



GRUPO POCHTECA, S.A.B. de C.V. INFORME DEL DIRECTOR GENERAL PARA EL EJERCICIO 2020

PUNTOS SOBRESALIENTES DEL EJERCICIO 2020

- **Ventas -1.4%**, año vs año alcanzado \$6,257 millones de pesos (mdp). Las ventas se vieron impulsadas mayoritariamente por Brasil y la adquisición de las operaciones de IXOM, en octubre del 2020. La estrategia de diversificación de portafolios, segmentos y geografías, implementada en la organización en los años recientes permitió paliar en buena medida la contracción de la demanda generada por el COVID. En México, tuvimos un desempeño mixto. Nuestros segmentos asociados a sectores esenciales crecieron. En contrapartida petróleo, lubricantes y papel se vieron presionados a la baja. Limitamos el crédito para priorizar la salud de la cartera y el capital de trabajo ante los problemas de liquidez de un buen número de clientes.
- **Margen bruto** para el año 2020 fue de 19.8% con un incremento de +150 puntos base (pb) vs 2019, El margen bruto creció +110 (pb) en México y +280 pb en Coremal en el mismo periodo. En ambos casos la variable tipo de cambio presionó y beneficio respectivamente los márgenes
- **Ganancia por adquisición de negocios** por \$115 mdp, derivada de la adquisición de compañías de IXOM en Sudamérica. Derivado de concluir el análisis respectivo y de acuerdo con las normas contables vigentes se reconoció este beneficio.
- **Utilidad de operación de \$323 mdp, +108.8% respecto del 2019**, como consecuencia de la ganancia por la adquisición de compañías de IXOM en Sudamérica, prudencia en gastos aplicada en el ejercicio, así como lo ya expresado en los 2 renglones anteriores.
- **EBITDA consolidado de \$491 mdp, +54.1% con relación al 2019**. En México el EBITDA incremento +30.6% y en Brasil aumentó +257.5%.
- **Margen EBITDA consolidado en el año 2020 de 7.9% sobre ventas, +290 pb contra el ejercicio 2019**; en valores absolutos, mejoramos +\$172M;
- **Utilidad neta de \$185 mdp en el 2020, superior a la pérdida de \$15 mdp del 2019**, soportada por la utilidad operativa y utilidad cambiaria de +\$71.4 mdp en el 4T20.
- **Relación Deuda Neta / EBITDA se ubicó 1.55 veces vs 1.68 veces al cierre de 2019**. Esta sólida relación de apalancamiento se logró a pesar de la deuda contraída para la adquisición de IXOM Sudamérica,

El desempeño del año 2020 fue mejor a nivel de utilidad de operación y EBITDA. Se logró una mejoría respecto al mismo periodo del año anterior, gracias a los esfuerzos de diversificación tanto en sectores como en geografías que permitieron aprovechar el crecimiento en la demanda de productos como sanitizantes, líneas de cuidado personal y químicos para la industria de alimentos, que compensaron la fuerte caída presentada en otros segmentos de negocio. De igual manera, el operar en diversos países resultó en que, así como el efecto cambiario en México castigó los márgenes, en otros países los robusteció. Además, 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 que pudimos seguir operando en todas nuestras plantas y sucursales durante el período del 4T20.

La diversificación del portafolio y mercados nos permitió defender las ventas a pesar del impacto del Covid-19 en todos los países donde operamos, incluyendo ahora la participación de Chile, Perú, Colombia y Argentina.

INFORMACION FINANCIERA SELECCIONADA (MILLONES DE PESOS)

	2020	2019	(%) 2020 vs 2019
Ventas	6,257	6,346	-1.4%
Utilidad Bruta	1,238	1,163	6.5%
Margen Bruto (%)	19.8%	18.3%	150pb
Ganancia Adq. de Negocio	115	0	NC
Utilidad de Operación	323	155	108.8%
Margen de Operación (%)	5.2%	2.4%	280pb
Depreciación	168	164	2.4%
EBITDA	491	319	54.1%
Margen EBITDA (%)	7.9%	5.0%	290pb
Gastos Financieros	(149)	(150)	-0.4%
Utilidad (Pérdida) Cambiaria	(15)	7	NC
Utilidad antes de Impuestos	160	12	1208.9%
Utilidad (Pérdida) Neta	185	(15)	NC
Deuda Neta / EBITDA 12 M	1.55x	1.68x	
EBITDA / Intereses 12 M	3.29x	2.13x	

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

Puntos relevantes de 2020 y 1er Trimestre del 2021:

Como se dio a conocer el 22 de octubre 2020 a través de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), Grupo Pochteca cerró la adquisición de la división de negocios de América Latina de Ixom Operations Pty LTD, que permitirá la expansión de nuestras operaciones a Chile, Argentina, Colombia y Perú. La sólida presencia de IXOM en estos países como proveedor de químicos de especialidad para los mercados de minería, construcción y edificación y cuidado personal será reforzada por el portafolio de Pochteca para potenciar el crecimiento en esas regiones. Así mismo el portafolio descrito beneficiará la oferta integral de Pochteca en todo el continente.

Durante el mes de marzo de 2021 Grupo Pochteca celebró acuerdos hasta por \$1,000,000,000 con HSBC México, S.A., para refinanciar pasivos bancarios



Así mismo, el 31 de Marzo, se dieron a conocer a través de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), cambios en la estructura organizacional de Grupo Pochteca, derivado de la exitosa adquisición de las operaciones de la división de negocios de América Latina de Ixom Operations Pty LTD, y la expansión de nuestras divisiones y líneas de negocio, todo lo cual fortalece de manera importante nuestra estrategia de diversificación y al mismo tiempo presentan nuevos retos y mayor complejidad en nuestras operaciones, resultan necesarias adecuaciones en nuestra estructura para continuar con el crecimiento que hasta la fecha nos ha caracterizado.

En línea con lo anterior, el Sr. Francisco Martínez García, Director de Operaciones, ha sido nombrado Director Adjunto-México, haciéndose cargo de las direcciones comerciales y operativa. Así mismo, se incorpora al equipo de Pochteca el Sr. Gustavo Rodarte de la Serna como Director de Operaciones.

El Sr. Raúl Enrique Vudoyra Carlos, quien fungía como Director Jurídico ha dejado de laborar en la empresa. En su lugar, se incorpora al equipo el Sr. Eugenio Fernando Ballesteros Cameroni.

En el año 2020 las ventas decrecieron -1.4%, derivado de la reactivación industrial tanto en México y Brasil, además de la incorporación de las entidades adquiridas en Sudamérica, algunos puntos relevantes:

- Decremento en ventas del -1.4% en el año 2020 comparado con el 2019, afectadas por la contracción severa de algunas líneas como papel, petróleo y lubricantes, parcialmente compensadas por la reactivación y/o resiliencia de algunas industrias, principalmente aditivos y especialidades para alimentos, químicos de especialidad en sanitización, limpieza y cuidado del hogar, así como el recientemente incorporado grupo de empresas de IXOM en Sudamérica. Por otra parte, la decisión de privilegiar capital de trabajo y solidez de las cuentas por cobrar por encima de la venta resultó en una pérdida de ventas a clientes y sectores con liquidez restringida. Coremal, nuestra filial en Brasil, registro un incremento en ventas del +4.6%, dada la exitosa implementación del modelo de gestión comercial de Pochteca iniciada algunos años y que continuamos en 2020.
- La utilidad bruta (\$1,238 mdp) se incrementó en +6.5% comparada con el año 2019. La diversificación de clientes, productos y mercados, así como los nuevos negocios de valor agregado, han permitido un portafolio más defensivo en esta temporada hacia productos y clientes más rentables y con menor ciclo de cobranza. Con las premisas anteriores buscaremos contener la reducción en la demanda generada por la limitación en las actividades económicas, así como las posibles fluctuaciones cambiarias que presionen los márgenes.
- Se logró mejorar la utilidad operativa, alcanzando \$323 mdp (+108.8%). Como consecuencia de los esfuerzos en ventas y margen ya descritas, además de la racionalización de los gastos. Nos mantenemos atentos a planificar acciones ordenadas con el aprendizaje de 3 trimestres de pandemia y un entorno aún incierto hacia adelante, para enfrentar exitosamente la nueva realidad.



- El ritmo de EBITDA se mantuvo constante durante el año 2020 aún a pesar de la incertidumbre en los negocios. Algunos sectores han comenzado su reactivación, pero otros mantienen atonía, por lo cual aún no hay una recuperación franca en la venta.
- Nos mantenemos enfocados en fortalecer nuestros márgenes de utilidad a pesar de las caídas en precios de productos clave y en impulsar nuestra competitividad. Pensamos que el siguiente año vendrán mejoras en los precios internacionales de las materias primas que nos permitirán colocar a mejores precios nuestros inventarios, además de desarrollar nuevos negocios – soluciones a la medida -, más aún hoy, que contamos con una oferta regional sólida con operaciones en 10 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 del precio del petróleo y la presión de la demora en pago de Pemex a algunos de nuestros clientes en México.
 - A pesar de la iliquidez en el mercado que ha generado el Covid-19 y la contracción económica que ya precedía a la pandemia y que se acentuó durante el 2020, la empresa ha logrado reducir sus cuentas por cobrar por debajo de sus promedios históricos normales. El poder mantener las cuentas por cobrar por debajo de sus niveles pre - crisis refleja la fortaleza del equipo de crédito y cobranza de Pochteca y la calidad del herramental que se ha desarrollado para el otorgamiento y recuperación de crédito, así como la calidad crediticia del portafolio de clientes de la empresa
 - Durante el 4to trimestre del 2020, comenzó la integración de procesos, sistemas y cultura en los países descritos en Sudamérica, mismo que pensamos concluir a mediados del 2021.
- **Ventas menores en año 2020.** Las ventas se vieron impulsadas mayoritariamente por Brasil, donde se ha seguido dando continuidad al modelo de gestión comercial y a la estrategia de diversificación de portafolios, segmentos y geografías, implementada en la organización en los años recientes. En México, tuvimos un desempeño mixto: nuestros segmentos asociados a sectores esenciales crecieron, mientras que petróleo, lubricantes y papel se vieron presionados a la baja. Así mismo, nos mantuvimos limitando el crédito para priorizar la salud de la cartera y el capital de trabajo, lo cual redujo el número de clientes a los que tradicionalmente les vendíamos.
- **La utilidad bruta se incrementó (\$76 mdp) en +6.5%** comparado con el 2019. La mayor cobertura regional, así como los nuevos negocios de valor agregado, han permitido un portafolio más defensivo en esta temporada, con grandes oportunidades hacia adelante.

- **El margen bruto creció en 150 pb a 19.8% en el 2020:** Se logró contener la presión a la baja generada por la caída de precio de los productos y por el fortalecimiento del tipo de cambio (en México y Sudamérica) a base de un enfoque constante de 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.

2019		2020
18.3%	Margen bruto	19.8%

- **La utilidad de operación se incrementó +108.8% llegando a \$323 mdp en 2020,** en buena medida como resultado de la prudencia en gastos, a la adquisición de IXOM, así como a lo ya descrito en los renglones de venta y margen, lo que nos permite tener confianza en un entorno aún incierto hacia adelante.
- **Los gastos de operación (excluyendo depreciación) incrementaron 2.2% comparado con 2019.** Pasando a representar 13.8% de la venta, desde 13.3% en el 2019. Este renglón representa una de las oportunidades más grandes de afinar en Sudamérica. En el resto de la organización, mantenemos un sólido esfuerzo por seleccionar los gastos asociados a la venta, que permitan dar continuidad a la colocación de materiales relacionados a los ciclos activos. Todo lo demás se ha venido restringiendo en función de los nuevos modelos de operación.

2019		2020
13.3%	Gastos / Ventas	14.8%

- **El EBITDA creció como porcentaje de la venta a 7.9% desde 5.0% en 2019,** aunque en números absolutos creció 13.9%, al pasar de 68mdp a 77mdp. Sin duda fue el trimestre más complicado del año, además de contar con la dosis de estacionalidad regular para este periodo.
- **Los gastos por intereses prácticamente en línea con el 2019.** La deuda bancaria al cierre del 2020 fue de \$1,039 mdp, +56.7% mayor que en 2019, cuando teníamos una deuda de \$663 mdp. Este incremento de \$376mdp fue predominantemente resultado del financiamiento solicitado para la compra de IXOM Latam, hoy Pochteca Sudamérica.
- **La utilidad neta del 2020 fue de \$185 mdp comparada con una pérdida de \$15 mdp del 2019.** La utilidad neta fue resultado de la sólida utilidad de operación y la utilidad en la adquisición de IXOM.

- **La deuda neta al cierre del 2020 fue de \$760 mdp, mayor en \$222 mdp (ó +41%) que en 2019.** Como se mencionó anteriormente, se contrató deuda para adquirir IXOM, lo cual elevó la deuda bruta de la empresa en el ejercicio. 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 1.68 veces en 2019 a 1.55 veces en 2020.** El nivel se ubica por debajo de nuestra política interna de no más de 2x
- **En 2020 la cobertura de intereses (EBITDA/ intereses) fue de 3.29 veces, superior al del cierre de 2019, que se ubicó en 2.13 veces.** Esto a pesar de la toma del crédito para liquidar la compra de Ixom Latam, ya mencionado en este informe.
- **Generación de flujo de efectivo y conversión de EBITDA a Caja.** Al cierre del 2020 se generó un flujo de efectivo después de impuestos, CAPEX y antes de intereses, deuda y erogaciones en fondo de recompra de acciones de \$103 mdp: una conversión de 0.21 a 1.0 de EBITDA a flujo. El inventario se incrementó en \$164mdp, mermando la generación de flujo en relación con otros ejercicios, dada la incorporación de las empresas de Sudamérica y la dificultad para planear la demanda en un entorno de COVID. La Caja al cierre del ejercicio 2020 aumentó en +\$153 mdp comparada al cierre del 2019.

La sólida recuperación de cartera en México, a contracorriente de la tendencia en el mercado, lograda en el 2020, contribuyó en forma importante a esta caja. El inventario incremento en \$164 mdp y la cartera en \$113 mdp contra el mismo periodo, principalmente por la incorporación del negocio de Sudamérica y por la causa ya mencionada en el párrafo anterior.

	2020	2019
Deuda Bruta (mdp)	1039	663
Deuda Neta (mdp)	760	537
Deuda Neta / EBITDA 12 M	1.55x	1.68x
Cobertura de Intereses	3.29x	2.13x
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

26 de abril de 2021