



Vitro reporta resultados del cuarto trimestre no auditados de 2021

San Pedro Garza García, Nuevo León, México, 28 de febrero de 2021 – 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 no auditados para el cuarto trimestre de 2021 (“4T21”).

HECHOS SOBRESALIENTES 4T21

- Las Ventas Netas Consolidadas incrementaron 3.7% en 4T21 año contra año en comparación con el cuarto trimestre de 2020 (“4T20”) principalmente impulsadas por un incremento en ventas del negocio de Envases.
- Las ventas de Vidrio Plano se mantuvieron relativamente estables, con un aumento de 1.1% en 4T21 en comparación con 4T20, principalmente por mejores ventas del segmento Arquitectónico y de Productos Químicos Inorgánicos, contrarrestadas por una caída en ventas del segmento Automotriz. El negocio Arquitectónico se benefició por un incremento en ventas de especialidades y vidrio para el mercado residencial y fue negativamente afectado por una disminución de ventas al segmento comercial y automotriz. Las ventas de Productos Químicos Inorgánicos incrementaron en 4T21 principalmente por mejores ventas de cloruro de sodio (sal) ante una mayor disponibilidad de sal húmeda industrial y mayor demanda de cloruro de calcio ante un repunte en la actividad del segmento de Oil & Gas, parcialmente contrarrestadas por una caída en ventas de carbonato de sodio y bicarbonato ante falta de disponibilidad de producto. Automotriz continúa afectado por la disrupción en la cadena de suministro de semiconductores del mercado de manufactura de equipo original, parcialmente compensado por mejor desempeño del segmento de Automotriz para el mercado de repuesto en México y Estados Unidos.

- Las ventas de Envases aumentaron 35.7% en 4T21 año contra año en comparación con el mismo periodo de 2020, principalmente por mayores ventas del negocio de envases para cosméticos, fragancias y artículos de tocador (“CFT”) y del segmento maquinaria y equipos (“FAMA”). Las ventas de CFT se vieron beneficiadas por una mayor demanda de envases para el segmento cosméticos y perfumería en EE.UU., así como para licores.

- El UAFIR del 4T21 fue negativamente impactado por el efecto de una pérdida por deterioro por un monto equivalente a US\$50 millones que no significó flujo, derivado del impacto negativo que ha tenido el mercado de equipo original en el segmento automotriz.

- El UAFIR Flujo disminuyó 46.4% en 4T21 en comparación con 4T20 principalmente por menores ventas del segmento Automotriz, un incremento en los precios de ciertas materias primas, mayor precio promedio de gas natural y energía eléctrica, incremento en costos de transportación y fletes, efecto de la presión inflacionaria que existe en la mayoría de los mercados.

- La Deuda Neta al cierre del 4T21 fue US\$623 millones, incluyendo el saldo insoluto de las líneas de capital de trabajo utilizadas al cierre del ejercicio. Durante el 4T21, Vitro realizó inversiones de activos fijos por US\$29 millones.

RESUMEN RESULTADOS FINANCIEROS*

Millones de Dólares

RESUMEN RESULTADOS FINANCIEROS*			
	4T'21	4T'20	% Cambio
Ventas Netas Consolidadas	511	493	3.7%
Vidrio Plano	448	443	1.1%
Envases	64	47	35.7%
Costo de Ventas	448	379	18.2%
Utilidad Bruta	63	114	-44.4%
Margen Bruto	12.4%	23.1%	-10.7 pp
Gastos Generales	99	94	5.1%
Gastos Generales % ventas	19.4%	19.1%	0.3 pp
UAFIR ⁽¹⁾	(36)	19	NA
Margen de UAFIR	-7.0%	3.9%	-10.9 pp
UAFIR Flujo ⁽¹⁾	31	57	-46.4%
Vidrio Plano	15	39	-61.1%
Envases	13	15	-14.5%
Margen de UAFIR Flujo	6.0%	11.6%	-5.6 pp
Utilidad neta	(93.0)	(131)	-29.1%
Flujo antes de Inversión en Activo Fijo	48	109	-56.2%
Total Deuda	733	923	-20.5%
Corto Plazo	122	308	-60.4%
Largo Plazo	611	615	-0.6%
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	110	484	-77.2%
Total Deuda Neta	623	439	42.0%

* Millones de dólares
(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: “El cuarto trimestre de 2021 fue un periodo en cual nos enfrentamos a un entorno inflacionario complicado y disruptivo. Reflejo de lo anterior es la tasa de inflación en Estados Unidos que arrojó resultados de esta en el nivel más elevado en los últimos 40 años.

Desde la perspectiva de demanda de nuestros productos, la Compañía tuvo un trimestre con demanda favorable en comparación contra el mismo periodo del año anterior prácticamente en todos los segmentos con excepción del mercado automotriz de equipo original. A pesar de las continuas limitaciones de la cadena de suministro, fletes y logística, las ventas incrementaron en la mayoría de nuestros negocios, marcado por un sólido desempeño del segmento de Envases, seguido de Arquitectónico en Estados Unidos y México. El negocio Automotriz continúa impactado por una baja producción de vehículos de equipo original ante la escasez de semiconductores.

Los resultados del cuarto trimestre de 2021 se vieron afectados por los vientos en contra de la inflación los cuales nos impactaron debido a incrementos en los precios de materias primas, empaques, transportación, fletes y energéticos. Para enfrentar estos retos, nos mantenemos enfocados en gestionar los desafíos actuales de costos basados en nuestro modelo de excelencia operativa además de entablar conversaciones con nuestros clientes en todos los segmentos para buscar maneras de mitigar los impactos de la inflación inesperada que estamos viviendo.

Durante el trimestre, anunciamos la inversión estratégica para la construcción de un nuevo horno de Envases en nuestra planta ubicada en Toluca, México. El nuevo horno brindará capacidad adicional para ofrecer y soportar a nuestros clientes y sus crecientes requerimientos de envases de vidrio de alto valor agregado. El horno contará con tecnología de punta para fabricar envases con procesos sustentables, priorizando el cuidado del medio ambiente. Este horno estará en funcionamiento a principios del 2023.

Además de seguir impulsando la innovación, inversiones estratégicas y la excelencia operativa en la empresa, el equipo directivo se encuentra muy enfocado en la implementación de acciones que nos permitan salir de la crisis del sector automotriz e inflacionario que estamos enfrentando.

El Director General de Administración y Finanzas, C.P. Claudio del Valle, comentó sobre los resultados financieros:

“El cuarto trimestre de 2021 fue un trimestre exitoso en cuanto a ventas, sin embargo los fuertes vientos en contra de la industria automotriz con menores volúmenes de producción y una inflación sin precedentes que impactó negativamente todos los segmentos en los que participamos, afectaron nuestro resultado a nivel UAFIR Flujo.

Durante el cuarto trimestre, basado en el impacto negativo que ha tenido en nuestros resultados las caídas de volumen del mercado automotriz de equipo original y ante la incertidumbre que los analistas siguen viendo en ese mercado, llevamos a cabo una evaluación económica del valor de nuestros activos dedicados a dicho mercado, concluyendo que debíamos reconocer una pérdida por deterioro por un monto de US\$50 millones al 31 de diciembre de 2021. Este cargo no tiene impacto en el efectivo y equivalentes de efectivo ni en el UAFIR Flujo. Adicionalmente, es una pérdida que esperamos revertir en cuanto el mercado automotriz se normalice.

Al cierre del cuarto trimestre de 2021, Vitro mantiene US\$623 millones de deuda neta total, desfavorecida contra el trimestre anterior por inversión en capital de trabajo, principalmente en inventario automotriz derivado de la falta de certeza de los pronósticos de demanda de nuestros clientes así como de inversiones en inventario de arquitectónico en anticipación a la reparación mayor que tendremos en el primer trimestre de 2022 del horno de flotado más grande que tenemos en nuestro sistema ubicado en García, Nuevo León, así como devoluciones en trámite de impuesto al valor agregado.

Hemos aprendido mientras navegamos a través de esta situación de incrementos en costos por presiones inflacionarias y nos mantenemos comprometidos con la mejora continua con un estricto control de costos y gastos generales.”

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 Envases de Vidrio para los productos de Cosméticos, Fragancias y Farmacéuticos (“CFT”) y el negocio de Maquinaria y Equipos (“FAMA”).

VENTAS CONSOLIDADAS

Las ventas netas consolidadas para 4T21 incrementaron 3.7% año contra año a US\$511 millones de US\$493 millones del 4T20, principalmente por mejor desempeño del segmento de Envases.

Las ventas de Vidrio Plano incrementaron 1.1% año contra año a US\$448 millones en el 4T21 en comparación con US\$443 millones en el 4T20 principalmente por un incremento en las ventas del segmento Arquitectónico y Productos Químicos Inorgánicos.

Las ventas de Arquitectónico incrementaron 3.9% año contra año en 4T21 en comparación al mismo periodo del año anterior principalmente por un mejor desempeño del mercado de especialidades y residencial en EE.UU.. Durante el 4T21, el vidrio Arquitectónico comercial y residencial tuvieron incrementos en los precios en México y EE.UU. principalmente por temas inflacionarios y de capacidad instalada, lo que compensó el menor volumen de venta al dedicar parte de la capacidad instalada para construir inventario para la reparación del Horno VF2. Las ventas de Arquitectónico en México disminuyeron en 4T21 en comparación con el mismo período en 2020 principalmente por menor volumen del segmento comercial, incluyendo una venta spot en 2020, compensado por el incremento de las ventas del segmento de especialidades y en el mercado de vidrio templado.

Las ventas de Automotriz disminuyeron 7.3% en 4T21 año contra año en comparación con el mismo periodo de 2020 principalmente por menor volumen ante la falta de semiconductores y la disrupción en la cadena de suministro que comenzó a principios del segundo cuarto de 2021 y continúa afectando la producción de vehículos en las regiones donde se ubican nuestros clientes de OEM. Una parte importante de nuestros clientes OEM continúan con paros constantes e inesperados afectando negativamente la producción y ventas del segmento Automotriz, parcialmente compensadas por un incremento en las ventas del segmento de mercado de repuesto Automotriz que incrementaron en 4T21 en comparación con 4T20.

Las ventas de Productos Químicos Inorgánicos incrementaron 2.0% en 4T21 año contra año en comparación con 4T20, principalmente por mayor volumen disponible de sal húmeda industrial (cloruro de sodio) y un incremento de precios, mayores ventas de cloruro de calcio por el repunte en la actividad del segmento de petróleo y gas logrando captar demanda incremental en EE.UU. y así como el repunte en las ventas al segmento de deshielo. Las ventas de Productos Químicos Inorgánicos se vieron afectadas por falta de disponibilidad de producto Carbonato de Sodio y menor volumen de venta de Bicarbonato de Sodio.

Las ventas de Envases incrementaron 35.7% año contra año a US\$64 millones en el 4T21 en comparación de US\$47 millones en 4T20, principalmente mayores ventas de CFT y FAMA.

Las ventas de CFT incrementaron 13.7% año contra año en 4T21 en comparación con 4T20 por un mayor volumen de venta de productos de valor agregado del segmento de cosméticos y fragancias en EE.UU., principalmente por lanzamientos importantes en el mercado de prestigio, una mejor mezcla de precio y producto e incremento en las ventas de licores en EE.UU. y México. Las ventas de exportación a Europa disminuyeron en 4T21 en comparación con 4T20 principalmente afectadas por las cadenas de suministro que nos han impactado negativamente.

Tabla 1 - VENTAS

	Millones de Dólares					
	4T'21	4T'20	Var%	12M'21	12M'20	Var%
Ventas Totales Consolidadas	511	493	3.7	1,958	1,768	10.7
Ventas Nacionales	155	162	(4.0)	614	559	9.9
Exportaciones	82	61	35.6	291	257	13.4
Ventas Subsidiarias extranjeras	274	271	1.3	1,052	953	10.4
Vidrio Plano	448	443	1.1	1,733	1,581	9.6
Ventas Nacionales	126	140	(10.4)	515	483	6.6
Exportaciones	48	32	51.2	166	145	14.4
Ventas Subsidiarias extranjeras	274	271	1.3	1,052	953	10.4
Envases	64	47	35.7	225	185	22.1
Ventas Nacionales	30	18	62.7	100	73	37.1
Exportaciones	34	29	18.6	125	112	12.2

UAFIR Y UAFIR FLUJO

El UAFIR Flujo consolidado del 4T21 disminuyó 46.4% año contra año a US\$31 millones de US\$57 millones de 4T20.

El UAFIR Flujo del 4T21 fue impactado principalmente por menores ventas del segmento Automotriz, menor utilización de capacidad instalada en las plantas Automotriz, mayor precio promedio de los energéticos (gas natural, energía eléctrica y vapor), e incrementos en el costo de transportación y fletes, parcialmente compensado por un incremento en ventas de Arquitectónico, Productos Químicos Inorgánicos y Envases.

El UAFIR Flujo de Vidrio Plano de 4T21 disminuyó a US\$15 millones de US\$39 millones reportado en 4T20, principalmente por una baja capacidad utilizada de plantas y menor absorción de costos fijos, incremento en el precio del gas natural y energía eléctrica, mayor gasto laboral y costos adicionales de transportación y fletes, parcialmente compensado por un incremento en las ventas de Arquitectónico en el segmento residencial y de especialidades en EE.UU. y México, así como incrementos en el precio.

La cadena de suministro del sector automotriz continúa presentando disrupciones, principalmente en la oferta de semiconductores, que dificulta operar de forma eficiente, resultando en baja eficiencia operativa y desfavorable absorción de costos fijos en nuestras plantas.

Durante el trimestre, el UAFIR Flujo del negocio Arquitectónico fue afectado por la generación de inventario para la reparación del horno de vidrio flotado en García, México (VF2), reduciendo el volumen disponible para venta e incrementando los costos de transportación por el envío de vidrio a México, compensado por una mejor mezcla de precio y producto.

El UAFIR Flujo de Productos Químicos Inorgánicos disminuyó en 4T21 año contra año en comparación al resultado del 4T20 por los incrementos de precios en materias primas, principalmente coque y amoniaco, alza en los precios de los energéticos y materiales de empaque, incrementos en tarifas de transporte para la distribución de nuestros productos.

El UAFIR Flujo de Envases disminuyó año contra año en el 4T21 comparado con el 4T20 principalmente debido al incremento en precio promedio del gas natural y energía eléctrica, mayor costo de empaque e incremento en el costo de transportación y flete, parcialmente compensado por una mejor mezcla de precio producto y eficiencias operativas.

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

	Millones de Dólares					
	4T'21	4T'20	Var%	12M'21	12M'20	Var%
UAFIR ⁽¹⁾	(36)	19	NA	21	76	(72.1)
<i>Margen</i>	-7.0%	3.9%	-10.9 pp	1.1%	4.3%	-3.2 pp
Vidrio Plano	(46)	7	NA	(22)	39	NA
<i>Margen</i>	-10.3%	1.6%	-11.9 pp	-1.3%	2.5%	-3.8 pp
Envases	5	9	(45)	31	23	37
<i>Margen</i>	7.7%	19.1%	-11.4 pp	13.9%	12.4%	1.5 pp
UAFIR Flujo	31	57	(46.4)	204	227	(9.9)
<i>Margen</i>	6.0%	11.6%	-5.6 pp	10.4%	12.8%	-2.4 pp
Vidrio Plano	15	39	(61)	139	171	(19)
<i>Margen</i>	3.4%	8.9%	-5.5 pp	8.0%	10.8%	-2.8 pp
Envases	13	15	(15)	54	44	23
<i>Margen</i>	19.8%	31.4%	-11.6 pp	23.9%	23.8%	0.1 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

Durante el 4T21, Vitro reportó un Costo Financiero Neto de US\$16 millones comparado con US\$88 millones del 4T20. Esto se debió principalmente a un menor gasto por interés al eficientizar el costo financiero de la deuda, así como 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

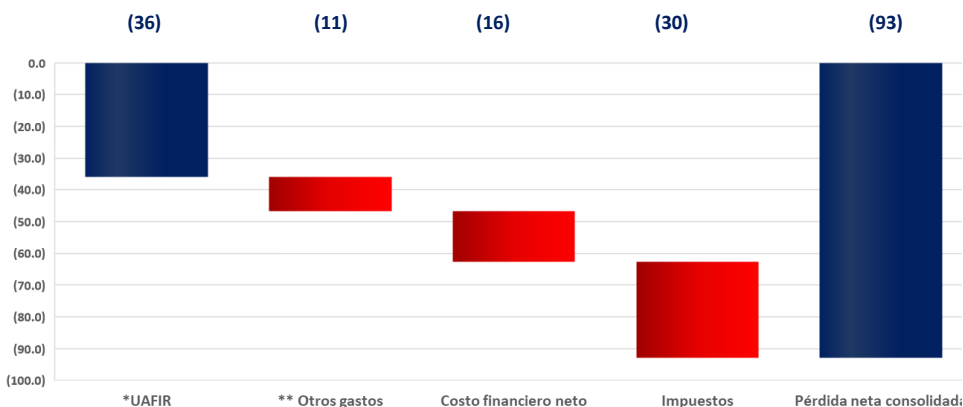
	Millones de Dólares					
	4T'21	4T'20	Var%	12M'21	12M'20	Var%
Producto (gasto) por interés, neto	(6)	(10)	(42.9)	(26)	(32)	(17.7)
Gasto por interés	(5)	(10)	(46.8)	(29)	(38)	(23.6)
Producto por interés	(0)	0	NA	3	6	(55.2)
Otros (gastos) productos financieros ⁽¹⁾	(9)	(3)	233.9	(35)	(15)	139.0
Ganancia (pérdida) Cambiaria	(2)	(76)	(97.9)	(7)	7	NA
Producto (Costo) Financiero Neto	(16)	(88)	(81.7)	(69)	(39)	73.9

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

UTILIDAD / PÉRDIDA NETA CONSOLIDADA

La Compañía reportó una Pérdida Neta Consolidada de US\$93 millones en el 4T21 compuesta por lo siguiente: UAFIR negativo de US\$36 millones impactado por la pérdida por deterioro de automotriz por US\$50 millones, otros gastos de US\$11 millones, Costo Financiero Neto de US\$16 millones e impuestos de US\$30 millones.

Pérdida 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 31 de diciembre de 2021, la Compañía tenía un saldo de caja de US\$110 millones, en comparación con US\$114 millones al cierre del 3T21. La reducción del saldo de caja se debe principalmente a un incremento de inversión de capital de trabajo en cuentas por cobrar e inventarios.

La deuda total al cierre del 4T21 fue de US\$733 millones, compuesta por deuda de largo plazo denominada en dólares que incluye, un préstamo bilateral de US\$170 millones, una nota de US\$180 millones, un crédito bilateral de US\$150 millones, un crédito bilateral de US\$75 millones, US\$51.2 millones de arrendamientos y derechos de uso, y deuda a corto plazo que incluye el saldo dispuesto de nuestras líneas de crédito revolventes denominadas en dólares.

La razón Deuda a EBITDA al cierre del 4T21 fue 3.6x, con Deuda Neta a EBITDA de 3.1x.

Tabla 4: INDICADORES DE DEUDA

	Millones de Dólares, excepto donde se indica						
	4T*21	3T*21	2T*21	1T*21	4T*20	3T*20	2T*20
Apalancamiento⁽¹⁾							
(Deuda Total/ UAFIR Flujo ⁽²⁾) (UDM)(Veces)	3.6	3.2	2.9	4.1	4.1	3.4	3.0
(Deuda Neta Total/ UAFIR Flujo ⁽²⁾) (UDM)(Veces)	3.1	2.7	2.3	2.8	1.9	2.2	2.2
Deuda Total	733	733	738	737	923	746	701
Deuda a Corto Plazo	122	122	125	121	308	126	88
Deuda a Largo Plazo	611	611	612	616	615	619	613
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	110	114	150	232	484	262	192
Deuda Neta Total	623	619	588	505	439	483	509
Mezcla Moneda (%) Dlls / Pesos	100 / 0	88 / 12	88 / 12	88 / 12	90 / 10	89 / 11	93 / 7

(1) Razones financieras calculadas utilizando cifras en dólares.

(2) UAFIR Flujo son los últimos doce meses reales

FLUJO DE EFECTIVO

En el 4T21, la Compañía reportó un flujo de efectivo de US\$10 millones, comparado con US\$69 millones del 4T20. Esta reducción se debió principalmente a una disminución del UAFIR Flujo y al incremento en la inversión en capital de trabajo comparado con 4T20.

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

	Millones de Dólares					
	4T'21	4T'20	Var%	12M'21	12M'20	Var%
UAFIR Flujo	31	57	(46.4)	204	227	(9.9)
Capital de Trabajo ⁽²⁾	17	51	(67.1)	(116)	75	NA
Flujo antes de Inversión en Activo Fijo	48	109	(56.2)	88	302	(70.9)
Inversión en Activo Fijo	(29)	(30)	(3.5)	(99)	(95)	3.5
Flujo después de Inversión en Activo Fijo	19	79	(76.3)	(11)	207	NA
Interés Pagado, Neto ⁽³⁾	(7)	(9)	(14.8)	(37)	(34)	9.7
Impuestos (pagados) recuperados	(2)	(1)	21.0	(66)	(43)	50.9
Dividendos	-	-	NA	(17)	-	NA
Flujo Libre de Efectivo, neto	10	69	(86.1)	(130)	130	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\$29 millones durante el 4T21. Los fondos erogados se concentraron principalmente en CAPEX de mantenimiento de la siguiente manera: US\$10.6 millones para el segmento Arquitectónico, US\$10.7 millones para Automotriz, US\$1.9 millones para el segmento de Productos Químicos Inorgánicos, US\$3.3 millones para el segmento de CFT y US\$2.5 millones para fines corporativos generales.

EVENTOS RELEVANTES

Vitro invertirá en la construcción de un nuevo horno de Envases

El 12 de Octubre de 2021, Vitro anuncia una inversión de aproximadamente \$70 millones de dólares para la construcción de un nuevo horno de Envases en su planta ubicada en Toluca, Estado de México.

La inversión fue aprobada por el Consejo de Administración con el propósito de compensar el incremento en la demanda de envases de vidrio en los segmentos en los que participamos. "Este nuevo horno contará con la mejor tecnología para la fabricación de vidrio con alta calidad, diseño y nivel de sofisticación. Con ello podremos ofrecer mayor disponibilidad de productos de valor agregado." mencionó Adrian Sada Cueva, Director General de Vitro. "La Compañía fabrica los más finos envases de vidrio a nivel mundial, y esta inversión confirma el compromiso de Vitro en ofrecer el mejor nivel de servicio a sus clientes y a los mercados en los que participamos."

En 2007, Vitro inició la operación en una de las plantas de envases de vidrio más grandes del mundo para atender, entre otros, los requerimientos de los mercados de envases para cosméticos, fragancias, artículos de tocador y farmacéuticos con altos estándares de calidad y eficiencia productiva.

"La construcción de un nuevo horno brindará capacidad adicional para ofrecer y soportar a nuestros clientes y sus crecientes requerimientos de envases de vidrio, brindando un mayor nivel de servicio en las regiones y segmentos donde participamos. El horno contará con tecnología de punta para fabricar envases de alto valor agregado y con procesos sustentables." dijo Shlomo Frymerman, Director de Envases.

Las obras de construcción del nuevo horno comenzarán durante el presente año, y arrancará su operación en el primer semestre del 2023.

RELACION 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](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

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. Así como el uso de dos segmentos: Vidrio Plano y Envases, el mostrar la información con base en estos segmentos obedece a que los segmentos que reportan en Vitro son unidades estratégicas de negocios 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 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, estos pudieran no ser iguales a los segmentos que se presentan en los Estados Financieros Dictaminados. 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 31 DE DICIEMBRE DE 2021 Y 2020

<u>ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA</u>	Dólares			<u>INDICADORES FINANCIEROS⁽¹⁾</u>		
	4T'21	4T'20	% Var.		4T'21	4T'20
Efectivo y Equivalentes	110	484	(77.2)	Deuda / UAFIR Flujo (UDM, veces)	3.6	4.1
Clientes	213	178	19.4	UAFIR Flujo / Gasto por Interés (UDM, veces)	7.8	7.1
Inventarios	458	386	18.6	Deuda Neta / UAFIR Flujo (UDM, veces)	3.1	1.9
Otros Activos Circulantes	88	85	3.4	Deuda / Deuda + Cap. Contable (veces)	0.4	0.4
Total Activo Circulante	869	1,134	(23.3)	Deuda / Capital (veces)	0.6	0.7
Terrenos, Maquinaria y Equipo	1,143	1,209	(5.5)	Pasivo Total / Capital Contable (veces)	1.1	1.2
Activo intangible	295	319	(7.5)	Activo Circulante / Pasivo Circulante (veces)	1.5	1.6
Impuestos diferidos	111	115	(3.5)	Ventas (UDM) / Activos (veces)	0.8	0.6
Otros Activos a Largo Plazo	98	105	(7.0)	Utilidad (Pérdida) / Acción (US\$) (Acumulada) *	(0.23)	(0.10)
Inversion en asociadas	23	11	113.9			
Total Activo No Circulante	1,670	1,759	(5.1)			
Activos Totales	2,539	2,893	(12.2)	* Considerando el promedio ponderado de acciones en circulación		
Deuda a Corto Plazo y Vencimiento de Deuda Largo Plazo	122	308	(60.4)	OTRA INFORMACIÓN	4T'21	4T'20
Proveedores	270	241	12.2	# Acciones Emitidas (miles)	483,571	483,571
Otras Cuentas por pagar	179	159	13.0	# Promedio de Acciones en Circulación (miles)	471,431	474,130
Pasivo Circulante Total	571	707	(19.2)	# Empleados	14,598	14,588
Deuda a Largo Plazo	611	615	(0.6)			
Otros Pasivos Largo Plazo	156	266	(41.3)			
Pasivo No Circulante Total	768	881	(12.9)			
Pasivo Total	1,339	1,588	(15.7)			
Participación Controladora	1,200	1,304	(8.0)			
Participación No Controladora	1	1	(22.2)			
Suma del Capital Contable	1,200	1,305	(8.0)			

(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>	Cuarto trimestre			Enero - Diciembre		
	Dólares			Dólares		
	<u>2021</u>	<u>2020</u>	<u>% Var.</u>	<u>2021</u>	<u>2020</u>	<u>% Var.</u>
Ventas Netas Consolidadas	511	493	3.7	1,958	1,768	10.7
Costo de Ventas	448	379	18.2	1,562	1,402	11.4
Utilidad Bruta	63	114	(44.4)	396	367	8.0
Gastos de Operación	99	94	5.1	375	291	28.9
Utilidad (pérdida) de operación	(36)	19	NA	21	76	(72.1)
Otros Gastos (Ingresos), neto	6	11	(42.1)	30	32	(7.5)
Utilidad (pérdida) de operación después de otros gastos e ingresos, netos	(42)	9	NA	(9)	43	NA
Participación en las utilidades (pérdidas) de asociadas no consolidadas	(5)	-	NA	(5)	-	NA
Gastos Financieros	5	10	(46.8)	29	38	(23.6)
(Productos) Financieros	0	(0)	NA	(3)	(6)	(55.2)
Otros gastos y productos financieros neto	9	3	233.9	35	15	139.0
Pérdida (ganancia) cambiaria	2	76	(97.9)	7	(7)	NA
Costo financiero neto	16	88	(81.7)	69	39	73.9
Utilidad (Pérdida) Antes de Impuestos	(63)	(79)	(21.0)	(82)	4	NA
Impuestos a la utilidad	30	52	(41.6)	25	49	(49.8)
Utilidad (Pérdida) Neta	(93)	(131)	(29.1)	(107)	(45)	135.0
Utilidad (Pérdida) Neta de la participación controladora	(93)	(131)	(29.0)	(107)	(45)	134.9
Utilidad (Pérdida) Neta de la participación no controladora	0.2	(0.1)	NA	(0.3)	(0.1)	154.8



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		
	2021	2020	%	2021	2020	%
VIDRIO PLANO						
Ventas Netas	448	443	1.1%	1,733	1,581	9.6%
UAFIR ⁽⁴⁾	(46)	7	NA	(22)	39	NA
Margen ⁽¹⁾	-10.3%	1.6%		-1.3%	2.5%	
UAFIR Flujo ⁽⁴⁾	15	39	-61.1%	139	171	-18.7%
Margen ⁽¹⁾	3.4%	8.9%		8.0%	10.8%	
Volúmenes Vidrio Plano						
Construcción (Miles de m2R) ⁽²⁾	50,625	52,584	-3.7%	209,433	190,574	9.9%
Automotriz (Miles de piezas)	11,684	14,615	-20.1%	48,315	47,195	2.4%
Álcali (Miles de Toneladas)	174	169	3.0%	667	644	3.6%
ENVASES						
Ventas Netas	64	47	35.7%	225	185	22.1%
UAFIR ⁽⁴⁾	5	9	-45.0%	31	23	37.3%
Margen ⁽¹⁾	7.7%	19.1%		13.9%	12.4%	
UAFIR Flujo ⁽⁴⁾	13	15	-14.5%	54	44	22.9%
Margen ⁽¹⁾	19.8%	31.4%		23.9%	23.8%	
Volúmenes de Envases (MM Piezas)						
Nacional	113	112	0.6%	452	453	-0.2%
Exportación	138	141	-2.2%	551	509	8.4%
Total: Nal.+ Exp.	251	253	-1.0%	1,003	961	4.3%
CONSOLIDADO⁽³⁾						
Ventas Netas	511	493	3.7%	1,958	1,768	10.7%
UAFIR ⁽⁴⁾	(36)	19	NA	21	76	-72.1%
Margen ⁽¹⁾	-7.0%	3.9%		1.1%	4.3%	
UAFIR Flujo ⁽⁴⁾	31	57	-46.4%	204	227	-9.9%
Margen ⁽¹⁾	6.0%	11.6%		10.4%	12.8%	

⁽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.