



BAXTER INFORMA RESULTADOS DEL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2023

- *Los ingresos del segundo trimestre aumentaron un 3 % sobre una base informada y un 4 % sobre una base de moneda constante, superando las proyecciones previamente emitidas por la compañía*
- *Las ganancias (pérdidas) por acción (EPS) del segundo trimestre conforme a los GAAP de EE. UU. (incluidas las operaciones discontinuadas) de (\$0,28); EPS ajustado (incluyendo operaciones discontinuadas) de \$0.66*
- *U.S. GAAP U.S. GAAP del segundo trimestre de operaciones continuas de (\$0.39); EPS ajustado de operaciones continuas de \$0.55*

En este documento podrás encontrar 4 secciones:

1. Resultados financieros del segundo trimestre
2. Actualización derivada de Kidney Care - Escisión
3. Aspectos destacados recientes
4. Informe Anual de Responsabilidad Corporativa
5. Perspectivas financieras y suposiciones para 2023

DEERFIELD, III., 27 DE JULIO DE 2023 – Baxter International Inc. (NYSE:BAX), líder mundial en tecnología médica, informó el pasado julio los resultados del segundo trimestre de 2023.

José (Joe) Almeida, presidente y director ejecutivo, comentó lo siguiente: “El rendimiento del segundo trimestre de Baxter refleja la sólida demanda continua de nuestra cartera diversa y duradera de productos médicamente esenciales. Estamos progresando en las acciones de transformación que anunciamos a principios de 2023. Estas iniciativas se centran en mejorar la claridad estratégica, aumentar la capacidad de respuesta del mercado y acelerar la innovación, en un esfuerzo por generar mayor valor para nuestros grupos de interés.”

1 - Resultados financieros del segundo trimestre

Las ventas mundiales de operaciones continuas en el segundo trimestre totalizaron aproximadamente \$3,710 millones y las ventas de operaciones discontinuadas totalizaron \$142 millones en el trimestre. Este desempeño representó un aumento del 3% en base reportada y del 4% en moneda constante, tanto para operaciones continuas como en el agregado. Las operaciones interrumpidas incluyen el negocio BioPharma Solutions (BPS) de Baxter, que actualmente se espera vender en la segunda mitad de 2023, sujeto al cumplimiento de las condiciones de cierre habituales, como se anunció el 8 de mayo de 2023. Consulte "Aspectos destacados recientes" más adelante en este comunicado para obtener más información sobre la desinversión pendiente de BPS.

Las ventas en EE. UU. de operaciones continuas en el segundo trimestre totalizaron aproximadamente \$1,750 millones y las operaciones discontinuadas totalizaron \$64 millones en el trimestre, un aumento del 3 % sobre la base informada, tanto para las operaciones continuas como en el total. Las

ventas internacionales de operaciones continuas en el segundo trimestre totalizaron aproximadamente \$1,960 millones y las operaciones discontinuadas totalizaron \$78 millones en el trimestre, lo que representa aumentos del 3 % en base informada y del 5 % en moneda constante para operaciones continuas, del 3 % en base informada y 4% a tipo de cambio constante en el agregado.

El rendimiento de las ventas en el trimestre se adelantó a la guía del segundo trimestre de 2023 previamente anunciada por Baxter, impulsada por una demanda positiva general de productos de Baxter, lo que refleja la recuperación continua en los volúmenes de pacientes y procedimientos, junto con condiciones macroeconómicas generalmente estables y una disminución continua en los desafíos recientes de la cadena de suministro. El crecimiento de las ventas en el segundo trimestre fue impulsado principalmente por un alto crecimiento de un solo dígito a tipos de cambio constantes en Atención de Primera Línea, Soluciones Quirúrgicas, Entrega de Medicamentos y Nutrición Clínica; y crecimiento de un dígito medio a tipos de cambio constantes en Terapias Agudas y Cirugía Avanzada. El rendimiento del segundo trimestre se vio parcialmente compensado por una disminución de un solo dígito en los Sistemas de apoyo al paciente, principalmente como resultado de menores ingresos por alquiler, así como menores ventas en BPS (reportado en operaciones discontinuadas) debido a una reducción en los ingresos por fabricación de vacunas contra el COVID.

Consulte [los programas adjuntos](#) que acompañan a este comunicado de prensa para obtener detalles adicionales sobre el desempeño de las ventas en el trimestre, incluidos los desgloses por categorías y segmentos de productos de Baxter.

Para el segundo trimestre, la utilidad neta total atribuible a Baxter fue de (\$141 millones), o (\$0.28) por acción diluida, una disminución del 156 % con respecto al período del año anterior según los principios de contabilidad generalmente aceptados (GAAP) de EE. UU.. El total de U.S. GAAP diluido EPS incluye (\$0.39) de operaciones continuas y \$0.11 de operaciones discontinuadas. Estos resultados incluyen elementos especiales por un total de \$476 millones después de impuestos, que se relacionaron principalmente con los costos de optimización comercial y la amortización intangible, entre otros factores. Sobre una base ajustada, la utilidad neta total atribuible a Baxter fue de \$335 millones, o \$0.66 por acción diluida, una disminución del 24 % para el trimestre en comparación con el período del año anterior. El EPS diluido ajustado total incluye \$0.55 de operaciones continuas y \$0.11 de operaciones discontinuadas. El EPS diluido ajustado para el trimestre superó la guía previamente anunciada por Baxter para el segundo trimestre de 2023, impulsada por un desempeño de ventas y eficiencias operativas mejores de lo esperado.

2 - Actualización derivada de Kidney Care

Como se anunció el 6 de enero de 2023, Baxter se está preparando para escindir sus negocios globales de Cuidado Renal y Terapias Agudas (Kidney Care) en una empresa independiente que cotiza en bolsa. La nueva compañía está lista para lanzarse con una cartera de productos líder, presencia geográficamente diversa, amplias operaciones comerciales y sólidas capacidades de servicio que respaldan sus terapias, que se entregan en hogares, clínicas y unidades de cuidados intensivos (UCI) en todo el mundo. Como entidad independiente, la empresa se beneficiará de un mayor enfoque de gestión y la capacidad de perseguir sus prioridades de inversión únicas, emergiendo mejor posicionada para acelerar el crecimiento y la innovación y crear valor incremental para sus pacientes, médicos, inversores y otras comunidades de partes interesadas.

En mayo, [Chris Toth](#) fue nombrado director ejecutivo inaugural de la empresa derivada planificada. Chris Toth se unió a Baxter en junio y se desempeñará como vicepresidente ejecutivo y presidente de grupo de Kidney Care, hasta que se complete la escisión propuesta.

A finales de julio, Baxter también anunció que la nueva empresa se llamará [Vantive](#), y que el logotipo y la identidad visual completa se darán a conocer en una fecha posterior. Hasta la separación, los negocios relevantes continuarán operando como Baxter.

Más allá de estos hitos críticos, el trabajo subyacente de la escisión continúa. El modelo operativo y el diseño organizativo de la nueva empresa se están finalizando, y el progreso sigue avanzando en los canales legales, normativos, de la cadena de suministro y muchos otros canales operativos clave. Actualmente se espera que la escisión, que permanece sujeta al cumplimiento de las condiciones habituales, ocurra en julio de 2024 o antes.

3 - Destacados recientesⁱⁱ

Baxter continúa avanzando en prioridades estratégicas clave en la búsqueda de su Misión de *Salvar y Sostener Vidas*. Entre los aspectos destacados recientes, la empresa:

- Firmó un acuerdo definitivo para vender su negocio BioPharma Solutions (BPS) a Advent International, uno de los inversores de capital privado más grandes y experimentados del mundo, y a Warburg Pincus, un inversor de crecimiento global líder. La venta pendiente de BPS agilizará aún más el enfoque estratégico de Baxter y representa un hito importante en la transformación comercial en curso de la compañía. Baxter planea utilizar los ingresos netos después de impuestos de la transacción para el pago de la deuda, de acuerdo con las prioridades de asignación de capital establecidas por la empresa. Actualmente se espera que la transacción se cierre en la segunda mitad de 2023, sujeto a la recepción de las aprobaciones regulatorias habituales y al cumplimiento de otras condiciones de cierre.
- Lanzó su cama de UCI Hillrom Progressa+ de próxima generación en los EE. UU.. Progressa+ ofrece nueva tecnología y características para ayudar a abordar las complejas necesidades de cuidados críticos; incluidas las terapias pulmonares en la cama, diseñadas para ayudar a reducir las complicaciones pulmonares, mejorar la protección de la piel del paciente para ayudar a prevenir lesiones por presión y apoyo a los primeros protocolos de movilidad. Baxter planea lanzar esta cama en mercados globales adicionales durante los próximos 18 meses.
- Anunció la aprobación previa a la comercialización (PMA) de la FDA y el posterior lanzamiento en EE. UU. de su polvo hemostático absorbible pasivo que está listo para usar y que fue diseñado para pacientes con coagulación intacta con el fin de tratar hemorragias leves. Esto representa el primer hemostático pasivo de Baxter en el mercado estadounidense, lo que amplía su portafolio para incluir una gama completa de soluciones activas y pasivas.

4 - Informe Anual de Responsabilidad Corporativa

En junio, Baxter publicó su [Informe de Responsabilidad Corporativa de 2022](#), que presenta actualizaciones de desempeño sobre el Compromiso y las Metas de Responsabilidad Corporativa de la compañía para 2030. El informe refleja el primer año de integración de Baxter con Hillrom, lo que demuestra cómo el equipo combinado se ha unido para apoyar un compromiso compartido de "*Empoderar a nuestros pacientes*", "*Proteger nuestro planeta*" y "*Defender a nuestra gente y comunidades*".

Sobre la base de más de tres décadas de informes de desempeño ambiental, Baxter ha anunciado planes para mejorar aún más su transparencia y divulgaciones al informar según el marco establecido por el Grupo de Trabajo sobre Divulgaciones Financieras Relacionadas con el Clima (TCFD, por sus siglas en inglés) en una publicación independiente a finales de este año.

5 - Perspectivas financieras y suposiciones para 2023

Para el año completo 2023

La expectativa actual de la compañía es que la venta pendiente de BPS probablemente se cierre hacia el final del tercer trimestre. Sin embargo, dado que el momento final es incierto y para proporcionar comparabilidad con la orientación anterior, proporciona una perspectiva financiera que también contempla un escenario en el que la transacción no se cierra en 2023. En cualquiera de los escenarios, BPS se refleja como una operación discontinuada, de acuerdo con su presentación a lo largo de este comunicado y las tablas adjuntas. Las cantidades ajustadas de ganancias por acción diluidas a las que se hace referencia a continuación excluyen elementos especiales.

Escenario 1: BPS sigue siendo parte de Baxter hasta el año completo 2023

- Bajo este escenario, Baxter espera un crecimiento de las ventas para todo el año 2023 de las operaciones continuas del 1 % al 2 % sobre una base informada y de aproximadamente un 2 % sobre una base de moneda constante. En este escenario, el crecimiento de las ventas en conjunto (incluidas las operaciones discontinuadas) sería el mismo que el de las operaciones continuas, tanto sobre la base de moneda constante como la reportada.
- Bajo este escenario, Baxter espera ganancias ajustadas para todo el año 2023 sobre una base agregada (incluyendo operaciones discontinuadas) de \$2.92 a \$3.00 por acción diluida y ganancias ajustadas de operaciones continuas de \$2.49 a \$2.57 por acción diluida.

Escenario 2: La venta pendiente de BPS se completa el 30 de septiembre de 2023

- Bajo este escenario, no hay cambios en el crecimiento de las ventas para las operaciones continuas y el crecimiento de las ventas en conjunto (incluidas las operaciones discontinuadas) sería aproximadamente estable al 1 % en base informada y aproximadamente al 1 % en moneda constante, lo que refleja la ausencia de Ventas de BPS en el cuarto trimestre.
- Bajo este escenario, Baxter espera ganancias ajustadas para todo el año 2023 de \$2.87 a \$2.95 por acción diluida en total (incluyendo operaciones discontinuadas) y ganancias ajustadas de operaciones continuas de \$2.54 a \$2.62 por acción diluida. La perspectiva de ganancias ajustadas por acción diluida de Baxter para todo el año 2023 en conjunto refleja un impacto negativo de \$0.10 por acción debido a la ausencia de ganancias de BPS en el cuarto trimestre. Las perspectivas de la compañía para las ganancias ajustadas por acción diluida en el agregado y para las operaciones continuas reflejan un beneficio neto de aproximadamente \$0.05, principalmente debido a la reducción de los gastos por intereses después de dar efecto a los planes anticipados de pago de la deuda.

Para el tercer trimestre de 2023

- La compañía espera un crecimiento de las ventas en el tercer trimestre de operaciones continuas de aproximadamente 2 % sobre una base informada y 1 % sobre una base de moneda constante.
- La empresa espera ganancias ajustadas del tercer trimestre en total (incluidas las operaciones descontinuadas) de \$0,78 a \$0,80 por acción diluida y ganancias ajustadas de las operaciones continuas de \$0,65 a \$0,67 por acción diluida.

Conferencia telefónica sobre ganancias del segundo trimestre de 2023

Se puede acceder en vivo a una transmisión web de la conferencia telefónica para inversores del segundo trimestre de 2023 de Baxter desde un enlace en el sitio web de la compañía en www.baxter.com a partir de las 7:30 a. m. CDT del 27 de julio de 2023. Visite www.baxter.com para obtener más información sobre este y futuros eventos y webcasts para inversores.

###

Acerca de Baxter

Todos los días, millones de pacientes, cuidadores y proveedores de atención médica confían en la cartera líder de Baxter de productos de diagnóstico, cuidado crítico, cuidado renal, nutrición, hospitalarios y quirúrgicos que se utilizan en los hogares de los pacientes, hospitales, consultorios médicos y otros sitios de atención. Durante más de 90 años, hemos estado operando en la intersección crítica donde las innovaciones que salvan y sostienen vidas se encuentran con los proveedores de atención médica que lo hacen posible. Con productos, soluciones de salud digital y terapias disponibles en más de 100 países, los empleados de Baxter en todo el mundo ahora se basan en la rica herencia de avances médicos de la compañía para avanzar en la próxima generación de innovaciones transformadoras en el cuidado de la salud. Para obtener más información, visite www.baxter.com y síganos en [Twitter](#), [LinkedIn](#) y [Facebook](#).

Medidas financieras no GAAP

Las tasas de crecimiento de las ventas netas en moneda constante son medidas financieras no GAAP que brindan información sobre el cambio porcentual en el crecimiento de las ventas netas como si las tasas de cambio de moneda extranjera hubieran permanecido constantes entre el período anterior y el actual.

Otras medidas financieras que no son GAAP incluidas en este comunicado y las tablas adjuntas (incluso dentro de las tablas que proporcionan las conciliaciones detalladas de la compañía con las medidas financieras GAAP correspondientes de EE. UU.) son: margen bruto ajustado, gastos de venta, generales y administrativos ajustados, gastos de investigación y desarrollo ajustados, otros ingresos operativos ajustados, netos, ingresos operativos ajustados, ingresos ajustados antes de impuestos sobre la renta, gastos de impuestos sobre la renta ajustados, ingresos (pérdidas) ajustados de operaciones continuas, utilidad ajustada de operaciones discontinuadas, neta de impuestos, utilidad neta ajustada, utilidad neta ajustada atribuible a los accionistas de Baxter, utilidad diluida ajustada por acción de operaciones continuas, utilidad diluida ajustada por acción de operaciones discontinuadas y utilidad diluida ajustada por acción. Esas medidas financieras no GAAP excluyen el impacto de elementos especiales. Para los trimestres y seis meses terminados el 30 de junio de 2023 y 2022, los elementos especiales para uno o más períodos incluyeron amortización de activos intangibles, elementos de optimización comercial, elementos de adquisición e integración, costos relacionados con la desinversión, gastos relacionados con la regulación europea de dispositivos médicos, producto- elementos relacionados, una ganancia por reducción de pensión, deterioro de inversiones no negociables y asuntos fiscales. Estos elementos se excluyen porque son muy variables o inusuales y de un tamaño que puede afectar sustancialmente las operaciones informadas de la empresa durante un período. Además, la amortización de activos intangibles se excluye como un elemento especial para facilitar una evaluación del desempeño operativo actual y pasado y es consistente con la forma en que la administración y la Junta Directiva de la empresa evalúan el desempeño.

Este comunicado y las tablas que lo acompañan también incluyen el flujo de efectivo libre, una medida financiera no GAAP que Baxter define como flujo de efectivo operativo menos gastos de capital. El flujo de efectivo libre es utilizado por la administración y la Junta Directiva de la empresa para evaluar el efectivo generado por las actividades operativas de Baxter cada período después de deducir su gasto de capital.

Este comunicado también incluye pronósticos de algunas de las medidas no GAAP antes mencionadas con miras al futuro como parte de la perspectiva financiera de la compañía para los próximos períodos. Las medidas financieras que no son GAAP pueden mejorar la comprensión de las operaciones de la empresa y pueden facilitar un análisis de esas operaciones, particularmente al evaluar el desempeño de un período a otro. La gerencia cree que las medidas financieras que no son GAAP, cuando se usan junto con los resultados presentados de acuerdo con los GAAP de EE. UU. y las conciliaciones de la compañía con las medidas financieras GAAP de los EE. UU. correspondientes (que se incluyen en las tablas que acompañan a este comunicado), pueden mejorar la comprensión general de un inversionista del desempeño financiero pasado de la compañía y las perspectivas para el futuro. En consecuencia, la gerencia utiliza estas medidas que no son GAAP internamente en la planificación financiera, para monitorear el desempeño de la unidad de negocios y, en algunos casos, para determinar la compensación de incentivos. Esta información debe considerarse adicional y no como sustituto de la información preparada de acuerdo con los US GAAP.

Declaraciones prospectivas

Este comunicado incluye declaraciones prospectivas sobre los resultados financieros de la empresa (incluidas las perspectivas para el tercer trimestre y el año completo de 2023) y el desarrollo comercial y las actividades regulatorias (incluidos los ahorros de costos anticipados). Estas declaraciones prospectivas se basan en suposiciones sobre muchos factores importantes, incluidos los siguientes, que podrían causar que los resultados reales difieran materialmente de los de las declaraciones prospectivas: la capacidad de la empresa para ejecutar y completar iniciativas estratégicas, disposiciones de activos y otras transacciones, incluida la escisión propuesta de las categorías de productos de terapias agudas y atención renal de la empresa; los planes de la empresa para simplificar el modelo operativo y la huella de fabricación de la empresa y la venta pendiente de la categoría de productos BioPharma Solutions de la empresa, el momento de dichas transacciones, la capacidad de satisfacer cualquier condición aplicable y los ingresos, contraprestaciones y beneficios esperados; falla en pronosticar con precisión o lograr el desempeño y los objetivos de mejora financiera a corto y largo plazo de la compañía (incluso con respecto a las acciones estratégicas de la compañía); la capacidad de la empresa para ejecutar sus planes de asignación de capital, incluidos los planes de pago de la deuda de la empresa, el momento y el monto de los dividendos, la recompra de acciones y los ingresos de la adquisición y la estructura de capital de la empresa pública que la empresa espera formar como resultado de la escisión propuesta (y la estructura de capital resultante para la empresa restante); el impacto de las condiciones económicas globales (incluidos, entre otras cosas, los niveles de inflación, las tasas de interés, la volatilidad del mercado financiero, las crisis bancarias, la posibilidad de una recesión, la guerra en curso en Ucrania, las sanciones económicas relacionadas que se imponen a nivel mundial en respuesta al conflicto y posibles guerras comerciales) y continuas crisis de salud pública, pandemias y epidemias, como la pandemia de COVID-19, o la anticipación de cualquiera de las anteriores, en las operaciones de la empresa y en los empleados, clientes y proveedores de la empresa, incluidos los gobiernos extranjeros en países en los que opera la empresa; rebajas en las calificaciones crediticias o las perspectivas de calificación de la empresa, y el impacto relacionado en los costos de financiamiento y la liquidez de la empresa; riesgos de desarrollo de productos, incluidos el rendimiento clínico satisfactorio y la obtención y el mantenimiento de las aprobaciones reglamentarias requeridas (incluso como resultado de la evolución de los requisitos reglamentarios), la capacidad de fabricar a la escala adecuada y la imprevisibilidad general asociada con el ciclo de desarrollo del producto; problemas de calidad del producto o seguridad del paciente que conducen a retiros del producto, retrasos en el lanzamiento, cartas de advertencia, prohibiciones de importación, sanciones, incautaciones, litigios o disminución de las ventas, incluido el enfoque en la evaluación de carteras de productos para la posible presencia o formación de nitrosaminas; acciones futuras (o falta de acción o retrasos en la acción) de la FDA, la Agencia Europea de Medicamentos o cualquier otro organismo regulador o autoridad gubernamental (incluida la SEC, el Departamento de Justicia, la Comisión Federal de Comercio, los Centros de Servicios de Medicare y Medicaid o la fiscal general de cualquier estado) que pudiera retrasar, limitar o suspender el desarrollo, la fabricación, la venta o el reembolso de productos o dar lugar a incautaciones, retiros del mercado, mandatos judiciales, sanciones monetarias o responsabilidades penales o civiles, incluido el levantamiento de las cartas de advertencia en las instalaciones de la empresa en Ahmedabad; la demanda y los riesgos de aceptación del mercado y las presiones competitivas relacionadas con los productos nuevos y existentes (incluidos los desafíos con la capacidad de la empresa para predecir con precisión las preferencias cambiantes de los consumidores y los gastos futuros, que han llevado y pueden continuar conduciendo a mayores niveles de inventario y necesidades y avances tecnológicos y el impacto resultante en los niveles de inventario de los clientes), y el impacto de esos productos en la calidad y la seguridad del paciente; infracciones, incluidos ciberataques, fugas de datos, acceso no autorizado o robo, o fallas o vulnerabilidades en los sistemas o productos de tecnología de la información de la empresa; la continuidad, disponibilidad y fijación de precios de las materias primas y los componentes aceptables (y la capacidad de la empresa para pasar algunos o todos estos costos a los clientes de la empresa a través de aumentos de precios recientes o de otra manera), y la continuidad relacionada de la fabricación y distribución de la empresa y esos de los proveedores de la empresa; incapacidad para crear capacidad de producción adicional de manera oportuna o la ocurrencia de otras dificultades de fabricación, esterilización o suministro (incluso como resultado de desastres naturales, crisis de salud pública y epidemias/pandemias, acciones regulatorias u otros); la capacidad de la empresa para financiar y desarrollar

nuevos productos o mejoras en términos comercialmente aceptables o en absoluto; pérdida de empleados clave, la ocurrencia de interrupciones laborales o la incapacidad para identificar y reclutar nuevos empleados; fallas con respecto a los programas de calidad, cumplimiento o ética de la empresa; acciones futuras de terceros, incluidos los terceros pagadores y los clientes y distribuidores de la compañía (incluidas las organizaciones de compras grupales y las redes integradas de entrega), el impacto de la reforma de atención médica y su implementación, suspensión, derogación, reemplazo, enmienda, modificación y otras acciones similares emprendidas por Estados Unidos o gobiernos extranjeros; el resultado de litigios pendientes o futuros, incluido el óxido de etileno u otras reclamaciones; el impacto de productos y precios competitivos, incluida la competencia genérica, la reimportación de medicamentos y las tecnologías disruptivas; políticas regulatorias, comerciales y fiscales globales (incluso con respecto al cambio climático y otros asuntos de sostenibilidad); la capacidad de proteger o hacer cumplir la patente de propiedad o licencia de la empresa u otros derechos de propiedad (incluidas marcas comerciales, derechos de autor, secretos comerciales y conocimientos técnicos) o patentes de terceros que impidan o restrinjan la fabricación, venta o uso de la empresa de productos afectados o tecnología; el impacto de cualquier plusvalía u otros deterioros de activos intangibles en los resultados operativos de la empresa; fluctuaciones en el tipo de cambio y las tasas de interés; cualquier cambio en la ley con respecto a la tributación de la renta (ya sea con respecto a la reforma fiscal actual o futura); acciones de las autoridades fiscales en relación con auditorías fiscales en curso; y otros riesgos identificados en las presentaciones más recientes de Baxter en el Formulario 10-K y el Formulario 10-Q y otras presentaciones de la SEC, todas las cuales están disponibles en el sitio web de Baxter. Baxter no se compromete a actualizar sus declaraciones prospectivas a menos que las leyes federales de valores exijan lo contrario.

Baxter, Vantive, Hillrom, Perclot y Progressa+ son marcas registradas de Baxter International Inc. o sus subsidiarias.

Cualquier otra marca comercial o marca de producto que aparezca en este documento es propiedad de sus respectivos dueños.

###

Contacto con medios de comunicación

Ana Consuelo Hernandez,
Analista de comunicación para Baxter México
ana_c_hernandez@baxter.com

Mónica Vieyra
BCW | Agencia de comunicación
monica.vieyra@bcw-global.com

Alberto Hernández
BCW | Agencia de comunicación
alberto.hernandez@bcw-global.com

ⁱ Véanse en las tablas de la nota de prensa las conciliaciones de las medidas no GAAP utilizadas en esta nota de prensa con las correspondientes medidas GAAP estadounidenses.

ⁱⁱ Para más información sobre los productos, véanse los enlaces a los comunicados de prensa originales.