

LA NOTICIA: VENTAS MINORISTAS DE LA ANTAD CRECEN 5.0% EN JUNIO

Hoy, la asociación nacional de tiendas departamentales y de autoservicio (ANTAD) dio a conocer el crecimiento nominal en las ventas de sus agremiados. Superando marginalmente el consenso de 4.9%, éstas crecieron 5.0% durante el mes de junio, si bien, la cifra no supera el máximo de este año (7.4% en mayo), el resultado continua dentro de un rango de crecimiento favorable.

En su promedio anual, las ventas mismas tiendas han tenido un crecimiento de 5.5%, lo cual supera con creces el crecimiento promedio del primer semestre de 2014, el cual fue de 0.2%.

Acorde con su línea de mercancía, supermercados, mercancías generales y ropa/calzado avanzan conjuntamente; en junio, éstas mostraron variaciones anuales positivas de 2.3%, 7.6% y 8.4% respectivamente; su crecimiento, si bien se desaceleró, sigue presentado un ritmo optimista.

En su segunda desagregación, en función del tipo de tienda, las departamentales mantienen su tendencia al crecer en 9.9%, mientras que las tiendas especializadas -que incluyen las tiendas de conveniencia- mostraron un alza menos prominente de 2.60%; por último, las tiendas de autoservicio mostraron una desaceleración al variar en 4.10%, ello en consonancia con la publicación de las ventas de Walmex, las cuáles crecieron en 3.6%.

IMPACTO: POSITIVO PESE A DESACELERACIÓN

Después del acelerado crecimiento que tuvieron las ventas minoristas en mayo, podría sorprender la desaceleración del último mes; sin embargo, no se debe dejar de contemplar el efecto calendario desfavorecedor que suprimió un fin de semana en junio.

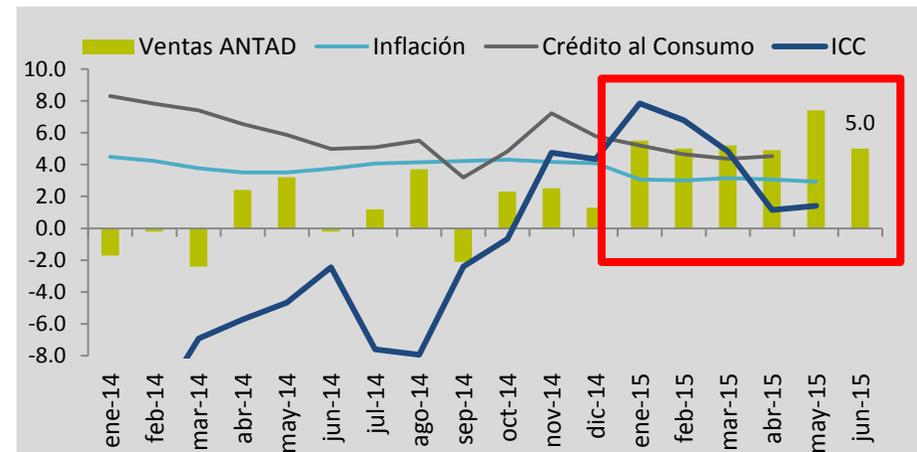
Con esto en mente, podemos continuar afirmando que el indicador de la ANTAD ha presentado una tendencia propicia y homologada dentro de sus componentes. El año pasado, podríamos observar variaciones muy altas mes a mes, aunado a una volatilidad en los componentes de ventas; este año, vemos una estabilización en el crecimiento no sólo de las ventas, sino del resto de indicadores de consumo, lo que implica que la demanda interna mantiene su fortaleza.

IMPLICACIÓN PARA PRONÓSTICO

La caída en el crecimiento de las ventas mismas tiendas, debe atribuirse en mayor medida a efectos transitorios, ya que descontando el crecimiento de mayo, el 5.0% supera las tasas de inicio de año. Sin duda, el fin de semana menos trajo corolarios negativos sobre las ventas, adicionalmente, es importante mencionar el desfase existente entre los fines de semana y los días de pago de nóminas durante junio.

Dejando de lado dichos efectos, concluimos que la cifra publicada es positiva, puesto que refleja un consumo interno sólido; ésta situación, se ha visto favorecida por diversos factores; particularmente la estabilidad inflacionaria, que genera confianza respecto a los precios de los bienes; el desempleo, que si bien mostró un incremento en mayo, se ha mantenido oscilando dentro de un rango estable, por lo que un mayor número de consumidores ven acrecentado su ingreso disponible; el comportamiento expansivo del otorgamiento de crédito por parte de la banca comercial, también funge como catalizador de ventas, ya que incrementa las posibilidades de compra de los individuos.

TASA DE CRECIMIENTO VENTAS, CRÉDITO AL CONSUMO E ICC



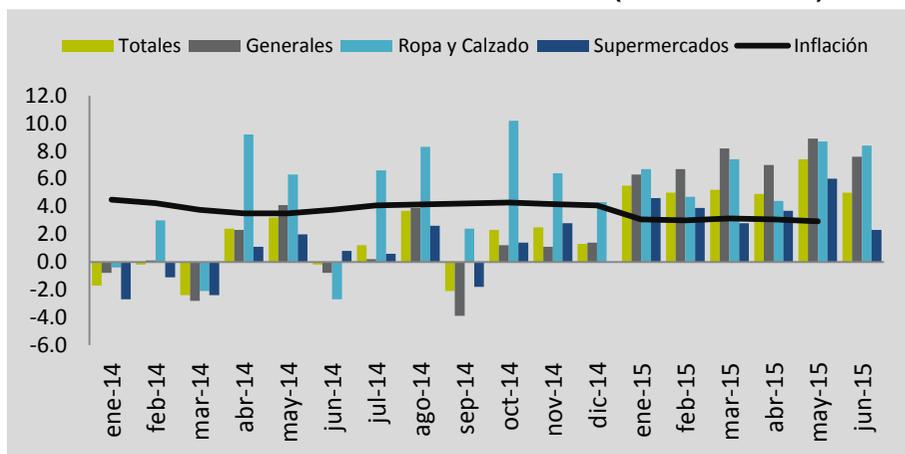


Cabe mencionar, que los indicadores adicionales de confianza del consumidor, permiten observar las intenciones de gasto en bienes de consumo inmediato; sobre esta línea, para el mes de junio, la cifra marcó un crecimiento de 16.2%, anual, particularmente impulsada por la mejor percepción respecto al comportamiento en precios y empleo.

Un factor adicional, ha sido el envío de remesas, recordemos que en su mayor parte, estas divisas son utilizadas para el consumo inmediato, por lo que su crecimiento – gracias a la apreciación del dólar y al crecimiento del empleo en construcción en Estados Unidos- genera consecuencias positivas sobre el gasto de las familias.

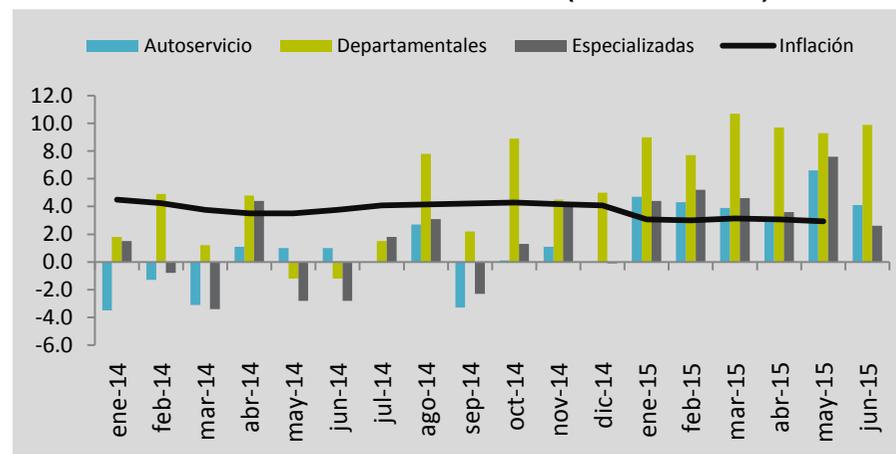
Sobre esta línea, cabe resaltar el importante papel que continúa teniendo el consumo interno en la economía mexicana durante 2015; el único foco rojo dentro de este segmento del PIB, será el sobre endeudamiento que podría generarse al incrementarse las tasas de tarjetas de crédito. Recordamos que tras los datos conocidos con respecto al consumo privado, incrementamos nuestro pronóstico de crecimiento del consumo privado (dos terceras partes de la economía) de 2.9% a 3.3% (ver: [SHCP Baja PIB al Conocerse 1T15](#)), desde 2.0% en 2014.

VENTAS POR LINEA DE MERCANCIA (VAR. % ANUAL)



Fuente: GFBX+ /ANTAD

VENTAS POR TIPO DE TIENDA (VAR. %ANUAL)





VARIABLE QUE AFECTA	ACTUAL	2015E
Tipo de Cambio	15.80	n.d.
Inflación	3.08	2.90
Tasas de Referencia	3.00	3.25
PIB	2.10	2.80
Tasa de 10 Años	5.66	6.50

OBJETIVO DE LA NOTA

Comentario breve y oportuno de un evento sucedido en los últimos minutos

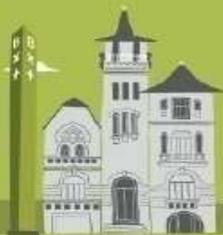
TIEMPO ESTIMADO DE LECTURA

¡Un Tris!

Pamela Díaz Loubet

mpdiaz@vepormas.com.mx

56251500 Ext. 1767



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”).

Carlos Ponce Bustos, Rodrigo Heredia Matarazzo, Laura Alejandra Rivas Sánchez, Marco Medina Zaragoza, José María Flores Barrera, Gabriel Treviño Castillo Juan José Reséndiz Téllez, Juan Antonio Mendiola Carmona, José Isaac Velasco, Dolores María Ramón Correa, Mónica Pamela Díaz Loubet, Mariana Paola Ramírez Montes y Daniel Sánchez Uranga, Analistas responsables de la elaboración de este Reporte están disponibles en, www.vepormas.com.mx, 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, brindan servicios de inversión asesorados y no asesorados a sus clientes personas físicas y corporativos 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

CATEGORÍA CRITERIO	CARACTERÍSTICAS	CONDICION EN ESTRATEGIA	DIFERENCIA VS. RENDIMIENTO IPyC
FAVORITA	Emisora que cumple nuestros dos requisitos básicos: 1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva. Los 6 elementos que analizamos para identificar una empresa extraordinaria son: Crecimiento, Rentabilidad, Sector, Estructura Financiera, Política de Dividendos, y Administración. Una valuación atractiva sucede cuando rendimiento potencial del Precio Objetivo es superior al estimado para el IPyC.	Forma parte de nuestro portafolio de estrategia	Mayor a 5.00 pp
¡ATENCIÓN!	Emisora que está muy cerca de cumplir nuestros dos requisitos básicos: 1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva. Los 6 elementos que analizamos para identificar una empresa extraordinaria son: Crecimiento, Rentabilidad, Sector, Estructura Financiera, Política de Dividendos, y Administración. Una valuación atractiva sucede cuando rendimiento potencial del Precio Objetivo es superior al estimado para el IPyC.	Puede o no formar parte de nuestro portafolio de estrategia	En un rango igual o menor a 5.00 pp
NO POR AHORA	Emisora que por ahora No cumple nuestros dos requisitos básicos: 1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva. Los 6 elementos que analizamos para identificar una empresa extraordinaria son: Crecimiento, Rentabilidad, Sector, Estructura Financiera, Política de Dividendos, y Administración. Una valuación atractiva sucede cuando rendimiento potencial del Precio Objetivo es superior al estimado para el IPyC.	No forma parte de nuestro portafolio de estrategia	Menor a 5.00 pp



GRUPO FINANCIERO VE POR MÁS, S.A. de C.V.

DIRECCIÓN			
Tomas Christian Ehrenberg Aldford	Director General de Grupo Financiero	55 11021800 x 1807	tehrenberg@vepormas.com.mx
Maria del Carmen Bea Suarez Cue	Director General Banco	55 11021800 x 1950	msuarez@vepormas.com.mx
Alejandro Finkler Kudler	Director General Casa de Bolsa	55 56251500 x 1523	afinkler@vepormas.com.mx
Carlos Ponce Bustos	DGA Análisis y Estrategia	55 56251537 x 1537	cponce@vepormas.com.mx
Fernando Paulo Pérez Saldivar	DGA Tesorería y Mercados	55 56251517 x 1517	fperez@vepormas.com.mx
Alfredo Rabell Mañón	DGA Desarrollo Comercial	55 11021800 x 1876	arabell@vepormas.com.mx
Francisco Javier Gutiérrez Escoto	Director de Región	55 11021800 x 1910	fgutierrez@vepormas.com.mx
Enrique Fernando Espinosa Teja	Director de Banca Corporativa	55 11021800 x 1854	eespinosa@vepormas.com.mx
Manuel Antonio Ardines Pérez	Director de Promoción Bursátil	55 56251500 x 9109	mardines@vepormas.com.mx
Lidia Gonzalez Leal	Director Patrimonial Monterrey	81 83180300 x 7314	ligonzalez@vepormas.com.mx
Ingrid Monserrat Calderón Álvarez	Asistente Dirección de Análisis y Estrategia	55 56251541 x 1541	icalderon@vepormas.com.mx
ANÁLISIS BURSÁTIL			
Rodrigo Heredia Matarazzo	Subdirector A. Bursátil / Metales – Minería	55 56251515 x 1515	rheredia@vepormas.com.mx
Laura Alejandra Rivas Sánchez	Proyectos y Procesos Bursátiles	55 56251514 x 1514	lrivas@vepormas.com.mx
Marco Medina Zaragoza	Analista / Vivienda / Infraestructura / Fibras	55 56251500 x 1453	mmedinaz@vepormas.com.mx
Jose María Flores Barrera	Analista / Consumo Discrecional / GAP / Gps. Inds.	55 56251500 x 1451	ifloresb@vepormas.com.mx
Gabriel Treviño Castillo	Analista / Financiero / Telecomunicaciones	55 56251500 x 1709	gtrevino@vepormas.com.mx
Juan Jose Reséndiz Téllez	Análisis Técnico	55 56251511 x 1511	jresendiz@vepormas.com.mx
Juan Antonio Mendiola Carmona	Analista Proyectos y Procesos Bursátiles y Mercado	55 56251508 x 1508	jmendiola@vepormas.com.mx
Daniel Sánchez Uranga	Editor Bursátil	55 56251529 x 1529	dsanchez@vepormas.com.mx
ESTRATEGIA ECONOMICA			
José Isaac Velasco Orozco	Economista Senior	55 56251500 x 1682	ivelascoo@vepormas.com.mx
Dolores María Ramón Correa	Economista Jr.	55 56251500 x 1546	dramon@vepormas.com.mx
Mónica Pamela Díaz Loubet	Economista Jr.	55 56251500 x 1767	mpdiaz@vepormas.com.mx
Mariana Paola Ramírez Montes	Economista Jr.	55 56251500 x 1725	mpramirez@vepormas.com.mx
ADMINISTRACION DE PORTAFOLIOS			
Mario Alberto Sánchez Bravo	Subdirector de Administración de Portafolios	55 56251513 x 1513	masanchez@vepormas.com.mx
Ana Gabriela Ledesma Valdez	Gestión de Portafolios	55 56251526 x 1526	glledesma@vepormas.com.mx
Ramón Hernández Vargas	Sociedades de Inversión	55 56251536 x 1536	rhernandez@vepormas.com.mx
Juan Carlos Fernández Hernández	Sociedades de Inversión	55 56251545 x 1545	jfernandez@vepormas.com.mx
Heidi Reyes Velázquez	Promoción de Activos	55 56251534 x 1534	hreyes@vepormas.com.mx