GRUPO POCHTECA REPORTA RESULTADOS DEL TERCER TRIMESTRE DE 2015

México, D.F., a 26 de octubre de 2015 – 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 30 de septiembre de 2015 ("3T15").

Puntos sobresalientes del trimestre

Es importante resaltar que todas las cifras del 3T15 son directamente comparables con las del 3T14 ya que la consolidación de la adquisición de Coremal en Brasil inició en el 1T14

- **Ventas +1%** año vs año llegando a $1,578 millones de pesos (mdp)
- **Margen bruto de 18.4%,** +130 puntos base (pb) vs 3T14
- **Utilidad de operación +39%,** llegando a $69mdp
- **EBITDA consolidado +23%,** alcanzando $95mdp
- **Margen EBITDA consolidado de 6.1%,** +110pb vs 3T14
- **EBITDA de México +18% y EBITDA de Brasil +39%**
- **Margen EBITDA de México de 6.1%, +90pb y margen EBITDA de Brasil de 5.9%,+140pb vs 3T14**
- **Pérdida neta de $17mdp por pérdidas cambiarias de $67mdp** que fueron casi 3 veces las registradas en 3T14. Dichas pérdidas neutralizaron por completo los incrementos en EBITDA y las reducciones en gastos por intereses logrados en 3T15
- **Relación Deuda Neta / EBITDA se redujo a 1.8 veces de 2.6 veces en 3T14**, en línea con nuestra política interna de no más de 2 veces. Este indicador aumentó de 1.8 veces previo a la compra de Coremal a su punto máximo de 2.8 veces en 2T14

En relación a los resultados del 3T15, Armando Santacruz, Director General de Pochteca dijo: "Al igual que en el primer semestre de 2015 logramos superar con creces las adversidades impuestas por el entorno actual. Industrias clave para los productos que distribuimos siguen enfrentando un entorno deflacionario y recesivo. En el 3T15, como en trimestres anteriores, pudimos superar exitosamente las dificultades que representan las grandes caídas en los precios del petróleo. Entre el 30 de Septiembre de 2014 y de 2015, el precio del barril del petróleo West Texas Intermediate (WTI) cayó 51% de USD91.16 a USD45.09. Lo anterior provocó decrementos de entre 10% y 30% en pesos en los precios de derivados del petróleo que distribuimos; la caída en dólares fue compensada parcialmente por la depreciación del tipo de cambio peso / dólar. Otro dato adicional que refleja el ambiente recesivo que se vive en la industria petrolera es el severo decremento en el número de torres y plataformas de perforación petrolera activas (conocidas en inglés como "rigs"). Información publicada por Baker Hughes en Internet indica que el número de torres y plataformas activas en Estados Unidos, México y Brasil se contrajo severamente en los últimos 12 meses, cayendo 57%, 55%y 17%, respectivamente (ver gráfica en página 3).

Dado el adverso entorno que hemos enfrentado durante todo 2015, estamos muy satisfechos con los resultados del 3T15. Consideramos que el haber tenido crecimiento de doble dígito en EBITDA y en utilidad de operación es un importante logro. Estimamos que con los números acumulados al 3T15 podremos llegar al EBITDA de $345mdp que incluimos en nuestra guía de resultados para 2015, publicada inicialmente en el comunicado del 4T14. Estos resultados comprueban la solidez de nuestra propuesta integral de servicio "one stop shop" y de nuestro modelo de gestión basado en una amplia diversificación de productos y clientes, de nuestra venta de valor con sólido soporte técnico así como en un creciente énfasis en mezclas de valor agregado. La diversificación de clientes y productos (los 5 principales clientes representan menos de 6.5% de la venta; los 5 principales productos menos de 6%, sin ningún producto o cliente alcanzando 2%) ha sido particularmente valiosa en un entorno de deflación de dos dígitos para la mayoría de los productos y donde clientes importantes para la empresa se han enfrentado a contracciones de dos dígitos en su demanda (llegando a más de 50% en algunos casos como petróleo y gas). Esta diversificación nos ha permitido proteger márgenes y ventas al recomponer las mezclas de productos y clientes para buscar seguir creciendo la rentabilidad operativa en el nuevo entorno."

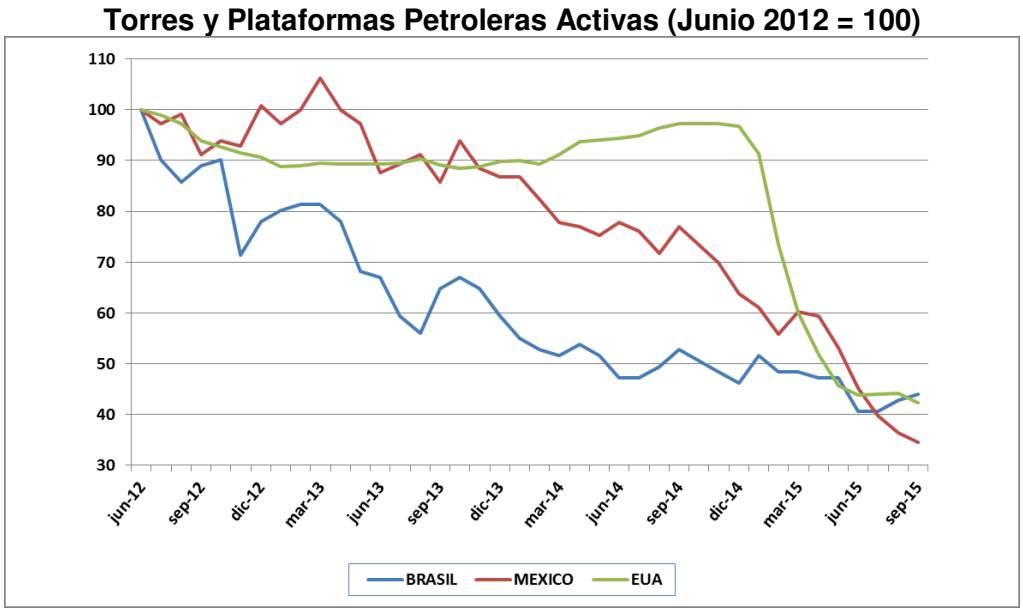
INFORMACION FINANCIERA SELECCIONADA (MILLONES DE PESOS)

	3T15	3T14	(%) 3T15 vs 3T14	Acum 15	Acum 14	(%) Acum 15 vs Acum 14
Ventas	1,578	1,556	1%	4,544	4,533	0%
Utilidad Bruta	291	266	9%	826	774	7%
Margen Bruto (%)	18.4%	17.1%	130pb	18.2%	17.1%	110pb
Utilidad de Operación	69	49	39%	182	140	31%
Margen de Operación (%)	4.4%	3.2%	120pb	4.0%	3.1%	93pb
Depreciación	27	28	-5%	81	79	3%
EBITDA	95	78	23%	263	218	21%
Margen EBITDA (%)	6.1%	5.0%	110pb	5.8%	4.8%	98pb
Gastos Financieros	21	28	-23%	71	85	-16%
Utilidad (Pérdida) Cambiaria	(67)	(25)	167%	(101)	(23)	332%
Utilidad antes de Impuestos	(20)	(3)	479%	10	32	-67%
Utilidad (Pérdida) Neta	(17)	(5)	206%	9	18	-50%
Deuda Neta / EBITDA 12 M	1.8x	2.6x		1.8x	2.6x	
EBITDA / Intereses 12 M	3.6x	2.3x		3.6x	2.3x	

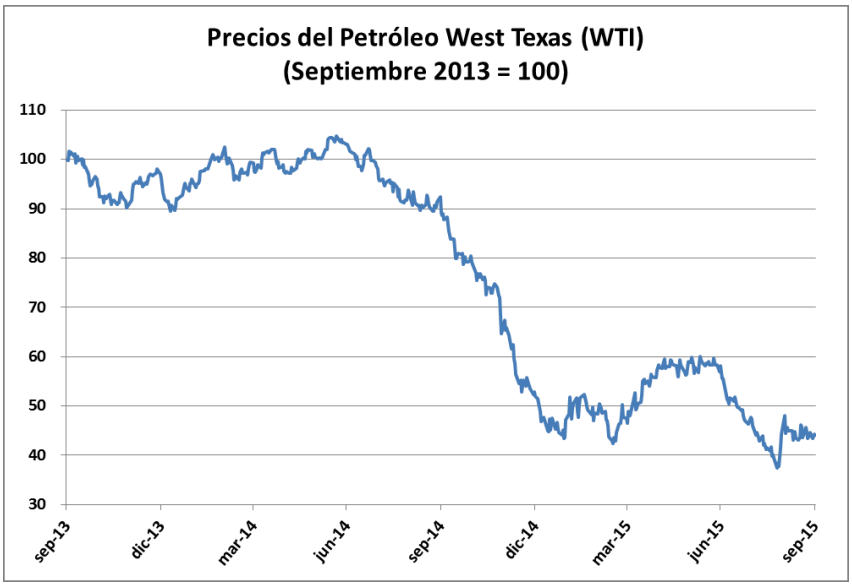
EBITDA = utilidad de operación más depreciaciones y amortizaciones; NC = no comparable

Gráficas que ilustran el entorno deflacionario y recesivo

Consideramos relevante el incluir, como en trimestres anteriores, algunas gráficas que muestran las grandes caídas que han tenido los precios del petróleo, el acero, y algunos metales tales como oro, plata, cobre, hierro y aluminio. También incluimos una gráfica que muestra la severa contracción vista en los últimos tres años en el número de torres y plataformas petroleras activas en Brasil, México y Estados Unidos. Pochteca ha logrado incrementar la venta a pesar de la severa contracción de los precios de los productos de comercializamos, e incrementar sostenidamente la rentabilidad operativa, aún a pesar de las pérdidas importantes por tenencia de inventarios y de los menores márgenes, en números absolutos, que genera una tonelada de un producto deflacionado el día de hoy, comparado con una tonelada de ese mismo producto 12 meses atrás.

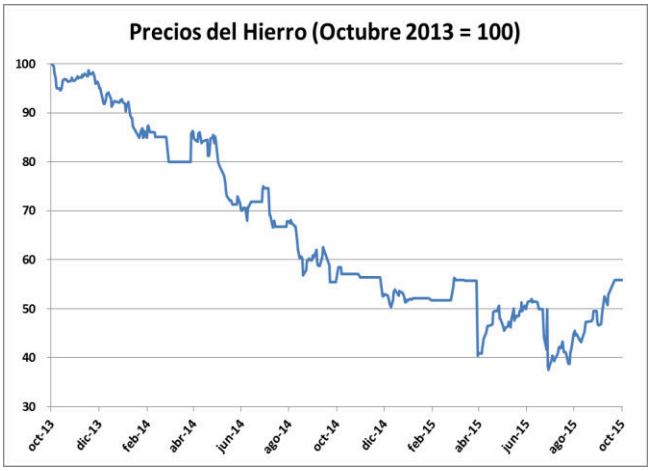


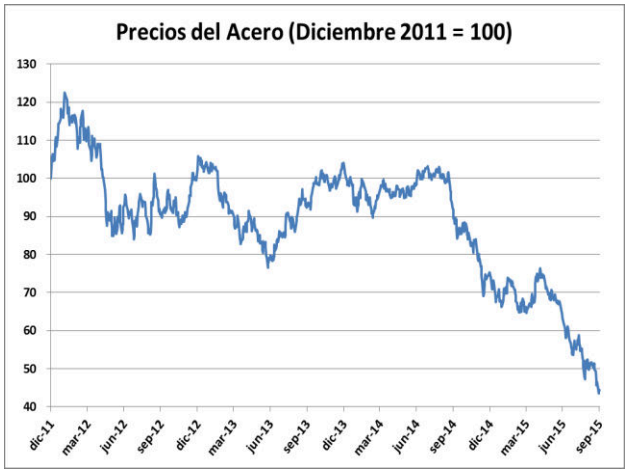
Fuente: Baker Hughes (www.bakerhughes.com/rig-count)



Fuente: Bloomberg

Fuente: Bloomberg





Fuente: Bloomberg

Puntos destacados del trimestre:

- **De nuevo, Pochteca superó los grandes retos impuestos por un entorno sumamente adverso**
    - A pesar de la caída de precios del petróleo y de productos relacionados, una vez más tuvimos incrementos en los márgenes bruto, utilidad operativa y EBITDA. Cabe resaltar que cerca de 27% de nuestras ventas en México corresponden a derivados del petróleo tales como solventes, recubrimientos y mezclas.
    - Al igual que en el primer semestre de 2015, algunas otras líneas de productos relevantes tuvieron deflación interanual:
        - Derivados lácteos entre 47% y 62%
        - Derivados del maíz entre 30% y 56%
            - En estas dos líneas de productos, los precios actuales representan los niveles más bajos en los últimos cuatro años
        - Insumos para minería cerca de 30%

    - La actividad en sectores clave para Pochteca, tales como minería y construcción, sigue sin mostrar signos de recuperación.
    - La manufactura y la reforma energética deberán apoyar el crecimiento. Nuestra exposición a la manufactura, uno de los sectores más dinámicos de la economía, es una fortaleza para Pochteca.
    - En Brasil el entorno de negocios es altamente complejo y presenta grandes retos día a día. Sin embargo, hemos logrado impulsar la venta cruzada o “cross selling” y la transferencia (de México a Brasil y viceversa) de mejores prácticas y know-how de mercados y productos con resultados alentadores.
    - En Brasil, hemos comenzado a entrar exitosamente en sectores tales como exploración y perforación petrolera en los que Coremal no participaba previo a la llegada de Pochteca. Consideramos que este proceso, que es gradual, rendirá frutos a futuro.
    - Continuamos fortaleciendo las operaciones, procesos y modelo de gestión de Coremal para apuntalar el crecimiento en ventas y EBITDA que esperamos tener durante los próximos años.
    - En todas nuestras operaciones seguiremos enfocados en dos estrategias que nos han permitido mitigar el impacto de las caídas de precios y ampliar los márgenes brutos:
        - Reforzar y promover nuestra propuesta integral de servicio a los clientes
        - Incrementar la diversificación hacia mezclas y productos de mayor valor agregado

Como mencionamos al inicio de este comunicado, las cifras del 3T15 son directamente comparables con las del 3T14 ya que la consolidación de la adquisición de Coremal en Brasil inició en el 1T14

- **Ventas ligeramente por arriba del nivel de 3T14.** Las ventas consolidadas incrementaron 1.4%. El impacto negativo de la caída de los precios de los productos que vendemos fue, por mucho, mayor al efecto favorable de la depreciación del tipo de cambio. El tipo de cambio promedio en el 3T14 fue de 13.11 pesos por dólar y en el 3T15 fue de 16.42 pesos por dólar, lo que representó una depreciación interanual de 25%.

- **La utilidad bruta aumentó 9%, de $266mdp en el 3T14 a $291 mdp.** Así como en los tres trimestres anteriores, logramos incrementar el margen bruto a pesar de las reducciones de precio de productos clave tales como solventes, derivados lácteos, derivados del maíz e insumos para minería.

- **Nuestro margen bruto incrementó 130 pb a 18.4% gracias a un efectivo control de costos y creciente enfoque en ventas de productos con mayor margen tales como mezclas y químicos para la industria de la alimentación.** El debilitamiento del peso contra el dólar norteamericano (USD) de 25% entre 3T14 y 3T15 solo logró anular parcialmente la contracción en los precios de las materias primas, particularmente las derivadas del petróleo, ya que la caída en los precios de estos productos, en términos de dólares, ha sido de entre 30% y 60%.

3T14		3T15
17.1%	Margen bruto	18.4%

- **La utilidad de operación tuvo un fuerte incremento de 39% en el 3T15, pasando de $49mdp en el 3T14 a $69mdp.** El margen operativo fue 4.4%, mayor en 120 pb que en 3T14. El sólido desempeño de la utilidad de operación se debió a un mayor margen bruto, apoyado por un creciente énfasis en venta de productos de valor agregado. **El EBITDA aumentó 23% comparado con 3T14 mientras que el margen EBITDA creció 110pb para colocarse en 6.1%**.

- **Los gastos de operación (excluyendo depreciación) aumentaron 3% comparado con 3T14.** Como porcentaje de ventas los gastos incrementaron ligeramente de 12.1% en 3T14 a 12.4% en 3T15.

3T14		3T15
12.1%	Gastos / Ventas	12.4 %

- **Los gastos por intereses netos tuvieron un decremento de 23% año con año.** La tendencia hacia reducir el gasto financiero que se ha observado trimestre a trimestre se

mantiene, lográndose casi una cuarta parte de reducción en la carga financiera consolidada en relación al 3T14.

- **El resultado neto del 3T15 fue pérdida de $17mdp, equivalente a tres veces la pérdida neta del 3T14.** Los efectos favorables del fuerte incremento en utilidad de operación y del EBITDA y de la sustancial reducción en gastos por intereses fueron más que borrados por las pérdidas cambiarias de $67mdp registradas en el trimestre. Por el lado positivo, sin embargo, consideramos que la empresa estructuralmente ha sostenido un cambio constante durante los últimos 7 trimestres, que incrementa su EBITDA y utilidad de operación en forma sostenida. A diferencia de las fluctuaciones cambiarias, que son coyunturales y que en cualquier momento pueden dejar de ser un factor negativo (o incluso, convertirse en uno positivo), las mejoras en rentabilidad operativa han llegado para quedarse y, ante un entorno de relativa estabilidad cambiaria, se traducirán de inmediato en un resultado neto muy superior al que históricamente se había reportado.

- **La deuda neta al cierre del 3T15 fue de $630mdp, menor en $106mdp (o 14%) que en 3T14.** Como informamos al público inversionista en su momento, el 4 de diciembre de 2014 concluimos el refinanciamiento de un crédito sindicado con HSBC México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero y Grupo Financiero Inbursa, S.A., por la cantidad de $610mdp. El nuevo plazo del crédito, que originalmente vencía en Junio de 2015, es de 4 años con un año de gracia.

- **La relación Deuda Neta / EBITDA al 3T15 se redujo a 1.8 veces de 2.6 veces en 3T14. Este nivel está en línea con nuestra política interna de no más de 2 veces.** Es importante resaltar que después de la adquisición de Coremal, que concluyó el 31 de diciembre de 2013, este indicador alcanzó el nivel máximo en más de 2 años llegando a 2.8 veces al cierre del 2T14, viniendo de 1.8 veces al 3T13. Lo anterior fue causado por la consolidación de la deuda de Coremal en Brasil (equivalente a $285mdp) y por los créditos adquiridos por Pochteca para financiar la adquisición de Coremal ($170mdp). En su momento informamos al mercado que teníamos una hoja de ruta claramente definida para, a más tardar a diciembre de 2014, regresar a nuestro objetivo de 2 veces, y así se hizo.

- **Como hemos mencionado previamente en otros comunicados**, continuaremos enfocados en la generación de flujo a través de un enérgico manejo del capital de trabajo y de controles de costos y gastos para lograr un mayor EBITDA.

- **En 3T15 la cobertura de intereses (EBITDA / intereses) fue de 3.6 veces**. Este indicador es superior al 2.3 veces del 3T14.

	3T15	3T14
Deuda Neta (mdp)	630	736
Deuda Neta / EBITDA 12 M	1.8x	2.6x
Cobertura de Intereses	3.6x	2.3x
Acciones en Circulación	130,522,049	130,522,049

Guía de resultados para 2015

Confirmamos la guía de resultados para 2015 que anunciamos en el comunicado del 4T14.

Ventas: $6,300mdp, +4% comparado con 2014
EBITDA: $345mdp, +14% comparado con 2014
Margen EBITDA: 5.5%, +50pb comparado con 2014

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)

Como informamos al público inversionista el 7 de octubre, a partir de dicho mes comenzamos a operar el fondo de recompra de acciones con GBM. Dicho fondo de recompra de acciones ha venido siendo operado con Punto Casa de Bolsa, S.A. de C.V., la cual continuará haciéndolo conjuntamente con GBM. Con esta iniciativa Pochteca pretende impulsar la liquidez de sus acciones en el mercado bursátil, contando con el apoyo de las citadas instituciones.

Formador de mercado

El 22 de octubre informamos al público inversionista la terminación del contrato de servicios de formación de mercado con UBS Casa de Bolsa, S.A. de C.V., UBS, Grupo Financiero ("UBS"). Pochteca agradece la labor que UBS realizó durante el tiempo que participó como formador de mercado de la empresa.

Analista Independiente y Coberturas de Casa de Bolsa

Grupo Pochteca, S.A.B. de C.V., se inscribió al programa de analista independiente y el Subcomité de Selección acordó asignar a la empresa Consultora 414, S.A. de C.V., "CONSULTORA 414", como responsable de dar cobertura a los valores de POCHTECA.

Actualmente las siguientes casas de bolsa tienen cobertura de la acción de Pochteca: BBVA Bancomer, Casa de Bolsa Interacciones y Vector Casa de Bolsa.

Acerca de Grupo Pochteca

Grupo Pochteca se dedica a la comercialización de materias primas, atendiendo a más de 40 sectores industriales, entre los que destacan tratamiento de aguas, minería, industria alimenticia, industria automotriz, exploración y perforación petrolera, cuidado personal, limpieza y sanitización, industria metalmecánica y decenas de industrias más. Para atender a estas industrias, la empresa se agrupa en 5 grandes segmentos de negocio:

1. Solventes y mezclas
2. Lubricantes y grasas
3. Químicos para alimentos
4. Química inorgánica
5. Papel y cartón

La compañía maneja más de 5,500 productos en su catálogo, integrado por genéricos y especialidades para dar atención a cada segmento de la industria que atiende. A través de sus 34 centros de distribución en México, 3 en Centroamérica y 7 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 7 laboratorios de control de calidad y 5 de investigación y desarrollo de aplicaciones. La empresa tiene el respaldo de proveedores nacionales y extranjeros que considera líderes a nivel internacional.

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

	sep-15	jun-15	sep-14	(%) sep-15 vs. jun-15	(%) sep-15 vs. sep-14
ACTIVO					
BANCOS	250,048	295,798	211,181	(15.5)	18.4
CLIENTES	995,483	957,313	1,048,566	4.0	(5.1)
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	102,558	106,122	21,598	(3.4)	374.9
INVENTARIOS	881,077	925,366	1,010,095	(4.8)	(12.8)
ACTIVOS DIPONIBLES PARA SU VENTA	12,727	12,727	-	0.0	NC
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	**2,241,893**	**2,297,325**	**2,291,439**	(2.4)	(2.2)
ACTIVOS FIJOS	803,453	825,778	905,550	(2.7)	(11.3)
ACTIVOS DIFERIDOS	598,810	626,382	693,309	(4.4)	(13.6)
TOTAL ACTIVO	**3,644,155**	**3,749,485**	**3,890,298**	(2.8)	(6.3)
PASIVO Y CAPITAL					
PROVEDORES	1,137,071	1,121,584	1,287,882	1.4	(11.7)
PRESTAMOS BANCARIOS Y NO BANCARIOS	130,881	103,636	696,071	26.3	(81.2)
OTROS PASIVOS	132,845	174,694	244,374	(24.0)	(45.6)
TOTAL PASIVO CORTO PLAZO	**1,400,796**	**1,399,914**	**2,228,327**	0.1	(37.1)
PASIVOS LARGO PLAZO.	343,814	373,895	211,455	(8.0)	62.6
PRESTAMOS BANCARIOS LARGO PLAZO	749,597	789,722	251,151	(5.1)	198.5
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	**1,093,411**	**1,163,617**	**462,606**	(6.0)	136.4
TOTAL PASIVO	**2,494,207**	**2,563,531**	**2,690,933**	(2.7)	(7.3)
CAPITAL CONTRIBUIDO	1,193,922	1,214,083	1,174,240	(1.7)	1.7
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	8,752	25,301	17,561	(65.4)	(50.2)
UTILIDAD ACUMULADA	11,264	11,264	40,481	(0.0)	(72.2)
EFECTO ACUMULADO POR CONVERSION	(63,990)	(64,695)	(32,916)	(1.1)	94.4
TOTAL CAPITAL CONTABLE	**1,149,948**	**1,185,954**	**1,199,365**	(3.0)	(4.1)
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	**3,644,155**	**3,749,485**	**3,890,298**	(2.8)	(6.3)

NC = no comparable

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

	3T15	2T15	3T14	(%) 3T15 vs 2T15	(%) 3T15 vs 3T14	Acum. 15	Acum. 14	(%) Acum. 15 vs. Acum. 14
Ventas	1,578,085	1,493,734	1,555,661	5.6	1.4	4,543,967	4,532,993	0.2
Costo de ventas	(1,287,360)	(1,226,657)	(1,289,262)	4.9	(0.1)	(3,718,123)	(3,758,862)	(1.1)
Utilidad bruta	290,726	267,077	266,400	8.9	9.1	825,844	774,132	6.7
Gastos de operación	(195,245)	(180,439)	(188,833)	8.2	3.4	(562,400)	(555,666)	1.2
Depreciaciones	(26,705)	(27,096)	(28,088)	(1.4)	(4.9)	(81,112)	(78,868)	2.8
Utilidad de Operación	68,775	59,542	49,479	15.5	39.0	182,332	139,597	30.6
Depreciaciones	26,705	27,096	28,088	(1.4)	(4.9)	81,112	78,868	2.8
EBITDA	**95,481**	**86,638**	**77,567**	10.2	23.1	**263,444**	**218,466**	20.6
Gastos financieros	(21,438)	(21,627)	(27,859)	(0.9)	(23.0)	(71,196)	(84,678)	(15.9)
Utilidad (perdida) en cambios	(66,848)	(19,163)	(24,992)	248.8	167.5	(100,764)	(23,302)	332.4
Gastos Financieros	(88,286)	(40,791)	(52,850)	116.4	67.0	(171,960)	(107,980)	59.3
Utilidad antes de impuestos	**(19,511)**	**18,752**	**(3,371)**	NC	478.7	**10,372**	**31,617**	(67.2)
Impuestos corriente	2,922	(3,768)	(4,071)	NC	NC	(11,260)	(10,724)	5.0
Impuestos diferidos	40	3,524	2,032	(98.9)	(98.0)	9,640	(3,331)	NC
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	**(16,549)**	**18,508**	**(5,411)**	NC	205.9	**8,752**	**17,561**	(50.2)

NC = no comparable

INFORMACION PARA INVERSIONISTAS

Juan Carlos Mateos
Director de Finanzas
+ (52-55) 5278-5970
jcmateos@pochteca.com.mx

Armando Santacruz
Director General
+ (52-55) 5278-8000 ext. 5880
asantacruz@pochteca.com.mx

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 2015 contenidas en este reporte han sido hechas contra cifras del período comparable de 2014, salvo aquellos casos en que se indique diferente.

Grupo Pochteca

Conferencia de Resultados del 3er Trimestre de 2015

Participantes por parte de la empresa:

Armando Santacruz, Director General

Juan Carlos Mateos, Director de Finanzas

Fecha: Jueves 29 de Octubre de 2015

Hora: 9:00 am hora de México / 11:00 am hora de Nueva York

Teléfonos: + 1 (201) – 689 – 8471 desde cualquier parte del mundo
+ 1 (877) – 407 – 4018 desde EUA y Canadá

Habrá un número para escuchar la grabación de la llamada para quienes no puedan participar en ella. Estará disponible desde las 11:00 am del jueves 29 de Octubre hasta las 10:00 pm del viernes 30 de Octubre (hora de México).

Repetición: + 1 (858) – 384 – 5517 desde cualquier parte del mundo
+ 1 (877) – 870 – 5176 desde EUA y Canadá

Clave (NIP) para repetición: 13623366