



Vitro reporta resultados del segundo trimestre de 2022

San Pedro Garza García, Nuevo León, México, 28 de julio de 2022 – Vitro, S.A.B. de C.V. (BMV: VITROA), en lo sucesivo “Vitro” o la “Compañía”, empresa líder en la fabricación de vidrio en Norteamérica, anunció hoy sus resultados financieros para el segundo trimestre de 2022 (“2T22”).

HECHOS SOBRESALIENTES 2T22

- Las Ventas Netas Consolidadas del 2T22 aumentaron 21.0% año contra año en comparación con las registradas durante el segundo trimestre de 2021 (“2T21”) principalmente por el incremento en ventas de todos los segmentos de negocio, una mejor mezcla de precio-producto, mayor venta de varios productos de valor agregado y aumentos de precio de nuestros productos consecuencia de la presión inflacionaria que existe en la economía global.

- Las ventas de Vidrio Plano incrementaron 21.0% en 2T22 en comparación con 2T21 por mejores ventas del negocio Arquitectónico y Automotriz. Las ventas de Arquitectónico crecieron principalmente por mayor demanda de vidrio para el mercado comercial y especialidades en Estados Unidos, una mejor mezcla de precio-producto y mejores precios en algunos de los mercados en que participamos. Automotriz incrementó sus ventas en 2T22 en comparación con 2T21 por el crecimiento en la demanda de vidrio laminado por fabricantes de equipo original en México y Estados Unidos y mayor dinamismo del mercado repuesto en México.

- Las ventas de Envases aumentaron 32.1% en 2T22 en comparación con 2T21 principalmente por un incremento en la venta de envases de vidrio para el segmento medio-alto y de valor agregado de cosméticos, fragancias, licores y artículos de tocador, así como por un incremento de ventas del negocio de maquinaria y equipos en 2T22 contra 2T21 derivado de mayores inversiones de activo fijo realizadas por sus principales clientes.

- Productos Químicos Inorgánicos incrementó sus ventas 3.1% en 2T22 año contra año en comparación 2T21, principalmente por una demanda constante y con crecimiento en el mercado nacional en todos los negocios. En carbonato de sodio destacan los segmentos de detergentes y de vidrio, para bicarbonato de sodio es el segmento ganadero, en cloruro de sodio el segmento industrial tuvo crecimientos en 2T22 contra 2T21 y el alimenticio se mantiene relativamente estable. Las ventas de cloruro de calcio con incrementos en actividad y consumo principalmente para el segmento de oil & gas.

- El UAFIR Flujo disminuyó 12.3% en 2T22 en comparación contra el mismo periodo de 2021, a pesar de incrementar las ventas en Vidrio Plano, Envases y Químicos, principalmente por el incremento en los precios de los energéticos, aumento en costos de materias primas, transportación, fletes, empaque y mano de obra. A nivel consolidado el UAFIR Flujo del 2T22 fue impactado negativamente en US\$23.2 millones por el incremento del precio de los energéticos comparado contra el mismo trimestre del año anterior.

- La Deuda Neta al cierre del 2T22 fue US\$624 millones, incluyendo el saldo insoluto de las líneas de capital de trabajo utilizadas al cierre del trimestre. Durante el 2T22, Vitro realizó inversiones de activos fijos por US\$33 millones.

RESUMEN RESULTADOS FINANCIEROS

Millones de Dólares

RESUMEN RESULTADOS FINANCIEROS			
	2T'22	2T'21	% Cambio
Ventas Netas Consolidadas	581	480	21.0%
<i>Vidrio Plano</i>	466	385	21.0%
<i>Envases</i>	73	55	32.1%
<i>Químicos</i>	43	42	3.1%
Costo de Ventas	452	356	27.1%
Utilidad Bruta	129	125	3.6%
<i>Margen Bruto</i>	22.2%	25.9%	-3.7 pp
Gastos Generales	107	95	13.2%
<i>Gastos Generales % ventas</i>	18.4%	19.7%	-1.3 pp
UAFIR ⁽¹⁾	22	30	-26.6%
<i>Margen de UAFIR</i>	3.8%	6.2%	-2.4 pp
UAFIR Flujo ⁽¹⁾	60	68	-12.3%
<i>Vidrio Plano</i>	38	38	-0.5%
<i>Envases</i>	17	15	11.1%
<i>Químicos</i>	5	12	-57.9%
<i>Margen de UAFIR Flujo</i>	10.3%	14.2%	-3.9 pp
Utilidad neta	8	(8)	NA
Flujo antes de Inversión en Activo Fijo	139	34	302.0%
Total Deuda	742	738	0.6%
<i>Corto Plazo</i>	126	125	0.5%
<i>Largo Plazo</i>	616	612	0.6%
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	118	150	-21.4%
Total Deuda Neta	624	588	6.2%

(1) El UAFIR y UAFIR Flujo son presentados antes de otros gastos e ingresos.

Este informe presenta información financiera no auditada preparada en dólares estadounidenses de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS por sus siglas en inglés). Ciertas cantidades pueden no sumar debido al redondeo.

El Lic. Adrián Sada Cueva, Director General Ejecutivo, comentó respecto a los resultados y perspectivas de la Compañía: “Los resultados del segundo trimestre estuvieron alineados con nuestras expectativas, a pesar de los obstáculos y dificultades de factores externos durante un periodo caracterizado por un panorama macroeconómico que cambió rápidamente.

Ciertos desafíos globales, incluido un nivel de inflación mayor al esperado, aumento en el precio de los energéticos y materias primas requeridas para la fabricación de nuestros productos, desafíos en las cadenas de suministro y los conflictos entre países en el mundo, retaron nuestros resultados, sin embargo, la operación de nuestros negocios se adaptó al entorno económico global y logro mitigar dichos obstáculos en gran medida. Las presiones de los costos inflacionarios continúan aumentando con pocas señales de alivio a corto plazo. Estos desafíos no son exclusivos de la Compañía, sin embargo, las estrategias que hemos elegido nos posicionarán para superar estos desafíos.

Los principales retos dentro del negocio automotriz continúan siendo la escasez mundial de semiconductores, que está afectando a los fabricantes de equipo original (OEM) y el aumento de la inflación el cual ha sido parcialmente transferido a nuestros clientes de Equipo Original lo que ha impactado negativamente en los márgenes de nuestro negocio.

Las ventas de nuestros negocios se vieron favorecidas por una mayor demanda e incremento en los precios de nuestros productos efecto de mayores costos inflacionarios. La demanda incremental se dio principalmente en los segmentos de Vidrio Plano y Envases. Vidrio Plano tuvo desempeño favorable con mayores ventas de Arquitectónico para el mercado comercial y de especialidades en Estados Unidos. El segmento de Envases tuvo sólido desempeño en ventas y resultados, registrando niveles altos históricos, con mayor presencia en el mercado de cosméticos, fragancias y artículos de tocador, así como aumento de producto de valor agregados al mercado de licores en Estados Unidos y México.

A pesar de que los resultados de nuestros negocios fueron impactados negativamente por los incrementos en los precios del gas natural, energía eléctrica y otros insumos, logramos obtener un desempeño muy favorable en cuanto a la generación de flujo de efectivo y operativo debido a nuestras actividades enfocadas en mejorar el capital de trabajo. Durante el próximo trimestre continuaremos revisando nuestra posición de costos e incrementando precios en los segmentos que sea necesario.

Nuestras inversiones estratégicas continúan según lo planeado, incluido el nuevo horno de envases de vidrio en nuestra planta en Toluca. Esperamos iniciar operación del horno durante el primer semestre de 2023 para lograr los objetivos de la Compañía y respaldar nuestras aspiraciones de crecimiento a largo plazo.

Seguimos siendo un negocio fuerte y diversificado. Tenemos un balance general saludable, capaz de generar flujos de efectivo y seguiremos buscando generar valor para nuestros inversionistas.”

El Director General de Administración y Finanzas, C.P. Claudio del Valle, comentó sobre los resultados financieros: “Durante el segundo trimestre de 2022 logramos mantener un ritmo de crecimiento en ventas importante en la mayoría de nuestros negocios, destacando el segmento de Vidrio Plano y Envases, a pesar de continuar navegando en un ambiente económico con presiones inflacionarias que detonan altos costos. Continuamos realizando esfuerzos para el desarrollo de nuevas estrategias para hacer frente a la volatilidad del precio de los energéticos y sostener los márgenes de operación que han sido impactado negativamente por ello. Confiamos que el diseño de dichas estrategias redituará en beneficios en el largo plazo para la Compañía.

Nuestro balance se mantiene en un nivel saludable, con un saldo en caja de US\$118 millones, principalmente favorecido por una mejora en el capital de trabajo, que incluye US\$73 millones por el lanzamiento y eficiencias en los esquemas de venta de cuentas por cobrar, que nos permitió pagar anticipadamente US\$30.0 millones de deuda de corto plazo, una reducción por US\$17.5 millones en la inversión de inventarios en la mayoría de los negocios y por US\$20.4 millones de devoluciones de IVA efectivamente recibidas, cuya labor de gestión inició trimestres anteriores.

Durante el trimestre firmamos un crédito de largo plazo para financiar la inversión del cuarto horno de Envases, del cual dispusimos US\$10 millones para recuperar una porción de la inversión realizada con recursos de la propia generación del negocio.

Nos mantenemos firmes en el fortalecimiento de la operación de la Compañía, optimizando nuestros procesos productivos y administrativos. Estamos enfrentando retos en presente que nos dejan enseñanzas importantes y nuevas formas de trabajar para materializar oportunidades con la recuperación del entorno global y lograr crecimientos de nuestros negocios”.

RESULTADOS CONSOLIDADOS

El segmento de Vidrio Plano está compuesto de la siguiente manera: negocio Automotriz para Equipo Original (“OEM”) y Mercado de Repuesto (“ARG”), y negocio Arquitectónico para la industrial de construcción, residencial y especialidades.

El segmento de Envases se compone de los negocios asociados con envases de vidrio para los productos de cosméticos, fragancias, artículos de tocador, farmacéuticos y licores, así como del negocio de Maquinaria y Equipos (“FAMA”).

El segmento de Químicos está compuesto del negocio de Productos Químicos Inorgánicos para la industria del vidrio, fundición, alimentos, detergentes, farmacéutico, petróleo y gas, deshielo, entre otros.

VENTAS CONSOLIDADAS

Las Ventas Netas Consolidadas incrementaron a US\$581 millones de US\$480 millones, un crecimiento de 21.0% en el 2T22 año contra año en comparación con 2T21, por mayores ventas de todos los segmentos, una mejor mezcla de precio-producto, mayor venta de productos de valor agregado y aumentos de precio de nuestros productos consecuencia de la presión inflacionaria que existe en la economía global.

Las ventas de Vidrio Plano incrementaron 21.0% año contra año a US\$466 millones en el 2T22 en comparación con US\$385 millones en el 2T21, por mayores ventas de Arquitectónico y Automotriz.

Las ventas de Arquitectónico incrementaron 24.1% año contra año en 2T22 en comparación con 2T21 principalmente por mayores ventas en Estados Unidos en el mercado comercial, principalmente vidrio con capas y de valor agregado, así como mayores ventas al mercado de especialidades incluidos a fabricantes de enseres domésticos y de equipos de refrigeración, contrarrestadas por menores ventas al mercado residencial. En México, Arquitectónico disminuyó sus ventas, principalmente por menor demanda del mercado comercial, residencial e industrial, parcialmente compensado por incremento en precio por las presiones inflacionarias. Adicionalmente, las ventas en México se vieron afectadas por una disponibilidad limitada de vidrio durante el trimestre al realizar el arranque del horno VF2, el horno más grande del sistema Vitro, y estabilizar su producción a finales de abril de 2022 por la reparación en frío que comenzó durante el primer trimestre de 2022.

Las ventas de Automotriz aumentaron 15.2% en 2T22 año contra año en comparación con 2T21 por mayores ventas en Estados Unidos, Europa, México y Colombia, principalmente de vidrio laminado para el mercado de equipo original y vidrio templado para el mercado de repuesto. El mercado de equipo original continúa afectado ante la disrupción en la cadena de suministro impactando la producción de vehículos en las geografías en las que participamos.

Las ventas de Envases incrementaron 32.1% año contra año a US\$73 millones en el 2T22 en comparación de US\$55 millones en 2T21, principalmente por mayores ventas de ambos de Envases de Vidrio y Maquinaria y Equipos.

Las ventas de Envases de Vidrio incrementaron en 2T22 en comparación con el mismo periodo de 2021 principalmente por mayor volumen para cosméticos y fragancias en Europa y Sudamérica, y licores de valor agregado en México, Estados Unidos y Europa. En Estados Unidos y Europa, se hicieron lanzamientos de nuevos productos de prestigio que permitieron mejorar la mezcla de precio - producto. En México, la demanda de vidrio para el mercado farmacéutico disminuyó ante menor requerimiento de productos OTC por disminución de enfermedades registradas.

Las ventas de FAMA incrementaron en 2T22 en comparación con 2T21, principalmente por las inversiones de activo fijo que incluyen expansión de capacidades de nuestros procesos productivos, así como inversiones de nuestros clientes.

Tabla 1 - VENTAS

	Millones de Dólares					
	2T'22	2T'21	Var%	6M 22	6M 21	Var%
Ventas Totales Consolidadas	581	480	21.0	1,134	955	18.7
Ventas Nacionales	168	159	5.8	331	304	9.0
Exportaciones	91	68	33.4	178	132	34.5
Ventas Subsidiarias extranjeras	323	254	27.1	624	518	20.4
Vidrio Plano	466	385	21.0	908	770	17.9
Ventas Nacionales	103	104	(0.9)	203	199	2.4
Exportaciones	40	27	47.1	80	53	51.7
Ventas Subsidiarias extranjeras	323	254	27.1	624	518	20.4
Envases	73	55	32.1	137	106	29.7
Ventas Nacionales	32	26	23.9	59	48	24.3
Exportaciones	41	30	39.2	78	58	34.1
Químicos	43	42	3.1	88	82	8.2
Ventas Nacionales	33	30	9.7	68	60	13.4
Exportaciones	10	11	(14.3)	20	21	(6.6)

Las ventas de Productos Químicos Inorgánicos incrementaron 3.1% en 2T22 año contra año en comparación con 2T21, principalmente por mayores ventas de bicarbonato de sodio en el segmento pecuario y una constante demanda en el resto de los segmentos de este producto. Las ventas de cloruro de sodio (sal) incrementaron por mayor demanda del mercado industrial y mayor disponibilidad de producto. El cloruro de calcio incrementó sus ventas en el mercado de oil & gas principalmente en México y Estados Unidos.

UAFIR Y UAFIR FLUJO

El UAFIR Flujo consolidado disminuyó 12.3% año contra año a US\$60 millones del 2T22 de US\$68 millones de 2T21.

El UAFIR Flujo del 2T22 fue impactado negativamente principalmente por el incremento en el precio del gas natural y energía eléctrica, así como mayor costo de materias primas, transportación y empaque, parcialmente compensado por un incremento en de ventas de todos los segmentos.

El UAFIR Flujo del segmento de Vidrio Plano de 2T22 se mantuvo relativamente estable a US\$37.8 millones de US\$38.0 millones en comparación al reportado en 2T21, principalmente por mayores ventas en las unidades de negocio Arquitectónico y Automotriz, contrarrestado por el incremento en el precio de los energéticos y mayores costos de transportación, materias primas, mano de obra y una baja absorción de costos fijos de plantas del negocio Automotriz.

El UAFIR Flujo del negocio Arquitectónico disminuyó en 2T22 en comparación a 2T21 principalmente por un mayor precio del gas natural, incremento en el costo de transportación y mayores gastos generales de administración, distribución y venta (SG&A), parcialmente compensado por mayor volumen de venta en Estados Unidos, una mejor mezcla de precio producto e incremento en el precio del vidrio. Durante el trimestre, el UAFIR Flujo del negocio Arquitectónico fue parcialmente afectado por la reparación del horno de vidrio flotado en García, México (VF2), el cual arrancó sus operaciones a finales de abril de 2022.

El UAFIR Flujo del negocio Automotriz mejoró en el 2T22 en comparación al 2T21 a pesar del incremento del precio de la energía eléctrica, mayor costo de la materia prima e incremento en el precio del empaque. El UAFIR Flujo fue también impactado por la baja eficiencia operativa de nuestras plantas y desfavorable absorción de costos fijos derivados principalmente por las afectaciones al volumen por las disrupciones en la cadena de suministro y altos costos asociados a mano de obra.

El UAFIR Flujo del segmento de Envases incrementó 11% año contra año en el 2T22 comparado con el 2T21 principalmente por mayores ventas de Envases de Vidrio, una mejor mezcla de precio producto, operar al 100% de capacidad instalada con mayor aprovechamiento, parcialmente contrarrestado por el aumento del precio del gas natural y energía eléctrica, incremento en el costo de materias primas, empaque y transportación.

El UAFIR Flujo del segmento de Químicos disminuyó 58% en 2T22 año contra año en comparación al 2T21 principalmente por el incremento en los precios de los energéticos utilizados en los procesos productivos, incrementos en materias primas, principalmente en la piedra caliza (impuesto verde), coque, amoniaco y alza en los precios de materiales de empaque, parcialmente compensado por un incremento en las ventas de bicarbonato de sodio, cloruro de sodio y cloruro de calcio.

Tabla 2 - UAFIR Y UAFIR FLUJO ^{(1) (2)}

	Millones de Dólares					
	2T'22	2T'21	Var%	6M 22	6M 21	Var%
UAFIR ⁽¹⁾	22	30	(26.6)	44	44	(0.3)
<i>Margen</i>	3.8%	6.2%	-2.4 pp	3.9%	4.6%	-0.7 pp
Vidrio Plano	7	7	(1)	13	2	461
<i>Margen</i>	1.5%	1.9%	-0.4 pp	1.4%	0.3%	1.1 pp
Envases	11	10	15	21	17	25
<i>Margen</i>	15.7%	18.1%	-2.4 pp	15.4%	16.0%	-0.6 pp
Químicos	4	11	(66)	9	23	(61)
<i>Margen</i>	8.5%	25.9%	-17.4 pp	10.2%	28.3%	-18.1 pp
UAFIR Flujo	60	68	(12.3)	119	121	(1.8)
<i>Margen</i>	10.3%	14.2%	-3.9 pp	10.5%	12.7%	-2.2 pp
Vidrio Plano	38	38	(1)	74	65	14
<i>Margen</i>	8.1%	9.9%	-1.8 pp	8.1%	8.4%	-0.3 pp
Envases	17	15	11	32	27	18
<i>Margen</i>	23.4%	27.8%	-4.4 pp	23.5%	25.8%	-2.3 pp
Químicos	5	12	(58)	12	26	(54)
<i>Margen</i>	12.1%	29.7%	-17.6 pp	13.7%	32.2%	-18.5 pp

⁽¹⁾ El UAFIR y UAFIR Flujo son presentados antes de otros gastos e ingresos.

⁽²⁾ El UAFIR y UAFIR Flujo Consolidado incluye subsidiarias corporativas.

COSTO FINANCIERO NETO

El Costo Financiero Neto de del 2T22 disminuyó a US\$14 millones en 2T22 de US\$29 millones del 2T21, principalmente por el incremento en las tasa de referencia (Libor) que permiten revertir el gasto a producto financiero por los instrumentos derivados (swaps de tasa de interés) ligados a la deuda bancaria de largo plazo y una menor pérdida cambiaria derivado de las operaciones de subsidiarias con moneda funcional en dólares estadounidenses que mantienen cuentas por pagar en pesos con subsidiarias con moneda funcional en pesos.

Tabla 3: PRODUCTO (COSTO) FINANCIERO NETO

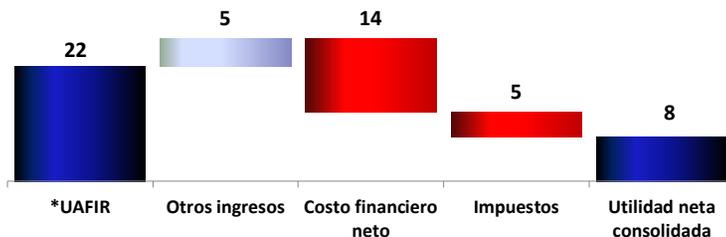
	Millones de Dólares					
	2T'22	2T'21	Var%	6M 22	6M 21	Var%
Producto (gasto) por interés, neto	(8)	(8)	(6.5)	(15)	(14)	(9.4)
Otros (gastos) productos financieros ⁽¹⁾	(0)	(8)	96.4	6	(28)	NA
Ganancia (pérdida) Cambiaria	(6)	(13)	57.8	(4)	(5)	28.9
Producto (Costo) Financiero Neto	(14)	(29)	51.6	(13)	(47)	72.2

(1) Incluye efectos de instrumentos financieros y otros gastos financieros.

UTILIDAD / PÉRDIDA NETA CONSOLIDADA

La Compañía reportó una Utilidad Neta Consolidada de US\$8 millones en el 2T22 compuesta por lo siguiente: UAFIR de US\$22 millones, otros ingresos de US\$5 millones, costo financiero neto de US\$14 millón e impuestos de US\$5 millones.

Utilidad neta consolidada
(millones de dólares)



* El UAFIR es presentado antes de otros gastos e ingresos.

** Incluye método de participación en asociadas.

SITUACION FINANCIERA CONSOLIDADA

Al cierre del 2T22, la Compañía tenía un saldo de caja de US\$118 millones, en comparación con US\$85 millones al cierre el 1T22. El incremento en el saldo de caja se debe principalmente a una reducción de inversión de capital de trabajo, que incluye una porción de los recursos del programa de venta de cartera, devoluciones de IVA, así como el beneficio por deshacer ciertas coberturas de gas.

La deuda total al cierre del 2T22 fue de US\$742 millones, compuesta por deuda de largo plazo en dólares que incluye, un bilateral de US\$170 millones, una nota de US\$180 millones, un bilateral de US\$150 millones, un bilateral de US\$75 millones, el saldo dispuesto de US\$10 millones de un nuevo bilateral de hasta US\$70 millones, US\$57.1 millones de arrendamientos y derechos de uso, y deuda a corto plazo que incluye el saldo dispuesto de nuestras líneas de crédito denominadas en dólares.

La razón Deuda a EBITDA al cierre del 2T22 fue 3.7x, con Deuda Neta a EBITDA de 3.1x.

Tabla 4: INDICADORES DE DEUDA

	Millones de Dólares, excepto donde se indica						
	2T'22	1T'22	4T'21	3T'21	2T'21	1T'21	4T'20
Apalancamiento⁽¹⁾							
(Deuda Total/ UAFIR Flujo ⁽²⁾) (UDM)(Veces)	3.7x	3.6x	3.6x	3.2x	2.9x	4.1x	4.1x
(Deuda Neta Total/ UAFIR Flujo ⁽²⁾) (UDM)(Veces)	3.1x	3.2x	3.1x	2.7x	2.3x	2.8x	1.9x
Deuda Total	742	765	733	733	738	737	923
Deuda a Corto Plazo	126	155	693	122	125	121	308
Deuda a Largo Plazo	616	609	40	611	612	616	615
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	118	85	110	114	150	232	484
Deuda Neta Total	624	680	623	619	588	505	439
Mezcla Moneda (%) Dlls / Pesos	100 / 0	100 / 0	100 / 0	88 / 12	88 / 12	88 / 12	90 / 10

(1) Razones financieras calculadas utilizando cifras en dólares.

(2) UAFIR Flujo son los últimos doce meses reales

FLUJO DE EFECTIVO

En el 2T22, la Compañía reportó un flujo libre de efectivo neto de US\$58 millones, comparado con negativo US\$72 millones del 2T21, principalmente por una recuperar inversión en Capital de Trabajo, que incluye el programa de venta de cuentas por cobrar (bursatilización de cartera), devoluciones de IVA acumuladas de trimestres anteriores, menor nivel de inventario, menor interés pagado por el beneficio de cancelar ciertas coberturas de gas natural y menor impuesto por desconsolidación pagado, parcialmente contrarrestado por la disminución del UAFIR Flujo.

Tabla 5: ANÁLISIS DE FLUJO DE EFECTIVO GENERADO POR LA OPERACIÓN ⁽¹⁾

	Millones de Dólares					
	2T'22	2T'21	Var%	6M 22	6M 21	Var%
UAFIR Flujo	60	68	(12.3)	119	121	(1.8)
Capital de Trabajo ⁽²⁾	79	(34)	NA	40	(100)	NA
Flujo antes de Inversión en Activo Fijo	139	34	302.0	159	21	652.4
Inversión en Activo Fijo	(33)	(25)	(29.5)	(59)	(43)	(38.1)
Flujo después de Inversión en Activo Fijo	106	9	1,035.6	100	(21)	NA
Interés Pagado, Neto ⁽³⁾	(4)	(11)	60.4	(13)	(21)	39.1
Impuestos (pagados) recuperados	(43)	(53)	18.4	(78)	(61)	(28.1)
Dividendos	-	(17)	NA	-	(17)	NA
Flujo Libre de Efectivo, neto	58	(72)	NA	9	(121)	NA

(1) Este análisis de flujo es relativo a flujo de caja y no representa un Estado de Flujo de Efectivo de acuerdo con IFRS.

(2) Capital de trabajo incluye variaciones en clientes, inventarios, proveedores y otras cuentas por pagar y cobrar de corto plazo, incluyendo IVA.

(3) Incluye gastos e ingresos por intereses, coberturas de gas natural y otros gastos financieros.

INVERSIÓN EN ACTIVO FIJO

El CAPEX ascendió a US\$32.5 millones durante el 2T22. Los fondos erogados se concentraron principalmente en CAPEX de mantenimiento y expansión de la siguiente manera: US\$13.1 millones para Arquitectónico, US\$8.1 millones para Automotriz, US\$8.3 millones para Envases de Vidrio, US\$0.4 millones para Productos Químicos Inorgánicos, US\$0.4 millones para FAMA, y US\$2.3 millones para fines corporativos generales.

EVENTOS RELEVANTES

Anuncia Vitro celebración de Contrato de Crédito por EUA\$70 millones

El 13 de abril de 2022, Vitro informó que llevó a cabo la firma de un contrato de crédito con BBVA México por un monto de \$70 millones de dólares con vencimiento a 5 años, cuyos recursos se destinarán para financiar el nuevo horno de su negocio de envases ubicado en la planta de Toluca, Estado de México.

El contrato de crédito fue celebrado por Vitro Envases, S.A. de C.V., subsidiaria de Vitro, en calidad de acreditada, y por Vitro y algunas de sus subsidiarias en México y en el extranjero en calidad de garantes.

Vitro lanza exitosamente programa de venta de cuentas por cobrar

El 18 de mayo de 2022, Vitro lanzó exitosamente un programa de venta de cuentas por cobrar fuera de balance. La transacción incluye las cuentas por cobrar originadas por ciertas subsidiarias de Vitro en los Estados Unidos de América, México y Canadá en tres distintas monedas: dólares americanos, pesos mexicanos y dólares canadienses. El programa tiene una duración de 3 años y permite la bursatilización de hasta US\$100 millones. En esta transacción Finacity actuó como el agente de estructuración y será responsable de la administración y los informes continuos del programa.

Con los recursos iniciales del programa se pagará anticipadamente una porción de la deuda de corto plazo y se mantendrá el remanente en caja para brindar mayor flexibilidad financiera y liquidez a la Compañía.

RELACIÓN CON INVERSIONISTAS

Ricardo Flores Delsol
Vitro, S.A.B. de C.V.
rfloresd@vitro.com

Acerca de Vitro

Vitro, S.A.B. de C.V. (BMV: VITROA) es una compañía líder en fabricación de vidrio en Norteamérica y una de las más importantes en el mundo, respaldada por más de 110 años de experiencia en la industria. Fundada en 1909 en Monterrey, México, la Compañía cuenta con empresas subsidiarias alrededor del mundo, por medio de las cuales ofrece productos de calidad y servicios confiables para satisfacer las necesidades de dos negocios: vidrio plano y envases. Las empresas de Vitro producen, procesan, distribuyen y comercializan una amplia gama de artículos de vidrio que forman parte de la vida cotidiana de miles de personas. Vitro ofrece soluciones a múltiples mercados como los de automotriz y arquitectónico, así como el de cosméticos, fragancias y farmacéuticos. La Compañía también es proveedora de productos químicos y materias primas, maquinaria y equipo para uso industrial. Como empresa socialmente responsable, Vitro trabaja en diversas iniciativas en el marco de su Modelo de Sustentabilidad, con el objetivo de ejercer una influencia positiva en los aspectos económico, social y ambiental vinculados a sus grupos de interés, por medio de una gestión corporativa responsable. Para más información, visite www.vitro.com.

Aviso Legal

Este comunicado contiene cierta información histórica, declaraciones e información a futuro relacionada a Vitro, S.A.B. de C.V. y sus subsidiarias (colectivamente, la “Compañía”) que se basan en la opinión de su Administración, así como estimaciones hechas e información disponible actual de Vitro. A pesar de que la Compañía cree que las expectativas de la administración y las estimaciones están basadas en supuestos razonables, estas declaraciones reflejan la visión actual de Vitro con respecto a eventos futuros y están sujetas a ciertos riesgos, eventos inciertos y premisas. Muchos factores podrían causar que los resultados futuros o desempeño de Vitro sean diferentes a los expresados o asumidos en las siguientes declaraciones, incluyendo, entre otros, cambios de la economía en general, política de gobierno y condiciones de negocios globales, así como en los países que Vitro lleva a cabo negocios, cambios en tasas de interés, en precios de materia prima, precios de la energía, particularmente del gas, cambios en la estrategia del negocio, y otros factores. Si uno o varios de estos riesgos efectivamente ocurren, o las premisas o estimaciones demuestran ser incorrectas, los resultados a futuro pueden variar significativamente de los descritos o anticipados, asumidos, estimados, esperados o presupuestados, por lo que la Compañía no asume la obligación de actualizar cualquiera de estos supuestos.

USO DE MEDIDAS FINANCIERAS DISTINTAS A LAS GENERALMENTE ACEPTADAS

El conjunto de normas de información financiera generalmente aceptadas es comúnmente conocido como Normas Internacionales de Información Financiera (“IFRS” por sus siglas en inglés). Una medida financiera generalmente aceptada se define como aquella cuyo propósito es medir el desempeño histórico o futuro, posición financiera o flujo de efectivo, pero incluye o excluye montos que pudieran no ser totalmente comparables en el conjunto de las IFRS. En el presente reporte revelamos el uso de ciertas medidas distintas a las IFRS, entre ellas el UAFIR Flujo. UAFIR Flujo: utilidad de operación antes de otros gastos e ingresos más depreciación, amortización y reservas de obligaciones laborales al retiro que impacten la utilidad de operación.

La información en este reporte muestra los segmentos utilizados por la administración para el análisis del negocio, toma de decisiones y asignación de recursos. Con estricto apego con la norma 8 “Segmentos de operación” de las IFRS. Un comité interno evalúa periódicamente la correcta segmentación operativa del negocio.

. – Tablas Financieras a continuación –

**Para dar cumplimiento a lo dispuesto por el Reglamento Interior de la BMV artículo 4.033.01 Fracc. VIII en materia de Requisitos de Mantenimiento, la Compañía informa que actualmente recibe cobertura de análisis a sus valores por parte de las siguientes Casas de Bolsa o Instituciones de Crédito: GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V.*



VITRO, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
ESTADOS CONSOLIDADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA

AL 30 DE JUNIO DE 2022 Y 2021

<u>ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA</u>	Dólares			<u>INDICADORES FINANCIEROS⁽¹⁾</u>	Dólares	
	2T'22	2T'21	% Var.		2T'22	2T'21
Efectivo y Equivalentes	118	150	(21.4)	Deuda / UAFIR Flujo (UDM, veces)	3.7	2.9
Clientes	167	209	(19.9)	UAFIR Flujo / Gasto por Interés (UDM, veces)	7.3	8.2
Inventarios	475	430	10.4	Deuda Neta / UAFIR Flujo (UDM, veces)	3.1	2.3
Otros Activos Circulantes	88	95	(6.6)	Deuda / Deuda + Cap. Contable (veces)	0.4	0.4
Total Activo Circulante	848	883	(4.0)	Deuda / Capital (veces)	0.6	0.6
Terrenos, Maquinaria y Equipo	1,144	1,180	(3.1)	Pasivo Total / Capital Contable (veces)	1.0	1.0
Activo intangible	286	311	(8.0)	Activo Circulante / Pasivo Circulante (veces)	1.6	1.8
Impuestos diferidos	120	139	(13.3)	Ventas (UDM) / Activos (veces)	0.8	0.7
Otros Activos a Largo Plazo	110	98	12.8	Utilidad (Pérdida) / Acción (US\$) (Acumulada) *	0.06	(0.02)
Inversion en asociadas	24	11	124.7			
Total Activo No Circulante	1,684	1,738	(3.1)			
Activos Totales	2,532	2,621	(3.4)			
Deuda a Corto Plazo y Vencimiento de Deuda Largo Plazo	126	125	0.5			
Proveedores	275	243	13.1	OTRA INFORMACIÓN	2T'22	2T'21
Otras Cuentas por pagar	126	126	(0.6)	# Acciones Emitidas (miles)	483,571	483,571
Pasivo Circulante Total	527	495	6.4	# Promedio de Acciones en Circulación (miles)	470,027	473,498
Deuda a Largo Plazo	616	612	0.6	# Empleados	14,765	14,556
Otros Pasivos Largo Plazo	137	223	(38.6)			
Pasivo No Circulante Total	753	835	(9.8)			
Pasivo Total	1,280	1,330	(3.8)			
Participación Controladora	1,252	1,290	(3.0)			
Participación No Controladora	1	1	(30.0)			
Suma del Capital Contable	1,252	1,291	(3.0)			
Total Pasivo y Capital Contable	2,532	2,621	(3.4)			

(1) Razones financieras calculadas utilizando cifras en dólares.



CONSOLIDADO

VITRO, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS ESTADOS CONSOLIDADOS DE RESULTADOS

EN LOS PERIODOS, (MILLONES)

<u>ESTADO DE RESULTADOS</u>	Segundo trimestre			Enero - Junio		
	Dólares			Dólares		
	<u>2022</u>	<u>2021</u>	<u>% Var.</u>	<u>2022</u>	<u>2021</u>	<u>% Var.</u>
Ventas Netas Consolidadas	581	480	21.0	1,134	955	18.7
Costo de Ventas	452	356	27.1	882	727	21.2
Utilidad Bruta	129	125	3.6	252	228	10.7
Gastos de Operación	107	95	13.2	208	184	13.3
Utilidad (pérdida) de operación	22	30	(26.6)	44	44	(0.3)
Otros Gastos (Ingresos), neto	(5)	7	NA	(3)	15	NA
Utilidad (pérdida) de operación después de otros gastos e ingresos, netos	27	23	21.1	46	29	61.4
Gastos Financieros	8	9	(5.6)	15	16	(6.8)
(Productos) Financieros	0.1	(1)	NA	0	(2)	NA
Otros gastos y productos financieros neto	0.3	8	(96.4)	(6)	28	NA
Pérdida (ganancia) cambiaria	6	13	(57.8)	4	5	(28.9)
Costo financiero neto	14	29	(51.6)	13	47	(72.2)
Utilidad (Pérdida) Antes de Impuestos	13	(6)	NA	33	(18)	NA
Impuestos a la utilidad	5	2	149.3	6	(9)	NA
Utilidad (Pérdida) Neta	8	(8)	NA	27	(9)	NA
Utilidad (Pérdida) Neta de la participación controladora	9	(8)	NA	28	(8)	NA
Utilidad (Pérdida) Neta de la participación no controladora	(0.1)	(0.2)	(59.4)	(0.2)	(0.3)	(40.2)



VITRO, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
INFORMACIÓN POR SEGMENTOS
 EN LOS PERIODOS, (MILLONES)

	<u>Segundo trimestre</u>			<u>Enero - Junio</u>		
	2022	2021	%	2022	2021	%
VIDRIO PLANO						
Ventas Netas	466	385	21.0%	908	770	17.9%
UAFIR ⁽⁴⁾	7	7	-1.0%	13	2	461.5%
Margen ⁽¹⁾	1.5%	1.9%		1.4%	0.3%	
UAFIR Flujo ⁽⁴⁾	38	38	-0.5%	74	65	14.0%
Margen ⁽¹⁾	8.1%	9.9%		8.1%	8.4%	
Volúmenes Vidrio Plano						
Construcción (Miles de m2R) ⁽²⁾	55,933	56,150	-0.4%	107,088	106,753	0.3%
Automotriz (Miles de piezas)	11,913	11,692	1.9%	24,759	25,977	-4.7%
ENVASES						
Ventas Netas	73	55	32.1%	137	106	29.7%
UAFIR ⁽⁴⁾	11	10	14.7%	21	17	25.4%
Margen ⁽¹⁾	15.7%	18.1%		15.4%	16.0%	
UAFIR Flujo ⁽⁴⁾	17	15	11.1%	32	27	18.1%
Margen ⁽¹⁾	23.4%	27.8%		23.5%	25.8%	
Volúmenes de Envases (MM Piezas)						
Nacional	117	123	-5.1%	226	234	-3.4%
Exportación	128	133	-3.7%	268	265	1.3%
Total: Nal.+ Exp.	245	256	-4.4%	494	499	-0.9%
QUÍMICOS						
Ventas Netas	43	42	3.1%	88	82	8.2%
UAFIR ⁽⁴⁾	4	11	-65.9%	9	23	-60.9%
Margen ⁽¹⁾	8.5%	25.9%		10.2%	28.3%	
UAFIR Flujo ⁽⁴⁾	5	12	-57.9%	12	26	-54.0%
Margen ⁽¹⁾	12.1%	29.7%		13.7%	32.2%	
Volúmenes de Productos químicos inorgánicos						
Álcali (Miles de Toneladas)	162	163	-0.3%	335	321	4.6%
CONSOLIDADO⁽³⁾						
Ventas Netas	581	480	21.0%	1,134	955	18.7%
UAFIR ⁽⁴⁾	22	30	-26.6%	44	44	-0.3%
Margen ⁽¹⁾	3.8%	6.2%		3.9%	4.6%	
UAFIR Flujo ⁽⁴⁾	60	68	-12.3%	119	121	-1.8%
Margen ⁽¹⁾	10.3%	14.2%		10.5%	12.7%	

⁽¹⁾ Márgenes de UAFIR y UAFIR Flujo se calculan sobre Ventas Netas.

⁽²⁾ m2R = Metros cuadrados reducidos.

⁽³⁾ Incluye empresas corporativas y otras, a nivel Ventas y UAFIR.

⁽⁴⁾ El UAFIR y UAFIR Flujo son presentado antes de otros gastos e ingresos.