

Reporte de Resultados 2T20

Saltillo Coahuila, México 28 de julio 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 segundo trimestre 2020 ("2T20").

Cifras Clave

Millones de USD

	Segundo Trimestre			Seis Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Ventas	98	232	(58)	306	470	(35)
Draxton	57	171	(67)	205	345	(41)
Vitromex	29	47	(39)	71	92	(23)
Cinsa	11	17	(32)	29	36	(21)
UAFIRDA	(11)	28	NA	20	62	(67)
Draxton	(6)	34	NA	26	69	(62)
Vitromex	(2)	(6)	72	(1)	(10)	87
Cinsa	(1)	(0)	(392)	(0)	2	NA
Utilidad Neta	(27)	21	NA	(29)	24	NA
Margen	(28%)	9%		(9%)	5%	
UPA (USD)				(0.03)	0.08	NA
CAPEX	7	9	(19)	19	22	(11)
Draxton	6	7	(25)	16	16	5
Vitromex	2	2	6	3	5	(48)
Cinsa	0	0	14	0	1	(78)
Deuda Neta				221	239	
Deuda Neta/UAFIRDA				2.9x	1.9x	

La UAFIRDA 2019 incluye efectos del proceso de reestructuración de Vitromex, por US\$5.8 M

La UAFIRDA del 2T20 incluye gastos y provisiones de *rightsizing* por US\$3.5 M

Aspectos Relevantes del Trimestre

- Draxton**
- Mercado automotriz afectado por pandemia de COVID-19
 - Reapertura de economías inicia en mayo, mostrando recuperación gradual a partir de junio
 - Se obtienen nuevos negocios para VW, Renault, MAN, Mazda, Hyundai y Honda, así como el primer negocio de calipers y brackets de freno para TESLA en Europa, todos para ser lanzados a partir de 2021
- Vitromex**
- La industria y los principales canales tuvieron mínima operación en abril y mayo recuperándose en junio
 - Excluyendo efectos asociados a la estrategia de disminución de inventarios, la UAFIRDA 2T20 hubiera sido positiva por \$9 millones de pesos. Junio alcanzó margen de UAFIRDA cercano a 10%, el más alto en los últimos cinco trimestres
 - Disminución acumulada a junio de 7% en costos unitarios, a pesar de menor volumen
 - Disminución de inventario, generando flujo de efectivo
- Cinsa**
- Se ejecutó *rightsizing* en todas las plantas adoptando esquema operativo flexible
 - Se adecuaron precios y portafolio de producto a cada segmento de mercado
 - Impulso a exportaciones a EUA a través de la línea Graniteware
 - Crecimiento significativo de e-Commerce
- GIS**
- Acciones de *rightsizing* generaron ahorros aproximadamente del 20% de gastos fijos vs. 1Q20
 - La UAFIRDA sin considerar efectos directos de reestructura sería de -US\$ 7.2 millones
 - GIS mantiene una posición financiera sólida con un nivel de caja saludable de US\$ 78 millones al cierre del trimestre, Deuda Neta de Caja a UAFIRDA de 2.9x y líneas de crédito comprometidas por US\$ 50 millones

Mensaje del Director General

Espero que todos ustedes y sus familias se encuentren con buena salud en medio de esta pandemia sin precedentes. La prioridad de GIS ha sido proteger a todos nuestros colaboradores a través de protocolos para prevenir infecciones diseñados en base a las mejores prácticas de la industria automotriz y reforzados con comunicación y capacitación a nuestro personal. Preocupados por las comunidades en donde operamos, GIS y sus empresas han donado equipo para realizar pruebas PCR, ventiladores, así como equipo de protección personal. Además, se ha financiado consultoría a gobiernos estatales para el desarrollo de estrategias para la contención de la pandemia.

Draxton, nuestro negocio automotriz, ha sido el más afectado por la pandemia debido a los paros de casi dos meses de las armadoras en todas las regiones. China se encuentra ya en plena recuperación y nuestro negocio opera a los niveles previos a la pandemia. Los programas de reactivación económica de los principales países de Europa, y ahora el más reciente de la Unión Europea, nos permiten pronosticar una recuperación gradual de nuestro volumen en los siguientes meses. Estados Unidos es el país que más recursos ha asignado a la reactivación de la economía, y dentro de las incertidumbres prevalecientes, anticipamos una recuperación más rápida de la industria.

Vitromex, negocio de recubrimientos cerámicos, avanza en su plan de recuperación de rentabilidad reportando resultados favorables en junio. Igualmente, Cinsa, el negocio de artículos para cocina, cuenta ya con una estructura de costos que le permitirá obtener mejores resultados en lo que resta del año.

GIS en todos sus negocios, ha enfrentado desde el primer momento los efectos económicos de la pandemia acelerando el programa de *rightsizing* iniciado el año pasado. Todos los negocios han adecuado su estructura, capital de trabajo e inversiones a la situación que vivimos sin poner en riesgo nuestra capacidad de crecimiento futuro. Mi agradecimiento y reconocimiento a todos nuestros colaboradores, proveedores y acreedores por su contribución.

Los resultados del segundo trimestre reflejan el impacto de la pandemia en los volúmenes. Sin embargo, las cifras del mes de junio, donde ya se reflejan una parte relevante de los beneficios de las acciones de *rightsizing* y recuperación gradual de los volúmenes, nos anima a planear que GIS, aún con menores ingresos, podrá recuperar los márgenes de UAFIRDA a Ventas hacia finales del año.

Actuamos con suficiente anticipación para asegurar nuestros recursos financieros. Así mismo, el refinanciamiento que llevamos a cabo el año pasado, nos liberó de amortizaciones significativas tanto este año como el siguiente. Adicionalmente se renegociaron algunas condiciones financieras de apalancamiento derivadas de las distorsiones en resultados de los meses de abril y mayo lo cual nos da muy buena flexibilidad financiera. Al cierre del trimestre la Deuda Neta a UAFIRDA es de 2.9x.

Vemos con optimismo el futuro. En nuestro negocio más importante, Draxton, contamos con mejor estructura de costos y seguimos trabajando activamente en programas de eficiencia. Además, hemos sido nominados con nuevos negocios que incluyen mecanizado para China; en Europa estamos incursionando con componentes de freno para TESLA, además de otros importantes clientes; y en México se espera que nuestro mercado siga creciendo por la relocalización de capacidad de los fabricantes de frenos.

Vitromex, a pesar de enfrentar un entorno muy complicado, continúa avanzando en su plan de recuperación de rentabilidad. En junio el negocio logró el mejor margen de UAFIRDA a ventas de los últimos cinco trimestres.

Continuaremos haciendo todo lo necesario para salir fortalecidos de esta crisis y continuar con nuestra estrategia de crecimiento rentable. Las acciones que hemos tomado en todos los negocios nos aseguran que mejoraremos nuestra posición competitiva aun en este entorno.

Manuel Rivera

Información de Deuda

Al 30 de junio de 2020 los pasivos bancarios con costo incluyendo arrendamientos ascendieron a US\$301.0 millones.

Nota. Pasivo neto de caja incluyendo arrendamientos, US\$222.6 millones

El tipo de cambio utilizado para convertir Euros a Dólares: 1.1213

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

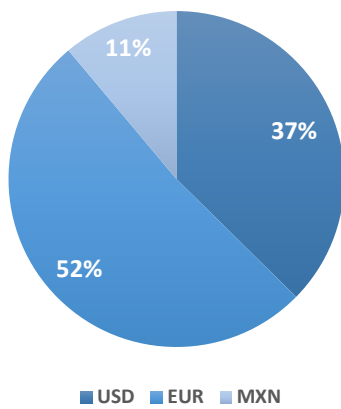
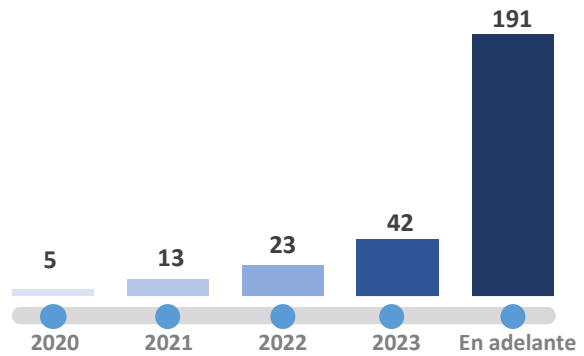
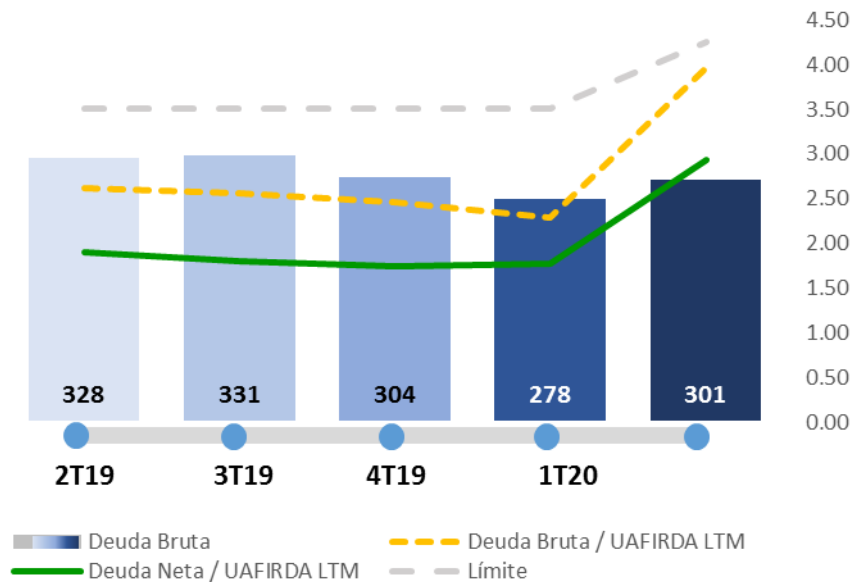


Tabla Amortizaciones
US\$ Millones



Evolución de deuda bruta y apalancamiento 2019-2020



Sector Autopartes

Información de la Industria (Miles de Vehículos)

	Segundo Trimestre			Seis Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Producción de Vehículos	11.7	22.1	(47)	29.5	45.1	(35)
Norteamérica	1.2	4.2	(71)	5.0	8.5	(41)
Europa	2.0	5.6	(64)	6.6	11.3	(42)
China	5.8	5.5	5	9.0	11.5	(22)
Venta de Vehículos	14.5	22.3	(35)	31.5	44.6	(29)
Norteamérica	3.3	5.3	(38)	7.4	10.1	(27)
Europa	2.7	5.5	(51)	6.8	10.8	(37)
China	5.5	5.8	(5)	9.0	12.0	(25)

- **Norteamérica**

Las ventas de vehículos ligeros en EUA mostraron una recuperación en mayo y junio comparadas contra los datos de abril; esto gracias a los programas de incentivos de los OEM's, ventas en línea, y reapertura de actividades, especialmente en concesionarios de automóviles. Las ventas *retail* se han recuperado más rápidamente que las ventas de flotilla, debido a la baja demanda de vehículos de alquiler y corporativas. La caída en la producción fue mucho mayor a la de las ventas debido al cierre de las armadoras. Sin embargo, los inventarios de camionetas y SUV's, principal mercado de Draxton, se encuentran bajos y se espera que las armadoras eliminen sus planes estándar de paros de verano para cumplir con la demanda y recuperar el inventario en concesionarios.

- **Europa**

Las ventas de vehículos ligeros empiezan a mostrar los primeros signos de mejora, con variaciones al alza en la región. La reapertura de la economía, el mejor control de la pandemia, los estímulos gubernamentales, el reinicio de producción y promociones de las armadoras, refuerzan la perspectiva positiva para el resto del año.

- **China**

Desde finales de abril, la mayoría de las armadoras regresaron a los niveles de producción pre-COVID. Las ventas y producción de vehículos ligeros se mantuvieron fuertes en el segundo trimestre, dada la significativa inversión en infraestructura del gobierno central, incentivos de créditos automotrices, y subsidios para la adquisición de vehículos nuevos.

Resultado de Negocio (Millones de USD)

	Segundo Trimestre			Seis Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Volumen Fundición¹	36,966	106,350	(65)	131,581	212,430	(38)
Norteamérica	16,962	55,710	(70)	67,665	107,970	(37)
Europa / Asia	20,004	50,640	(60)	63,916	104,460	(39)
Volumen Mecanizado	806	2,270	(64)	3,122	4,690	(33)
Norteamérica	344	1,210	(72)	1,550	2,470	(37)
Europa / Asia	462	1,060	(56)	1,572	2,220	(29)
Ventas	57	171	(67)	205	345	(41)
Norteamérica	24	85	(71)	97	166	(41)
Europa / Asia	32	86	(62)	108	179	(40)
UAFIRDA	(6)	34	NA	26	69	(62)
Margen	(11%)	20%		13%	20%	
Norteamérica	(3)	18	NA	15	36	(60)
Margen	(12%)	21%		15%	22%	
Europa / Asia	(3)	16	NA	11	32	(65)
Margen	(10%)	18%		11%	18%	

1. Volumen de fundición de hierro, incluye Evercast. (Toneladas)

Volumen

El volumen de fundición del 2T20 se reduce 65% con respecto al mismo período del 2019 debido principalmente a la crisis global del COVID-19 que afectó severamente los sectores manufactureros y en particular a la industria automotriz. El volumen de nuestras operaciones en Norteamérica, que incluyen a Draxton México y a Evercast, sufrió una caída de 70% en el 2T20 vs el mismo período del año pasado. Todas las plantas realizaron paros técnicos durante abril y mayo debido al paro total de operaciones de las armadoras en esta región, las cuales reanudaron gradualmente sus operaciones a mediados de mayo. El volumen de Draxton Europa y Asia se redujo en 60% contra el mismo período del año pasado debido al paro en la producción de vehículos en Europa desde marzo. Nuestros clientes en la región reanudaron operaciones de manera gradual a partir de mayo, y esperamos que el buen control de la pandemia en Europa, aunado a los estímulos fiscales y monetarios de las economías europeas, permita una recuperación gradual de nuestras ventas.

Ventas

Draxton registró ventas de US\$57 millones en el 2T20, lo que representa una reducción del 67% contra el mismo trimestre del año anterior. Esta disminución en las ventas estuvo alineada con el comportamiento de la industria. Las ventas de nuestras operaciones en México fueron de US\$25 millones, 71% menos que en el 2T19, mientras que Draxton Europa y Asia registró ventas por US\$32 millones, 63% menos que el mismo período del año anterior.

UAFIRDA

Ante la incertidumbre de la pandemia, Draxton aceleró los esfuerzos de *rightsizing*, adaptando sus plantillas a la demanda, además de buscar aumentos de eficiencia y productividad durante el 2T20. La reducción de 67% en ventas debido a la crisis global del COVID-19 resultó en una UAFIRDA de –US\$6 millones, comparada con US\$34 millones en 2T19. Durante el trimestre hubo cargos extraordinarios y provisiones por *rightsizing* de US\$2.3 millones, que de no haber existido llevarían la UAFIRDA a -US\$3.9 millones.

- i. En Norteamérica, la UAFIRDA del trimestre fue –US\$3 millones comparado contra US\$18 millones del mismo periodo del año anterior. La UAFIRDA del trimestre incluye cargos extraordinarios de US\$0.8 millones por adecuación de la organización
- ii. En Europa/Asia la UAFIRDA fue de -US\$3 millones contra US\$16 millones del año anterior. La UAFIRDA incluye cargos extraordinarios de reestructuración de US\$1.5 millones.

Para los siguientes dos trimestres, se espera una recuperación gradual de los mercados automotrices, y estimamos que nuestros volúmenes podrían regresar a un 85-90% de los niveles pre-COVID hacia finales del año, y gracias a los programas de *rightsizing* y eficiencia, podríamos regresar a los márgenes de UAFIRDA a Ventas similares a los pre-COVID hacia finales del año.

Siempre buscando nuevos retos, y con el objetivo de cumplir las metas trazadas para cada una de las plantas, se continuó con la iniciativa “Draxton to Lean” durante el segundo trimestre de este año, donde a través de la aplicación de herramientas de Manufactura Esbelta (*Lean Manufacturing*), se busca la optimización de recursos y la eliminación de desperdicios que permitan incrementar el valor agregado de nuestros principales procesos productivos y administrativos. Esta iniciativa promueve una cultura y visión de transformación, mejora continua y alineación de objetivos.

De igual forma, Draxton implementó cambios organizacionales para impulsar las actividades de Investigación y Desarrollo (R&D), orientadas a consolidar su liderazgo tecnológico y ofrecer soluciones innovadoras a sus clientes actuales y potenciales en el campo de nuevos materiales de alto rendimiento. Las tres líneas básicas a las que estará enfocada esta nueva organización de R&D son: la innovación en materiales de altas propiedades mecánicas; el desarrollo avanzado de proyectos 4IR (*Fourth Industrial Revolution*) como digitalización y gestión avanzada; y la colaboración con instituciones de innovación tecnológica capaces de apoyar financieramente nuestros proyectos en estas áreas.

Durante el segundo trimestre de 2020, en medio de un entorno difícil por la crisis global de COVID-19, Draxton obtuvo nuevos programas para Volkswagen, Renault, MAN, Mazda, Hyundai y Honda. Adicionalmente destaca el programa de calipers y brackets para frenos de TESLA. Con estos negocios, Draxton ha obtenido contratos de sus clientes por 105 mil toneladas en los últimos 12 meses.

Draxton está desarrollando actualmente más de 200 nuevos proyectos para sus clientes, tanto de fundición como de maquinado, en las tres regiones en las que opera. Estos proyectos representan un volumen de 140 mil toneladas por año, el cual confirma la sólida expectativa de crecimiento de la compañía la cual se haría con inversiones marginales.

En México, la demanda por componentes de freno continúa creciendo por la instalación de nuevas plantas de nuestros clientes de frenos, por lo que a pesar de que la industria automotriz pudiera tardar en recuperar sus niveles pre-COVID, estimamos que la demanda excederá nuestra capacidad instalada para 2022.

Joint Ventures

GISEderlan, nuestra planta de mecanizado en coinversión con Fagor Ederlan en México, también se vio impactada de manera significativa por los paros de sus clientes durante el 2T20 ante la crisis del coronavirus. La unidad de negocio reportó ingresos de US\$3 millones.

millones de pesos

	Segundo Trimestre			Seis Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Ventas	666	893	(25)	1,505	1,769	(15)
UAFIRDA	(45)	(124)	64	(37)	(194)	81
Margen	(7%)	(14%)		(2%)	(11%)	

UAFIRDA del 2T19 incluye efectos del proceso de restructuración de Vitromex, por \$112 mdp.
UAFIRDA del 2T20 incluye gastos y provisiones de *rightsizing* por \$10 mdp.

millones de USD

	Segundo Trimestre			Seis Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Ventas	29	47	(39)	71	92	(23)
UAFIRDA	(2)	(6)	72	(1)	(10)	87
Margen	(6%)	(14%)		(2%)	(11%)	

UAFIRDA del 2T19 incluye efectos del proceso de restructuración de Vitromex, por US\$ 5.8 M.
UAFIRDA del 2T20 incluye gastos y provisiones de *rightsizing* por US\$ 0.4 M.

Ventas

Los ingresos de Vitromex en el 2T20 se contrajeron 25% respecto al 2T19 por efecto de la pandemia, siendo abril el mes de mayor desviación y junio con disminución de un solo dígito. Esto nos permite pronosticar para los próximos meses una recuperación gradual de los volúmenes.

En México, se logró compensar parcialmente la contracción de volumen con un mejor precio promedio basado en un alto nivel de servicio, un portafolio actualizado y alineado al mercado y una mezcla de productos de mayor contribución.

Por otra parte, la contingencia sanitaria provocó un cierre de fronteras y operaciones en la mayoría de los países de Centro y Sudamérica afectando los ingresos provenientes de esa región. En Estados Unidos, los impactos de la pandemia afectaron las exportaciones y retrasaron la implementación de nuevas estrategias y acciones de enfoque.

UAFIRDA

La mayor disciplina operativa y las iniciativas de *rightsizing* permitieron flexibilizar el costo al menor nivel de actividad. Las iniciativas de reducción del costo de manufactura siguen su tendencia positiva, permitiendo a Vitromex alcanzar muy buenos indicadores operativos en torno a calidad, productividad y saturación de hornos. Estos parámetros se tradujeron en la obtención del mejor costo de producción en junio, desde noviembre 2016.

La UAFIRDA reportada compara favorablemente respecto al resultado del año pasado, al excluir los efectos extraordinarios y no recurrentes en ambos trimestres. Al medir el desempeño de Vitromex sin esos efectos, y excluyendo también los impactos por la disminución de inventario, la UAFIRDA del 2T20 implicaría una mejora de \$45 millones de pesos respecto al 2T19.

En ese sentido, es importante destacar que en el mes de junio se obtuvieron márgenes de UAFIRDA a ventas cercanos al 10%.

También mediante iniciativas en su cadena de valor Vitromex logró en el trimestre generar flujo positivo.



millones de pesos

	Segundo Trimestre			Seis Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Ventas	263	321	(18)	599	690	(13)
UAFIRDA	(24)	(3)	(700)	(15)	35	NA
Margen	(9%)	(1%)		(3%)	5%	

La UAFIRDA del 2T20 incluye gastos y provisiones de *rightsizing* por \$17 mdp

millones de USD

	Segundo Trimestre			Seis Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Ventas	11	17	(32)	29	36	(21)
UAFIRDA	(1)	(0)	(392)	(0)	2	NA
Margen	(9%)	(1%)		(1%)	5%	

La UAFIRDA del 2T20 incluye gastos y provisiones de *rightsizing* por \$0.7

Ventas

Los ingresos del trimestre se redujeron en 32% respecto al mismo período del año previo principalmente por los cierres temporales en el canal tradicional. Anticipamos una recuperación del volumen por la apertura gradual de este canal aunado al incremento de exportaciones a EUA.

UAFIRDA

La empresa ha implementado mejoras muy significativas en lo que va del año, y a pesar de los efectos de la pandemia, anticipa márgenes de UAFIRDA a Ventas de doble dígito para el segundo semestre de este año.

Datos de la Conferencia Trimestral

La conferencia telefónica para discutir los resultados de la Compañía será el jueves 30 de julio a las 9:00 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.egs.com/salttillo20200730/no-audio>

Link para la conferencia telefónica vía webcast solamente (presentación **webcast** en vivo con audio): <https://webcasts.egs.com/salttillo20200730/en>

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	Rubén López
Actinver	Lilian Ochoa

Bases de Presentación

Los datos están expresados en dólares americanos (USD) a menos que se indique lo contrario.

En virtud de que se concluyó la venta del Negocio Calorex en 2019, la información financiera de GIS y del Sector Construcción excluyen datos de dicho Negocio en dicho periodo. 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.

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.

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"> Ventas y UAFIRDA afectados de por pandemia del COVID-19 en el segundo trimestre. Recuperación gradual a partir del tercer trimestre de 2020. Estrategias de <i>rightsizing</i>, reducción de costos y productividad permiten recuperar margen de EBITDA a niveles pre-covid hacia finales del año 	<ul style="list-style-type: none"> Aún con menores niveles de ventas de vehículos, la relocalización a México de productores de frenos, satura la capacidad de Draxton México a finales del próximo año Ampliación de márgenes por crecimiento en mecanizado derivado de una estrategia de outsourcing por parte de OEMs y TIER1s en todas las geografías
Vitromex	<ul style="list-style-type: none"> Recuperación paulatina de ingresos manteniendo participación de mercado en México. Retomar crecimiento en mercados internacionales a partir de apertura Consolidación de estrategias operativas y de <i>rightsizing</i> de costos. Gestión de Capital de Trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> Mejoras adicionales en costos acercándose a estándares globales para lograr liderazgo en costos Retomar crecimiento en el sureste de EUA en canal de distribuidores mediante nueva estrategia. En home centers enfoque a formatos <i>entry level</i>
Cinsa	<ul style="list-style-type: none"> Segundo semestre se alcanzan márgenes de UAFIRDA/Ventas de dos dígitos Enfoque en crecimiento de ventas a EUA esperando un incremento relevante en el tercer trimestre. 	<ul style="list-style-type: none"> Acelerar penetración de mercado en EUA con marcas propias y Graniteware Desarrollo acelerado del <i>E-commerce</i>.

— CAPEX estimado 2020 (Millones de Dólares)

CAPEX	
Draxton + JVs	<ul style="list-style-type: none"> Norteamérica 19-22 M Europa y Asia 13-15 M
Vitromex	7 M
Cinsa	1 M
TOTAL	40-45 M

Anexo - Estados Consolidados de Resultados

Millones de USD

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

	SEGUNDO TRIMESTRE			AL 30 DE JUNIO		
	2020	2019	% Cambio	2020	2019	% Cambio
Ventas	98	232	(58%)	306	470	(35%)
Draxton	57	171	(67%)	205	345	(41%)
Vitromex	29	47	(39%)	71	92	(23%)
Cinsa	11	17	(32%)	29	36	(21%)
Costo de Ventas	97	193	(49%)	259	384	(33%)
Gastos Generales	31	33	(7%)	66	66	1%
Otros	0	0	N/A	0	0	N/A
Utilidad de Operación	(30)	7	N/A	(19)	21	N/A
Draxton	(19)	21	N/A	1	44	(98%)
Vitromex	(4)	(11)	60%	(7)	(18)	61%
Cinsa	(1)	(1)	(9%)	(2)	(0)	N/A
UAFIRDA	(11)	28	N/A	20	62	(67%)
Draxton	(6)	34	N/A	26	69	(62%)
Vitromex	(2)	(6)	72%	(1)	(10)	87%
Cinsa	(1)	(0)	(392%)	(0)	2	N/A
RIF	2	7		4	14	
Impuestos a la Utilidad	(5)	(5)	3%	8	(2)	N/A
Utilidad/Pérdida de Operaciones Discontinuas	0	(18)		0	(18)	
Resultado Neto	(27)	23	N/A	(31)	26	N/A
Part. no Controladora en la Ut. y Asociadas	0	(1)		2	(2)	
Participación Controladora en la Utilidad	(27)	21	N/A	(29)	24	N/A

Nota 1: El renglón "Utilidad/Pérdida de Operaciones Discontinuas" para 2019, incluye cargo por US\$10.6 millones, 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: El renglón "Utilidad/Pérdida de Operaciones Discontinuas" para 2019, incluye crédito por desinversión del negocio de calentadores de agua, Calorex.

Nota 3: 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 USD

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

	jun-20	dic-19
ACTIVOS		
Circulante		
Efectivo e Inversiones Temporales	78	89
Cuentas por Cobrar	90	136
Inventarios	94	96
Activos mantenidos para la venta	0	1
Inmuebles, Planta y Equipo, Neto	467	510
Inversión en Acciones	4	7
Crédito Mercantil	195	199
Otros Activos	201	222
TOTAL ACTIVOS	1,129	1,259
PASIVOS		
Circulante		
Pasivo con Costo Corto Plazo	24	0
Proveedores	101	136
Otros pasivos circulantes (ISR, PTU y otros)	72	101
Pasivos atribuibles a activos mantenidos para la venta	0	0
Largo Plazo		
Pasivo con Costo Largo Plazo	255	283
Pasivo por Consolidación Fiscal	6	8
Otros pasivos a Largo Plazo	82	71
TOTAL PASIVO	540	600
TOTAL CAPITAL CONTABLE	590	659
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	1,129	1,259

Anexo - Información de Derivados y Forwards

Tipo	Ligado a	Contratante	Nocional	Fecha terminación	Moneda	Partida Cubierta
Forward	Necesidades moneda Local	Draxton Rep. Checa	3,000,000	13-jul-20	CZK	Flujo de Efectivo
Forward	Necesidades moneda Local	Draxton Polonia	3,450,000	21-sep-20	PLN	Flujo de Efectivo
Forward	Necesidades moneda Local	Draxton Rep. Checa	46,005,000	11-dic-20	CZK	Flujo de Efectivo
Cross Currency Swap	Cebures	GISSA	625,000,000 / 29,302,936	10-oct-21	EUR/MXN	Cebures
Cross Currency Swap	Crédito Sindicado	GISSA	95,000,000 / 85,241,284	11-sep-25	EUR/USD	Crédito Sindicado
Interest Rate Swap	Crédito Sindicado	GISSA	75,000,000	11-sep-25	USD	Crédito Sindicado
Forward	Necesidades moneda Local	Vitromex	1,615,000	15-dic-20	EUR	Flujo de Efectivo
Forward	Necesidades moneda Local	Vitromex	155,000	15-dic-20	USD	Flujo de Efectivo