resultados por las transacciones mencionadas anteriormente fueron:

	Ingreso (gasto) Año terminado el 31 de diciembre de 2005	2004
Swaps de intereses	$ 2,894	$ 13,486
Contratos de forward	(8,269)	13,653
Swaps de moneda	(36)	2,487
Neto	$ (5,411)	$ 29,626

Con fecha 23 de enero de 2006, Lamosa Revestimientos, S.A. de C.V. (LARESA) y Sanitarios Lamosa, S.A. de C.V.(SASA), subsidiarias de la Compañía, renegociaron los préstamos bancarios sin garantía específica, denominados en dólares norteamericanos al pasar de US$35,000,000 y US$30,000,000 a US$40,000,000 y US$25,000,000, respectivamente. La Compañía le dió efectos a estos nuevos vencimientos en su balance general consolidado al 31 de diciembre de 2005 de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados. Adicionalmente, se negociaron las tasas de interés y vencimientos al pasar de tasa de interés variable basada en LIBOR más una sobretasa entre 1.35% y 2.4%, con vencimiento del principal en varias fechas hasta 2009, a un tasa de interés variable basada en LIBOR más una sobretasa entre 0.75% y 1.1%, con vencimiento del principal en varias fechas hasta 2010.

Adicionalmente, LARESA y SASA celebraron una operación de intercambio de moneda y tasa de interés con la finalidad de administrar su exposición a fluctuaciones de tasas de interés y tipo de cambio derivados de los créditos mencionados en el párrafo anterior. A continuación se presenta un resumen de dichos instrumentos financieros derivados:

Tipo de transacción	Fecha de inicio	Fecha de terminación	Tasa de interés fija por pagar	Tasa de interés fija por cobrar	Tasa de interés variable por cobrar	Monto (miles)	Moneda del contrato	Tipo de cambio
Swap de intereses y moneda	Enero 26, 2006	Enero 26, 2010	8.27%	4.65%		$40,000	Dólares	10.5140
Swap de intereses	Enero 26, 2006	Enero 26, 2010	3.9%		Libor revisada cada 3 meses	$40,000	Dólares	
Swap de intereses	Enero 26, 2006	Enero 26, 2010	3.9%		Libor revisada cada 3 meses	$25,000	Dólares	

Por otra parte LARESA celebró swaps de tasa de interés con las siguientes características:

Tipo de transacción	Fecha de inicio	Fecha de terminación	Tasa de interés fija por pagar	Tasa de interés fija por cobrar	Monto (miles)	Moneda del contrato	Tipo de cambio
Swap de intereses y de moneda	Enero 20, 2006	Julio 20, 2012	7.98%	4.35%	$11,860	Dólares	10.5350
Swap de intereses y de moneda	Octubre 1, 2005	Octubre 1, 2009	7.57%	4.51%	$ 4,848	Dólares	10.5410

10. OBLIGACIONES LABORALES AL RETIRO

Las revelaciones relativas a los planes de pensiones, prima de antigüedad e indemnizaciones de la Compañía requeridos por el Boletín D-3 emitido por el IMCP, de acuerdo con lo mencionado en la nota 3-m), además de ciertos supuestos actuariales, al 31 de diciembre de 2005 y 2004, se presentan a continuación:

	2005	2004
Obligaciones por beneficios actuales	$ 95,384	$ 85,206
Obligación por beneficios proyectados	$ 110,843	$ 87,479
Partidas pendientes de amortizar	(22,895)	(8,307)
Variación en supuestos y ajustes por experiencia	(1,005)	6,991
Pasivo neto proyectado	86,943	86,164
Pasivo adicional	21,605	3,517
	$ 108,548	$ 89,681
Costo neto del período	$ 11,643	$ 4,321
Supuestos:		
Tasa de descuento	4.50%	4.50%
Tasa de incremento de salarios	1.50%	1.50%

11. OTROS PASIVOS A LARGO PLAZO

Corresponden a depósitos en garantía otorgados por los clientes de los centros comerciales propiedad de la Compañía, cuyos contratos de arrendamiento establecen períodos mayores de un año.

12. CAPITAL CONTABLE

a) Al 31 de diciembre de 2005, el capital social mínimo fijo, sin derecho a retiro, está integrado por 120 millones de acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal y el capital variable por 1.2 millones de acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal. Todas las acciones son de libre suscripción.

b) En Asambleas Generales Ordinarias de Accionistas celebradas el 16 de marzo de 2005 y 29 de marzo de 2004, se acordó decretar pagos de dividendos por $45,362, ($44,400 a valor nominal) y $33,785 ($31,620 a valor nominal), respectivamente.

c) En Asamblea General Ordinaria de Accionistas celebrada el 16 de marzo de 2005, se aprobó aumentar el capital social en su parte variable en $24, mediante la capitalización de utilidades, por el mismo monto y la emisión de 1,200,000 acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, con efectos a partir del 1° de agosto de 2005.

d) En Asamblea General Ordinaria de Accionistas de una subsidiaria de la Compañía, celebrada el 8 de junio de 2005, se acordó incrementar el capital social en su parte variable por $66,651 ($65,000 valor nominal) representado por 130 acciones sin valor nominal, mediante aportaciones en efectivo. Dicho incremento en el capital generó una prima en suscripción de acciones por $66,596.

e) Las utilidades retenidas incluyen la reserva legal. De acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles, de las utilidades netas del ejercicio debe separarse un 5% como mínimo para formar la reserva legal, hasta que su importe ascienda al 20% del capital social a valor nominal. La reserva legal puede capitalizarse, pero no debe repartirse a menos que se disuelva la sociedad, y debe ser reconstituida cuando disminuya por cualquier motivo. Al 31 de diciembre de 2005 y 2004, su importe a valor nominal asciende a $480.

f) La distribución del capital contable, excepto por los importes actualizados del capital social aportado y de las utilidades retenidas fiscales, causará el impuesto sobre la renta sobre dividendos a cargo de la Compañía a la tasa vigente. En el año de 2004 la tasa fue el 33%, se reduce la tasa del ISR al 30% para el año del 2005 y se reducirá en un punto porcentual en cada año, hasta llegar al 28% a partir del 2007, en adelante. El impuesto que se pague por dicha distribución, se podrá acreditar contra el impuesto sobre la renta del ejercicio en el que se pague el impuesto sobre dividendos y en los dos ejercicios inmediatos siguientes, contra el impuesto del ejercicio y los pagos provisionales de los mismos.

g) El capital contable mayoritario al 31 de diciembre de 2005, se integra como sigue:

	Valor nominal	Efecto de actualización	Total
Capital social	$ 2,424	$ 307,350	$ 309,774
Prima en suscripción de acciones	64,987	1,609	66,596
Utilidades retenidas	1,847,396	1,564,494	3,411,890
Insuficiencia en la actualización del capital contable	116,801	(827,787)	(710,986)
Efecto inicial acumulado de impuesto sobre la renta diferido	(241,340)	(106,682)	(348,022)
Instrumentos financieros derivados	97,169		97,169
	$ 1,887,437	$ 938,984	$ 2,826,421

h) Los saldos de las cuentas fiscales del capital contable al 31 de diciembre son:

	2005	2004
Cuenta de capital de aportación	$ 245,422	$ 245,422
Cuenta de utilidad fiscal neta	1,381,646	1,114,968
Cuenta de utilidad fiscal neta reinvertida	73,908	119,273
Total	$ 1,700,976	$ 1,479,663

13. DERECHOS FIDEICOMISARIOS DE TERCEROS

Corresponden a aportaciones de terceros en su calidad de fideicomitentes al patrimonio de un fideicomiso empresarial para la construcción de centros comerciales. Durante el año 2004, los fideicomitentes recibieron la posesión y derechos que les corresponden de acuerdo a los porcentajes de indiviso del inmueble respectivo, estipulados en el fideicomiso. Por otra parte el saldo al 31 de diciembre de 2005, corresponde a las aportaciones de un tercero en su calidad de fideicomitente al patrimonio de otro fideicomiso empresarial constituido en 2004.

14. CONTINGENCIAS Y COMPROMISOS

a) Los activos de la Compañía no están sujetos a algún procedimiento legal pendiente por el cual pudiera resultar cualquier contingencia, excepto por algunos litigios ordinarios o incidentales a su negocio y contra los cuales la Compañía está debidamente asegurada o los montos de los mismos son poco importantes.

b) Durante el ejercicio de 2005, la Compañía consumió gas natural por aproximadamente 2,764,357 Millones de British Termal Units ("MMBTUS") de los cuales, tuvo cubiertos un total de 2,299,600 MMBTUS. La Compañía cuenta con contratos de suministro y a su vez contrató coberturas de precio de gas natural por aproximadamente 2,259,600 de MMBTUS con vencimiento en diciembre de 2006 con Gas Natural México, S.A. de C.V., a un precio fijo de US$4.50 por MMBTUS. Este contrato fue designado por la administración como cobertura de la variabilidad del precio de mercado del gas natural y generó un activo al 31 de diciembre de 2005 por $119,083 que se presenta en otros activos, afectando al capital contable neto de impuesto sobre la renta diferido por $84,549, al resultar en una cobertura efectiva. Al 20 de febrero de 2006, fecha de emisión de estos estados financieros consolidados, el precio de mercado del gas natural es de $6.97 dólares norteamericanos por MMBTUS.

15. SALDOS Y TRANSACCIONES EN MONEDA EXTRANJERA

a) Posición monetaria en moneda extranjera al 31 de diciembre de 2005:

	Miles de dólares norteamericanos	Equivalente en moneda nacional
Activos monetarios	15,746	$ 169,738
Pasivos monetarios	(115,538)	(1,226,832)
Posición corta	(99,792)	$ (1,059,494)

b) Activos no monetarios, de origen extranjero, valuados en miles de dólares norteamericanos al 31 de diciembre de 2005:

	Miles de dólares norteamericanos	Equivalente en moneda nacional
Inventarios	5,067	$ 53,791
Maquinaria y equipo	81,738	868,051

c) Las transacciones en moneda extranjera en miles de dólares norteamericanos fueron como sigue:

	2005	2004
Ventas de exportación	54,557	51,169
Gasto por intereses, neto	4,110	2,298
Compras de importación	29,948	14,754

d) El tipo de cambio aplicado a la fecha de cierre del ejercicio 2005 fue de $10.62 y $11.16 en 2004; al 20 de febrero de 2006, fecha de emisión de los estados financieros, el tipo de cambio era de $10.45.

16. OTROS GASTOS, NETO

	2005	2004
Indemnizaciones por reorganización	$ 3,707	$ 6,758
Participación minoritaria en fideicomiso	36,963	19,052
Gastos preoperativos	28,888	4,908
Pérdida por deterioro de activos fijos [1]	10,295	166,444
Baja de valor de inventario	14,279	9,926
Otros ingresos, neto	(17,749)	(21,005)
	$ 76,382	$ 186,083

[1] En los meses de abril y octubre de 2003, los departamentos de guarniciones y pisos de la planta Monterrey, respectivamente, dejaron de operar temporalmente, sin embargo, en octubre de 2004 la Compañía decidió no continuar con las operaciones de dichos departamentos, incluyendo el departamento de ladrilleria, por lo que el cierre temporal de estos se volvió definitivo, dejando valuada la maquinaria y equipo a su valor de realización mediante estudio técnico realizado por personal de la Compañía; lo anterior provocó un cargo a resultados en este rubro por $166,444.

17. IMPUESTO SOBRE LA RENTA, IMPUESTO AL ACTIVO Y PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES EN LA UTILIDAD

a) La Compañía está sujeta al impuesto sobre la renta (ISR) y al impuesto al activo (IMPAC). El ISR se calcula considerando como gravables o deducibles ciertos efectos de la inflación, tales como la depreciación calculada sobre valores en pesos constantes, se acumula o deduce el efecto de la inflación sobre ciertos pasivos y activos monetarios a través del ajuste anual por inflación, el cual es similar en concepto al resultado por posición monetaria, y a partir de 2005, conforme a las modificaciones a las leyes del ISR e IMPAC publicadas el 1 de diciembre de 2004 aplicables a partir de 2005, a) Se reduce la tasa del ISR a 30% para el año 2005, a 29% en 2006 y a 28% de 2007 en adelante (la tasa en 2004 fue el 33%); b) Para efectos de ISR se deduce el costo de ventas en lugar de las adquisiciones de los inventarios; c) En 2005 se puede optar por acumular en un periodo de 4 a 12 años los inventarios al 31 de diciembre de 2004, determinados con base en las reglas fiscales; al optar por acumular los inventarios el saldo de éstos se deberá disminuir con el saldo no deducido de los inventarios de la Regla 106 y las pérdidas fiscales por amortizar, y se deduce el costo de ventas de los inventarios conforme se enajenen; d) A partir de 2006 será disminuible en su totalidad la participación a los trabajadores en las utilidades que se pague y e) Se incluyen los pasivos bancarios y con extranjeros para determinar la base gravable del IMPAC.

b) Por otra parte, el IMPAC se causa a razón del 1.8% del promedio neto de la mayoría de los activos (a valores actualizados) y de ciertos pasivos, y se paga únicamente por el monto en que exceda al ISR del año; cualquier pago que se efectúe es recuperable contra el monto en que el ISR exceda al IMPAC en los diez ejercicios subsecuentes.

La Compañía causa el ISR e IMPAC en forma consolidada con sus subsidiarias.

c) El análisis del ISR y PTU es el siguiente:

	2005	2004
Impuesto sobre la renta:		
Correspondiente al año	$ 115,248	$ 111,254
Diferido	(103,791)	(87,439)
Total	$ 11,457	$ 23,815
Participación de los trabajadores en la utilidad:		
Correspondiente al año	$ 13,006	$ 18,422
Diferida	(1,967)	1,609
Total	$ 11,039	$ 20,031

d) Para la determinación del ISR diferido al 31 de diciembre de 2005, la Compañía aplicó las diversas tasas que estarán vigentes a partir de 2006, a las diferencias temporales, de acuerdo a su fecha estimada de reversión. Adicionalmente, de acuerdo con las disposiciones fiscales en vigor a partir de 2005, la administración de la Compañía decidió optar por acumular el inventario fiscal al 31 de diciembre de 2004 con importe de $65,167, en un período de entre 4 y 12 años a partir del ejercicio 2005, calculado con base en la rotación del inventario, por lo que se difiere el efecto inicial de la nueva disposición de ya no deducir las adquisiciones de inventarios. El resultado derivado de la aplicación de las diversas tasas se presenta en el cuadro siguiente en el rubro Efecto en el ISR diferido por reducción de tasas.

La conciliación de la tasa legal del ISR y la tasa efectiva expresadas como un porciento de la utilidad antes de ISR es:

	2005 %	2004 %
Tasa real	2.15	4.93
Efecto de partidas temporales que se convierten en permanentes	29.53	
Efecto por cambio en disposiciones fiscales en vigor a partir del 2005		14.52
Efecto en el ISR diferido por reducción de tasas	1.40	13.56
Efecto por bajas de activo fijo		1.51
Otros	(3.08)	(1.52)
Tasa legal	30.00	33.00

e) Los principales conceptos que integran el saldo de impuesto sobre la renta diferido, al 31 de diciembre, son:

	2005	2004
Pasivos por impuesto sobre la renta diferido:		
Inmuebles, maquinaria y equipo	$ 143,855	$ 176,730
Inventarios	45,744	55,054
Inventarios inmobiliarios	98,327	254,800
Instrumentos financieros derivados	39,689	
Adquisición de derechos de marca registrada	12,175	18,363
Total	339,790	504,948
Activos por impuesto sobre la renta diferido:		
Estimación para cuentas de cobro dudoso	8,637	4,551
Efecto de pérdidas fiscales por amortizar	37,957	47,496
Prima de antigüedad y pensiones	31,479	27,584
PTU deducible		3,228
Otros	2,300	20,760
Total	80,373	103,618
Impuesto al activo	45,335	60,888
Pasivo neto	$ 214,082	$ 340,441

f) Las pérdidas fiscales pendientes de amortizar y el impuesto al activo por recuperar por los que ya se ha reconocido el activo por impuesto sobre la renta diferido y un pago anticipado, respectivamente, pueden recuperarse cumpliendo con ciertos requisitos. Sus montos actualizados y los años de vencimiento son:

Año	Impuesto al activo	Pérdidas fiscales
2009	$ 1,563	$ 2,501
2010	3,482	228
2011	10,431	13,386
2012	8,820	64,041
2013	13,187	46,269
2014	7,852	4,460
	$ 45,335	$ 130,885

g) El movimiento de la insuficiencia en la actualización del capital contable según estado de variaciones al capital contable, se presenta neto del efecto del impuesto sobre la renta diferido que le es relativo, con importe de $50,021 en 2005 y de $11,068 en 2004.

18. TRANSACCIONES CON PARTES RELACIONADAS

a) Con fecha 30 de diciembre de 1998, una subsidiaria integrante del segmento del negocio inmobiliario, mediante el contrato No. 851-00103 constituyó ante una institución fiduciaria (Banco Regional de Monterrey, S.A. "Fidudisa"), con el carácter de Fideicomitente "A" y Fideicomisario, un contrato de Fideicomiso irrevocable de actividades empresariales (Fideicomiso Empresarial) con otra empresa (U-Calli Desarrollos Inmobiliarios, S.A. de C.V.), que es parte relacionada y quién actúa con el carácter de Fideicomitente "B" y Fideicomisario. El objeto de dicho Fideicomiso es que a través del mismo se opere y explote una negociación mercantil desarrolladora de inmuebles.

Las principales características del contrato de Fideicomiso Empresarial son:

- Las aportaciones de los fideicomitentes al fideicomiso consistieron en terrenos, efectivo, cuentas por cobrar, equipo y pasivos, para lo cual donde procedió se llevaron a cabo las negociaciones relacionadas con los derechos y obligaciones por cesión de deudas.
- Los bienes aportados por los fideicomitentes se realizaron con reserva de dominio, conservando los derechos sobre los mismos.
- La fiduciaria principalmente administrará los fondos del fideicomiso.
- El resultado que arrojen las operaciones del fideicomiso, será distribuido completamente entre los fideicomisarios de acuerdo a lo previsto en el contrato del fideicomiso.

Con fecha del 13 de diciembre de 2005, se llevó acabo la reversión de inmuebles en ejecución parcial de fideicomiso a favor de Grupo Inmobiliario Viber, S. A. de C. V. ("Viber" ó "fideicomitente") de los bienes fideicomitidos. Dicha reversión consiste

en la transmisión de la propiedad, posesión y pleno dominio respecto de la totalidad de los bienes inmuebles fideicomitidos que le corresponden a Viber, adquiriendo Fidudisa los bienes inmuebles libres de todo gravamen y responsabilidad sin reserva ni limitación alguna, con todos sus usos, costumbres, servidumbres, con cuanto más que de hecho y por derecho les correspondan.

b) Con fecha 29 de agosto de 2001, el Fideicomiso Empresarial constituyó ante una institución de crédito (Fiduciaria), con el carácter de fideicomitente y fideicomisario en segundo grado un Fideicomiso para la construcción de un bien inmueble con otras empresas, quienes actúan con el carácter de fideicomitentes y fideicomisarios en primer grado. El fideicomiso empresarial aportó un bien inmueble y efectivo y los fideicomitentes en primer grado aportaron efectivo. En 2004, éste fideicomiso se extinguió parcialmente (ver nota 13).

Con fecha del 13 de diciembre de 2005, se llevó acabo la reversión de inmuebles en ejecución parcial de fideicomiso a favor del Fideicomiso Empresarial de los bienes fideicomitidos.

c) Con fecha 29 de octubre de 2004, el Fideicomiso Empresarial constituyó ante una institución de crédito (Fiduciaria), con el carácter de fideicomitente y fideicomisario en segundo grado, un Fideicomiso para la construcción de un bien inmueble con otra empresa (fideicomiso para el desarrollo de inmuebles), quien actúa con el carácter de fideicomitente y fideicomisario en primer grado. El fideicomiso empresarial aportará un bien inmueble y efectivo y el fideicomitente en primer grado aportará efectivo.

Con fecha del 14 de diciembre de 2005, se llevó acabo la reversión de inmuebles en ejecución parcial de fideicomiso a favor del Fideicomiso Empresarial de los bienes fideicomitidos.

d) La participación en la utilidad de los Fideicomisos Empresariales de los fideicomisarios fue la siguiente:

	2005	2004
Grupo Inmobiliario Viber, S.A. de C.V.	$ 95,959	$ 163,887
U-Calli Desarrollos Inmobiliarios, S.A. de C.V.	36,795	19,425
	$ 132,754	$ 183,312

19. INFORMACIÓN POR SEGMENTOS DE NEGOCIO Y GEOGRÁFICOS

Los segmentos que reportan en Glasa son unidades de negocio que ofrecen diferentes productos. Estos segmentos son administrados separadamente, cada uno requiere su propio sistema de producción, tecnología y estrategias de mercadotecnia y distribución. Cada mercado sirve a diferentes bases de clientes.

La información por segmentos de industria es la siguiente:

Diciembre 31, 2005:	Cerámicos	No Cerámicos	Inmobiliario	Corporativo y otros	Consolidado
Ventas netas totales	$ 2,223,157	$ 1,347,474	$ 361,339	$ 148,789	$ 4,080,759
Ventas entre segmentos	57,671	82,925	14,785	147,481	302,862
Ventas netas a terceros	2,165,486	1,264,549	346,554	1,308	3,777,897
Utilidad (pérdida) de operación	286,077	299,237	100,580	(28,186)	657,708
Activos	2,837,787	555,885	1,575,175	571,509	5,540,356
Pasivos	1,377,753	278,121	69,893	939,108	2,664,875
Adquisición de activos fijos	391,246	48,573	6,905	45,113	491,837
Depreciación y amortización	141,306	20,515	27,066	25,910	214,797
Pérdida por deterioro de activo fijo	10,295				10,295

Diciembre 31, 2004:	Cerámicos	No Cerámicos	Inmobiliario	Corporativo y otros	Consolidado
Ventas netas totales	$ 2,187,952	$ 1,274,578	$ 344,606	$ 130,170	$ 3,937,305
Ventas entre segmentos	(45,561)	(48,705)		(129,774)	(224,040)
Ventas netas a terceros	2,142,390	1,225,873	344,606	396	3,713,265
Utilidad (pérdida) de operación	264,718	294,410	178,674	(38,381)	699,421
Activos	2,647,138	515,796	1,382,939	568,729	5,114,603
Pasivos	1,288,242	237,765	204,291	962,913	2,693,211
Adquisición de activos fijos	239,623	22,460	1,338	12,749	276,170
Depreciación y amortización	143,277	20,566	24,518	35,696	224,058
Pérdida por deterioro de activo fijo	166,444				166,444

Las ventas de exportación representan el 16.2% y 16.6% de las ventas totales en 2005 y 2004, respectivamente, y se realizan principalmente a los Estados Unidos de Norteamérica.

20. NUEVOS PRONUNCIAMIENTOS CONTABLES

El 31 de mayo de 2004, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos de México, A. C ("IMCP") efectuó la entrega formal de la función de la emisión de normas de información financiera al Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C. ("CINIF"), en congruencia con la tendencia mundial de que dicha función la desarrolla un organismo independiente. Asimismo, los boletines de principios de contabilidad generalmente aceptados ("PCGA") y circulares emitidos por el IMCP, fueron transferidos al CINIF. El CINIF decidió renombrar los PCGA como Normas de Información Financiera (NIF), y definió que las NIF se conforman de las propias NIF y las Interpretaciones a las NIF que emita, de los boletines de PCGA que no hayan sido modificados, sustituidos o derogados por las nuevas NIF, así como por las Normas Internacionales de Información Financiera aplicables de manera supletoria.

El CINIF estableció como uno de sus objetivos fundamentales, avanzar hacia una mayor convergencia con las normas de información financiera a nivel internacional, por lo que inició sus trabajos con la revisión de los conceptos teóricos contenidos en los PCGA, y estableció el Marco Conceptual ("MC") destinado a servir como sustento para el desarrollo de normas de información financiera y como referencia en la solución de aspectos que surgen en la práctica contable. El MC está constituido por ocho normas de información financiera que integran la serie NIF-A; dicha serie, junto con la NIF B-1, fueron promulgadas el 31 de octubre 2005 y sus disposiciones entran en vigor para los ejercicios que inicien a partir del 1 de enero de 2006, y dejan sin efecto los boletines de la serie A de los PCGA. Las NIF que han sido promulgadas, son:

NIF A-1 Estructura de las Normas de Información Financiera.
NIF A-2 Postulados básicos.
NIF A-3 Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros.
NIF A-4 Características cualitativas de los estados financieros.
NIF A-5 Elementos básicos de los estados financieros.
NIF A-6 Reconocimiento y valuación.
NIF A-7 Presentación y revelación.
NIF A-8 Supletoriedad.
NIF B-1 Cambios contables.

Algunos de los principales cambios que establecen estas normas, son:

La NIF A-3, incluye, en adición al estado de cambios en la situación financiera, el estado de flujo de efectivo el cual deberá emitirse cuando lo establezcan las normas particulares. La NIF A-5, incluye una nueva clasificación de ingresos y gastos, en ordinarios y no ordinarios. Los ordinarios se derivan de operaciones y eventos usuales, o sea, los que son propios del giro de la entidad, sean frecuentes o no; los no ordinarios corresponden a operaciones y eventos inusuales, sean frecuentes o no. NIF A-7, "Presentación y revelación" requiere que los estados financieros se presenten en forma comparativa, por lo menos con el periodo precedente. Hasta 2004, la presentación de los estados financieros de ejercicios anteriores, era optativa. Se requiere revelar en los estados financieros, la fecha autorizada para la emisión de los estados financieros y el o los nombres de funcionarios u órganos de la administración quienes autorizaron su emisión. La NIF B-1, establece que los cambios en normas particulares, reclasificaciones y correcciones de errores, deben reconocerse en forma retrospectiva, por lo que los estados financieros básicos que se presenten en forma comparativa con el periodo actual que sean afectados, deben ajustarse desde el inicio de periodo más antiguo que se presente.

A la fecha de emisión de estos estados financieros, la Compañía está en proceso de determinar los efectos de estas nuevas normas en su información financiera.

información para **inversionistas**

contactos:

Grupo Lamosa
Moisés Benavides Gómez
relación con inversionistas
moises.benavides@lamosa.com

01 (81) 8220-4231
Monterrey, N.L.

IR Communications
Jesús Martínez Rojas
jesus@irandpr.com

Bernarda Tinoco Hernández
bernarda@irandpr.com

01 (55) 5644-1247
México, D.F.

www.lamosa.com

COTIZA EN BOLSA MEXICANA DE VALORES

LAMOSA B

Diseño: Signi, S.C.

GRUPO LAMOSA S.A. DE C.V.
Av. Ricardo Covarrubias Ote. 2701
Col. Ladrillera, 64830
Monterrey, N.L. México
52 (81) 8220-4000