GRUPO POCHTECA, S.A.B. de C.V.
INFORME DEL DIRECTOR GENERAL PARA EL EJERCICIO 2022

PUNTOS SOBRESALIENTES DEL EJERCICIO 2022

- **Ventas +16.8%**, año vs año alcanzado $10,444 millones de pesos (mdp). Las ventas en comparación con el año anterior representan un incremento de 16.8%. El incremento en las ventas se explica por la estrategia de diversificación de clientes, de mercados y de productos emprendida por Pochteca en años recientes. Durante los primeros tres trimestres del año, se presentaron problemas en las cadenas de suministro, por lo que, decidimos incrementar nuestros niveles de inventarios como una medida defensiva, misma que nos otorgó una ventaja competitiva. Ya durante el cuarto trimestre, tendió a normalizarse la distribución de productos y, con ello, los precios de las materias primas apuntaron a la baja, por lo que consideramos que se ha dado fin al ciclo de alza de precios.
- **Margen bruto** en el año 2022 se ubicó en 19.9% una disminución de -250 puntos base (pb) vs 2021. En México disminuyó -190 pb, en Coremal decreció -570 pb y en Sudamérica se incrementó +30 pb. La disminución del margen deriva de la pérdida de valor de los inventarios que, durante la primera mitad del año fueron adquiridos en un entorno de precios alcista, pero que en la segunda mitad del año enfrentaron un mercado con bajas generalizadas de precio.
- **Utilidad de operación de $533 mdp, +5.4% respecto del 2021,** este aumento se explica, principalmente, por el incremento en ventas que reportamos en el 2022 derivado del buen desempeño en todas las regiones en que participamos, así como por un mejor manejo en nuestros gastos de operación.
- **EBITDA consolidado de $747 mdp, +8.5% con relación al 2021.** En México el EBITDA aumentó +9.4%, impulsado por un sólido crecimiento en ventas. En Brasil decreció -8.3%. En Sudamérica se incrementó +45.4%, que muestra la solidez de la operación de Pochteca Sudamérica (antes IXOM) en este segundo año completo de su incorporación a Pochteca. Cabe destacar que para 2022 son dos años en que las ventas de Sudamérica crecen a doble dígito respecto al año anterior y para el 2022, el EBITDA de Pochteca Sudamérica representa el 18.2% del EBITDA consolidado. El año anterior representaba el 13.6%.
- **Margen EBITDA consolidado en el año 2022 de 7.2% sobre ventas, -50 pb contra el ejercicio 2021;** en valores absolutos, mejoramos +$59 mdp provenientes principalmente del incremento la venta.
- **Utilidad neta de $233mdp en el 2022 +22.4%, en valores absolutos representa un incremento de $43 mdp respecto a la ganancia de $191 mdp del 2021** beneficiada principalmente por la presión que sufrió el USD vs MXN que es la moneda funcional del grupo. El deterioro del USD vs MXN, por otra parte, contribuyó a deteriorar el margen bruto, al erosionar el valor de los inventarios adquiridos en dólares. El alza en tasas de interés durante todo el periodo y el efecto inflacionario en Argentina anularon una parte del impacto positivo de la utilidad cambiaria.
- **Relación Deuda Neta / EBITDA se ubicó 1.96 veces vs 1.51 veces al cierre de 2021.**

En el 2022 se reportó un mejor desempeño en los indicadores clave (ventas, margen bruto, utilidad de operación y EBITDA), al presentar crecimientos en cada uno de los rubros respecto al año anterior.

Estos aumentos fueron gracias a la diversificación de clientes, regiones y productos que hemos llevado a cabo desde hace algunos años, así como por los esfuerzos comerciales de nuestra fuerza de ventas y nuestra estrategia de privilegiar aquellos productos y clientes que aporten mayor valor, también a la consolidación de las sinergias con las operaciones de Sudamérica

En todas las regiones en que operamos reportamos crecimiento en ventas, desempeño destacado tomando en consideración el escenario retador que se presentó debido a la elevada inflación a nivel global que impactó en el poder adquisitivo del consumidor, así como a los desafíos en materia política y económica en cada uno de los países donde mantenemos operación. Si bien nuestras ventas aumentaron en todas las regiones, es importante destacar el desempeño de Pochteca Sudamérica, ya que, por segundo año consecutivo, ha reportado crecimiento tanto en ventas, como en márgenes, lo que confirma el éxito de su incorporación al Grupo.

INFORMACION FINANCIERA SELECCIONADA (MILLONES DE PESOS)

	2022	**2021**	**(%) Acum. 22 vs. Acum. 21**
Ventas	10,444	8,938	16.8%
Utilidad Bruta	2,077	1,998	4.0%
Margen Bruto (%)	19.9%	22.4%	-250pb
Utilidad de Operación	533	505	5.4%
Margen de Operación (%)	5.1%	5.7%	-60pb
Depreciación	215	183	17.1%
EBITDA	747	689	8.5%
Resultado de Op no recurrente*	0	34	NC
Margen EBITDA (%)	7.2%	7.7%	-50pb
Gastos Financieros	(182)	(185)	-1.6%
Utilidad (Pérdida) Cambiaria	(18)	(82)	-77.8%
Utilidad antes de Impuestos	333	350	-5.0%
Utilidad (Pérdida) Neta	233	191	22.4%
Deuda Neta / EBITDA 12 M	1.96x	1.51x	
EBITDA / Intereses 12 M	3.35x	3.72x	

* 2021 se refiere al Crédito fiscal conseguido en Coremal.

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

* 2021 se refiere al Crédito fiscal conseguido en Coremal;

<u>Puntos relevantes de 2022 y 1er Trimestre del 2023:</u>

El 25 de febrero de 2022, Grupo Pochteca informó al público inversionista mediante Evento Relevante, que Pochteca Materias Primas, S.A. de C.V. ha ejercido sus derechos e iniciado las acciones legales ante las instancias judiciales correspondientes, con el objetivo de lograr la normalización total de la operación de las cuentas bancarias de la subsidiaria, así como la exclusión de la lista de personas bloqueadas.

El 6 de mayo de 2022, Grupo Pochteca informó al público inversionista mediante Evento Relevante: Se informa que el pasado 4 de mayo de 2022, la Primera Sala Regional Metropolitana del Tribunal Federal de Justicia Administrativa notificó a Pochteca Materias Primas, S.A. de C.V. ("PMP"), la decisión de otorgarle la suspensión definitiva en el juicio de nulidad promovido por PMP en contra de la última resolución de la Unidad de Inteligencia Financiera ("UIF"), para el efecto de que se mantenga el desbloqueo de las cuentas bancarias de PMP y se desbloqueen plenamente los servicios financieros de PMP, hasta en tanto exista una resolución en el fondo del asunto.

El 19 de agosto de 2022 se obtuvo un crédito en la sociedad de Pochteca Papel S.A. de C.V. en cuenta corriente o crédito en línea por MXN$200,000mdp con Banco Ve por Más S.A. Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Ve por Más (Ve por Más) a tasa TIIE 28 días más un margen de 4.00% con vencimiento a agosto 2025.

El 2 de septiembre de 2022, ratificamos la calificación corporativa con Fitch Ratings donde mantuvimos la calificación nacional de largo plazo de 'A-(mex)'.

El 27 de septiembre de 2022, se reestructura la deuda de sociedad de COREMAL S.A. con el banco HSBC por un monto de BRL$25MM a tasa de CDI+6,90% con vencimiento a septiembre del 2025.

El 26 de octubre de 2022, se informó al mercado, en el marco del proceso legal del cual hemos venido informando oportunamente, que el día 24 de octubre del año en curso, la Sala Regional Metropolitana del Tribunal Federal de Justicia Administrativa nos informó que emitió una nueva resolución que revoca la suspensión previamente otorgada a Pochteca Materias Primas S.A. de C.V., sin que dicha resolución sea definitiva ni prejuzgue sobre el fondo. La empresa continúa operando como hasta ahora y haciendo uso de los recursos jurídicos a su alcance para aclarar la situación.

El 10 de febrero de 2023 se informó al público inversionista que la señora Deborah Dana Beyda ha dejado de formar parte del Consejo de Administración de esta emisora. La citada consejera Independiente ha comunicado a la empresa su renuncia (efectiva el 25 de enero de 2023) por motivos de sus nuevos compromisos laborales. Agradecemos a la señora Deborah Dana Beyda su valiosa contribución a nuestro Consejo de Administración desde abril de 2021 y le deseamos mucho éxito en sus nuevos emprendimientos profesionales

En el 2022, las ventas se incrementaron +16.8%, debido a una mayor disposición de productos respecto a otros participantes del mercado, así como a la diversificación que realizamos en años recientes, algunos puntos relevantes:

- Las ventas ($10,444 mdp) incrementaron en +16.8% comparado con el año 2021. El crecimiento se explica por una mayor penetración de los mercados en que tenemos presencia gracias a los esfuerzos comerciales que realizamos, lo que nos permitió dar mayor impulso a los clientes y productos que nos brindan un mejor margen. En México y Centroamérica, las ventas crecieron 12.5% anual gracias a nuestra estrategia comercial. . Pochteca Sudamérica incrementó sus ventas en un 13.7% respecto a 2021, que se explica por una mayor diversificación en el portafolio de productos y de clientes, así como por el inicio de operaciones de Pochteca Ecuador. Para Brasil, las ventas aumentaron 30.4% gracias a un incremento en el portafolio de productos, una diversificación de clientes y a mayor participación en segmentos como químicos industriales.
- La utilidad bruta ($2,077 mdp) incrementó en +4.0% comparado con el año 2021. Como estrategia para garantizar el abasto a sus clientes la Empresa decidió incrementar su nivel de inventarios al arranque del año ante la incertidumbre en las cadenas de suministro, principalmente de Asia. Durante los tres primeros trimestres del año, los precios de las materias primas se mantuvieron en niveles altos, situación que se revirtió durante el cuarto trimestre, cuando los precios tendieron a bajar, lo que incidió en el costo de ventas puesto que se adquirieron inventarios a precios más altos de lo que se pudieron vender hacia finales del periodo.
- La utilidad de operación alcanzó los $533 mdp (+5.4%), En 2022, los gastos de operación se incrementaron 2.8% anual, un ritmo muy inferior al del crecimiento de la venta.
- El EBITDA ($747 mdp) incremento en +8.5% respecto al año 2021. Esto deriva de lo explicado anteriormente.
- Nos mantenemos enfocados en fortalecer nuestros márgenes de utilidad. Confiamos en poder desarrollar nuevos negocios – soluciones a la medida -, más aún hoy, que contamos con una oferta regional sólida con operaciones en 11 países del continente americano. En este sentido, trabajamos en:
    - Estratificar 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 permitió absorber parcialmente la caída de precios de los materiales en los meses recientes
    - Mantener una disciplina en cuanto al otorgamiento de créditos y optimizar la labor de cobranza.
    - Un mejor control en los gastos de operación.

- **La utilidad bruta se incrementó ($79 mdp) en +4.0%** comparado con el 2021 principalmente por la diversificación de clientes, productos y mercados, así como los nuevos negocios de valor agregado, que han hecho posible un portafolio más defensivo, logrando estrechar la relación con clientes vigentes e incursionar con nuevos clientes.

- **El margen bruto decreció en 250 pb a 19.9% en el 2022:** El decrecimiento es primordialmente imputable a la pérdida de valor de inventarios adquiridos durante los meses en que lo precios todavía iban al alza, parte de los cuales fueron vendidos en los meses finales del año, en un entorno de caída de precios. De igual forma, el robustecimiento del peso y otras monedas contra el dólar erosionó el valor de los inventarios adquiridos a tipos de cambio más altos a los imperantes en el momento de su venta.

2021		2022
22.4%	Margen bruto	19.9%

- **La utilidad de operación se incrementó +5.4% ascendiendo a $533 mdp en 2022,** esto debido principalmente al incremento en ventas que reportamos durante el año, así por las situaciones descritas previamente.

- **Los gastos de operación (excluyendo depreciación) incrementaron 2.8% respecto al 2021.** Estos gastos representaron el 12.7% de la venta en 2022, mientras que el año anterior representaron el 14.5%. Este comportamiento refleja la disciplina aplicada en el control de gastos que llevamos a cabo durante el año y que reflejó una mejora en nuestra utilidad de operación.

2021		2022
14.5%	Gastos / Ventas	12.7%

- **El EBITDA creció +8.5% alcanzando $747 mdp en 2022**. Crecimiento que se explica por los factores descritos previamente y confirma la correcta estrategia que implementamos, así como la exitosa incorporación de Pochteca Sudamérica, que continuó aportando tanto en ventas como en márgenes, confirmando un buen desempeño en 2022, que es el segundo año completo en que pertenece al Grupo.

- **Los gastos por intereses decrecieron -1.6% (-3 mdp)**. Esto se explica ya que en 2022 se vio favorecido por la ganancia de la valuación del CAP por $60 mdp, así como la ganancia en intereses del instrumento financiero derivado por $16 mdp; y se vio afectado por el efecto inflacionario en Argentina por $19 mdp.

- **En 2022 se reportó una utilidad neta de $233 mdp, que supera en +22.4% la utilidad de 2021.** El incremento en la utilidad neta fue producto del aumento en ventas, así como a una menor carga fiscal porque no se tuvieron los efectos de la operación no recurrente de Coremal de 2021. Es importante destacar el incremento en la utilidad neta, considerando las adversidades que encaramos en todas las regiones donde tenemos presencia. A pesar de los desafíos políticos y las adversidades económicas logramos un sólido resultado, mostrándonos como una empresa resiliente y con grandes fortalezas.

- **En 2022, la deuda neta ascendió a $1,462 mdp, que supera en 421 mdp (o 40.4%) la deuda neta de 2021.** Cabe recordar que recurrimos al financiamiento en otras jurisdicciones para garantizar la correcta operación de Pochteca Materias Primas, S.A. de C.V. (PMP), debido al proceso seguido con la UIF. Este proceso ha impedido a PMP acceder a instrumentos financieros y ha dificultado la obtención de créditos de proveedores, al impedir a las aseguradoras de crédito asegurar a PMP, lo cual resultó en la pérdida de una considerable cantidad de financiamiento de proveedores que existía antes del evento de la UIF. El énfasis de la empresa será privilegiar la caja, los vencimientos en plazos más largos y la liquidez hacia adelante.

- **La relación Deuda Neta / EBITDA pasó de 1.51 veces en 2021 a 1.96 veces en 2022.** Nivel que se mantiene por debajo de nuestra política interna de no más de 2x.

- **La cobertura de intereses (EBITDA/ intereses) en 2022 fue de 3.35 veces, que es menor al 3.72 veces reportada en 2021.** Ante la eventualidad antes mencionada de la UIF, diversas empresas de Grupo Pochteca se vieron en la necesidad de contratar deuda para hacer frente a la continuidad de la operación, nóminas e impuestos.

Generación de flujo de efectivo y conversión de EBITDA a Caja. Al cierre del 2022 se generó un flujo de efectivo después de impuestos, CAPEX y antes de intereses, deuda y erogaciones en fondo de recompra de acciones de -$24 mdp: una conversión de - 0.03 de EBITDA a flujo. El inventario aumentó en $320mdp esto derivado de la estrategia mencionada anteriormente, proveedores disminuyó en $101 mdp y las cuentas por cobrar disminuyeron en $64 mdp. La Caja al cierre fue de $219 mdp.

	2022	2021
Deuda Bruta (mdp)	1,681	1,539
Deuda Neta (mdp)	1,462	1,041
Deuda Neta / EBITDA 12 M	1.96x	1.51x
Cobertura de Intereses	3.35x	3.72x
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)

ARMANDO SANTACRUZ GONZALEZ
Director General

12 de abril de 2023