

GIS Reporta Resultados del 4T19

Saltillo Coahuila, México 20 de febrero del 2020 -- Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V. (BMV: GISSA) ("GIS" o "la Compañía"), empresa multinacional de origen mexicano enfocado en el mercado automotriz, construcción y de artículos para cocina, anuncia resultados del cuarto trimestre 2019 ("4T19").

Cifras Clave

Millones de pesos

	Cuarto Trimestre			Doce Meses		
	2019	2018	Var %	2019	2018	Var %
Ventas	3,933	4,460	(12)	17,129	18,770	(9)
Draxton	2,696	3,213	(16)	12,323	13,826	(11)
Vitromex	835	842	(1)	3,444	3,472	(1)
Cinsa	382	410	(7)	1,385	1,565	(11)
UAFIRDA (Ajustada)*	532	559	(5)	2,471	2,739	(10)
Draxton	542	520	4	2,541	2,539	0
Vitromex (Ajustada)*	(25)	(87)	71	(124)	(164)	24
Cinsa	20	38	(47)	38	108	(65)
Utilidad Neta	234	(105)	NA	808	693	17
Margen	6%	(2%)		5%	4%	
UPA (pesos)				2.36	2.00	36
CAPEX	169	185	(9)	809	692	14
Draxton	117	114		605	410	
Vitromex	47	67		182	262	
Cinsa	5	4		22	20	
Deuda Neta				4,062	6,472	
Deuda Neta /UAFIRDA (Aj)*				1.6x	2.7x	
Deuda Neta/ UAFIRDA				1.9x	2.7x	

*Excluye efectos del registro de los impactos resultantes del programa de Reestructuración de Vitromex, los cuales comprenden el cierre de planta Saltillo (\$206), y otros impactos/provisiones principalmente relacionados con racionalización de inventarios y simplificación de portafolios (\$112).

Aspectos Relevantes

Draxton	<ul style="list-style-type: none"> Los mercados automotrices en los que participamos están presentando signos de estabilización. Europa y Asia crecieron en ventas en el 4T19 respecto al mismo período del año anterior. Por otro lado, la producción de vehículos en Norteamérica se redujo 9% comparado respecto al 4T18, en gran medida por la huelga de GM. El plan de mejora en productividad y eficiencia en todas las geografías de Draxton continúa de acuerdo con el plan. Se mejoraron los márgenes en 3% vs año anterior y UAFIRDA medido en USD en 1% vs el 4T18, aún con un volumen 8% menor. Durante el 2019 Draxton obtuvo 152 millones USD anuales en nuevos negocios, cifra 17% mayor a lo conseguido en el 2018.
Vitromex	<ul style="list-style-type: none"> Alcanzamos en México el volumen más alto de los últimos tres años, incrementando nuestra participación de mercado. En el trimestre el margen de UAFIRDA mejoró 7 puntos porcentuales vs mismo periodo de año pasado, equivalente a +\$62 MDP.

	<ul style="list-style-type: none"> En 4T se alcanzaría UAFIRDA positivo si se excluyen los efectos derivados de la estrategia de disminución de inventarios que generan un mayor costo unitario por menor volumen de producción.
Cinsa	<ul style="list-style-type: none"> Recuperación de rentabilidad vs los dos trimestres anteriores. Se renovó la cuota compensatoria sobre la cerámica y porcelana China por 5 años. Seguimos incrementando venta en el canal moderno.
GIS	<ul style="list-style-type: none"> En el 4T, a pesar de los menores ingresos, el margen de UAFIRDA mejoró vs mismo periodo del año anterior, derivado de que las divisiones de GIS lograron implementar las estrategias de Rightsizing. Nuestra generación de flujo nos permitió cerrar el año con una Deuda Neta/Uafirda de solo 1.6x

Mensaje del Director General – Manuel Rivera

El 2019 fue un año donde los volúmenes de las industrias en donde GISSA participa fueron afectados. Sin embargo, a pesar de lo anterior, se logra mantener el margen de UAFIRDA.

Draxton, nuestro principal negocio, mantiene su UAFIRDA, mejorando su margen y su posición competitiva en costos lo que le permite mantener su UAFIRDA en dólares a pesar de una reducción de volumen de 7%. Su programa de eficiencia y productividad será una palanca importante para crear valor en GIS durante los siguientes dos años. Así mismo, durante el 2019 obtuvo contratos por más de 150 millones de dólares cuyo arranque iniciará en la última parte de este año. Es relevante señalar, que una parte significativa de este crecimiento se logrará con inversiones marginales gracias a las mejoras en productividad y eficiencia.

En Draxton estamos posicionados en las tres geografías más importantes en el sector automotriz para crecer en el mediano y largo plazo por encima de la tendencia del mercado automotriz. En Norteamérica, como resultado del T-MEC y los mayores requerimientos en contenido regional, los fabricantes de frenos continuarán creciendo sus operaciones en México, y algunos de estos fabricantes que importan componentes de países fuera de la región, buscan proveedoría confiable de componentes críticos de hierro de alta tecnología, lo que representa una fuente de crecimiento adicional. En Europa estamos tomando participación de manera exitosa en el segmento de vehículos comerciales con componentes de hierro maquinados. En China, donde tenemos una participación menor del mercado, contamos con una de nuestras mejores plantas que nos permite crecer de manera significativa con inversiones marginales apalancados por nuestros centros tecnológicos de Europa.

Es muy relevante destacar que nuestro creciente portafolio de componentes para frenos que representa cerca de la mitad de nuestro volumen y cuya proporción seguirá creciendo, es totalmente compatible con los autos híbridos y con los vehículos eléctricos.

Vitromex, avanza en su programa de recuperación de rentabilidad de acuerdo con el plan y mejora su UAFIRDA. La racionalización de su capacidad, la reciente adecuación de sus productos al mercado, una mejora sustancial en el servicio a clientes y el contar con un equipo gerencial y talento técnico fortalecido, se ha traducido en mejores resultados. En un entorno adverso, Vitromex creció en volumen y participación de mercado en México. Los datos demográficos para la industria a mediano y largo plazo son favorables, y Vitromex cuenta con una marca muy reconocida y una huella de manufactura que le permitirá capitalizar estas oportunidades

Finalmente, GISSA cuenta con una estructura de capital y nivel de apalancamiento de solo 1.65x Deuda Neta/UAFIRDA ajustada que le permitirá aprovechar oportunidades en el mediano plazo.

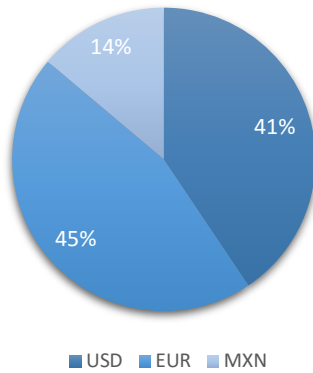
Información de Deuda

Al 31 de diciembre de 2019 los pasivos bancarios con costo ascendieron a USD 291.3 millones.

Nota. Pasivo neto de caja incluyendo arrendamientos, USD 215.5 millones

El tipo de cambio utilizado para convertir Euros a Dólares: 1.1153

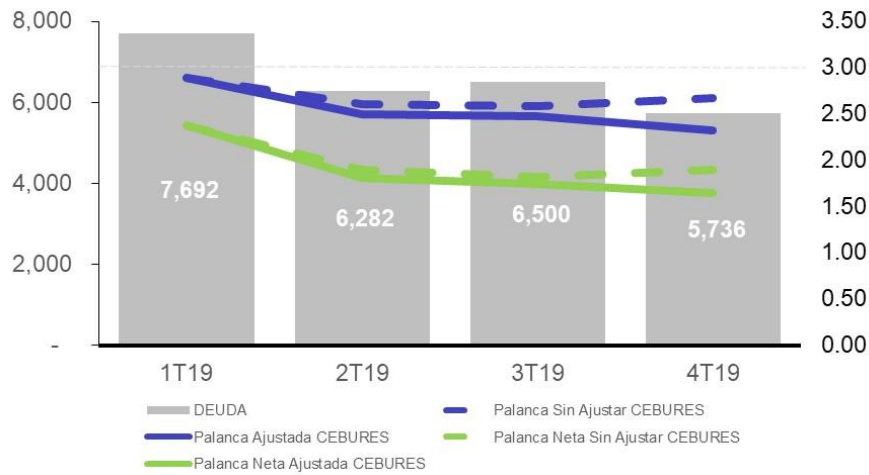
**Deuda por divisa
Incluyendo Swaps**
(alineados a flujos generados en cada moneda)



**Tabla Amortizaciones
USD Millones**



Evolución de deuda y apalancamiento 2019



Información de la Industria (Miles de Vehículos)

	Cuarto Trimestre			Doce Meses		
	2019	2018	Var %	2019	2018	Var %
Producción de Vehículos	23	24	(6)	89	94	(6)
Norteamérica	4	4	(9)	16	17	(4)
Europa	5	6	(6)	21	22	(4)
China	7	7	1	25	27	(8)
Venta de Vehículos	23	24	(1)	90	94	(5)
Norteamérica	5	5	(1)	20	21	(2)
Europa	5	5	8	21	21	0
China	7	7	3	25	27	(7)

Las ventas de vehículos en las regiones donde participa Draxton muestran signos de estabilización al reducirse solamente 1.3% en el cuarto trimestre contra el mismo período del año anterior. Esta disminución es mucho menor a la de los tres primeros trimestres del año. Es importante destacar que las ventas de vehículos ligeros en Europa y China crecieron 8.0% y 3.2% respectivamente, en el cuarto trimestre contra el 2018.

Norteamérica. Para los doce meses de 2019, el mercado mostró variaciones en venta y producción de -1.7% y -3.9% respectivamente. La huelga de GM en octubre fue el principal factor que afectó la producción de vehículos en el cuarto trimestre del año.

Europa. Al cierre de año, la producción disminuyó 4.2% comparado con el mismo período del año anterior, mientras que la venta tuvo un crecimiento de 0.4%. La producción se vio afectada por menores exportaciones (-7%), y la estrategia de reducción de inventario de los OEMS en Europa en preparación para la entrada en vigor de nuevas regulaciones ambientales.

China. La producción automotriz cerró el año 8.4% abajo del 2018. Sin embargo, las ventas del cuarto trimestre crecieron 3.2% respecto al mismo trimestre mostrando un signo de estabilización.

Resultado de Negocio (Millones de USD)

	Cuarto Trimestre			Doce Meses		
	2019	2018	Var %	2019	2018	Var %
Volumen Fundición¹	89,439	97,566	(8)	399,072	429,711	(7)
Norteamérica	46,551	51,555	(10)	208,867	219,127	(5)
Europa / Asia	42,887	46,011	(7)	190,206	210,585	(10)
Volumen Mecanizado³	2,065	2,291	(10)	8,914	9,656	(8)
Norteamérica	1,212	1,198	1	4,899	5,272	(7)
Europa / Asia	853	1,016	(16)	4,015	4,384	(8)
<i>JVs²</i>	<i>263</i>	<i>142</i>	<i>85</i>	<i>1,061</i>	<i>461</i>	<i>130</i>
Ventas	137	162	(15)	638	718	(11)
Norteamérica	67	81	(17)	317	345	(8)
Europa / Asia	70	81	(13)	321	379	(15)
<i>JVs²</i>	<i>7</i>	<i>4</i>	<i>75</i>	<i>26</i>	<i>13</i>	<i>100</i>
UAFIRDA	28	28	1	132	132	0
Margen	20%	17%		21%	18%	
Norteamérica	15	16	(9)	74	72	4
Margen	22%	20%		23%	21%	
Europa / Asia	13	11	18	58	61	(5)
Margen	19%	14%		18%	16%	
<i>JVs²</i>	<i>1</i>	<i>0</i>	<i>NA</i>	<i>3</i>	<i>0</i>	<i>NA</i>

1. *Volumen de fundición de hierro, incluye Evercast. (Toneladas)*
2. *No incluidas en Draxton, por lo que no suman aritméticamente*
3. *Mecanizado de Hierro, incluye Evercast. Sin Aluminio. (Miles de Piezas)*

Volumen

El volumen del 4T19 fue 8% menor al del mismo período del 2018. En el caso de Draxton México, la huelga de GM impactó en 5% el volumen del trimestre. En Europa y Asia, nuestro volumen fue 7% menor debido principalmente a la menor producción por ajuste de inventarios de nuestros clientes y la salida programada de algunos productos. Durante 2020, la entrada de nuevos productos irá reemplazando gradualmente a los programas que han salido, retomando la ruta de crecimiento hacia finales del año.

Ventas

El 4T19 cerró en US\$137 millones, 15% menor que el año anterior. Esta variación se debió principalmente a tres factores: el menor volumen antes explicado, el efecto de tipo de cambio Dólar/Euro que pasó de 1.14 a 1.11 y el efecto de la indexación de la chatarra de hierro en nuestros precios de venta, derivado de la reducción de precios de esta materia prima.

UAFIRDA

Los programas de eficiencia y productividad lograron compensar el efecto de un volumen 7% menor. El UAFIRDA del año fue de US\$132M, mismo resultado que en el 2018 incrementando el margen a ventas de 18% a 21%.

El 4T19, a pesar de los menores ingresos, la UAFIRDA creció 1%, alcanzando un nivel de US\$28 millones.

- En Europa/Asia las acciones de mejora en productividad y eficiencias siguen dando muy buenos resultados, y a pesar de volúmenes 7% menores se obtuvo una UAFIRDA de US\$13 millones, incrementando el margen a ventas de 14% a 19% en esta región.
- En Norteamérica, la UAFIRDA del trimestre disminuyó en US\$1 millón comparado contra el mismo periodo del año anterior, debido principalmente a la baja en volúmenes atribuible en buena medida a la huelga de GM. Sin embargo, gracias a la implementación del programa de mejora en productividad y de reducción de costos y gastos, aunado a una mejor mezcla de productos, el margen a ventas incrementó de 20% a 22% en esta región.

Programa de Eficiencia y Productividad

Es importante señalar que el programa de eficiencia y productividad mencionado anteriormente continua y sus efectos plenos se alcanzarán en los siguientes 18 meses. Sus principales rubros abarcan consumo de energía, rendimientos, productividad de la mano de obra y mejor aprovechamiento de la capacidad instalada. Esto último en particular, permitirá crecer con inversiones marginales.

Actividad Comercial e Ingeniería

Durante 2019, Draxton captó nuevos programas por US\$152 millones, los cuales iniciarán su producción durante los siguientes dos años. Esto se refleja en la gran actividad de lanzamiento de nuevos productos con más de 380 referencias de las cuales en su mayor parte son componentes de frenos. Este tipo de productos seguirá tomando importancia en el mediano plazo incrementando su proporción por arriba del 45% que actualmente tiene en el portafolio global de Draxton.

En México, la mayor presencia de productores de frenos traerá oportunidades de negocio que podrían llevar las piezas de freno arriba del 60% del portafolio de Draxton en esta región. Para hacer frente a este crecimiento en México, Evercast, que produce solamente componentes para freno, arrancará su tercera línea de producción en la segunda mitad de 2020. Al mismo tiempo se está trabajando en un plan para renovar las líneas de Draxton Saltillo, habilitando esa planta para la producción de piezas de seguridad y aprovechar el crecimiento de la demanda de estos componentes en México. Es importante recordar que todos los vehículos ya sean de combustión interna, híbridos o eléctricos, con conductor o autónomos, seguirán usando sistemas de freno con componentes de fundición similares a los actuales, principalmente de hierro debido a su buena relación de resistencia, peso, volumen y precio.

Draxton ha buscado crecer en otros productos que tengan aplicación en vehículos para todo tipo de propulsión. El 12% de los nuevos productos ganados fueron cajas diferenciales, y en algunos casos Draxton hará el mecanizado de alta precisión alineado a nuestra estrategia de mayor valor agregado a través del mecanizado. Para esto, arrancaremos nuevas líneas con las últimas tecnologías en Lleida, España en el segundo semestre del año.

En Europa, hemos trabajado en la captación de negocios con clientes nuevos y de productos mecanizados de alta complejidad metalúrgica, tanto para camiones como para vehículos de pasajeros. Nuestra planta de Lleida inició la mecanización de cajas diferenciales fundidas en Draxton Teruel para vehículos eléctricos de alta gama. Así mismo, estas dos plantas están lanzando diversos productos de alta complejidad para una nueva plataforma de camiones para un nuevo cliente europeo.

En la estrategia de ingeniería, en diciembre anunciamos una nueva estructura de ingeniería global, que incluirá un nuevo centro de competencia de mecanizado con base en Barcelona. Con esto, buscaremos acelerar el despliegue de nuestras capacidades de ingeniería a todas las regiones donde operamos, y con el centro de competencia de mecanizado, apoyaremos nuestra estrategia de ofrecer mayor valor agregado a nuestros clientes.

También hemos creado una función de Marketing e Ingeniería Avanzada para trabajar junto con clientes actuales y potenciales en etapas tempranas de diseño de nuevos vehículos, ofreciéndoles nuestros nuevos materiales avanzados y procesos que les traigan beneficios en peso, volumen o espacio en el vehículo y costo.

Joint Ventures:

El crecimiento en Ventas y UAFIRDA de GISEderlan, la planta de mecanizado en coinversión con Fagor Ederlan en México, se basa en el lanzamiento de nuevos productos para BMW, DANA y SEOHAN, lo cual ha permitido generar ingresos de US\$26 millones y UAFIRDA de US\$2.6 millones en el acumulado de 2019.

Avance en Vehículos Híbridos y Eléctricos:

Como hemos mencionado, nuestro portafolio actual es 100% compatible con VH y 65% con VE. Actualmente producimos cigüeñales para autos híbridos en Barcelona y varias plataformas de frenos para VE como la MEB (CBI/VW), así como para VH y VE (CBI y ZF para PSA). Adicionalmente fabricamos cajas diferenciales para VE de marcas de lujo fundidas en Teruel y mecanizadas en Lleida, así como un Stator Carrier fundido en Barcelona y mecanizado en Lleida.

Vitromex

millones de pesos

	Cuarto Trimestre			Doce Meses		
	2019	2018	Var %	2019	2018	Var %
Ventas	835	842	(1)	3,444	3,472	(1)
UAFIRDA Ajustada*	(25)	(87)	71	(124)	(164)	24
Margen	(3%)	(10%)		(7%)	(5%)	

*Excluye efectos del registro de los impactos resultantes del programa de Restructuración de Vitromex, los cuales comprenden el cierre de planta Saltillo (\$206), y otros impactos/provisiones principalmente relacionados con racionalización de inventarios y simplificación de portafolios (\$112).

Mercado

La construcción en México tuvo un retroceso cercano al 5% mientras el volumen de la industria de recubrimientos cerámicos se mantuvo sin crecimiento soportada en parte por la remodelación de vivienda y edificios.

Ventas

En este difícil entorno, el volumen del 2019 de Vitromex en México creció 1% en el año. Sin embargo, gracias a la renovación de su portafolio de productos y al mejor nivel de servicio, la empresa alcanzó un crecimiento de 3.5% en el 4T19 respecto al mismo período del año previo recuperando participación de mercado.

En términos anuales, los ingresos de Vitromex en México crecieron por arriba de la industria. Así mismo, la renovación del portafolio de productos permitió mejorar los precios promedio en más de tres puntos porcentuales, a pesar del impacto por reducción de inventarios de productos y formatos descontinuados.

Las exportaciones a Centro y Sudamérica mostraron una importante alza de doble dígito en el 4T19, logrando una mayor cobertura en la zona.

Los buenos resultados en México fueron contrarrestados por la contracción en el volumen de Estados Unidos. Para recuperar este mercado, se completó la renovación del portafolio con enfoque en el segmento económico (OPP por sus siglas en inglés) y en las regiones y canales donde Vitromex ha sido muy exitoso en el pasado. Así mismo, el enfoque en la excelencia operativa ha mejorado significativamente los niveles de servicio, lo que nos permitirá gradualmente recuperar volúmenes a partir del segundo semestre del año.

Es importante destacar, que el plan de recuperación de rentabilidad de Vitromex está basado en las oportunidades del mercado nacional y los beneficios de la recuperación de las exportaciones generarán beneficios adicionales.

UAFIRDA Y FLUJO

La UAFIRDA 4T19, aunque en terreno negativo, mejoró respecto a la UAFIRDA del 4T18 en siete puntos porcentuales y \$62 millones de pesos.

La cifra de UAFIRDA de dicho trimestre se encuentra impactada por un efecto de inventarios de \$28 millones de pesos que se origina al descargar capas del inventario producidas en meses previos a mayor costo y también por el efecto de la menor absorción de costos fijos al reducir los inventarios.

La adecuación del inventario a las necesidades de los clientes permitió mejorar el nivel de servicio y optimizar el capital de trabajo generando un flujo de \$150 millones de pesos en el 2019.

Perspectiva

La recuperación de Vitromex marcha de acuerdo con lo planeado. Una parte de las mejoras ya se han reflejado en resultados, otras están en proceso de implementación y aún hay más acciones en el programa que se implementarán durante el año. Las perspectivas de la industria en México y Estados Unidos son favorables para la huella de manufactura de Vitromex en el mediano y largo plazo. El 2020 será un año de la recuperación gradual de la rentabilidad de Vitromex.

CINSA

millones de pesos

	Cuarto Trimestre			Doce Meses		
	2019	2018	Var %	2019	2018	Var %
Ventas	382	410	(7)	1,385	1,565	(11)
UAFIRDA	20	38	(47)	38	108	(65)
Margen	5%	9%		3%	7%	

Mercado

Durante el 4T19 se observó una reducción en el consumo respecto al 4T18 en México. A pesar de lo anterior, el trimestre cerró con una ligera mejora vs los primeros trimestres del año. En el comportamiento del consumo se observó una tendencia a la compra de artículos de menor precio.

Ventas

Durante el cuarto trimestre del 2019 la venta se vio afectada por la necesidad de los canales de distribución de disminuir inventarios, lo que también afectó la contribución marginal ya que se implementaron promociones para apoyar a nuestros socios comerciales en el desplazamiento de los inventarios. En términos comparativos es importante mencionar que el cuarto trimestre del 2018 se había visto favorecido por una importante venta en el canal de premios y promociones que no se repitió en 2019.

UAFIRDA

La rentabilidad se vio afectada principalmente por la contracción en volumen, lo que impactó en la productividad de las plantas, así como, las promociones indicadas anteriormente, e incrementos relevantes en el gasto de distribución.

Datos de la Conferencia Trimestral

La conferencia telefónica para discutir los resultados de la Compañía será el lunes 24 de febrero a las 11:00 horas (hora de la Ciudad de México), la cual se llevará a cabo en idioma inglés y también incluirá espacio de preguntas y respuestas.

Para participar por favor marque:

001-800-514-6145 (México gratuito)

1-877-830-2576 (Desde E.E.U.U.)

+1-785-424-1726 (Fuera de E.E.U.U.)

Código de acceso: GIS

Link para la presentación solamente (presentación sin audio); para participar a la conferencia vía **teléfono**:

<https://webcasts.eqs.com/saltillo20200224/no-audio/en>

Link para la conferencia telefónica vía **webcast** solamente (presentación webcast en vivo con audio):

<https://webcasts.eqs.com/saltillo20200224>

Cobertura de Análisis

En virtud de que GIS cuenta con valores listados en la Sección I del Listado a que se refiere la disposición 4.002.00 del Reglamento Interior de la Bolsa Mexicana de Valores (acciones y, recientemente, certificados bursátiles) y dada la importancia de que mantenga una activa participación en el mercado de valores, se informa que en cumplimiento a lo previsto en la disposición 4.033.10 del citado Reglamento, las entidades financieras que efectúan Cobertura de Análisis de los valores de GIS son:

Casa de Bolsa	Analista
GBM	Alejandro Azar Wabi
Signum Research	Alain Jaimes
BBVA	Montserrat Araujo Nagore
Santander	Héctor Maya López

Bases de Presentación

Los datos están expresados en pesos mexicanos (Ps.) a menos que se indique lo contrario.

El reporte se emite con una revelación de Uafirda Ajustada, misma que excluye los efectos de registros resultantes del programa de reestructuración de Vitromex (\$318 millones de pesos), con el fin de permitir realizar un análisis más adecuado de los resultados operativos del negocio y su performance durante el 2019. En el segundo trimestre este monto fue reportado en dos renglones del estado de resultados, \$112 millones de pesos en el costo de ventas, y \$202 millones de pesos por debajo del UAFIR en el renglón de “otros gastos por reestructura”. Lo anterior, se reportó de igual manera en el acumulado del tercer trimestre. El auditor externo modificó el criterio en la información correspondiente al cuarto trimestre del 2019, registrando la totalidad en el renglón de “costo de ventas”. El cambio de criterio no afecta la utilidad neta ni el flujo de efectivo de la Compañía. Los efectos de dicha modificación no afectan o influyen en la situación financiera ni en el precio de los valores emitidos por la Compañía.

En virtud que se concluyó la venta del Negocio Calorex, la información financiera de GIS y del Sector Construcción excluyen datos de dicho Negocio. Con el objetivo de realizar una evaluación más adecuada de los resultados por segmento y evitar distorsiones en comparabilidad, la administración utiliza una metodología específica basada en los servicios que efectivamente presta y el cobro por derecho de uso de marca a las unidades de negocio, para aplicar un porcentaje específico a la distribución de servicios corporativos a cada segmento para su normalización.

En 2019 se adoptó la IFRS-16 afectando la comparabilidad. Los impactos de esta norma son desfavorables en los siguientes rubros:

	<u>Trimestre</u>	<u>Acumulado</u>
Depreciación	10.2 Millones de pesos	64.1 Millones de pesos
UAFIR	(2.3) Millones de pesos	10.3 Millones de pesos
RIF	(1.3) Millones de pesos	9.7 Millones de pesos

Notas a los estados financieros

Recomendamos revisar las notas a los estados financieros, que forman parte del reporte trimestral que se presenta a la Bolsa Mexicana de Valores, en las cuales se incluye un escenario Proforma, conforme a las IFRS, el impacto de la eventual desincorporación del Negocio Calentadores para Agua.

Sobre eventos futuros

Este comunicado puede contener ciertas declaraciones e información a futuro relacionada con Grupo Industrial Saltillo S.A.B., de C.V y sus subsidiarias (colectivamente, la “Compañía”) que está sujeta a riesgos e incertidumbres que pueden causar que los resultados de la Compañía difieran materialmente de las actuales expectativas de la administración. Estos riesgos e incertidumbres incluyen, sin limitante: el desarrollo de nuevos productos y su comercialización; demanda y aceptación de los productos de la Compañía; productos y precios de la competencia; condiciones económicas en los mercados y geografías de los productos de la Compañía, cambios a las reglas de comercio exterior o a los tratados de que México forma parte, así como fluctuaciones respecto a moneda extranjera, entre otros.

Anexo – Outlook

	Corto Plazo	Medio – Largo Plazo
Draxton + JVs	<ul style="list-style-type: none"> Volumen en México menor al año anterior, pero con lanzamientos de muchos productos nuevos que arrancaron en el 4T19 y continúan en 2020. Curva de arranque de productos nuevos de alta complejidad en Europa. Continuar con la capitalización de sinergias entre plantas y el programa de eficiencias. Enfoque en actividad comercial para aprovechar las oportunidades del mercado mexicano de frenos, y de componentes para vehículos electrificados globalmente. 	<ul style="list-style-type: none"> Continuar reforzando nuestras capacidades de Ingeniería e I+D con enfoque en diseño, lanzamiento de producto, materiales avanzados y mecanizado. Continuar con los programas de eficiencia en todas nuestras plantas, y acelerar la estrategia de digitalización y las herramientas de la cuarta revolución industrial (4RI).
Vitromex	<ul style="list-style-type: none"> Consolidar mejora sostenida en los costos unitarios de producción, apoyados en la mejor utilización de capacidad Madurar proceso de planeación de ventas y operaciones con enfoque a servicio Reenfoque estratégico en USA, respecto a portafolio y atención en regiones en donde somos más competitivos, para recuperación de volumen 	<ul style="list-style-type: none"> Consolidar mejora sostenida en los costos unitarios de producción, apoyados en la mejor utilización de capacidad Madurar proceso de planeación de ventas y operaciones con enfoque a servicio Reenfoque estratégico en USA, respecto a portafolio y atención en regiones en donde somos más competitivos, para recuperación de volumen
Cinsa	<ul style="list-style-type: none"> Enfoque en iniciativas de productividad, eficiencia operativa e innovación de productos. Colaboración con nuestros socios comerciales para acelerar el desplazamiento en el punto de ventas. 	<ul style="list-style-type: none"> Penetración mercado EEUU. Adecuación e innovación de nuestras propuestas de valor acorde a las necesidades de cada canal y segmento que atendemos. Enfoque en ampliar nuestra competitividad de costos.

— CAPEX estimado 2020 (Millones de Dólares)

CAPEX	
Draxton + JVs	<ul style="list-style-type: none"> Norteamérica 39 M Europa y Asia 24 M
Vitromex	11 M
Cinsa	2 M
TOTAL	76 M

Anexo - Estados Consolidados de Resultados

millones de pesos

Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V. Información Consolidada

	CUARTO TRIMESTRE			AL 31 DE DICIEMBRE		
	2019	2018	% Cambio	2019	2018	% Cambio
Ventas	3,933	4,460	(12%)	17,129	18,770	(9%)
Draxton	2,696	3,213	(16%)	12,323	13,826	(11%)
Vitromex	835	842	(1%)	3,444	3,472	(1%)
Cinsa	382	410	(7%)	1,385	1,565	(11%)
Costo de Ventas	3,421	3,767	(9%)	14,255	15,018	(5%)
Gastos Generales	625	658	(5%)	2,514	2,565	(2%)
Otros Gastos (Ingresos), Neto	(41)	(159)	N/A	(240)	(151)	N/A
Utilidad de Operación	(72)	194	N/A	600	1,338	(55%)
Otros Gastos por Reestructura	206			318		
Utilidad de Operación Ajustada	134	194	(31%)	918	1,338	(31%)
Draxton	298	229	30%	1,590	1,565	2%
Vitromex	(74)	(147)	N/A	(392)	(392)	N/A
Cinsa	2	27	(91%)	(38)	67	N/A
UAFIRDA Ajustada	532	559	(5%)	2,471	2,739	(10%)
Draxton	542	520	4%	2,541	2,539	0%
Vitromex	(25)	(87)	N/A	(124)	(164)	N/A
Cinsa	20	38	(47%)	38	108	(65%)
RIF	96	139		458	52	
Part. en Asociadas y Negocios Conjuntos	273	(131)		273	(131)	
Impuestos a la Utilidad	53	158	(66%)	102	532	(81%)
Utilidad/Pérdida de Operaciones Discontinuas	(4)	60		261	72	
Resultado Neto	253	(174)	N/A	892	695	28%
Part. no Controladora en la Ut. y Asociadas	(19)	68		(84)	(2)	
Participación Controladora en la Utilidad	234	(105)	N/A	808	693	17%

Nota 1: El renglón Utilidad/Pérdida de Operaciones Discontinuas incluye cargo por \$318 millones de pesos, como Otros Gastos de Reestructura, derivado de la suspensión de operaciones de la planta Saltillo del negocio del pisos y recubrimientos cerámicos, Vitromex.

Nota 2: La integración de Ventas y UAFIRDA por negocios incluye una partida de corporativas para llegar a la cifra consolidada.

Anexo - Estados de Situación Financiera Consolidados
millones de pesos

Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V.
Información Consolidada

	dic-19	dic-18
ACTIVOS		
Circulante		
Efectivo e Inversiones Temporales	1,674	1,536
Cuentas por Cobrar	2,679	3,249
Inventarios	1,818	2,214
Activos mantenidos para la venta	16	2,579
Inmuebles, Planta y Equipo, Neto	9,606	9,991
Inversión en Acciones	123	38
Crédito Mercantil	3,831	3,682
Otros Activos	4,089	3,994
TOTAL ACTIVOS	23,836	27,282
PASIVOS		
Circulante		
Pasivo con Costo Corto Plazo	3	222
Proveedores y otras cuentas por pagar	3,971	2,959
Otros pasivos circulantes (ISR, PTU y otros)	499	1,519
Pasivos atribuibles a activos mantenidos para la venta	0	555
Largo Plazo		
Pasivo con Costo Largo Plazo	5,329	7,686
Pasivo por Consolidación Fiscal	158	311
Otros pasivos a Largo Plazo	1,340	1,442
TOTAL PASIVO	11,300	14,694
TOTAL CAPITAL CONTABLE	12,536	12,588
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	23,836	27,282

El movimiento del Crédito Mercantil reconocido en subsidiarias extranjeras se atribuye a la variabilidad del Peso respecto al Euro.

Cifras Pro Forma

El ejercicio siguiente presenta un desglose de cifras para ayudar a la comparabilidad en los periodos que se mencionan. Las cifras base son las reportadas en el 4Q18 y diciembre 2018, se incluyen estos ejercicios para representar la incorporación de Evercast en las cifras consolidadas a estas fechas.

Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias (GISSA)

Estados Consolidados de Resultados Pro forma no Auditados

Por los trimestres terminados en diciembre 31, 2019 y 2018

Miles de Pesos

	Del 1 octubre al 31 de diciembre 2018			1 octubre - 31 dic 2019
	Cifras de ajuste pro forma (no auditados)			
	GISSA cifras base Consolidadas (no auditado)	Mas Ajustes Negocio Evercast y Eliminaciones	Cifras pro forma (no auditado)	GISSA con efectos Inc. Evercast (no auditado)
Ingresos	4,144,225	315,499	4,459,724	3,932,999
Costo de ventas	3,365,451	401,371	3,766,822	3,215,271
Utilidad bruta	778,774	(85,872)	692,902	717,728
Gastos de administración y venta y otros	661,956	(162,956)	499,000	583,729
Resultado de actividades de operación	116,818	77,084	193,902	133,999
Resultado integral de financiamiento	128,659	10,341	139,000	95,744
Participación en inversiones permanentes	0	(131,000)	(131,000)	272,500
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	(11,841)	(64,257)	(76,098)	310,755
Impuestos a la utilidad	161,982	(4,282)	157,700	53,326
Utilidad/Pérdida de Operación Discontinua	60,271	0	60,271	(4,000)
Utilidad del ejercicio consolidada	(113,552)	(59,975)	(173,527)	253,429
Participación no controladora	8,371	59,975	68,346	(19,000)
Utilidad neta de la participación no controladora	(105,181)	-	(105,181)	234,429

Anexo - Información de Derivados y Forwards.

Tipo	Ligado a	Contratante	Nocional		Fecha terminación	Moneda	Partida Cubierta
Forward	Necesidades moneda Local	Draxton Polonia	2,300,000		22/jun/2020	PLN	Flujo de Efectivo
Forward	Necesidades moneda Local	Draxton Rep. Checa	26,100,000		13/jul/2020	CZK	Flujo de Efectivo
Forward	Necesidades moneda Local	Draxton Polonia	8,050,000		21/sept/2020	PLN	Flujo de Efectivo
Forward	Necesidades moneda Local	Draxton Rep. Checa	69,060,000		11/dic/2020	CZK	Flujo de Efectivo
Interest Rate Swap	Crédito Santander 5 MEUR	Ineder Projects, S.L.	1,750,000		16/oct/2021	EUR	Tasa de Interés
Cross Currency Swap	Cebures	GISSA	625,000,000	29,302,936.68	10/oct/2024	EUR/MXN	Cebures
Cross Currency Swap	Crédito Sindicado	GISSA	95,000,000	85,241,284.42	11/sept/2025	USD/EUR	Crédito Sindicado
Interest Rate Swap	Crédito Sindicado	GISSA	100,000,000		11/sept/2025	USD	Crédito Sindicado