

Reporte de Resultados 3T20

Mejor UAFIRDA de los últimos ocho trimestres

Saltillo Coahuila, México 27 de octubre 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 tercer trimestre 2020 ("3T20").

Cifras Clave

Millones de USD

	Tercer Trimestre			Nueve Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Ventas	205	216	(5)	511	686	(26)
Draxton	143	155	(8)	348	501	(31)
Vitromex	44	43	2	116	136	(15)
Cinsa	18	16	12	47	52	(11)
UAFIRDA	38	33	14	58	95	(39)
Draxton	32	35	(7)	58	104	(44)
Vitromex	4	(1)	NA	3	(11)	NA
Cinsa	2	(1)	NA	1	1	52
Utilidad Neta	11	6	86	(17)	30	NA
Margen	5%	3%		-3%	4%	
UPA (USD)				(0.02)	0.07	NA
CAPEX	9	11	(22)	24	33	(25)
Draxton	8	10	(9)	19	25	(20)
Vitromex	1	2	(34)	4	7	(40)
Cinsa	0	0	0	0	1	(0)
Deuda Neta				204	232	
Deuda Neta/UAFIRDA				2.7x	1.9x	

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

Aspectos Relevantes del Trimestre

- Draxton**
- Mercado automotriz continúa recuperándose de efectos de COVID-19
 - Volumen de fundición alcanzando 90% de nivel pre-COVID para finales de año
 - A pesar de menor volumen, el margen de UAFIRDA a Ventas alcanza el mismo nivel que 3T19 gracias a programas de *rightsizing* y eficiencia operativa
 - Nominación de nuevos programas para FCA, Honda, Hyundai, Subaru, Daimler y Volkswagen en el trimestre
- Vitromex**
- Volumen de venta trimestral más alto desde marzo 2017
 - Productividad y eficiencia en las operaciones aunado a mayor volumen, impulsan una reducción de 16% en el costo unitario vs año 2019, excluyendo el efecto desfavorable de insumos dolarizados
 - UAFIRDA de \$97 millones de pesos o 10% a ventas, el mejor resultado de los últimos 16 trimestres
 - Eficiente administración del capital de trabajo genera flujo de efectivo por aproximadamente \$200 millones de pesos en el trimestre y \$600 millones de pesos en el acumulado
- Cinsa**
- Mayores ventas en los últimos seis trimestres impulsado por exportaciones
 - Margen UAFIRDA / Ventas del 11%
 - Recuperación en volumen de ventas EUA
- GIS**
- Mejor resultado trimestral de UAFIRDA de los últimos ocho trimestres
 - La UAFIRDA alcanza US\$ 37.7 millones, con un margen a ventas del 18%, 360 puntos base superior al primer trimestre
 - Sólida posición financiera con un nivel de caja saludable de US\$76 millones al cierre del trimestre, Deuda Neta de Caja a UAFIRDA de 2.7x
 - El apalancamiento neto con la UAFIRDA anualizada del último trimestre es de solo 1.4x

Mensaje del Director General

Espero que ustedes y sus familias se encuentren con buena salud en medio de esta pandemia. La prioridad de GIS continúa siendo la protección y apoyo a nuestros colaboradores, por lo que no hemos escatimado recursos para lograrlo. Mediante las medidas tomadas, hemos logrado proteger la salud de nuestros colaboradores y fortalecer nuestras operaciones.

Durante el tercer trimestre observamos una recuperación muy importante en todos nuestros negocios por la apertura paulatina de las economías, los estímulos fiscales y monetarios de las principales economías, y el reabastecimiento de las cadenas de suministro. Es importante destacar que más del 70% de los ingresos de GIS provienen directa o indirectamente de economías favorecidas por tales estímulos.

Draxton alcanzó márgenes de UAFIRDA superiores a los del primer trimestre, a pesar del menor volumen derivado de la pandemia. Ha sido muy notable el efecto positivo de los programas de *rightsizing* y eficiencias iniciados el año anterior, con una mejora importante de margen tanto en NAFTA como Europa. El mercado chino se ha recuperado a niveles pre-COVID. Durante el trimestre seguimos captando nuevos proyectos que nos aseguran el crecimiento de mediano y largo plazo.

Las ventas de Vitromex crecieron 16% respecto al mismo período del año anterior. Los volúmenes se han visto favorecidos por el llenado de canal después de la reapertura de la economía y el incremento en las actividades de remodelación en México.

El plan de recuperación de rentabilidad de Vitromex continúa avanzando sobre bases firmes, alcanzando un margen de UAFIRDA sobre ventas del 10%. Esto es en gran medida el resultado de reducciones significativas de costos, renovación del portafolio de producto y mejoras muy relevantes en el nivel de servicio.

Cinsa por su parte, incrementó sus ingresos en pesos en 27% por un aumento muy significativo en sus exportaciones y alcanzó un margen de UAFIRDA a Ventas de 11%.

A nivel consolidado GIS logró la mejor UAFIRDA de los últimos ocho trimestres y su apalancamiento de deuda neta medida en base a la UAFIRDA anualizada del último trimestre fue de solo 1.4 veces.

Aún quedan muchas oportunidades de mejora de eficiencia en las operaciones y de desarrollo comercial, que se verán capitalizadas en los siguientes trimestres al avanzar la ejecución de nuestras estrategias. Estoy seguro de que los planes de mejora, aunados a la fortaleza financiera, permitirán a GIS captar opciones de crecimiento rentable.

Manuel Rivera
Director General

Información de Deuda

Al 30 de septiembre de 2020 los pasivos bancarios con costo incluyendo arrendamientos ascendieron a US\$ 280.4 millones.

Nota. Pasivo neto de caja incluyendo arrendamientos, US\$ 204.4 millones.

El tipo de cambio utilizado para convertir Euros a Dólares: 1.1670

El monto de arrendamientos por IFRS16 equivale a: US\$ 11.2 millones

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

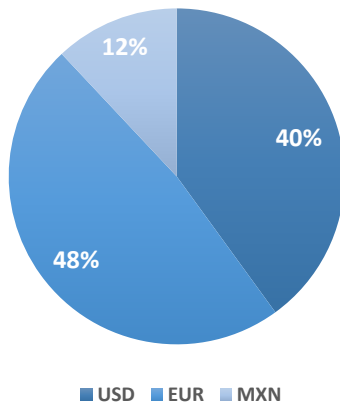
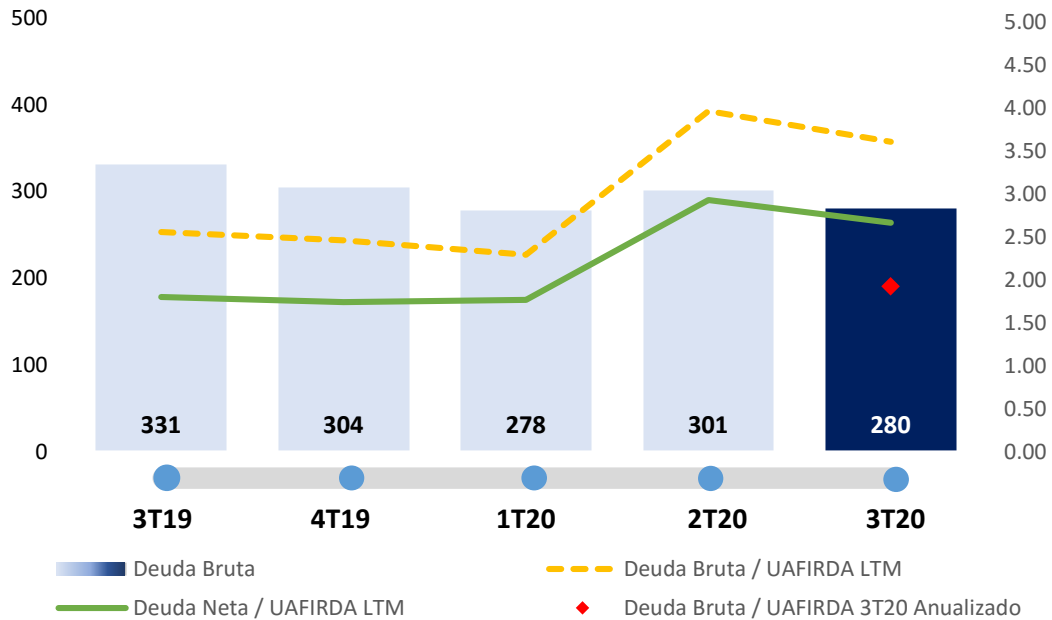
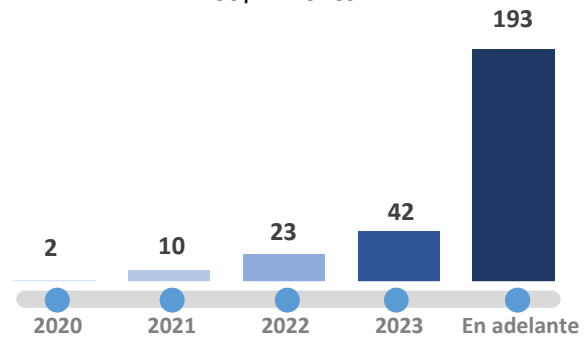


Tabla Amortizaciones
(Deuda bancaria con costo)
US\$ Millones



Sector Autopartes

Información de la Industria (Miles de Vehículos)

	Tercer Trimestre			Nueve Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Producción de Vehículos	20.0	21.0	(5)	50.4	66.1	(24)
Norteamérica	4.0	4.0	(0)	9.1	12.5	(27)
Europa	4.2	4.7	(10)	11.1	16.0	(30)
China	6.3	5.8	9	15.7	17.3	(9)
Venta de Vehículos	20.6	21.8	(6)	53.0	66.4	(20)
Norteamérica	4.7	5.2	(10)	12.2	15.2	(20)
Europa	4.7	4.8	(2)	11.6	15.6	(26)
China	6.2	6.0	4	15.9	18.0	(12)

- **Norteamérica**

Las ventas de vehículos ligeros en EUA muestran tendencia positiva, apoyadas por los incentivos y estímulos del gobierno, las bajas tasas de interés y los plazos extendidos de los créditos. La tasa anual de ventas ajustada por estacionalidad (SAAR, por sus siglas en inglés) en septiembre fue de 16.2 millones de unidades. Se esperan niveles sólidos de producción para el resto del año, reforzados por la recuperación de la demanda y por los bajos inventarios en la cadena de suministro.

- **Europa**

Los programas de incentivos en los principales mercados de la región, como España, Francia, Alemania y Reino Unido, impulsan los volúmenes en el 3T20. El principal riesgo para la región es una segunda ola de contagios de COVID-19 que podría provocar una recuperación más lenta de la economía.

- **China**

La economía ha venido ganando terreno con un mejor pronóstico de PIB para 2020. La demanda de vehículos sigue siendo respaldada por incentivos y subsidios gubernamentales. Los OEM's continúan acelerando la producción al acortar los paros de verano en julio y agosto, y acumulando inventario previo a las festividades del mes de octubre.

Resultado de Negocio (Millones de USD)

	Tercer Trimestre			Nueve Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Volumen Fundición¹	91,589	96,876	(5)	222,099	304,266	(27)
Norteamérica	50,583	55,532	(9)	117,176	162,316	(28)
Europa / Asia	41,006	41,344	(1)	104,923	141,950	(26)
Volumen Mecanizado²	1,927	2,078	(7)	5,050	6,755	(25)
Norteamérica	1,015	1,225	(17)	2,565	3,687	(30)
Europa / Asia	912	853	6	2,484	3,068	(19)
Ventas	143	155	(8)	348	501	(31)
Norteamérica	72	84	(14)	169	250	(32)
Europa / Asia	70	72	(2)	178	251	(29)
UAFIRDA	32	35	(7)	58	104	(44)
Margen	23%	23%		17%	21%	

1. Volumen de fundición de hierro, incluye Evercast. (Toneladas)
2. Mecanizado de hierro y aluminio, incluye Evercast. (Miles de Piezas)

Volumen

El volumen de fundición del 3T20 fue 5% menor al mismo período del 2019, sin embargo, fue significativamente mayor al 2T20 debido a la reapertura en las principales geografías donde operamos. El volumen de nuestras operaciones en Norteamérica, se contrajo 9% en el 3T20 vs. el mismo período del año pasado, en línea con la contracción de la industria automotriz en la región. El volumen de Draxton Europa y Asia continúa recuperándose, quedando solo 1% atrás del mismo período del año pasado.

Todos los OEM's han abierto ya sus operaciones de ensamble de vehículos y continúan incrementando el volumen de forma gradual. Los estímulos fiscales y monetarios en EUA y Europa están surtiendo efecto y han permitido que la economía se recupere más rápido que lo anticipado, esperando un mejor nivel de ventas en los próximos meses.

Ventas

Draxton registró ventas de US\$ 143 millones en el 3T20, una contracción del 8% contra el mismo trimestre del año anterior, debido al menor volumen de fundición y mecanizado principalmente en México, así como al efecto de la indexación de la chatarra de hierro en nuestros precios de venta. Las ventas de nuestras operaciones en México fueron de US\$ 72 millones, 14% menos que en el 3T19, mientras que Draxton Europa y Asia registró ventas por US\$ 70 millones, 2% menos que el mismo período del año anterior.

UAFIRDA

En términos de UAFIRDA, el trimestre arrojó una variación similar a las ventas (-7%), cerrando en US\$ 32 millones. No obstante, aun con ventas menores al 3T19, el margen se incrementó a 23% debido a los esfuerzos de *rightsizing*, y las mejoras de eficiencia y productividad durante el trimestre.

Para el último trimestre del año, esperamos que la recuperación gradual de los mercados automotrices se acelere, y estimamos que nuestros volúmenes alcanzarán un 85-90% de los niveles pre-COVID, pero gracias a los programas de *rightsizing* y eficiencia, los márgenes de UAFIRDA a Ventas continuarán mejorando comparado con los niveles pre-COVID.

Durante el tercer trimestre de 2020, Draxton obtuvo nuevos programas para FCA, Honda, Hyundai, Subaru, Daimler y Volkswagen, que serán lanzados en los próximos dos años, refrendando así su posición como líder en el sector de fundición de componentes de frenos para mercado automotriz. En línea con nuestra estrategia de crecer en el mercado de camiones, obtuvimos un nuevo negocio para frenos de nuestro cliente Knorr-Bremse. Igualmente, Draxton obtuvo su primer contrato de Tenneco para soportes de chasis mecanizados para Daimler.

Como parte de nuestra estrategia de crecimiento y diversificación, cabe destacar los siguientes eventos: la planta de Draxton China arrancó durante el 3T20 el primer programa de cajas diferenciales mecanizadas para Volkswagen, para el mercado chino y europeo; por otro lado, la planta de Draxton Barcelona llevó a cabo el primer lanzamiento de volante de embrague (*secondary flywheel*) en hierro vermicular para ZF, ampliando así nuestro portafolio de materiales y tecnologías para el mercado; finalmente, Draxton obtuvo la nominación de un programa de soportes de motor para Renault-Nissan con un volumen de más de un millón de piezas mecanizadas en material SiMo (Silicio Molibdeno) de altas prestaciones, el cual apuntala nuestra estrategia de ofrecer materiales de altas prestaciones a nuestros clientes.

Joint Ventures

GISEderlan, nuestra planta de mecanizado en coinversión con Fagor Ederlan en México, también registró una mejora en sus resultados durante el 3T20 conforme la industria automotriz se recupera. La unidad de negocio reportó ingresos de US\$ 8 millones.

millones de pesos

	Tercer Trimestre			Nueve Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Ventas	977	840	16	2,482	2,608	(5)
UAFIRDA	97	(17)	NA	60	(211)	NA
Margen	10%	-2%		2%	-8%	

millones de USD

	Tercer Trimestre			Nueve Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Ventas	44	43	2	116	136	(15)
UAFIRDA	4	(1)	NA	3	(11)	NA
Margen	10%	-2%		3%	-8%	

Ventas

Los ingresos de Vitromex en el 3T20 crecieron 16% respecto al 3T19, en donde después de los estragos de la pandemia se observó una fuerte recuperación en el mercado. En México, diversas actividades asociadas a la remodelación de vivienda mostraron repuntes significativos. Vitromex fue capaz de responder a las necesidades del mercado, atendiendo con flexibilidad y oportunidad la demanda extraordinaria asociada a llenado de canal.

En México, un portafolio con exitosos diseños ha contribuido además a mejorar la rentabilidad al enriquecerse la mezcla desplazada. Respecto a la exportación, en EUA se consolida un escenario que prepara el lanzamiento de una nueva estrategia comercial, cuyos beneficios se esperan en 2021. En Latinoamérica, la recuperación del mercado ha sido lenta por las restricciones de movilidad y aperturas.

UAFIRDA

El fuerte enfoque a la mejora consistente de procesos de manufactura, permitió a Vitromex alcanzar récords en diversos indicadores de productividad, eficiencia y calidad, con lo que se abatió significativamente el costo unitario de producción. El costo de manufactura unitario del tercer trimestre se redujo 16% vs el promedio observado en 2019, medido sin el impacto de insumos dolarizados que ante la devaluación encarecen el costo.

El equipo de operaciones logró en el 3T20 el mejor costo unitario de producción en los últimos 15 trimestres, y persigue objetivos *stretch* para impulsar la sostenibilidad que permita seguir compensando incrementos de materias primas y energéticos.

Vitromex opera con enfoque y orientación hacia la mejora continua, estableciendo objetivos para alcanzar niveles de eficiencia, productividad y desempeño de clase mundial. Esta alineación permitirá que procesos y prácticas reflejen gradualmente mejoras adicionales en el costo.

El dinamismo de ingresos en México, la fuerte reducción de costos y la contención del gasto fijo, permitieron que la UAFIRDA del 3T20 ascendiera a \$97 millones de pesos, 10% a ventas; siendo el mejor resultado desde septiembre 2016.

El desempeño operativo y una estricta administración del capital de trabajo, refleja una fuerte generación de flujo de efectivo, de casi \$200 millones de pesos en el 3T20 y \$600 millones de pesos en el acumulado.



millones de pesos

	Tercer Trimestre			Nueve Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Ventas	398	314	27	998	1,003	(1)
UAFIRDA	42	(17)	NA	27	18	52
Margen	11%	-6%		3%	2%	

La UAFIRDA del 3T20 incluye \$ 12 millones de pesos de gastos de: (i) prevención y atención de COVID y; (ii) gastos no repetitivos

millones de USD

	Tercer Trimestre			Nueve Meses		
	2020	2019	Var %	2020	2019	Var %
Ventas	18	16	12	47	52	(11)
UAFIRDA	2	(1)	NA	1	1	52
Margen	11%	-6%		3%	2%	

La UAFIRDA del 3T20 incluye US\$ 0.5 millones de gastos de: (i) prevención y atención de COVID y; (ii) gastos no repetitivos

Ventas

- Incremento en ventas de e-commerce en 700% y en exportación a Estados Unidos en 210% con respecto al mismo período del año anterior
- Crecimiento de 129% en la categoría de procesadores de alimentos comparado con el mismo trimestre del año anterior
- Buen desempeño del canal catálogo
- Lenta recuperación del canal mayoreo

UAFIRDA

- Por eficiencia operativa hay una reducción de costos de 12% y en gastos fijos de 17% con respecto al mismo período del año anterior

Datos de la Conferencia Trimestral

La conferencia telefónica para discutir los resultados de la Compañía será el viernes 30 de octubre a las 10:00 horas (hora de la Ciudad de México), la cual se llevará a cabo en idioma inglés y también incluirá espacio de preguntas y respuestas.

En esta ocasión, la conferencia telefónica se llevará a cabo a través del Webinar de Zoom. Para ingresar a la conferencia, lo invitamos a llenar un sencillo registro en la siguiente liga:

https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_tUzLmVQvRwyNRzdU12glUg

Después de registrarse, recibirá un correo electrónico con la información para unirse a la llamada vía Webinar o vía telefónica.

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
Apalache (CIBanco/Vector)	Jorge Lagunas

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 recuperándose después de caída por pandemia del COVID-19. Recuperación gradual se espera continúe en cuarto trimestre de 2020. Estrategias de <i>rightsizing</i>, reducción de costos y productividad permiten recuperar margen de UAFIRDA a niveles pre-COVID. 	<ul style="list-style-type: none"> La relocalización a México de productores de frenos, traerá oportunidades importantes de crecimiento para Draxton, pudiendo requerir algunas inversiones para atender este crecimiento. Ampliación de márgenes por crecimiento en mecanizado derivado de una estrategia de <i>outsourcing</i> por parte de OEM's y Tier 1's en todas las geografías.
Vitromex	<ul style="list-style-type: none"> Consolidación de ingresos y mantener PDM en México Retomar crecimiento en mercados internacionales a partir de apertura Consolidación de estrategias operativas y flexibilización de costos 	<ul style="list-style-type: none"> Mejoras adicionales en costos acercándose a estándares benchmark para impulsar rentabilidad Retomar crecimiento regional en EUA mediante una nueva estrategia comercial
Cinsa	<ul style="list-style-type: none"> Enfoque en crecimiento de ventas a EUA. Apoyo a los socios comerciales en la recuperación gradual del canal tradicional y a las promociones de temporada en autoservicio. 	<ul style="list-style-type: none"> Acelerar penetración de mercado en EUA con marcas propias y Graniteware Desarrollo acelerado del <i>e-commerce</i> Impulso a la iniciativa de innovación Acelerar las mejoras en eficiencia operativa

— 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

	TERCER TRIMESTRE			AL 30 DE SEPTIEMBRE		
	2020	2019	% Cambio	2020	2019	% Cambio
Ventas	205	216	(5%)	511	686	(26%)
Draxton	143	155	(8%)	348	501	(31%)
Vitromex	44	43	2%	116	136	(15%)
Cinsa	18	16	12%	47	52	(11%)
Costo de Ventas	156	169	(8%)	415	553	(25%)
Gastos Generales	30	32	(7%)	96	98	(2%)
Otros	0	0	N/A	0	0	N/A
Utilidad de Operación	18	14	29%	(1)	35	N/A
Draxton	19	23	(17%)	20	67	(71%)
Vitromex	2	(4)	138%	(6)	(22)	75%
Cinsa	1	(2)	169%	(1)	(2)	N/A
UAFIRDA	38	33	14%	58	95	(39%)
Draxton	32	35	(7%)	58	104	(44%)
Vitromex	4	(1)	613%	3	(11)	128%
Cinsa	2	(1)	313%	1	1	52%
RIF	3	4		7	19	
Impuestos a la Utilidad	3	4	(42%)	11	2	330%
Utilidad/Pérdida de Operaciones Discontinuas	0	(2)		0	(20)	
Resultado Neto	12	7	76%	(19)	33	N/A
Part. no Controladora en la Ut. y Asociadas	(1)	(1)		1	(3)	
Participación Controladora en la Utilidad	11	6	86%	(17)	30	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 de los 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

	sep-20	dic-19
ACTIVOS		
Circulante		
Efectivo e Inversiones Temporales	76	89
Cuentas por Cobrar	117	136
Inventarios	67	96
Activos mantenidos para la venta	0	1
Inmuebles, Planta y Equipo, Neto	469	510
Inversión en Acciones	6	7
Crédito Mercantil	207	199
Otros Activos	227	222
TOTAL ACTIVOS	1,168	1,259
PASIVOS		
Circulante		
Pasivo con Costo Corto Plazo	4	0
Proveedores	120	136
Otros pasivos circulantes (ISR, PTU y otros)	80	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	88	71
TOTAL PASIVO	553	600
TOTAL CAPITAL CONTABLE	616	659
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	1,168	1,259

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	21-sep-20	PLN	Flujo de Efectivo
Forward	Necesidades moneda Local	Draxton Rep. Checa	41,320,000	11-dic-20	CZK	Flujo de Efectivo
Forward	Necesidades moneda Local	Vitromex	420,000	15-dic-20	EUR	Flujo de Efectivo
Forward	Necesidades moneda Local	Vitromex	465,000	15-dic-20	USD	Flujo de Efectivo
Cross Currency Swap	Cebures	GISSA	625,000,000 / 29,302,936	10-oct-24	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