



## Vitro reporta resultados no auditados 2019

San Pedro Garza García, Nuevo León, México, 27 de febrero de 2020 – 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 año de 2019.

### Aspectos destacados de 2019

- Las Ventas Netas Consolidadas del año disminuyeron un 2.6%, lo que refleja debilidad en los mercados arquitectónico y automotriz, que se tradujo a presión en los precios y una menor demanda, un impacto en el mercado mexicano de envases de vidrio debido al estancamiento de la economía que se compensó en gran medida con exportaciones. Además, en el negocio Automotriz, tuvimos un impacto único en el tercer y cuarto trimestre debido a la huelga de GM en las plantas de Estados Unidos.

- El UAFIR Flujo reportado para el año 2019 disminuyó 17.7% año contra año, principalmente debido a que el segmento de Vidrio Plano se vio afectado por la desaceleración en el sector de la construcción residencial de Estados Unidos y la desaceleración económica general en México con las presiones de precios correspondientes en el mercado. En el negocio Automotriz, durante el año la Compañía absorbió las continuas ineficiencias relacionadas con el programa de realineación en proceso. Además, en el cuarto trimestre, el accidente en la planta de Crinamex tuvo un impacto de US\$2 millones. Estos efectos fueron parcialmente compensados por nuevas oportunidades de negocios en los segmentos Arquitectónico y CFT, y resultados sólidos sostenidos del negocio de Química Inorgánica.

- La comparación consolidada de UAFIR Flujo entre 2019 y 2018 tuvo dos impactos extraordinarios principales que se compensaron entre sí. Durante 2019, la Compañía tuvo una recuperación de seguro menor en comparación con el año anterior por US\$20.3 millones, el cual fue compensado por el beneficio del cambio en el tratamiento de los arrendamientos por un monto de US\$19.9 millones.

- El Flujo de Efectivo Operativo Neto aumentó 25.5% año contra año pesar de una caída en el EBITDA, que se debió principalmente al mejor uso del capital de trabajo, y a la venta de cuentas por cobrar implementadas al final del año.

### RESUMEN RESULTADOS FINANCIEROS

Millones de Dólares

RESUMEN RESULTADOS FINANCIEROS*						
	4T'19	4T'18	% Cambio	2019	2018	% Cambio
Ventas Netas Consolidada	505	540	-6.6%	2,180	2,238	-2.6%
<i>Vidrio Plano</i>	454	484	-6.2%	1,960	2,001	-2.1%
<i>Envases</i>	51	56	-8.3%	218	235	-7.1%
Costo de Ventas	397	385	3.1%	1,655	1,615	2.5%
Utilidad Bruta	108	155	-30.5%	525	624	-15.9%
<i>Margen Bruto</i>	21.4%	28.8%	-7.4 pp	24.1%	27.9%	-3.8 pp
Gastos Generales	93	100	-7.1%	370	378	-2.2%
<i>Gastos Generales % ventas</i>	18.5%	18.6%	-0.1 pp	17.0%	16.9%	0.1 pp
UAFIR <sup>(1)</sup>	15	55	-73.4%	155	245	-37.0%
<i>Margen de UAFIR</i>	2.9%	10.2%	-7.3 pp	7.1%	11.0%	-3.9 pp
UAFIR Flujo <sup>(1)</sup>	48	71	-32.6%	300	365	-17.7%
<i>Vidrio Plano</i>	32	58	-45.6%	233	305	-23.6%
<i>Envases</i>	12	11	0.7%	55	58	-6.0%
<i>Margen de UAFIR Flujo</i>	9.5%	13.1%	-3.6 pp	13.8%	16.3%	-2.5 pp
Utilidad neta	(37)	29	NA	64	162	-60.4%
Flujo antes de Inversión en Activo Fijo	195	87	123.7%	375	299	25.5%
Total Deuda	716	714	0.3%	716	714	0.3%
<i>Corto Plazo</i>	16	3	422.6%	16	3	422.6%
<i>Largo Plazo</i>	700	711	-1.5%	700	711	-1.5%
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	230	291	-20.9%	230	291	-20.9%
Total Deuda Neta	486	422	15.0%	486	422	15.0%

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

**Al comentar el desempeño y las perspectivas de Vitro, el Sr. Adrián Sada Cueva, Director Ejecutivo, dijo:** "2019 fue un año desafiante para nuestra Compañía, principalmente debido a un mercado lento tanto en el segmento Arquitectónico como Automotriz. El cuarto trimestre continuó reflejando los efectos de una menor demanda, así como precios más competitivos.

Según el U.S. Census Bureau, INEGI y Wards, el mercado residencial de Estados Unidos experimentó una contracción de 4.6% durante 2019, el PIB de la construcción de México se contrajo en 5% también durante el año y en cuanto a los segmentos Automotrices, la contracción de la región de Norteamérica fue del -2.1%.

En base a la realidad bajo la cual nuestra Compañía tiene que operar es que continuaremos enfocando nuestros esfuerzos para mejorar nuestro desempeño para ser la opción preferida de nuestros clientes. Aunque nuestro nivel de ventas ha sufrido, me alegra compartir que hemos logrado mantener nuestra posición de liderazgo durante el año y hemos fortalecido nuestra posición estratégica en nuestros mercados, esto se refleja en el hecho de que nuestra disminución en cuanto a volumen en nuestros segmentos clave ha sido menor que la caída del mercado.

A pesar de que nuestras ventas y EBITDA han sido presionados debido a la dinámica del mercado, hemos podido mantener una posición financiera sólida. Esto se reflejó en un bajo índice de apalancamiento de 1.6x, una fuerte mejora en la generación de flujo de efectivo de 25.5% y un crecimiento de 5.9% en la reinversión en el negocio (CAPEX) que nos permitirá continuar transformando a nuestra Compañía en la opción más competitiva e innovadora para nuestros clientes en todas nuestras industrias.

Mirando hacia el futuro, continuaremos defendiendo nuestra posición en el mercado apoyando la innovación de productos, fortaleciendo las relaciones con los clientes y mejorando nuestra excelencia operativa. También seguiremos trabajando agresivamente para reducir nuestros costos mejorando nuestra productividad, reduciendo gastos y trabajando con nuestros proveedores para encontrar oportunidades e ineficiencias.

Estoy seguro de que todas las iniciativas que estamos implementando ayudarán a Vitro a convertirse en una compañía más fuerte que estará más preparada para aprovechar las oportunidades del futuro".

Al comentar la situación financiera, el Sr. Claudio Del Valle, Director Administrativo y Financiero, señaló: "Incluso cuando nos enfrentamos a algunos desafíos internos y externos, para el 2019 seguimos enfocados en tomar las medidas necesarias para posicionar a nuestra Compañía para un éxito a largo plazo, terminando el año con una sólida posición financiera. Durante el año, reforzamos nuestra flexibilidad financiera a través de un programa de optimización de capital de trabajo que incluía un programa para vender ciertas cuentas por cobrar. Esta transacción reducirá nuestro costo financiero y mejorará aún más nuestra condición financiera. Durante el 2019, mejoramos nuestro flujo de caja de las operaciones en un 25.5% año contra año. En general, hemos mantenido constantemente la liquidez adecuada para financiar todas nuestras actividades.

También seguimos controlando nuestros costos para mejorar la rentabilidad. Lo estamos logrando a través de una combinación de procesos de reorganización interna para agilizar los costos administrativos reduciendo el gasto administrativo y de ventas en el 2019 en 2.2% año contra año.

Los gastos de capital totalizaron US\$172 millones durante el año a medida que continuamos invirtiendo en nuestro negocio y realizando inversiones estratégicas a largo plazo.

Durante los últimos dos años, hemos estado trabajando para crear una empresa más eficiente y siendo exhaustivos en el manejo de gastos, y principalmente las mejoras del balance ya consolidadas. Tenemos la flexibilidad financiera para invertir en nuestros negocios actuales, así como invertir en nuevas oportunidades para hacer crecer nuestros resultados superiores e inferiores. En general, nos sentimos satisfechos por lo que logramos en 2019 dados los desafíos a los que nos enfrentamos".

## RESULTADOS CONSOLIDADOS

La división de Vidrio Plano está compuesta de la siguiente manera: Equipo Original (“OEM”) y Repuesto (“ARG”) para el sector Automotriz, vidrio Arquitectónico, así como el negocio de Productos Químicos Inorgánicos.

El negocio de Envases de Vidrio se compone de los negocios asociados con el segmento de Cosméticos, Fragancias y Farmacéuticos (“CFT”) y el negocio de Maquinaria y Equipos (“FAMA”).

## VENTAS CONSOLIDADAS

Las ventas netas consolidadas fueron de US\$505 millones en el 4T'19, un 6.6% menos que los US\$540 millones en el 4T'18. Mayores ventas en el negocio automotriz y arquitectónico en México y ventas consistentes del negocio de Productos Químicos Inorgánicos no compensaron por completo, las ventas más bajas de Vidrio Plano en los Estados Unidos debido a un crecimiento lento en la industria de construcción residencial y automotriz. Las ventas de exportación aumentaron un 18.6% año contra año en comparación con el mismo trimestre del 2018, como parte de los esfuerzos encaminados a compensar los volúmenes más bajos en los Estados Unidos.

Las ventas de Vidrio Plano de US\$454 millones en el 4T'19, cayeron 6.2% en comparación con los US\$484 millones en el 4T'18. Esta disminución fue impulsada principalmente por la baja en ventas Automotriz en los Estados Unidos en línea con un reposicionamiento general de la industria de ciertas líneas de productos, y en menor medida por una disminución en ventas en el segmento Arquitectónico en Estados Unidos. Por el contrario, las ventas en México aumentaron 7.3% año contra año como resultado de un aumento en las ventas de Automotriz que compensan ventas de arquitectónico más bajas en el país dado un crecimiento económico más débil. Las ventas del negocio de Productos Químicos Inorgánicos fueron constantes.

**Tabla 1 - VENTAS**

	Millones de Dólares					
	4T'19	4T'18	Var%	12M'19	12M'18	Var%
<b>Ventas Totales Consolidadas</b>	<b>505</b>	<b>540</b>	<b>(6.6)</b>	<b>2,180</b>	<b>2,238</b>	<b>(2.6)</b>
Ventas Nacionales	148	159	(7.3)	627	649	(3.4)
Exportaciones	96	81	18.6	401	343	17.0
Ventas Subsidiarias extranjeras	261	300	(13.0)	1,152	1,247	(7.6)
<b>Vidrio Plano</b>	<b>454</b>	<b>484</b>	<b>(6.2)</b>	<b>1,960</b>	<b>2,001</b>	<b>(2.1)</b>
Ventas Nacionales	126	128	(1.1)	528	520	1.6
Exportaciones	67	56	18.9	280	235	19.0
Ventas Subsidiarias extranjeras	261	300	(13.0)	1,152	1,247	(7.6)
<b>Envases</b>	<b>51</b>	<b>56</b>	<b>(8.3)</b>	<b>218</b>	<b>235</b>	<b>(7.1)</b>
Ventas Nacionales	22	31	(29.6)	97	128	(23.6)
Exportaciones	29	25	18.0	121	108	12.5

Las ventas de Arquitectónico disminuyeron un 2% año contra año en el 4T'19, debido principalmente a los menores volúmenes y precios en el negocio de Estados Unidos. La demanda más baja de la construcción residencial, las ventas automotrices a terceros y el vidrio especializado en los Estados Unidos, junto con un entorno de precios altamente competitivo, impactó negativamente los ingresos en estos segmentos. Esto fue compensado en gran medida por un fuerte rendimiento y mejor mezcla en el segmento arquitectónico comercial en los Estados Unidos. En contraste, los volúmenes de ventas en México aumentaron un 2.0% año contra año, impulsados principalmente por la exportación de productos de valor agregado a los Estados Unidos.

En el negocio Automotriz (OEM y ARG), las ventas disminuyeron 12.7% año contra año, ya que algunos clientes estaban en proceso de reposicionamiento de varias plataformas que afectaron negativamente los resultados del 4T'19. Esto incluye dos líneas que terminaron la producción sin sucesores, parcialmente compensados con tres nuevos programas. Al mismo tiempo, dos programas fueron relanzados debido a la alta demanda en los Estados Unidos. Por el contrario, las ventas de Automotriz en México aumentaron 12.2% año contra año, beneficiados principalmente de la nueva línea de parabrisas de Vitro en la planta de García que ofrece productos de valor agregado a clientes de alta gama.

El segmento de Productos Químicos Inorgánicos experimentó ingresos firmes provenientes de productos para las industrias de vidrio, petróleo y gas, agricultura, alimentos, jabones y detergentes. El volumen total, sin embargo, bajó 6% año contra año, ya que el período de mantenimiento anual previsto experimentó algunos retrasos inesperados.

Las ventas de la división de Envases disminuyeron 8.3% a US\$51 millones en 4T'19 de US\$56 millones 4T'18, principalmente debido a las menores ventas en CFT de los segmentos de licores y fragancias premium en México, parcialmente compensadas por mayores exportaciones de fragancias.

Las ventas de CFT se vieron afectadas principalmente por la baja demanda en el mercado de perfumería y cosméticos en general, incluyendo la disminución del volumen de un cliente multinacional y la gestión de inventario de fin de año de otros clientes. No obstante, se hicieron esfuerzos para compensar la disminución en México y centrarse más en los segmentos de lujo y licores premium en los mercados internacionales durante el período. Vitro reconoció las ventas de nuevas cuentas en Centroamérica y Estados Unidos en el cuarto trimestre de 2019.

Los ingresos de FAMA aumentaron un 19% año contra año en general. Para finales de año, FAMA decidió cerrar su negocio de moldes debido a la mayor mercantilización de este segmento y la baja rentabilidad. Este segmento representó el 12% de las ventas de negocios durante el trimestre.

## UAFIR Y UAFIR FLUJO

El UAFIR Flujo consolidado para el 4T'19 disminuyó a US\$48 millones en comparación con los US\$71 millones, debido principalmente al segmento de Vidrio Plano que vio contracciones de volumen en el mercado que impulsó un aumento en las exportaciones con menores márgenes y un aumento de los costos de acumulación debido a un superávit de producción.

El negocio Arquitectónico reportó el mayor impacto a UAFIR y UAFIR Flujo, excluyendo el pago del seguro en 4T'18 por US\$13.2 millones, el desempeño se debió principalmente a los mayores costos de fabricación derivados de la producción excedente, precios más bajos para mantener participación de mercado en un entorno competitivo y mayores costos para posicionar los productos de Vitro en los mercados de exportación.

El negocio Automotriz experimentó un accidente en 4T'19 en la planta de Crinamex en la Ciudad de México que requirió que la producción se reasignara a otras instalaciones de Vitro en los EE.UU. y México para cumplir con los compromisos actuales de los clientes OEM, causando aumentos en los costos de producción. La Compañía tiene un seguro para cubrir este tipo de accidentes y actualmente está evaluando el impacto total en este negocio. Las acciones que se estaban tomando para mejorar la eficiencia de la planta y reducir las ventas, como se mencionó anteriormente, también afectaron al UAFIR y UAFIR Flujo.

**Tabla 2 - UAFIR Y UAFIR FLUJO** <sup>(1) (2)</sup>

	Millones de Dólares					
	4T'19	4T'18	Var%	12M'19	12M'18	Var%
<b>UAFIR</b> <sup>(1)</sup>	<b>15</b>	<b>55</b>	<b>(73.4)</b>	<b>155</b>	<b>245</b>	<b>(37.0)</b>
<i>Margen</i>	2.9%	10.2%	-7.3 pp	7.1%	11.0%	-3.9 pp
Vidrio Plano	3	40	(94)	106	194	(45)
<i>Margen</i>	0.6%	8.3%	-7.7 pp	5.4%	9.7%	-4.3 pp
Envases	7	11	(37)	37	47	(21)
<i>Margen</i>	13.5%	19.5%	-6 pp	17.1%	20.2%	-3.1 pp
<b>UAFIR Flujo</b>	<b>48</b>	<b>71</b>	<b>(32.6)</b>	<b>300</b>	<b>365</b>	<b>(17.7)</b>
<i>Margen</i>	9.5%	13.1%	-3.6 pp	13.8%	16.3%	-2.5 pp
Vidrio Plano	32	58	(46)	233	305	(24)
<i>Margen</i>	7.0%	12.1%	-5.1 pp	11.9%	15.3%	-3.4 pp
Envases	12	11	1	55	58	(6)
<i>Margen</i>	22.6%	20.5%	2.1 pp	25.1%	24.9%	0.2 pp

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

<sup>(2)</sup> El UAFIR y UAFIR Flujo Consolidado incluye subsidiarias corporativas.

El UAFIR Flujo de Envases creció 1% año contra año a US\$12 millones. un Mayor UAFIR Flujo refleja la compensación por un aumento del 9% en el UAFIR Flujo de CFT derivado de una mejor combinación de ventas que refleja principalmente, una mayor demanda de productos de valor añadido para los mercados de lujo, parcialmente contrarrestado por una menor contribución de FAMA. El margen UAFIR FI mejoró 2.1 pp año contra año a 22.6%. Gracias a nuevos procesos de fabricación, el desarrollo de productos, una mejor gestión de las materias primas y la eficiencia operativa contribuyeron al aumento del margen UAFIR Flujo en Envases.

El UAFIR Flujo consolidado en 4T'18 incluye US\$4.8 millones en arrendamientos a largo plazo. Como resultado de la adopción de un nuevo estándar contable para arrendamientos (IFRS16) a partir de enero de 2019, US\$5.0 millones están excluidos del UAFIR Flujo en 4T'19.

## COSTO FINANCIERO NETO

Durante el 4T'19 Vitro reportó un costo financiero neto de US\$51 millones. Esto se debió en parte a una pérdida año contra año de divisas de US\$36 millones en 4T'19, frente a US\$0.5 millones en 4T'18 como resultado de un peso mexicano más fuerte en las operaciones de la Compañía con esta moneda, gastos netos de Interés de US\$9.3 millones en 4T'18 a US\$9.6 millones en el 4T'19, y otros gastos financieros que disminuyeron a US\$5 millones en 4T'19 desde US\$6 millones durante el mismo período de 2018.

**Tabla 3: PRODUCTO (COSTO) FINANCIERO NETO**

	Millones de Dólares					
	4T'19	4T'18	Var%	12M'19	12M'18	Var%
Producto (gasto) por interés, neto	(10)	(9)	(3.9)	(33)	(37)	(9.8)
Gasto por interés	(10)	(9)	(10.8)	(37)	(39)	(4.4)
Producto por interés	0	(0)	NA	4	2	(99.8)
Otros (gastos) productos financieros <sup>(1)</sup>	(5)	(6)	(7.8)	(11)	(12)	(11.4)
Ganancia (pérdida) Cambiaria	(36)	(0)	NA	(23)	(16)	(47.5)
<b>Producto (Costo) Financiero Neto</b>	<b>(51)</b>	<b>(15)</b>	<b>(230)</b>	<b>(67)</b>	<b>(65)</b>	<b>(4)</b>

(1) Incluye coberturas de gas natural y otros gastos financieros.

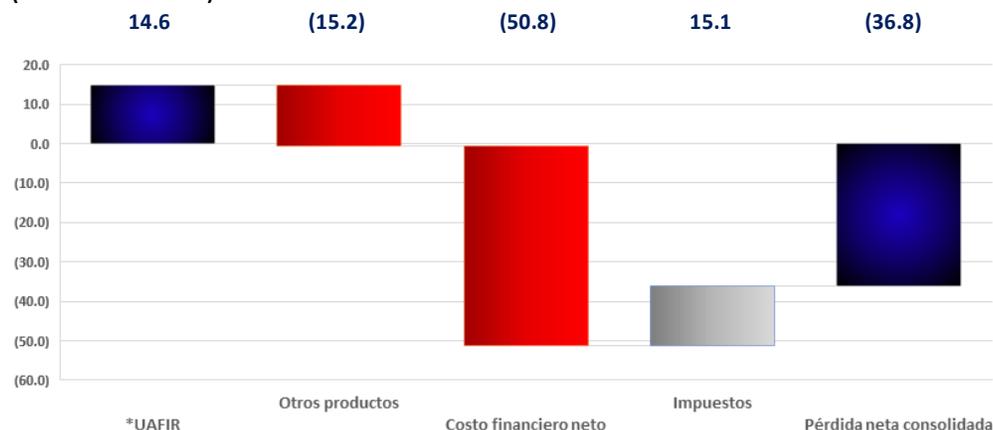
Var% se presenta en valores absolutos.

## UTILIDAD / PERDIDA NETA CONSOLIDADA

La Compañía reportó una pérdida neta consolidada de US\$37 millones en 4T'19. Costo financiero neto de US\$51 millones que incluye US\$36 millones de pérdidas en divisas no en efectivo, junto con impuestos de US\$15 millones, compensado con un UAFIR de US\$15 millones y US\$15 millones en otros productos. La tasa efectiva del impuesto sobre la renta fue del 28%.

### Pérdida neta consolidada

(millones de dólares)



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

## SITUACION FINANCIERA CONSOLIDADA

Al 31 de diciembre de 2019, la Compañía tenía un saldo en efectivo de US\$230 millones, en comparación con US\$291 millones al final del 4T'18. La deuda total fue de US\$716 millones compuesto por US\$650 millones de deuda a largo plazo denominada en dólares estadounidenses y relacionada con un préstamo sindicado y el resto corresponde a arrendamientos bajo la nueva (IFRS16) y el valor negativo de mercado del swap de la Compañía a LIBOR fijo. La relación Deuda Total a UAFIR Flujo al final del cuarto trimestre de 2019 fue de 2.4x y Deuda Neta a UAFIR Flujo de 1.6x.

**Tabla 4: INDICADORES DE DEUDA**

	Millones de Dólares, excepto donde se indica						
	4T'19	3T'19	2T'19	1T'19	4T'18	3T'18	2T'18
<b>Apalancamiento<sup>(1)</sup></b>							
(Deuda Total/ UAFIR Flujo <sup>(2)</sup> ) (UDM)(Veces)	2.4	2.2	2.2	2.1	2.0	1.8	1.7
(Deuda Neta Total/ UAFIR Flujo <sup>(2)</sup> ) (UDM)(Veces)	1.6	1.8	1.8	1.6	1.2	1.5	1.4
<b>Deuda Total</b>	<b>716</b>	<b>714</b>	<b>712</b>	<b>712</b>	<b>714</b>	<b>687</b>	<b>688</b>
Deuda a Corto Plazo	16	14	13	14	3	3	3
Deuda a Largo Plazo	700	700	699	698	711	684	685
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	230	125	121	177	291	106	128
<b>Deuda Neta Total</b>	<b>486</b>	<b>588</b>	<b>590</b>	<b>536</b>	<b>422</b>	<b>581</b>	<b>560</b>
Mezcla Moneda (%) Dlls / Pesos	100 / 0	100 / 0	100 / 0	100 / 0	100 / 0	100 / 0	100 / 0

(1) Razones financieras calculadas utilizando cifras en dólares.

(2) UAFIR Flujo son los últimos doce meses reales

## FLUJO DE EFECTIVO

En el 4T'19, la Compañía reportó un flujo libre de efectivo neto de US\$124 millones, en comparación con US\$47 millones en 4T'18. Esto refleja principalmente una menor inversión en capital de trabajo reflejando los esfuerzos de la Compañía para desarrollar procesos administrativos más eficientes y agilizar su estructura de costos para mantener un balance financiero saludable. Como parte de estas iniciativas, la Compañía implementó un programa de cuentas por cobrar que comenzó en diciembre de 2019 y otras iniciativas de optimización del capital de trabajo.

**Tabla 5: ANÁLISIS DE FLUJO DE EFECTIVO GENERADO POR LA OPERACIÓN <sup>(1)</sup>**

	Millones de Dólares					
	4T'19	4T'18	Var%	12M'19	12M'18	Var%
UAFIR Flujo	48	71	32.6	300	365	17.7
Capital de Trabajo <sup>(2)</sup>	147	16	NA	74	(66)	NA
<b>Flujo antes de Inversión en Activo Fijo</b>	<b>195</b>	<b>87</b>	<b>123.7</b>	<b>375</b>	<b>299</b>	<b>25.5</b>
Inversión en Activo Fijo <sup>(4)</sup>	(63)	(32)	(99.6)	(172)	(162)	(5.9)
<b>Flujo después de Inversión en Activo Fijo</b>	<b>132</b>	<b>56</b>	<b>137.3</b>	<b>203</b>	<b>136</b>	<b>48.8</b>
Interés Pagado, Neto <sup>(3)</sup>	(9)	(6)	57.2	(36)	(36)	(1.2)
Impuestos (pagados) recuperados	1	(3)	NA	(53)	(46)	(14.7)
Dividendos	-	-	NA	(50)	(32)	(57.7)
<b>Flujo Libre de Efectivo, neto</b>	<b>124</b>	<b>47</b>	<b>NA</b>	<b>63</b>	<b>22</b>	<b>(183.0)</b>

(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 ingresos por intereses, coberturas de gas natural y otros gastos financieros.

## INVERSIÓN EN ACTIVO FIJO

La inversión en CAPEX ascendió a US\$63.0 millones durante el 4T'19, compuestos por lo siguiente: US\$26.6 millones para el negocio Arquitectónico, principalmente para la reparación en frío de una línea de producción en la planta de Carlisle, aplicaciones de TI y mantenimiento general de la planta; US\$22.7 millones para el negocio Automotriz para la nueva línea de parabrisas, bastidores, moldes, herramientas y aplicaciones de TI para los Estados Unidos; US\$3.0 millones para el negocio de Productos Químicos Inorgánicos se centró en el mantenimiento general de la planta; US\$9.9 millones para el negocio de Fragancia y Farmacéutica en México invertido en nueva tecnología de conformado; y US\$0.5 millones para maquinaria y equipo de FAMA.

## EVENTOS RELEVANTES:

### Vitro emite un Programa de Cuentas por Cobrar por US\$110 millones con Banco Santander

El 23 de diciembre de 2019, Vitro contrató con Banco Santander, SA para un programa inicial de cuentas por cobrar. Con una duración de tres años, con una opción para ser prorrogado por un año adicional, la cantidad de dicho programa es de hasta US\$ 110 millones. El propósito de este programa es mejorar los costos financieros de Vitro y su estructura de capital.

Con los recursos obtenidos de este programa, Vitro prepago voluntariamente una parte de su préstamo sindicado el 2 de enero de 2020.

---

## Relación con Inversionistas

### INVERSIONISTAS

Ricardo Flores Delsol  
Vitro S.A.B. de C.V.  
+ (52) 81-8863-1154  
[rfloresd@vitro.com](mailto:rfloresd@vitro.com)

### AGENCIA E.U.A

Susan Borinelli  
InspIR Group  
(646) 330-5907  
[susan@inspirgroup.com](mailto:susan@inspirgroup.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 100 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, moldes 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 mayor información, visite <http://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

*Un 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 más depreciación, amortización y reservas de obligaciones laborales al retiro que impacten la utilidad de operación*

. – 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 31 DE DICIEMBRE DE 2019 Y 2018

Dólares				INDICADORES FINANCIEROS <sup>(1)</sup>		
<u>ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA</u>	4T'19	4T'18	% Var.		4T'19	4T'18
Efectivo y Equivalentes	230	291	(20.9)	Deuda / UAFIR Flujo (UDM, veces)	2.4	2.0
Clientes	221	301	(26.6)	UAFIR Flujo / Gasto por Interés (UDM, veces)	9.1	9.9
Inventarios	420	386	8.8	Deuda Neta / UAFIR Flujo (UDM, veces)	1.6	1.2
Otros Activos Circulantes	72	73	(1.4)	Deuda / Deuda + Cap. Contable (veces)	0.3	0.3
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>944</b>	<b>1,051</b>	<b>(10.3)</b>	Deuda / Capital (veces)	0.5	0.5
Terrenos, Maquinaria y Equipo	1,272	1,226	3.7	Pasivo Total / Capital Contable (veces)	1.0	0.9
Activo intangible	323	337	(4.2)	Activo Circulante / Pasivo Circulante (veces)	2.3	2.6
Impuestos diferidos	140	119	17.7	Ventas (UDM) / Activos (veces)	0.8	0.8
Otros Activos a Largo Plazo	105	29	256.8	Utilidad (Pérdida) / Acción (US\$) (Acumulada) *	0.1	0.3
Inversion en asociadas	11	8	33.5			
<b>Total Activo No Circulante</b>	<b>1,850</b>	<b>1,719</b>	<b>7.6</b>			
<b>Activos Totales</b>	<b>2,794</b>	<b>2,771</b>	<b>0.8</b>			
Deuda a Corto Plazo y Vencimiento de Deuda Largo Plazo	16	3	422.6	* Considerando el promedio ponderado de acciones en circulación últimos doce meses		
Proveedores	235	205	14.6	<b>OTRA INFORMACIÓN</b>	<b>4T'19</b>	<b>4T'18</b>
Otras Cuentas por pagar	167	189	(11.6)	# Acciones Emitidas (miles)	483,571	483,571
<b>Pasivo Circulante Total</b>	<b>418</b>	<b>397</b>	<b>5.3</b>	# Promedio de Acciones en Circulación (miles)	476,160	479,227
Deuda a Largo Plazo	700	711	(1.5)	# Empleados	15,036	14,912
Otros Pasivos Largo Plazo	245	195	25.9			
<b>Pasivo No Circulante Total</b>	<b>945</b>	<b>905</b>	<b>4.4</b>			
<b>Pasivo Total</b>	<b>1,364</b>	<b>1,303</b>	<b>4.7</b>			
Participación Controladora	1,429	1,467	(2.6)			
Participación No Controladora	1	1	4.8			
<b>Suma del Capital Contable</b>	<b>1,430</b>	<b>1,468</b>	<b>(2.6)</b>			

(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)

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>	<b>Cuarto trimestre</b>			<b>Enero - Diciembre</b>		
	<b>Dólares</b>			<b>Dólares</b>		
	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>% Var.</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>% Var.</b>
Ventas Netas Consolidadas	505	540	(6.6)	2,180	2,238	(2.6)
Costo de Ventas	397	385	3.1	1,655	1,615	2.5
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>108</b>	<b>155</b>	<b>(30.5)</b>	<b>525</b>	<b>624</b>	<b>(15.9)</b>
Gastos de Operación	93	100	(7.1)	370	378	(2.2)
<b>Utilidad de Operación</b>	<b>15</b>	<b>55</b>	<b>(73.4)</b>	<b>155</b>	<b>245</b>	<b>(37.0)</b>
Otros Gastos (Ingresos), neto	15	(28)	NA	11	(21)	NA
<b>Utilidad de operación después de otros gastos e ingresos, netos</b>	<b>(1)</b>	<b>83</b>	<b>NA</b>	<b>144</b>	<b>267</b>	<b>(46.0)</b>
Participación en las utilidades (pérdidas) de asociadas no consolidadas	-	1	NA	-	6	NA
Gastos Financieros	10	9	10.8	37	39	(4.4)
(Productos) Financieros	(0)	0	NA	(4)	(2)	99.8
Otros gastos y productos financieros neto	5	6	(7.8)	11	12	NA
Pérdida (ganancia) cambiaria	36	0	NA	23	16	NA
Costo financiero neto	51	15	230.5	67	65	4.0
<b>Utilidad (Pérdida) Antes de Impuestos</b>	<b>(51)</b>	<b>68</b>	<b>NA</b>	<b>77</b>	<b>208</b>	<b>(63.1)</b>
Impuestos a la utilidad	(15)	39	NA	13	46	(72.4)
<b>Utilidad (Pérdida) Neta</b>	<b>(37)</b>	<b>29</b>	<b>NA</b>	<b>64</b>	<b>162</b>	<b>(60.4)</b>
Utilidad (Pérdida) Neta de la participación controladora	(37)	29	NA	64	162	(60.4)
Utilidad (Pérdida) Neta de la participación no controladora	0	0	NA	0	0	(66.0)



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

	<u>Cuarto trimestre</u>			<u>Enero - Diciembre</u>		
	Dólares			Dólares		
	2019	2018	%	2019	2018	%
<b>VIDRIO PLANO</b>						
Ventas Netas	454	484	-6.2%	1,960	2,001	-2.1%
UAFIR <sup>(4)</sup>	3	40	-93.6%	106	194	-45.4%
Margen <sup>(1)</sup>	0.6%	8.3%		5.4%	9.7%	
UAFIR Flujo <sup>(4)</sup>	32	58	-45.6%	233	305	-23.6%
Margen <sup>(1)</sup>	7.0%	12.1%		11.9%	15.3%	
<b>Volúmenes Vidrio Plano</b>						
Construcción (Miles de m2R) <sup>(2)</sup>	62,813	66,688	-5.8%	261,872	270,102	-3.0%
Automotriz (Miles de piezas)	13,347	15,149	-11.9%	59,265	62,576	-5.3%
Álcali (Miles de Toneladas)	173	184	-6.0%	710	712	-0.2%
<b>ENVASES</b>						
Ventas Netas	51	56	-8.3%	218	235	-7.1%
UAFIR <sup>(4)</sup>	7	11	-36.5%	37	47	-21.1%
Margen <sup>(1)</sup>	13.5%	19.5%		17.1%	20.2%	
UAFIR Flujo <sup>(4)</sup>	12	11	0.7%	55	58	-6.0%
Margen <sup>(1)</sup>	22.6%	20.5%		25.1%	24.9%	
<b>Volúmenes de Envases (MM Piezas)</b>						
Nacional	120	139	-13.6%	448	553	-19.0%
Exportación	139	138	0.9%	563	553	1.8%
Total:Nal.+ Exp.	260	277	-6.4%	1,011	1,106	-8.6%
<b>CONSOLIDADO<sup>(3)</sup></b>						
Ventas Netas	505	540	-6.6%	2,180	2,238	-2.6%
UAFIR <sup>(4)</sup>	15	55	-73.4%	155	245	-37.0%
Margen <sup>(1)</sup>	2.9%	10.2%		7.1%	11.0%	
UAFIR Flujo <sup>(4)</sup>	48	71	-32.6%	300	365	-17.7%
Margen <sup>(1)</sup>	9.5%	13.1%		13.8%	16.3%	

<sup>(1)</sup> Márgenes de UAFIR y UAFIR Flujo se calculan sobre Ventas Netas.

<sup>(2)</sup> m2R = Metros cuadrados reducidos.

<sup>(3)</sup> Incluye empresas corporativas y otras, a nivel Ventas y UAFIR.

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