

CARTA A LOS GRUPOS DE INTERÉS

GRI: 102-10, 102-14, 102-15, 102-46,



Las expectativas que teníamos se cumplieron parcialmente, condiciones no previstas que sobrepasaron los pronósticos impidieron alcanzar los resultados esperados, sin embargo, dadas las circunstancias prevalecientes en los mercados en que operamos, podemos afirmar que 2021 fue un año aceptable para Vitro.

Estimados grupos de interés:

Ha concluido el 2021, un año difícil en el que la crisis sanitaria no fue superada y a pesar de que la economía en ciertos sectores empezó a reactivarse, abundaron desafíos para la Compañía debido a la persistencia de la pandemia y a sucesos colaterales externos como los altos niveles en el índice inflacionario tanto en Estados Unidos, México e incluso Canadá, que afectaron los resultados de algunos de nuestros negocios.

Las expectativas que teníamos se cumplieron parcialmente, condiciones no previstas que sobrepasaron los pronósticos impidieron alcanzar los resultados esperados, sin embargo, dadas las circunstancias prevalecientes en los mercados en que operamos, podemos afirmar que 2021 fue un año aceptable para Vitro.

La contingencia de salud y el estancamiento económico que sufrimos durante 2020 se han ido subsanando de forma paulatina, en Vitro nos mantenemos en la ruta correcta, el potencial y compromiso de quienes forman el equipo humano son los que nos hacen fuertes para crear valor para todos ustedes, nuestros grupos de interés.

Al cierre del período nuestras instalaciones estuvieron operando conforme a lo programado, el diario actuar de los colaboradores está sustentado en el programa de Excelencia Operativa Vitro que es el modelo que nos permite superar las expectativas de nuestros

clientes y las tendencias del mercado para así convertirnos en la compañía de vidrio más competitiva del mundo.

El 2021 fue un año en el que capturamos valor en la recuperación de varios de los mercados en los que participamos, como lo son el arquitectónico, el de químicos y el de envases de vidrio, mas, los resultados finales se vieron impactados por los incrementos en precios de energéticos y logísticos, escasez de mano de obra en Estados Unidos y crisis de semiconductores en el segmento automotriz, entre otros aspectos.

Las medidas sanitarias implantadas e implementadas en todas las instalaciones frente a la pandemia de COVID-19, continúan vigentes y hemos logrado mantener un buen nivel de control y prevención de contagios, el proceso de vacunación avanza de manera gradual, no obstante, la aparición de nuevas variantes significa un riesgo; por ello, en Vitro no bajamos la guardia, la salud y bienestar de nuestros colaboradores y sus familias, son prioritarios.

Adicional a los retos que la pandemia representa a nivel global, diversos factores ejercieron interrupciones en nuestras operaciones; lo que nos llevó a tomar acciones rápidamente a fin de mitigar los efectos que estas causarían.



Vitro cuenta con una situación financiera estable.

Condiciones de mercado

Aun cuando las industrias a las que servimos retomaron en su mayor parte sus actividades y se tenían buenas perspectivas; a principios del primer trimestre del ciclo anterior, una masa de aire ártico provocó severas heladas en el sur de Estados Unidos y región norte de México, ocasionando suspensión y escasez de gas, electricidad y agua, esto nos obligó a buscar temporalmente fuentes de energía alternas para conservar activas nuestras operaciones.

Por otra parte, la sobredemanda de semiconductores, también conocidos como microchips, repercutió en la industria automotriz, lo que forzó a las OEM (Original Equipment Manufacturer por sus siglas en inglés) a reducir de manera considerable la producción y por ende los pedidos de autopartes, entre los que está el vidrio automotriz.

El suministro de otros materiales como madera y polímeros también fue inestable, lo que generó incertidumbre, asimismo, la escasez de mano de obra, en particular derivado de los incentivos económicos impulsados por el gobierno de los Estados Unidos, orilló a que tuviéramos incrementos materiales en sueldos y prestaciones, aunado a ello, hubo un marcado aumento en el precio de energéticos y fletes, afectando a todos nuestros negocios.

El mercado de la construcción se mantuvo con crecimientos estables, la apertura y recuperación económica en México y Estados Unidos, fomentaron el desarrollo y lanzamiento de nuevos proyectos en los sectores comercial, residencial y de especialidades.

Las industrias de cosméticos y perfumes reflejaron un excelente desempeño en Estados Unidos, México, Colombia, Argentina y Perú, en Brasil la dinámica del mercado se redujo hacia el segundo semestre, mientras que en Europa la lenta reactivación y las dificultades de logística mermaron las ventas.

Posición financiera

Pese a las adversidades que el ámbito de negocios mostró, Vitro cuenta con una situación financiera sólida y estable, el plan de refinanciamiento total de la deuda sindicada nos permitió reducir el costo financiero y extender la vida promedio de la deuda.

Al 31 de diciembre de 2021 la Compañía contaba con US\$110 millones en efectivo y equivalentes de efectivo. La deuda neta de caja fue de US\$623 millones, logrando un múltiplo implícito de deuda neta a UAFIR Flujo de 3.1 veces.

El 27 de enero de 2021, Vitro informó que celebró un financiamiento mediante un Contrato de Crédito Bilateral con BBVA México, con el propósito de refinanciar parte de su deuda consolidada existente bajo el Crédito Sindicado, la cual asciende a la cantidad de US\$224 millones. El Crédito Bilateral se estructuró por hasta US\$150 millones con vencimiento en enero de 2026.

Posteriormente, el 26 de febrero de 2021 la Sociedad llevó a cabo un financiamiento a través de un contrato de crédito bilateral con ING Bank N.V. (ING), el cual asciende a la cantidad de US\$75 millones, con vencimiento en febrero de 2026. El destino de los recursos obtenidos de este crédito fue utilizado para el pago anticipado de la deuda existente por la cantidad de US\$75 millones.

Con los recursos obtenidos por la celebración del Contrato de Crédito Bilateral con BBVA anunciado el 27 de enero de 2021, así como con los contratos por la celebración del Crédito con ING Bank N.V., según se informó el pasado 26 de febrero de 2021, Vitro, S.A.B. de C.V. anunció el 1 de marzo de 2021 que la Compañía finalizó el refinanciamiento del crédito sindicado en su totalidad.

La estrategia financiera de Vitro está alineada al plan de negocios, manteniendo líneas de crédito de corto plazo que aseguren las operaciones durante el entorno de inestabilidad que en la actualidad vivimos a nivel global.



El negocio apuesta por productos de valor agregado que además de ofrecer ventajas competitivas por sus atributos sostenibles, aportan estética y practicidad.

DESEMPEÑO DE LOS NEGOCIOS

Vitro Arquitectónico

No obstante que el entorno económico y de negocios en el mundo continúan resintiendo los estragos que la pandemia ha ejercido, las condiciones de mercado del sector arquitectónico mejoraron en 2021, los segmentos: comercial, residencial y de especialidades en Estados Unidos registraron un sólido crecimiento, en México la industria de la construcción estuvo en niveles similares al 2020 tras su reactivación, todo lo anterior impulsó el desempeño de Vitro Arquitectónico.

A través de la línea de templado de alta velocidad instalada en García, Nuevo León, México, atendimos el segmento de vidrios para puertas residenciales, así como el nicho del mercado de refrigeración que ha ido creciendo y tomando fuerza.

El negocio apuesta por productos de valor agregado que además de ofrecer ventajas competitivas por sus atributos sostenibles, aportan estética y practicidad, características que brindan confianza a arquitectos, constructores, diseñadores e incluso instaladores, al momento de planear sus proyectos.

La amplia gama de vidrios de baja emisividad no solo permite ahorros de energía, sino que, con ellos se alcanzan grandes beneficios económicos como retorno de inversión y ahorros de operación en las edificaciones en las que se instalan.

En enero de 2021 quedó instalada la línea de fabricación de módulos de vidrio fotovoltaico (BIPV – Building Integrated Photovoltaic por sus siglas en inglés) para integrar en proyectos, bajo la marca Solarvolt™. Dicha línea suministrará módulos con láminas de vidrio fotovoltaico que podrán reemplazar materiales tradicionales en fachadas, techos y tragaluces, generando retorno económico al cliente, a la vez que reducirán la huella de carbono.

Vitro Automotriz

Contrario a lo previsto, el 2021 estuvo lleno de retos y disrupciones, hacia finales de 2020 el panorama lucía prometedor para el negocio de Automotriz, tras la recuperación del mercado las OEM asignaron a Vitro un número importante de nuevos proyectos, empero, la escasez de semiconductores a nivel mundial colapsó la industria automotriz, ya que los chips son piezas fundamentales en el armado de toda la gama de automóviles.

Entre otros de los obstáculos que encaramos está la fuerte helada que azotó el sur de Estados Unidos y la zona norte de México en el mes de febrero, asimismo, la escasez de mano de obra en Estados Unidos, el incremento de costos en transporte, en químicos e insumos y energéticos, afectaron los resultados del negocio.

El desempeño operativo estuvo dentro de los estándares, continuamos con el proceso de optimización y actualización de las instalaciones para así lograr la mayor eficiencia del equipo y maquinaria y mantenernos apegados a nuestra Misión de generar valor y soluciones innovadoras para nuestros clientes y comunidades. Durante el período anterior, arrancamos la línea de parabrisas con tecnología de última generación, entre los que podemos mencionar recubrimientos especiales que ayudan a mejorar la eficiencia energética en los automóviles, incluyendo los eléctricos.

En la parte comercial estuvimos muy de cerca con nuestros clientes de equipo original a fin de alinear la capacidad conforme a sus necesidades y demanda de producto.

Ante las condiciones adversas en el segmento de equipo original capitalizamos la producción, con la finalidad de compensar la caída de ventas destinamos parte de la fabricación de parabrisas al mercado de repuesto. Además, abrimos un centro de distribución en Dallas, Texas, con objeto de vender directamente a instaladores del mercado de repuesto, ofreciéndoles la ventaja de acceder al cristal automotriz que necesitan sin necesidad de tener exceso de inventarios.



Vitro Envases

Pese a los desafíos que se generalizaron para la Compañía, como alto costo de energéticos, desabasto de materiales, problemas logísticos y la incidencia de la pandemia, Vitro Envases arrojó buenos resultados al cierre de 2021, las ventas y UAFIR Flujo crecieron con respecto a 2020.

Fueron la férrea disciplina en el control de costos y gastos, las estrategias de ahorros a fin de manejar los impactos de ventas, la entera disposición de los colaboradores para responder a los constantes cambios de requerimientos, la comunicación estrecha con los clientes para atender sus necesidades y estar al tanto de las tendencias de las industrias a las que servimos; aspectos que contribuyeron a los resultados.

La recuperación del mercado de licores *premium* registró un crecimiento importante, cuidados de la piel y cosméticos también mostraron incrementos sustanciales en Estados Unidos, no así el de perfumería donde el proceso de restablecimiento ha sido más lento. En Latinoamérica los segmentos de perfumería y cosméticas tuvieron una franca mejoría, principalmente en el canal de ventas directas.

Además de realizar arreglos en diversas áreas de la planta para mejorar e incrementar la productividad, se instalaron dos máquinas IS y se hicieron las modificaciones necesarias para crecer nuestras líneas de producción de envases para licores.

La nueva línea de acabados en Brasil está en proceso de corridas de prueba para garantizar la calidad de nuestros procesos a los clientes y tengan la certeza de que sus productos contarán con envases de excelencia.

En aras de impulsar con ideas inéditas los procesos y operaciones como establece el valor de Innovación, en Vitro Envases nos encargamos de manera constante de crear propuestas que ofrezcan satisfacción a los clientes y mejoren los resultados, en el período previo lanzamos 93 molduras y 407 acabados, así como la presentación de dos nuevos proyectos fruto del concurso Innova Diseño.

Vitro Envases arrojó buenos resultados al cierre de 2021, las ventas y UAFIR Flujo crecieron con respecto a 2020.





FAMA realizó la venta de cuatro Máquinas IS y brindó servicios técnicos y de refacciones que consolidan a la empresa como oferente a sus clientes.

Fabricación de Máquinas (FAMA)

Al igual que el resto de los negocios, FAMA no fue la excepción en cuanto a los retos que tuvo que enfrentar en 2021, problemas en suministro de materiales repercutieron directamente en disminución de ventas y los indicadores de servicio se vieron perjudicados, no obstante, el desempeño de Maquinaria y Equipos fue favorable en comparación con el año previo.

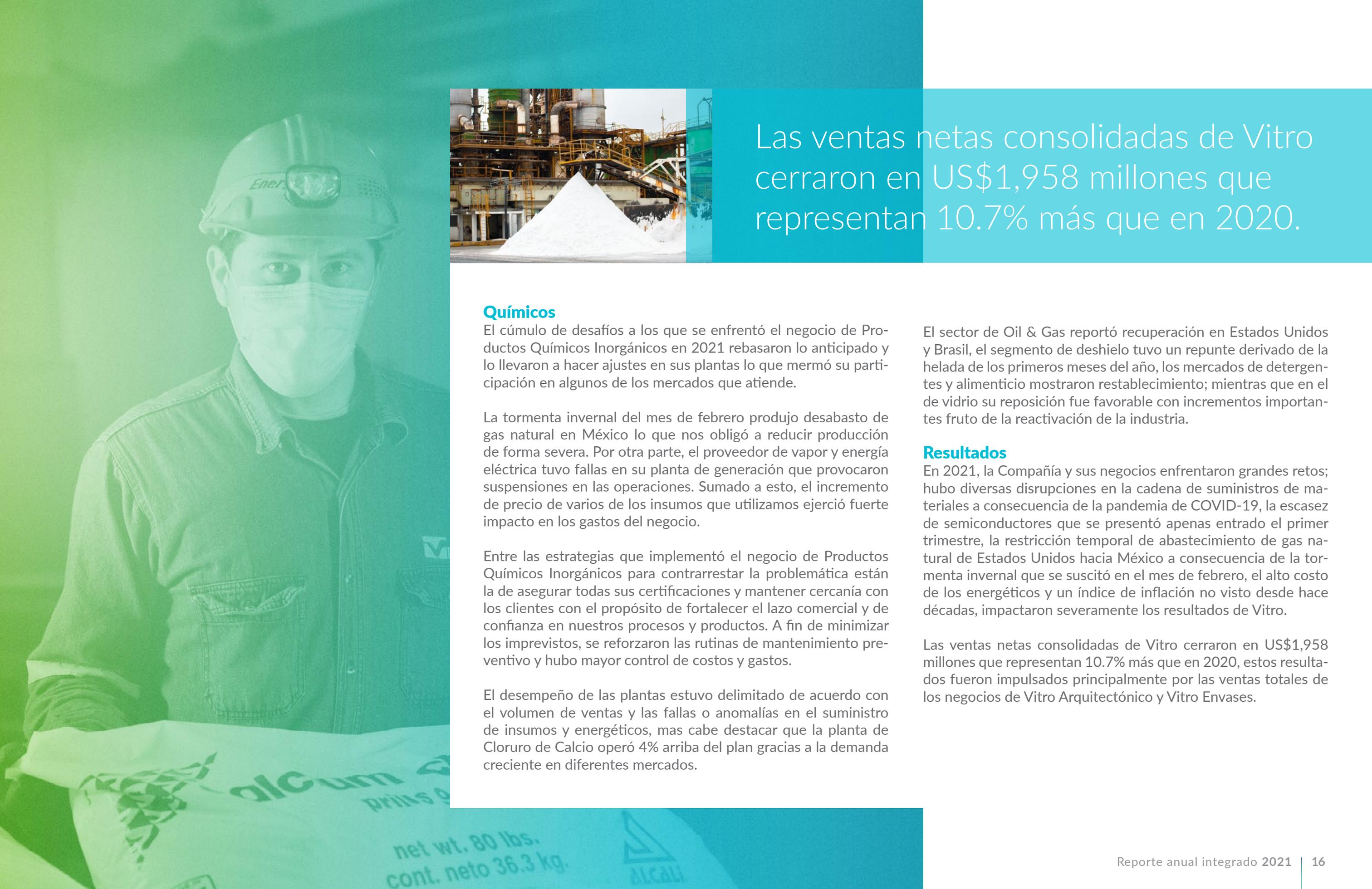
El permanente monitoreo de los indicadores financieros, la estricta supervisión de costos y gastos operativos para generar ahorros y el apoyo de los colaboradores hicieron posible que la empresa alcanzara las metas propuestas.

En su proceso de reconversión, la búsqueda de su autonomía y ampliar sus campos de acción, Fabricación de Máquinas, ha logrado afianzar el área de automatización, crecer en independencia tecnológica y ofrecer servicios hechos a la medida de partes y mantenimiento en el mercado de máquinas IS, acciones que dan certidumbre a los clientes.

En el período anterior, FAMA realizó la venta de cuatro Máquinas IS y brindó servicios técnicos y de refacciones que consolidan a la empresa como oferente a sus clientes de alternativas ideales para prolongar la vida útil de sus equipos.

El área de automatización registró avances significativos, la incorporación de más de 70 puestos clave vino a integrar un equipo robusto de trabajo que permitirá al negocio incrementar su participación en la industria.





Las ventas netas consolidadas de Vitro cerraron en US\$1,958 millones que representan 10.7% más que en 2020.

Químicos

El cúmulo de desafíos a los que se enfrentó el negocio de Productos Químicos Inorgánicos en 2021 rebasaron lo anticipado y lo llevaron a hacer ajustes en sus plantas lo que mermó su participación en algunos de los mercados que atiende.

La tormenta invernal del mes de febrero produjo desabasto de gas natural en México lo que nos obligó a reducir producción de forma severa. Por otra parte, el proveedor de vapor y energía eléctrica tuvo fallas en su planta de generación que provocaron suspensiones en las operaciones. Sumado a esto, el incremento de precio de varios de los insumos que utilizamos ejerció fuerte impacto en los gastos del negocio.

Entre las estrategias que implementó el negocio de Productos Químicos Inorgánicos para contrarrestar la problemática están la de asegurar todas sus certificaciones y mantener cercanía con los clientes con el propósito de fortalecer el lazo comercial y de confianza en nuestros procesos y productos. A fin de minimizar los imprevistos, se reforzaron las rutinas de mantenimiento preventivo y hubo mayor control de costos y gastos.

El desempeño de las plantas estuvo delimitado de acuerdo con el volumen de ventas y las fallas o anomalías en el suministro de insumos y energéticos, mas cabe destacar que la planta de Cloruro de Calcio operó 4% arriba del plan gracias a la demanda creciente en diferentes mercados.

El sector de Oil & Gas reportó recuperación en Estados Unidos y Brasil, el segmento de deshielo tuvo un repunte derivado de la helada de los primeros meses del año, los mercados de detergentes y alimenticio mostraron restablecimiento; mientras que en el de vidrio su reposición fue favorable con incrementos importantes fruto de la reactivación de la industria.

Resultados

En 2021, la Compañía y sus negocios enfrentaron grandes retos; hubo diversas interrupciones en la cadena de suministros de materiales a consecuencia de la pandemia de COVID-19, la escasez de semiconductores que se presentó apenas entrado el primer trimestre, la restricción temporal de abastecimiento de gas natural de Estados Unidos hacia México a consecuencia de la tormenta invernal que se suscitó en el mes de febrero, el alto costo de los energéticos y un índice de inflación no visto desde hace décadas, impactaron severamente los resultados de Vitro.

Las ventas netas consolidadas de Vitro cerraron en US\$1,958 millones que representan 10.7% más que en 2020, estos resultados fueron impulsados principalmente por las ventas totales de los negocios de Vitro Arquitectónico y Vitro Envases.

La escasez de semiconductores detuvo la creciente dinámica que traía el sector de equipo original y por ende, se redujeron nuestras ventas hacia este mercado; estos factores negativos fueron parcialmente compensados por las ventas del sector de Mercado de Repuesto y de Vitro Arquitectónico que, gracias al crecimiento de los segmentos residencial y de especialidades en Estados Unidos, a una mejor mezcla de precios y mayor participación en el mercado de vidrio templado en México se superaron las ventas comparadas con 2020.

Las ventas de Vitro Envases también coadyuvaron a los resultados de la Compañía, los segmentos de cosméticos, fragancias, artículos de tocador y licores *premium* registraron buen desempeño, apoyando a mejorar la absorción de costos y la eficiencia productiva.

El negocio de Maquinaria y Equipos (Fabricación de Máquinas) incrementó sus resultados derivados de mayores servicios de mantenimiento, la venta de máquinas IS y nuevos proyectos que desarrolló con las filiales. La creciente presencia de la competencia en el negocio de Productos Químicos Inorgánicos ocasionó pérdida temporal en el volumen de ventas de algunos sectores, aunque en otros se registró recuperación, esto no fue suficiente para alcanzar el plan.

Al cierre de 2021, el UAFIR Flujo de la Compañía totalizó US\$204 millones, cifra 9.9% menor a lo alcanzado en 2020. Entre los factores que incidieron en los resultados está la disminución en ventas del sector de equipo original del negocio Automotriz, así como la baja capacidad utilizada y menor absorción de costos derivado de la pausa de producción que tuvieron nuestros clientes de las armadoras de automóviles; asimismo, el UAFIR Flujo de las empresas de Vitro se vio impactado por un marcado incremento en el precio promedio de gas natural y energía eléctrica, mayor costo de algunas materias primas para empaques y de fletes.

El segmento de Químicos tuvo interrupciones en su producción debido a fallas operativas que causaron menor absorción de costos fijos al tener que corregir las fallas y abastecerse de productos externos para cumplir con los compromisos adquiridos con los clientes.

Gracias al crecimiento de los segmentos residencial y de especialidades en Estados Unidos, a una mejor mezcla de precios y mayor participación en el mercado de vidrio templado en México se superaron las ventas comparadas con 2020.

Desarrollo Sostenible

Uno de los valores que conforman nuestra filosofía empresarial es el de Sostenibilidad que tiene como objetivo, crear las condiciones idóneas para operar y crecer en armonía con el entorno y las comunidades en las que servimos, en 2021, más de once décadas después del origen de la Compañía pudimos comprobar las fortalezas, aptitudes y sentido de responsabilidad que componen a Vitro y su gente.

La pandemia de COVID-19 que afecta a todo el mundo sigue presente, con ello, la incertidumbre y el temor de gran parte de la población sobre cuándo se darán el aminoro y control de la enfermedad. En Vitro no estamos ajenos a estas circunstancias y nos mantenemos muy atentos a la situación de la problemática y todo lo que esto conlleva, la salud y bienestar de nuestros colaboradores y sus familias, de los clientes, proveedores y todos aquellos que integran los grupos de interés, son de vital importancia.

Los protocolos de higiene y el monitoreo por medio de los centros de control (*call center*) son una práctica común a partir de marzo de 2020, a través de los comités y de aplicar medidas sanitarias en nuestras instalaciones desde las más básicas (lavado constante de manos, distanciamiento social y uso correcto de mascarillas) hasta evitar reuniones de personal en espacios cerrados o zonas muy concurridas, han permitido reducir al mínimo el número de contagios al interior.

Mediante el Fondo Salvando Vidas, creado con el objetivo de otorgar apoyo a los colaboradores que no tienen acceso a los servicios médicos de las instituciones gubernamentales por la saturación o falta de equipos especializados, se han efectuado más de 15,564 pruebas de diagnóstico (PCR y Antígenos), brindado 1,178 atenciones hospitalarias ambulatorias y 127 hospitalizaciones.

Los departamentos médicos de los centros de trabajo de nuestra Compañía llevan un registro minucioso de la evolución de los casos de contagio, los ingresos hospitalarios o atención especializada en caso de requerirse y la recuperación de los enfermos.

15,564

pruebas de diagnóstico (PCR y Antígenos).

Las autoridades de salud esperan que a medida que el proceso de vacunación avance, la pandemia de COVID -19 pueda ser controlada, sin embargo, es preciso estar alertas ante la aparición de nuevas variantes y rebrotes, por lo que seguiremos fomentando la cultura de prevención y cuidados, acataremos en todo momento las indicaciones y recomendaciones de los organismos internacionales encargados de marcar la pauta en asuntos de salud mundial. Todas nuestras operaciones y actividades confluyen en procurar el desarrollo sostenible tanto de la Compañía como del ámbito en el que actuamos. A la par de las acciones en aspectos de salud, llevamos a cabo procesos de recertificaciones en materia ambiental, de seguridad industrial y laboral por mencionar solo algunos.

Las áreas de tecnología, desarrollo de productos e innovación de nuestras empresas están en constante búsqueda para crear propuestas que además de estar a la vanguardia, aporten soluciones innovadoras en ahorros de energía, reducción de contaminantes y promover el reciclaje de vidrio y otros materiales, entre otras. En este reporte encontrarán más información sobre las iniciativas que efectuamos día a día en la Compañía acordes con el Modelo de Sostenibilidad Vitro.

Las estrategias de negocios de Vitro y sus subsidiarias están encaminadas hacia la creación de valor.

Juntos nos fortalecemos, creando valor

Sin duda 2021 fue un año complejo y desafiante en el que tuvimos que hacer frente a diversos retos como Compañía, sin dejar de mencionar la incertidumbre y el desánimo que continúan por la presencia de la pandemia que nos afectan como comunidad. Llegar a los niveles de crecimiento antes de la crisis sanitaria tomará su tiempo, analistas de economía y finanzas estiman que 2022 crecerá de forma moderada, la aparición de nuevas variantes del SARS-CoV-2 sigue siendo una amenaza en tanto los programas de vacunación no avancen de manera más acelerada.

La economía mundial se va restableciendo poco a poco en ciertas industrias, y en aquellas que ya estaban listas para despuntar, factores externos frenaron su despliegue.

A pesar de todos los contratiempos a los que dimos la cara, en Vitro confiamos que estos nos han convertido en una Compañía más fuerte y determinada a lograr el crecimiento sostenible al que aspira, sabemos que no lo alcanzaremos solos, la cadena de éxito la compone todos nuestros grupos de interés, por eso estamos seguros de que juntos nos fortalecemos, creando valor.

Con respecto a la pandemia, continuaremos con los programas de seguridad y salud que procuran el bienestar de nuestra gente, sus familias y de los grupos de interés que conforman el entorno, no daremos tregua a la crisis sanitaria, nos sentimos preparados para brindar el apoyo que se requiera y tomar las medidas necesarias para combatirla.

En 2022 nos focalizaremos en instalar mayor capacidad en segmentos estratégicos y rentables, nuestra Visión es clara, juntos descubriremos todo el potencial del vidrio para mejorar cómo nos moveremos, construiremos y viviremos en el futuro. Nos aseguraremos de desarrollar y lanzar nuevos productos y tecnologías que rompan paradigmas que a la vez generen valor y oportunidades de crecimiento.

Las estrategias de negocios de Vitro y sus subsidiarias están encaminadas hacia la creación de valor; seguiremos dando prioridad a los proyectos y planes que ofrezcan retorno de inversión seguro y estable, mantendremos una estricta administración y control de costos y gastos. Conservamos una sólida posición y flexibilidad financiera que nos permiten continuar el plan definido y aprovechar las coyunturas de desarrollo sostenible que se presenten.

Apreciados grupos de interés, en nombre del Consejo de Administración, el comité directivo, y los integrantes del activo más valioso de Vitro, sus más de 14,598 colaboradores; nos comprometemos a seguir trabajando juntos y ser la mejor elección para todos ustedes.

Hoy más que nunca, ante las adversidades nos hemos fortalecido y seguimos de pie, extendemos nuestro compromiso a nuestros accionistas, agradecemos el apoyo y confianza que siempre han depositado en nosotros, cuenten con que sabremos retribuirlos desempeñándonos con excelencia operativa para generar valor.

Atentamente,



Adrián Sada González
Presidente del Consejo de Administración



Adrián Sada Cueva
Director General Ejecutivo

16 de febrero de 2022

