GRUPO POCHTECA REPORTA RESULTADOS DEL PRIMER TRIMESTRE DE 2020

Ciudad de México, México; a 28 de abril de 2020 – Grupo Pochteca, S.A.B. de C.V. ("Pochteca" o "la Compañía") (BMV: POCHTEC) anunció hoy sus resultados financieros no auditados por el trimestre terminado el 31 de marzo del 2020 ("1T20").

Puntos sobresalientes del 1T20

- **Ventas disminuyeron -2.7%**, en el 1T20 llegando a $1,521 millones de pesos (mdp). La reducción en venta deriva de la devaluación del real brasileño contra el peso, pues si bien Coremal creció su venta 5.7% en reales, la devaluación de 11.9% del real contra el peso convirtió ese crecimiento en una contracción en pesos. De igual forma, la pérdida del negocio de lubricantes de Shell en el último trimestre de 2019 resultó en una caída de 69 mdp en la venta de esos productos comparado con el 1T19: un 4.4% de contracción en la venta total de la empresa.
- **Margen bruto de 21.6% en 1T20,** +390 puntos base (pb) contra 1T19.
- **Utilidad de operación de $88mdp, +124.7% respecto al 1T19.**
- **EBITDA consolidado de $128mdp, +61.0% con relación al 1T19.**
- **Margen EBITDA consolidado en el 1T20 de 8.4% sobre ventas, +330 pb contra 1T19.**
- **Pérdida neta de $67 mdp en el 1T20,** resultado de una pérdida cambiaria de 137mdp en el 1T20, 139mdp más que en el 1T19.
- **Relación Deuda Neta / EBITDA se ubicó 1.73 veces al 1T20.** Lo anterior, alineado a nuestra política interna de no más de 2.0 veces.

Armando Santacruz, Director General de Grupo Pochteca comentó sobre los resultados del 1T20: "El desempeño del 1T20 de Grupo Pochteca fue positivo a nivel ventas y EBITDA, a pesar de la inconstancia de pagos de Pemex y el estancamiento de la economía y sector industrial en México, así como por la epidemia del Covid-19, que afectó ciertos sectores a los que atiende la empresa al cierre del 1T20. Afortunadamente, una parte importante del portafolio de productos distribuidos por Pochteca son parte de la cadena de suministro de clientes en actividades esenciales en México y Brasil, por lo cual pudimos seguir operando durante el período de cuarentena. Nuestra diversificación de productos y mercados nos permitió contener la caída en venta a solo 2.7% contra el 1T2019, a pesar del impacto negativo de 4.4% sobre venta que generó la pérdida del negocio de lubricantes de Shell y el impacto negativo sobre la venta de Coremal de 11.9% que generó la devaluación del real brasileño contra el peso, y que resultó en un impacto negativo en la venta consolidada de 3.5%. Por otra parte, el impacto negativo de la devaluación sobre la utilidad fue absorbido en buena medida por una sólida utilidad de operación, que esperamos se repita en el 2T20, de manera que el primer semestre de 2020 arroje utilidad a pesar del impacto significativo de la devaluación cambiaria.

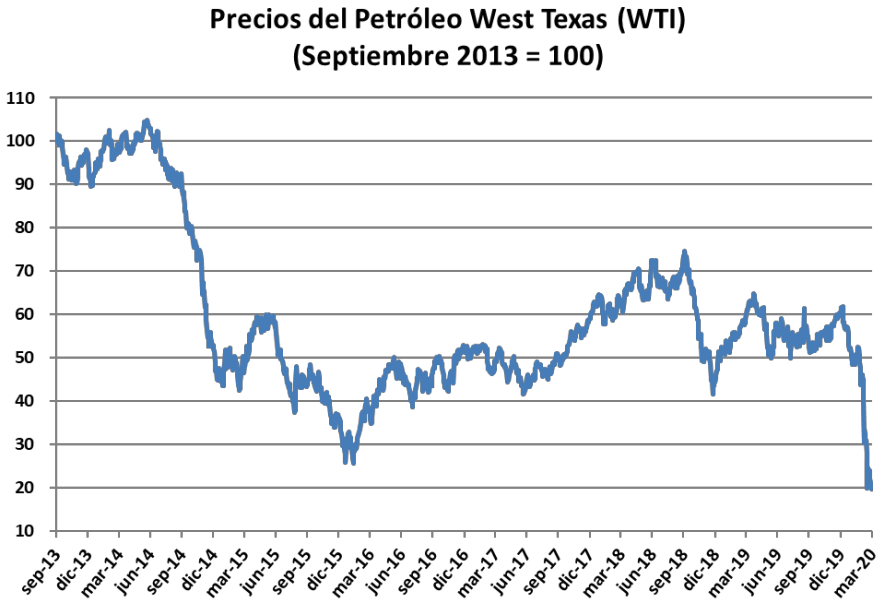
Las ventas de nuestra operación en Brasil mostraron una tendencia positiva en estos últimos nueve trimestres, misma que continuó en el 1T20. Las ventas de Brasil en el 1T20 crecieron +5.7% en reales contra el mismo periodo del año anterior. Lo mismo sucedió en México con las ventas distintas a lubricantes (impactadas por la pérdida del negocio de Shell) y petróleo (impactadas por la mora en pago de Pemex), que también mostraron crecimiento."

INFORMACION FINANCIERA SELECCIONADA (MILLONES DE PESOS)

	1T20	1T19	(%) 1T20 vs 1T19
Ventas	1,521	1,563	-2.7%
Utilidad Bruta	328	277	18.6%
Margen Bruto (%)	21.6%	17.7%	390pb
Utilidad de Operación	88	39	124.7%
Margen de Operación (%)	5.8%	2.5%	330pb
Depreciación	41	41	-0.2%
EBITDA	128	80	61.0%
Margen EBITDA (%)	8.4%	5.1%	330pb
Gastos Financieros	(36)	(34)	5.7%
Utilidad (Pérdida) Cambiaria	(137)	2	NC
Utilidad antes de Impuestos	(85)	7	NC
Utilidad (Pérdida) Neta	(67)	5	NC
Deuda Neta / EBITDA 12 M	1.73x	1.63x	
EBITDA / Intereses 12 M	2.42x	2.69x	

EBITDA = utilidad de operación más depreciaciones y amortizaciones; NC = no comparable

Entre el 1T19 y 1T20, se observó una baja de -65.9% en los precios del petróleo de USD 60.14 a USD 20.48 por barril como se aprecia en el siguiente gráfico:



Puntos relevantes del trimestre:

En el 1T20 las ventas disminuyeron -2.7%, primordialmente por la reducción de las ventas de Brasil en pesos -6.5% derivado de la devaluación del real brasileño contra el peso mexicano en el periodo, y por la pérdida del negocio de lubricantes de Shell en el último trimestre de 2019, lo cual implicó una pérdida de 4.4% de la venta total de la empresa. Las ventas de Coremal crecieron un +5.7% en reales brasileños.

- Decremento en ventas del -2.7% año contra año en el 1T20 afectadas primordialmente por la reducción de ventas en Coremal en un -6.5% derivado de la revaluación del peso mexicano (11.9% en promedio) contra el real brasileño. Las ventas de Coremal en reales crecieron +5.7% en el periodo. Sin embargo, por la devaluación del real contra el peso, las ventas de Brasil en pesos decrecieron 6.5%. De igual forma, la pérdida del negocio de lubricantes de Shell en el último trimestre de 2019, resultó en una caída de 69 mdp en la venta de esos productos, un impacto negativo de 4.4% en la venta total de la empresa.

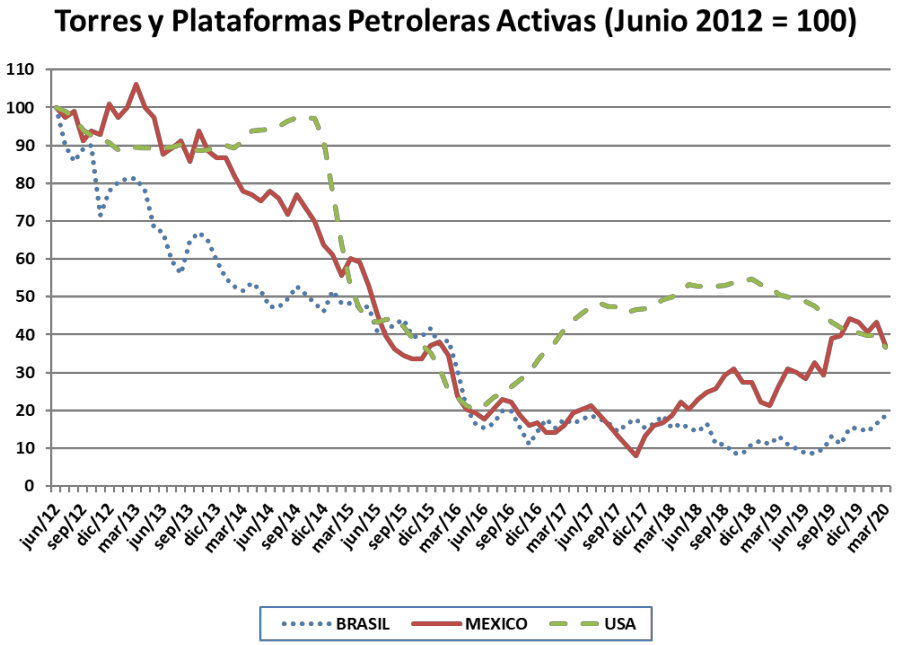
    - Incremento de la utilidad bruta ($ +51.4 mdp) en +18.6% comparado con el 1T19.
    - En el 4T19 se firmó un contrato de distribución de lubricantes y grasas con British Petroleum/Castrol. Confiamos en que este negocio llegue a sustituir con creces la disminución de las ventas de productos de Shell, aunque es importante considerar que, dada la especialización técnica de las ventas y los inevitables períodos de certificación de producto por parte de los clientes, este proceso tomará de 18 a 24 meses.
    - Crecimiento de la utilidad operativa en $ +48.7 mdp y EBITDA en $ +48.5 mdp
    - Durante el 1T20 continuó la incertidumbre en los negocios derivada de: (i) las políticas públicas federales en México, (ii) la decisión de cancelar la construcción del Nuevo Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México (NAIM), (iii) efecto de las tarifas

arancelarias adoptadas por Estados Unidos y China; y (iv) la caída de la inversión del gobierno federal en sectores clave de la economía, y (v) efecto de la epidemia del Covid-19 en algunos sectores de la economía en México, Brasil y Centroamérica. Lo anterior, siguió afectando la inversión extranjera y nacional, y el desempeño de los sectores económicos en México.

- Las caídas en los precios internacionales de una buena parte de los materiales que maneja la empresa, que se viene dando desde hace varios trimestres, ha impedido que el crecimiento de la venta en kilos se traduzca en crecimiento en pesos. En el 1T20, la devaluación del peso contra el dólar impulsó los precios en pesos, aunque el impacto en general ha sido menos que proporcional a la devaluación, debido a las caídas de los precios en dólares. En algunos productos, como los derivados petrolíferos, las caídas de precios han superado a la devaluación.
- Énfasis en estrategias enfocadas a fortalecer nuestros márgenes de utilidad a pesar de las caídas en precios de productos clave, impulsar nuestra competitividad y fortalecer nuestra caja:
  - Estratificación de clientes como parte de la estrategia comercial para incrementar el margen bruto y proteger el capital de trabajo.
  - Incrementar la diversificación hacia mezclas, productos y servicios de mayor valor agregado y más alta rentabilidad. Esto ha permitido absorber una parte del fuerte impacto negativo que ha traído la caída del precio del petróleo sobre los solventes que fabrica y distribuye la empresa.
  - Enfoque en reducir los días de capital de trabajo con el objetivo de disminuir la demanda de recursos de la operación e incrementar la liquidez. A pesar de la iliquidez en el mercado que ha generado la COVID19 y la contracción económica que ya precedía a la pandemia, la empresa ha logrado mantener sus cuentas por cobrar dentro de los promedios históricos normales.

- **Sector de gas y petróleo al 1T20**
  - La industria petrolera en Estados Unidos de América continuó mostrando una contracción en el 1T20 vs 1T19, al igual que en el 4T19 vs el 4T18, tras haber estado creciendo durante más de dos años. En México, el crecimiento moderado en número de taladros observado durante 2018 y 2019 pasó a convertirse en contracción en el 1T20. Si bien todavía en el 1T20 existen más taladros activos que en el 1T19, la tendencia del 1T20 y hacia delante es contractiva. Brasil continúa en una profunda recesión en este sector. La siguiente gráfica, según datos publicados por Baker Hughes en internet muestra esta situación.
  - El número de torres y plataformas activas (conocidas en inglés como "rigs") en Estados Unidos disminuyó un 28% entre 1T19 y 1T20.
  - El número de torres y plataformas de perforación petrolera activas en México creció de 30 a 42 unidades, un +40%, contra el 1T19.
  - En Brasil, se observa un ligero incremento pasando de 12 a 17 el número de torres y plataformas de perforación petrolera (+42%) en el mismo periodo.

- La contracción de pozos activos en México, con respecto al punto máximo de 120 a inicios de 2013 fue del 65%; al cierre del 1T20 había 42 pozos. Mientras tanto Brasil muestra una contracción del 77% para el mismo período.
- PEMEX sigue incurriendo en morosidad con algunos de sus proveedores. Como resultado de este atraso, algunos de los clientes que atienden el mercado de exploración y perforación petrolera se encuentran en situación de mora con Pochteca, por lo que se continuó con la decisión de dejar de surtirle a aquellos que no abonen periódicamente a sus cuentas. Todas estas cuentas vencidas se encuentran cubiertas por seguro de crédito, si bien algunas de ellas, nos ha informado la aseguradora, ya no serán cubiertas en el caso de que se efectuasen futuras ventas. Derivado de ello, es probable que la empresa recorte en forma significativa su asignación de crédito a empresas del sector y, como consecuencia, reduzca su volumen de venta al mismo.



Fuente: Baker Hughes (www.bakerhughes.com/rig-count)

- **Ventas menores en el 1T20.** Las ventas consolidadas disminuyeron un -2.7% contra el 1T19. Las principales afectaciones se derivan de: la revaluación del peso mexicano contra el real brasileño, la incertidumbre en el ambiente de negocios en México, las políticas púbicas federales en México, y la situación de mora en el sector de perforación y exploración petrolera, así como el efecto parcial por la epidemia del Covid-19 al cierre del 1T20. De igual manera, la pérdida del volumen y ventas derivado de la terminación de la relación comercial con Shell a partir del 30 de septiembre de 2019 impactó en 69 mdp a la baja en el 1T20, al perderse 113mdp que en el 1T19 se vendieron de lubricantes de Shell. Las ventas de Coremal en pesos mexicanos disminuyeron -6.5% en el 1T20, primordialmente por la revaluación en un 11.9% del peso mexicano (promedio) contra el real brasileño, a pesar de que en reales, las ventas se incrementaron +5.7% en el periodo.

- **La utilidad bruta aumentó +18.6%,** de $277 mdp en el 1T19 a $328 mdp en el 1T20.

- **El margen bruto creció a 21.6% en el 1T20.** El margen bruto consolidado aumentó de 17.7% a 21.6% en el 1T20 comparado con el 1T19. Lo anterior soportado por un enfoque constante en privilegiar las ventas de productos de mayor margen, de mayor valor unitario y de mayor componente de servicio y calidad; así como servicios de mayor valor agregado.

1T19		1T20
17.7%	Margen bruto	21.6%

- **La utilidad de operación aumentó +124.7% pasando de $39 mpd en 1T19 a $88 mdp en 1T20.** El margen operativo fue mayor en +330pb que en 1T19.

- **Los gastos de operación (excluyendo depreciación) aumentaron 1.4% comparado con 1T19.** Como porcentaje de ventas los gastos se incrementaron de 12.6% en 1T19 a 13.1% en 1T20. La apertura de la planta de El Salto en Guadalajara (México) en el 4T19, así como el desarrollo de negocios de valor agregado para proteger márgenes, generaron un incremento en los gastos. Conforme se vayan desarrollando los nuevos negocios que facilitará la planta de El Salto, se observará un incremento en venta y utilidad de operación que ya no traerá aparejado crecimiento en gasto operativo.

1T19		1T20
12.6%	Gastos / Ventas	13.1%

- **El EBITDA aumentó un +61.0% comparado con 1T19**. El margen EBITDA fue de 8.4%, +330pb mayor que en 1T19.

- **Los gastos por intereses netos tuvieron un incremento de 5.7% año con año en el 1T20**. La deuda bancaria al cierre del 1T20 fue de $ 746 mdp, 3.0% menos que al 1T19, cuando teníamos una deuda de $769 mdp.

- **La pérdida neta del 1T20 fue de $67 mdp comparada con una utilidad de $5 mdp del 1T19.** La pérdida neta fue resultado de la pérdida cambiaria derivada de la devaluación del peso mexicano y real brasileño contra el dólar americano al cierre del 1T20. Si bien la utilidad de operación fue de

$88 mdp, $49 mdp más que en el 1T19, la pérdida cambiaria de Brasil y México ascendió a $137 mdp, $139 mdp más que en el 1T19.

- **La deuda neta al cierre del 1T20 fue de $634 mdp, mayor en $16 mdp (ó +2.6%) que al 1T19.** El incremento de la deuda neta al cierre del 1T20 se debe primordialmente a la disminución de la caja en $39 mdp.

- **La relación Deuda Neta / EBITDA aumentó de 1.63 veces en 1T19 a 1.73 veces en 1T20.** El nivel se ubica por debajo de nuestra política interna de no más de 2.0 veces.

- **En 1T20 la cobertura de intereses (EBITDA/ intereses) fue de 2.42 veces, inferior al 1T19, que se ubicó en 2.69 veces.**

Generación de flujo de efectivo y conversión de EBITDA a caja. Al cierre del 1T20 se generó un flujo de efectivo antes de impuestos, CAPEX, intereses, deuda y erogaciones en fondo de recompra de acciones de $34 mdp.

	1T20	1T19
Deuda Bruta (mdp)	746	769
Deuda Neta (mdp)	634	618
Deuda Neta / EBITDA 12 M	1.73x	1.63x
Cobertura de Intereses	2.42x	2.69x
Acciones en Circulación	130,522,049	130,522,049

Fondo de recompra de acciones

Los operadores del fondo de recompra de acciones de Grupo Pochteca son:

1) Punto Casa de Bolsa, S.A. de C.V.
2) GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa (GBM)

Acerca de Grupo Pochteca

Grupo Pochteca se dedica a la comercialización y distribución de materias primas, atendiendo a más de 40 sectores industriales, entre los que destacan: minería, industria alimenticia, industria automotriz, exploración y perforación petrolera, tratamiento de aguas, cuidado personal y del hogar, limpieza y sanitización, industria metalmecánica y decenas de industrias más. Para atender a estas industrias, la compañía esta agrupada en 6 grandes segmentos de negocio:

1. Solventes y mezclas
2. Lubricantes y grasas
3. Químicos para alimentos
4. Químicos inorgánicos
5. Papel y cartón
6. Cuidado personal y del hogar

La compañía maneja más de 8,500 productos en su catálogo, integrado por genéricos y especialidades para dar atención a cada segmento de la industria que atiende. A través de sus 33 centros de distribución en México, 3 en Centroamérica y 5 en Brasil, atiende a más de 20,000 clientes anuales en más de 500 ciudades, soportados por especialistas para cada sector, que a su vez cuentan con el apoyo de 13 laboratorios de control de calidad y 13 de investigación y desarrollo de aplicaciones. La empresa tiene el respaldo de proveedores nacionales y extranjeros líderes a nivel internacional.

GRUPO POCHTECA, S.A.B. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS
Información en miles de pesos nominales

	1T20	4T19	1T19	(%) 1T20 vs 4T19	(%) 1T20 vs 1T19
Ventas	1,520,581	1,508,431	1,563,221	0.8	(2.7)
Costo de ventas	(1,192,640)	(1,230,676)	(1,286,706)	(3.1)	(7.3)
Utilidad bruta	327,940	277,755	276,515	18.1	18.6
	21.6%	18.4%	17.7%		
Gastos de operación	(199,692)	(209,768)	(196,848)	(4.8)	1.4
	-13.1%	-13.9%	-12.6%		
Depreciaciones	(40,568)	(42,452)	(40,649)	(4.4)	(0.2)
Utilidad de Operación	87,680	25,535	39,018	243.4	124.7
	5.8%	1.7%	2.5%		
Depreciaciones	40,568	42,452	40,649	(4.4)	(0.2)
EBITDA	**128,248**	**67,988**	**79,667**	88.6	61.0
	8.4%	4.5%	5.1%		
Gastos financieros	(36,305)	(35,384)	(34,338)	2.6	5.7
Util (per) en cambios	(136,851)	26,245	2,481	NC	NC
Gastos Financieros	(173,156)	(9,139)	(31,857)	1,794.8	443.5
	-11.4%	-0.6%	-2.0%		
Util antes de impuestos	**(85,476)**	**16,397**	**7,161**	NC	NC
Impuestos corriente	(5,315)	1,448	(19,734)	NC	(73.1)
Impuestos diferidos	24,127	(4,896)	17,899	NC	34.8
UT (PER) DEL EJER	**(66,664)**	**12,949**	**5,326**	NC	NC
NC= no comparable	-4.4%	0.9%	0.3%		

POCHTEC

pochteca

GRUPO POCHTECA, S.A.B. DE C.V.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
Información en miles de pesos nominales

	mar-20	dic-19	mar-19	(%) mar-20 vs. dic-19	(%) mar-20 vs. mar-19
ACTIVO					
BANCOS	112,380	125,787	151,528	(10.7)	(25.8)
CLIENTES	929,574	758,784	905,245	22.5	2.7
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	260,819	252,908	173,324	3.1	50.5
INVENTARIOS	928,872	911,843	861,685	1.9	7.8
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	**2,231,646**	**2,049,322**	**2,102,096**	8.9	6.2
ACTIVOS FIJOS	712,628	716,824	691,837	(0.6)	3.0
ARREND CAPITALIZABLES IFRS 16	301,039	324,025	300,901	(7.1)	0.0
ACTIVOS DIFERIDOS	568,487	577,102	635,061	(1.5)	(10.5)
TOTAL ACTIVO	**3,813,800**	**3,667,273**	**3,774,769**	4.0	1.0
PASIVO Y CAPITAL					
PROVEDORES	1,562,185	1,407,933	1,324,442	11.0	18.0
PRESTAMOS BANCARIOS CORTO PLAZO	719,760	560,243	466,863	28.5	54.2
ARREND POR PAGAR CP IFRS 16	45,861	44,947	55,921	2.0	(18.0)
OTROS PASIVOS	226,794	241,464	243,178	(6.1)	(6.7)
TOTAL PASIVO CORTO PLAZO	**2,554,600**	**2,254,586**	**2,090,404**	13.3	22.2
PASIVOS LARGO PLAZO.	(53,816)	(41,984)	(45,627)	28.2	17.9
ARREND POR PAGAR LP IFRS 16	312,247	283,519	301,464	10.1	3.6
PRESTAMOS BANCARIOS LARGO PLAZO	26,520	102,619	302,459	(74.2)	(91.2)
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	**284,952**	**344,154**	**558,296**	(17.2)	(49.0)
TOTAL PASIVO	**2,839,551**	**2,598,740**	**2,648,700**	9.3	7.2
CAPITAL CONTRIBUIDO	1,146,223	1,154,492	1,168,181	(0.7)	(1.9)
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	(66,664)	(14,911)	5,326	347.1	NC
UTILIDAD ACUMULADA	7,644	22,555	23,960	(66.1)	(68.1)
EFECTO ACUMULADO POR CONVERSION	(112,954)	(93,603)	(71,399)	20.7	58.2
TOTAL CAPITAL CONTABLE	**974,248**	**1,068,533**	**1,126,069**	(8.8)	(13.5)
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	**3,813,800**	**3,667,273**	**3,774,769**	4.0	1.0

NC= no comparable

INFORMACION PARA INVERSIONISTAS

Jaime Azamar Gil
Director de Finanzas
+ (52-55) 5278 - 5900 ext. 1246

www.pochteca.com.mx

Nota: Este reporte puede contener declaraciones a futuro referentes al desempeño de la Emisora y deben ser tomados como estimaciones de buena fe de la Emisora; dichas declaraciones a futuro reflejan el punto de vista y expectativas de la administración y están basadas en información actualmente disponible; suponen riesgos e incertidumbres, incluyendo las condiciones económicas imperantes en México e internacionalmente, así como fluctuaciones en el valor del peso mexicano frente a otras divisas y de los precios de nuestros productos e insumos.

Todas las cifras contenidas en este documento están expresadas en pesos mexicanos históricos y los resultados financieros se presentan bajo IFRS.

Todas las comparaciones para 2020 contenidas en este reporte han sido hechas contra cifras del período comparable de 2019, salvo aquellos casos en que se indique diferente.