

## Eventos Relevantes



FECHA: 30/04/2019

### BOLSA MEXICANA DE VALORES, S.A.B. DE C.V., INFORMA:

<b>CLAVE DE COTIZACIÓN</b>	VITRO
<b>RAZÓN SOCIAL</b>	VITRO, S.A.B. DE C.V.
<b>LUGAR</b>	San Pedro Garza García, Nuevo León, México

### ASUNTO

Vitro reporta resultados al Primer Trimestre 2019

### EVENTO RELEVANTE

Vitro reporta resultados al Primer Trimestre 2019

Ingresos planos año contra año; UAFIR Flujo impactado por gastos de reorganización e incremento en costos de energéticos

San Pedro Garza García, Nuevo León, México, 30 de abril de 2019 - Vitro, S.A.B. de C.V. (BMV: VITROA), en lo sucesivo "Vitro" o la "Compañía", una de las empresas líderes en fabricación de vidrio en Norteamérica, anunció hoy sus resultados financieros para el primer trimestre de 2019 ("1T'19").

Hechos sobresalientes 1T'19

- Las Ventas Netas Consolidadas se mantuvieron relativamente estables año contra año en el 1T'19 con US\$555 millones. Las ventas de Vidrio Plano aumentaron 1.0% año contra año a US\$501 millones, reflejando un mayor volumen de ventas tanto en México como en Estados Unidos, pero con una mezcla de precios menos favorable en parte impulsada por presiones competitivas. Esto se vio afectado por una disminución de 10.4% en los ingresos de la unidad de negocio de Envases a US\$54 millones, derivado de menores ventas en el negocio de Maquinaria y Equipo ("FAMA") no compensado por los ingresos estables en el negocio de Cosméticos, Fragancias y Farmacéutica ("CFT").
- El UAFIR Flujo disminuyó 22.9% año contra año a US\$79 millones. Un UAFIR Flujo más bajo en el 1T'19 se debe a una disminución en el negocio de Vidrio Plano, 27.8% año contra año. Ante un entorno cada vez más competitivo, el negocio de vidrio Arquitectónico continuó ajustando los precios y su estrategia de mezcla de productos con el objetivo de recuperar clientes clave y ganar participación.
- La rentabilidad del negocio Automotriz se vio afectada por mayores costos logísticos para utilizar mejor la capacidad instalada entre las plantas y por los gastos de reorganización. El arranque de nuevos desarrollos y productos en la línea de parabrisas en García, así como los productos que fueron trasladados desde las instalaciones de Creighton, cerradas a fines del año pasado, a las plantas existentes ha tomado más tiempo de lo esperado, afectando de forma negativa el resultado.
- El aumento en los precios de los energéticos en México impactó en US\$8 millones a los negocios Arquitectónico, Automotriz, CFT y Productos Químicos. El UAFIR Flujo de Envases disminuyó 1.8% año contra año principalmente por FAMA y por una mezcla de precios más débil en CFT. El UAFIR Flujo consolidado del 1T'18 incluye arrendamientos a largo plazo por US\$4.5 millones, que se excluyen del 1T'19 como resultado de la adopción de una nueva norma contable para arrendamientos operativos (IFRS16) a partir de 1o. de enero de 2019.
- La Deuda Neta Total al cierre del 1T'19 fue US\$536 millones, lo que representó un incremento de 1.3% año contra año y 27% contra el cierre del 4T'18. A pesar de haber realizado un pago anticipado por US\$50 millones en el 1T'19, la Deuda Neta incrementó US\$114 millones desde el cierre de 2018 incluyendo el impacto de US\$49 millones resultantes de la adopción de la IFRS16 antes mencionada. Durante el 1T'19, Vitro realizó inversiones de capital por US\$37 millones y pagó un dividendo en

FECHA: 30/04/2019

---

efectivo por un total de US\$50 millones.

Al comentar sobre el desempeño y perspectivas de Vitro, el Sr. Adrián Sada Cueva, Director General Ejecutivo, dijo: "Durante el primer trimestre, continuamos avanzando en línea con las prioridades estratégicas que hemos establecido para fortalecer aún más nuestra posición como el principal productor de vidrio en Norteamérica. Además de aprobar inversiones para permanecer a la vanguardia de la tecnología en el negocio Automotriz, avanzamos en la reorganización de la capacidad instalada en este negocio, mientras que en el Arquitectónico continuamos recuperando clientes clave y lanzando productos innovadores de valor agregado. También estamos satisfechos con la mejora general en los gastos de operación, a medida que continuamos optimizando nuestras operaciones en todos los ámbitos.

Sin embargo, los resultados para el trimestre siguen impactados por algunos de los desafíos, tanto internos como externos, que hemos estado enfrentando desde la segunda mitad de 2018. Los ingresos fueron relativamente planos en comparación con el año anterior, ya que los mayores volúmenes de ventas de Vidrio Plano se mitigaron con una mezcla de precios menos favorable y las presiones competitivas que a su vez impactan los precios, junto con ventas desaceleradas de maquinaria y equipos. La rentabilidad, a su vez, se vio penalizada por a) los costos de reorganización e ineficiencias temporales en el negocio Automotriz al cambiar parte de la producción, y b) un entorno más competitivo en el vidrio Arquitectónico a medida que avanzamos en la recuperación de clientes clave, mientras que los costos de los energéticos, significativamente más altos, también afectaron nuestras operaciones en México.

Hemos enfrentado algunos retos en nuestro negocio de Vidrio Plano durante el año pasado, pero seguimos totalmente comprometidos a mantener la confianza de nuestros clientes y aumentar nuestra participación de mercado. Lo estamos haciendo implementando cambios estratégicos en nuestro enfoque comercial y permaneciendo cerca de nuestros clientes. Mantener un enfoque proactivo para encontrar y desarrollar nuevos proyectos juntos es una prioridad clave de esta estrategia. Nos alienta que la planta de Carlisle esté cada vez más cerca de alcanzar su capacidad total, aunque según lo previsto, la reparación en frío de la línea 2 se llevará a cabo durante el próximo trimestre. Para reforzar el liderazgo de Vitro en el mercado de vidrios para automóviles, tanto como proveedores de fabricantes de equipo original como para mercado de repuesto, en este trimestre nuestra Junta Directiva aprobó una inversión de US \$ 60 millones en nuevas tecnologías enfocadas en América del Norte para implementarse en los próximos 16 meses. La interrupción tecnológica está creando la necesidad de nuevas soluciones en parabrisas, ventanas y techos solares, y estas inversiones nos permitirán posicionar a la Compañía a la vanguardia de la innovación para servir a la industria automotriz alineando nuestras capacidades para convertirnos en el proveedor de elección para soluciones avanzadas de vidrios para los automóviles del futuro.

En resumen, nos mantenemos enfocados en la creación de valor para nuestros accionistas a través de nuestras acciones integrales para mejorar la rentabilidad y recuperar el crecimiento total".

Al comentar sobre el balance general y los resultados financieros, el Sr. Claudio Del Valle, Director General de Administración y Finanzas, señaló: "Seguimos enfocados en mantener un balance sólido que brinde flexibilidad para continuar apoyando la estrategia de crecimiento a largo plazo de la Compañía. Para reducir aún más el gasto financiero, este trimestre pagamos por adelantado US\$50 millones de nuestro crédito sindicado a 5 años por US\$700 millones. Sin embargo, la Deuda Neta aumentó un 27% contra el trimestre anterior y se incrementó en un solo dígito año contra año, reflejando principalmente el impacto inicial de la adopción de una nueva norma contable para arrendamientos operativos a largo plazo (IFRS16) que entró en vigor el 1o. de enero de 2019. Durante el 1T'19 también pagamos un dividendo en efectivo por un total de US\$50 millones e hicimos inversiones en CAPEX de US\$37 millones para respaldar nuestras operaciones. No obstante, mantenemos índices de deuda saludables con Deuda Neta a UAFIR Flujo de los últimos 12 meses de 1.57x. Mirando hacia el futuro, tenemos oportunidades de mejorar nuestro desempeño financiero a medida que nuestra estrategia comercial continúa ganando terreno.