

ASUR - 2T18

Concepto	2T18	2T17	Var. Vs 2T17	Var. Vs Est.
Ingresos	3,887	2,935	32.4%	10.8%
Ebitda	2,360	1,788	32.0%	2.8%
Ut. Neta	1,086	1,133	-4.1%	-9.3%
Mgn Ebitda	60.7%	60.9%	-0.2 ppt	-4.8 ppt
Mgn Neto	27.9%	38.6%	-10.6 ppt	-6.2 ppt

+ Cifras en millones de pesos

LALA -2T18

Concepto	2T18	2T17	Var. Vs 2T17	Var. Vs Est.
Ingresos	18,870	14,968	26.1%	0.9%
Ebitda	1,871	2,096	-10.7%	-15.0%
Ut. Neta	400	1,126	-64.5%	-43.6%
Mgn Ebitda	9.9%	14.0%	-4.1ppt	-1.8ppt
Mgn Neto	2.1%	7.5%	-5.4ppt	-1.7ppt

+ Cifras en millones de pesos

Asur: Reporte mixto con Ventas mejores a lo estimado. Los ingresos crecieron 32.4%, superior a la expectativa del consenso mientras que el Ebitdar aumentó 32.0%, en línea con lo esperado. **Asur no forma parte de nuestras Mejores Ideas, tiene un PO'18 de P\$344.4 que implica un potencial de 3.4% vs. 3.8% estimado para el IPyC.**

Más detalles:

- La variación en **Ventas** se explica principalmente por un aumento en los ingresos Aeronáuticos de 49.9% y No Aeronáuticos de 42.0% (representan respectivamente 58.1% y 36.5% de las Ventas Totales), lo anterior derivado de la consolidación de los aeropuertos de Puerto Rico (3T17) y Colombia (4T17).
- El crecimiento en **Ebitda** es producto de un incremento en los gastos prácticamente en la misma proporción a los ingresos.
- La contracción en la **Utilidad Neta** es producto de un mayor costo de financiamiento (+792.8%), generado principalmente por el efecto de consolidación de los aeropuertos en Puerto Rico y Colombia y un ISR Diferido a cargo de Ps\$ 108.6mn (vs. Ps\$ -23.5mn en 2T17).

Lala: Reporte Mixto. Continúa deterioro en márgenes. Las cifras al 2T18 reportaron crecimientos en Ventas de 26.1% y una disminución en Ebitda de 10.7%. Respecto de los estimados, la primera cifra fue en línea mientras que la segunda muy por debajo. **Lala no forma parte de nuestras Mejores Ideas, tiene un PO de P\$24.3 que implica un potencial de 19.1% vs. 3.8% estimado para el IPyC.**

Más detalles:

- El incremento en las **Ventas** se deriva de una combinación de crecimiento tanto inorgánico (16.6% atribuible a las operaciones en Brasil) como orgánico de 5.2% que se explica por un impacto negativo de los desafíos políticos en Nicaragua.
- La contracción en **Ebitda** es atribuible a un incremento en mayor proporción en los Costos de Ventas (+33.5%) y en los Gastos Operativos (+ 30.3%). Lo anterior es atribuible a la integración de Vigor en adición a la huelga de camiones ocurrida en Brasil.
- La variación en **Utilidad Neta** es consecuencia de un alza en gastos financieros de P\$ 596.7mn (vs. ingreso financiero en el mismo periodo del año anterior) derivado del pago de intereses por la adquisición de Vigor.

REGIONAL - 2T18

Concepto	2T18	2T17	Var. %	Var. vs Est
Margen Financiero	1,688	1,511	11.8%	-0.3%
Ut. Neta	819	660	24.1%	5.6%
MIN	6.4%	6.0%	0.4 ppt	
ROE	21.2%	19.3%	1.9 ppt	
IMOR	1.9%	1.7%	0.2 ppt	

+ Cifras en millones de pesos

GISSA -2T18

Concepto	2T18	2T17	Var.%	Var. Vs Est.
Ventas	5,195	4,695	10.6%	17.2%
Ebitda	684	621	10.1%	-1.0%
Ut. Neta	139	248	-43.9%	-46.5%
Mgn Ebitda	13.2%	13.2%	-0.1 ppt	-2.4 ppt
Mgn Neto	2.7%	5.3%	-2.6 ppt	-3.2 ppt

+ Cifras en millones de pesos

Regional (nueva razón social de BanRegio) buen reporte, la Utilidad Neta mejor a lo estimado. El Margen Financiero creció 11.8% en línea con las expectativas del consenso y la Utilidad Neta 24.1% superando las estimaciones. **Regional (BMV: R) no forma parte de nuestras Mejores Ideas, tiene un PO de P\$123.2 un potencial de 8.7% vs. 3.7% estimado para el IPyC.**

Más detalles:

- El incremento en el **Margen Financiero** se explica por el crecimiento en la cartera de crédito total de 9.0% y mayores tasas de interés cobradas, parcialmente compensado por un aumento en gastos financieros.
- La **Utilidad Neta** creció en mayor proporción al margen financiero, debido a menores reservas por riesgos crediticios y un aumento en ingresos no financieros (comisiones, intermediación y otros) que compensaron el aumento en gastos de administración e impuestos.
- La rentabilidad del Margen de Interés Neto (MIN) mejoró 0.4ppt y el Rendimiento Sobre Capital (ROE) 1.9ppt, ambos explicados por el crecimiento en la Utilidad Neta. La calidad de la cartera se mantiene en niveles aceptables para la emisora y por debajo del sector (IMOR se ubicó en 1.9% vs. 2.2% del sector).

Grupo Industrial Saltillo presentó un reporte mixto. Las Ventas avanzaron 10.6% superando las estimaciones del consenso, mientras que el Ebitda aumentó 10.1% quedando en línea con lo estimado. **GISSA no forma parte de nuestras Mejores Ideas, tiene un PO de P\$30.0 que implica un potencial de 11.1% vs. 3.7% estimado para el IPyC.**

Más detalles:

- La variación en **Ventas Totales** se explica por un aumento de 17.0% en el segmento de *Autopartes* (65.1% de VT), mientras que *Construcción* (27.2% de VT) disminuyó 2.8% debido a la renovación del portafolio de recubrimientos cerámicos Vitromex y la reincorporación del negocio de calentadores de agua Calorex cuya venta no fue aprobada por COFECE.
- El crecimiento en **Ebitda** obedece al buen desempeño del segmento *Automotriz* con mayores volúmenes, menores costos de insumos y un efecto positivo del tipo de cambio, parcialmente compensados por pérdidas operativas en el segmento de *Construcción*.
- La disminución en la **Utilidad Neta** se debió principalmente una pérdida por fluctuación cambiaria que se compara con una utilidad obtenida en el 2T17.

ICH-2T18

Concepto	2T18	2T17	Var. Vs 2T17	Var. Vs Est.
Ingresos	10,421	8,143	28.0%	18.5%
Ebitda	1,670	1,329	25.7%	2.5%
Ut. Neta	770	545	41.3%	
Mgn Ebitda	16.0%	16.3%	-0.3ppt	-2.5ppt
Mgn Neto	7.4%	6.7%	0.7ppt	

*Cifras en millones de pesos

Industrias CH: Ventas mejor a lo esperado. La emisora presentó un incremento en Ventas de 28.0% y en Ebitda de 25.7%. Respecto de los estimados de consenso, los ingresos estuvieron por encima y el Ebitda en línea. **Recordamos que Ich no forma parte de nuestras “Mejores Ideas”, tiene un PO’18 de P\$90.8 que implica una potencial de 0.5% vs. 3.8% del IPyC para el mismo periodo.**

Más detalles:

- La variación en **Ventas** se explica por el incremento de precios del 18.5% y en el volumen de venta de 8.0%.
- **Ebitda:** se debe a un alza de los costos de ventas (+28.8%) en mayor proporción vs. las ventas, el cual fue parcialmente contrarrestado por una contracción en gastos operativos (-22.7%) Todo esto generó una reducción en el margen Ebitda de 0.3ppt.
- **Utilidad Neta:** el fuerte crecimiento vs. los renglones anteriores se explica principalmente por una reducción en el costo de financiamiento de 19.8%. Lo anterior propició una expansión en el margen neto de 0.7ppt.

BACHOCO-2T18

Concepto	2T18	2T17	Var. Vs 2T17	Var. Vs Est.
Ingresos	16,214	15,116	7.3%	-1.1%
Ebitda	1,976	2,597	-23.9%	-9.4%
Ut. Neta	1,576	1,721	-8.4%	4.0%
Mgn Ebitda	12.2%	17.2%	-5.0ppt	-1.1ppt
Mgn Neto	9.7%	11.4%	-1.7ppt	0.5ppt

*Cifras en millones de pesos

Bachoco: Base Comparable Complicada. Ebitda cae más de lo esperado Las cifras al 2T18 reportaron crecimientos en Ventas de 7.3% y una disminución en Ebitda de 23.9%. Respecto de los estimados, las Ventas estuvieron en línea mientras que el Ebitda resultó por debajo. **Bachoco no forma parte de nuestras Mejores Ideas, tiene un PO’18 de P\$101.7 que implica un potencial de 5.8% vs. 3.8% estimado para el IPyC.**

Más detalles:

- La variación en **Ingresos** se debió principalmente a un incremento en su división de E.U.A. de 24.9% (28.5% de las Ventas Totales) y en menor proporción por el alza de 1.5% en México (71.3% de las VT). Lo anterior fue resultado de un alza en los precios de los productos y de volumen (+1.04%).
- El resultado en **Ebitda** se debe a una mayor proporción en el Costo de Venta y en los Gastos Operativos. Lo anterior ocasionó una contracción en Margen Ebitda de 5.0ppt.
- En adición a lo previamente mencionado, la variación de la **Utilidad Neta** se vio parcialmente contrarrestada por el alza en el los Ingresos Financieros de 23.0% así como por una disminución en la tasa impositiva vs. el mismo periodo del año anterior.

FSHOP 2T18

Concepto	2T18	2T17	Var. Vs 2T17	Var. Vs Est.
Ingresos	342	272	25.8%	1.4%
NOI	261	198	31.9%	1.4%
EBITDA	248	181	36.5%	1.5%
Mg NOI	76.3%	72.7%	3.6 ppt	0.0 ppt
Mg EBITDA	72.5%	66.8%	5.7 ppt	0.1 ppt

+ Cifras en millones de pesos

Fibra Shop: Muy buen reporte, en línea con los estimados. Los Ingresos Totales y el Ingreso Operativo Neto (NOI) aumentaron 25.8% y 31.9% respectivamente, ambos en línea con las estimaciones. **FSHOP no forma parte de nuestras Mejores Ideas, tiene un PO de P\$11.26 que implica un potencial de 26.52% vs. 3.8% estimado para el IPyC.**

Más detalles:

- La variación en **Ingresos Totales** se explica principalmente por mayores en rentas promedio por arriba de la inflación y un aumento en la ocupación en 0.8ppt, ubicándose en 95.6%.
- El mayor crecimiento en **NOI** y **EBITDA** fue resultado de un aumento en menor proporción en los gastos operativos y menores honorarios al asesor. Lo anterior generó una expansión en el margen de rentabilidad (Margen NOI 3.6ppt y Margen EBITDA 5.7ppt).
- Se aprobó una distribución correspondiente a los resultados del trimestre 2T18 de P\$ 0.2648 por CBF1 equivalente a un rendimiento anualizado de 11.3% a precios actuales, que será pagado el próximo 6 de agosto.



REVELACIÓN DE INFORMACIÓN DE REPORTES DE ANÁLISIS DE CASA DE BOLSA VE POR MÁS, S.A. DE C.V., GRUPO FINANCIERO VE POR MÁS, destinado a los clientes de CONFORME AL ARTÍCULO 50 DE LAS Disposiciones de carácter general aplicables a las casas de bolsa e instituciones de crédito en materia de servicios de inversión (las "Disposiciones").

Rodrigo Heredia Matarazzo, Rafael Antonio Camacho Peláez, Dianna Paulina Iñiguez Tavera, Carlos Norman Pérez Carrizosa, Raúl Eduardo Uribe Sanchez, Miriam Gómez Romero, Mariana Paola Ramírez Montes, Alejandro Javier Saldaña Brito, Maricela Martínez Álvarez y Gustavo Hernández Ocadiz, analistas responsables de la elaboración de este Reporte están disponibles en, www.vepormas.com, el cual refleja exclusivamente el punto de vista de los Analistas quienes únicamente han recibido remuneraciones por parte de BX+ por los servicios prestados en beneficio de la clientela de BX+. La remuneración variable o extraordinaria que han percibido está determinada en función de la rentabilidad de Grupo Financiero BX+ y el desempeño individual de cada Analista.

El presente documento fue preparado para (uso interno/uso personalizado) como parte de los servicios asesorados y de Análisis con los que se da seguimiento a esta Emisora, bajo ningún motivo podrá considerarse como una opinión objetiva sobre la Emisora ni tampoco como una recomendación generalizada, por lo que su reproducción o reenvío a un tercero que no pueda acreditar su recepción directamente por parte de Casa de Bolsa Ve Por Más, S.A. de C.V. libera a ésta de cualquier responsabilidad derivada de su utilización para toma de decisiones de inversión.

Las Empresas de Grupo Financiero Ve por Más no mantienen inversiones arriba del 1% del valor de su portafolio de inversión al cierre de los últimos tres meses, en instrumentos objeto de las recomendaciones. Los analistas que cubren las emisoras recomendadas es posible que mantengan en su portafolio de inversión, la emisora

recomendada. Conservando la posición un plazo de por lo menos 3 meses. Ningún Consejero, Director General o Directivo de las Empresas de Grupo Financiero, fungen con algún cargo en las emisoras que son objeto de las recomendaciones.

Casa de Bolsa Ve por Más, S.A. de C.V. y Banco ve por Más, S.A., Institución de Banca Múltiple, brinda servicios de inversión asesorados y no asesorados a sus clientes personas físicas y corporativas en México y en el extranjero. Es posible que a través de su área de Finanzas Corporativas, Cuentas Especiales, Administración de Portafolios u otras le preste o en el futuro le llegue a prestar algún servicio a las sociedades Emisoras que sean objeto de nuestros reportes. En estos supuestos las entidades que conforman Grupo Financiero Ve Por Más reciben contraprestaciones por parte de dichas sociedades por sus servicios antes referidos. La información contenida en el presente reporte ha sido obtenida de fuentes que consideramos fidedignas, aún en el caso de estimaciones, pero no es posible realizar manifestación alguna sobre su precisión o integridad. La información y en su caso las estimaciones formuladas, son vigentes a la fecha de su emisión, están sujetas a modificaciones que en su caso y en cumplimiento a la normatividad vigente señalarán su antecedente inmediato que implique un cambio. Las entidades que conforman Grupo Financiero Ve por Más, no se comprometen, salvo lo dispuesto en las "Disposiciones" en términos de serializar los reportes, a realizar compulsas o versiones actualizadas respecto del contenido de este documento.

Toda vez que este documento se formula como una recomendación generalizada o personalizada para los destinatarios específicamente señalados en el documento, no podrá ser reproducido, citado, divulgado, utilizado, ni reproducido parcial o totalmente aún con fines académicos o de medios de comunicación, sin previa autorización escrita por parte de alguna entidad de las que conforman Grupo Financiero Ve por Más.

Categorías y Criterios de Opinión

Table with 4 columns: Categoría, Criterio, Características, Condición En Estrategia, Diferencia Vs. Rendimiento IPyC. Rows include FAVORITA, ¡ATENCIÓN!, and NO POR AHORA.

Grupo Financiero Ve por Más, S.A. de C.V.
Dirección

Alejandro Finkler Kudler	Director General Casa de Bolsa	55 56251500	
Rodrigo Heredia Matarazzo	Director de Análisis y Estrategia Bursátil	55 56251500 x 1515	rheredia@vepomas.com
Gilberto Romero	Director de Mercados	55 56251500	
Javier Torroella de Cima	Director de Tesorería	55 56251500 x 1603	jtorroella@vepomas.com
Manuel Antonio Ardines Pérez	Director de Promoción Bursátil	55 56251500 x 9109	mardines@vepomas.com
Lidia Gonzalez Leal	Director Patrimonial Monterrey	81 83180300 x 7314	lgonzalez@vepomas.com
Ingrid Monserrat Calderón Álvarez	Asistente Dirección de Análisis y Estrategia	55 56251500 x 1541	icalderon@vepomas.com

Análisis Bursátil

Rafael Antonio Camacho Peláez	Analista Telcos / Industriales / Vivienda	55 56251500 x 1530	racamacho@vepomas.com
Dianna Paulina Iñiguez Tavera	Analista Consumo / Minoristas	55 56251500 x 1508	dlniguez@vepomas.com
Carlos Norman Pérez Carrizosa	Analista Financieras / Automotriz	55 56251500 x 1465	cnperez@vepomas.com
Raúl Eduardo Uribe Sanchez	Analista Internacionales / Aeropuertos / Aerolíneas / Hoteles / Transporte	55 56251500 x 1451	ruribe@vepomas.com
Miriam Gómez Romero	Analista Fibras	55 56251500 x 1453	mgomez@vepomas.com
Gustavo Hernández Ocadiz	Analista Proyectos y Procesos Bursátiles y Mercado	55 56251500 x 1709	ghernandez@vepomas.com
Maricela Martínez Álvarez	Editor	55 56251500 x 1529	mmartineza@vepomas.com

Estrategia Económica

Mariana Paola Ramírez Montes	Subdirector Económico	55 56251500 x 1725	mpramirez@vepomas.com
Alejandro J. Saldaña Brito	Analista Económico	55 56251500 x 1767	asaldana@vepomas.com

Administración de Portafolios

Mario Alberto Sánchez Bravo	Subdirector de Administración de Portafolios	55 56251500 x 1513	masanchez@vepomas.com
Piero Gutiérrez Arienzo	Director de Inversiones	55 56251500 x 1536	pqutierrez@vepomas.com
Juan Carlos Fernández Hernández	Sociedades de Inversión	55 56251500 x 1545	jfernandez@vepomas.com
Belem Isaura Ávila Villagómez	Promoción de Activos	55 56251500 x 1534	bavila@vepomas.com

Comunicación y Relaciones Públicas

Adolfo Ruiz Guzmán	Comunicación y Relaciones Públicas / DGA Desarrollo Comercial	55 11021800 x 32056	aruiz@vepomas.com
--------------------	---------------------------------------------------------------	---------------------	----------------------------------------------------------