



LA NOTICIA: VENTAS MINORISTAS DE LA ANTAD CRECEN 6.8% EN JULIO

Hace unos momentos, la Asociación Nacional de Tiendas Departamentales y de Autoservicios (ANTAD) hizo público el crecimiento nominal en las ventas de sus asociados. Para el mes de julio, la cifra sostuvo un crecimiento de 6.8%, superando con ello la variación de 5.8% prevista por el consenso. El dato, también es superior al registrado en junio previo (5.0%), aunque no logra superar el crecimiento de 7.4% en mayo.

Descontando el efecto inflacionario, las ventas en julio tuvieron un crecimiento real de 4.0%; si bien la cifra es inferior al crecimiento nominal, las variaciones de este año contrastan positivamente con el crecimiento real promedio de -3.1% registrado en 2014.

En su promedio anual, las ventas mismas tiendas han crecido 5.7% en estos primeros siete meses del año, superando el promedio de 0.3% computado en los meses homólogos de 2014.

Acorde con su línea de mercancía, supermercados, mercancías generales y ropa/calzado crecieron en paralelo durante julio, éstas mostraron variaciones anuales positivas de 4.6%, 9.7% y 7.5% respectivamente; lo que representa una recuperación conjunta al compararlo con el mes previo.

En su segunda desagregación, en función del tipo de tienda, las departamentales mantienen su tendencia al crecer en 11.6%, mientras que las tiendas especializadas -que incluyen las tiendas de conveniencia- mostraron un alza también destacada de 7.2%; por último, las tiendas de autoservicio tuvieron una variación positiva de 5.1%. Ello en línea con el crecimiento de 6.0% reportado por Walmex la semana pasada.

IMPACTO: POSITIVO, CONSUMO CONTINÚA CON SOLIDEZ

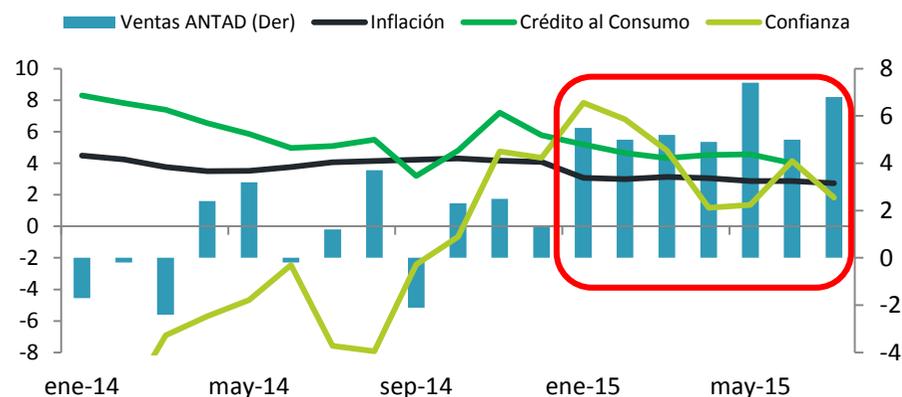
Las ventas minoristas de la ANTAD continúan registrando una tendencia positiva que se transfiere a todos sus componentes. En años anteriores, podíamos observar variaciones heterogéneas entre ellos, indicio de un consumo con menor solidez; sin embargo, en lo que va del año, las ventas tanto de los asociados de la ANTAD, como las publicadas por INEGI respaldan un consumo mexicano con mucho más dinamismo. Sobre esta línea, continuamos esperando que la demanda interna sea el eje del crecimiento del PIB durante 2015.

IMPLICACIÓN PARA PRONÓSTICO

El crecimiento sostenido en las ventas de la ANTAD ha derivado primordialmente de dos factores: i) la mejora en la restricción presupuestal de las familias y, iii) las estrategias de venta intensivas que han seguido muchas de las tiendas asociadas. Aunando a lo anterior identificamos dos factores de riesgo: i) el deterioro en la confianza de los consumidores y, ii) el comportamiento del crédito al consumo.

Respecto a los factores que apoyan el crecimiento de las ventas, hemos sido testigos de indicadores que favorecen y dan certeza a la capacidad adquisitiva de los consumidores, particularmente la estabilidad inflacionaria, que se ha mantenido por debajo del objetivo de 3.0% del Banco de México, el mayor envío de remesas y, la menor tasa de desempleo, que se encontró en 4.4% de la PEA en su última lectura; ambos indicadores coadyuvan a que los ingresos de las familias no sólo sean mayores, sino también certeros a largo plazo, lo que da como resultado consumidores con un mayor poder de compra.

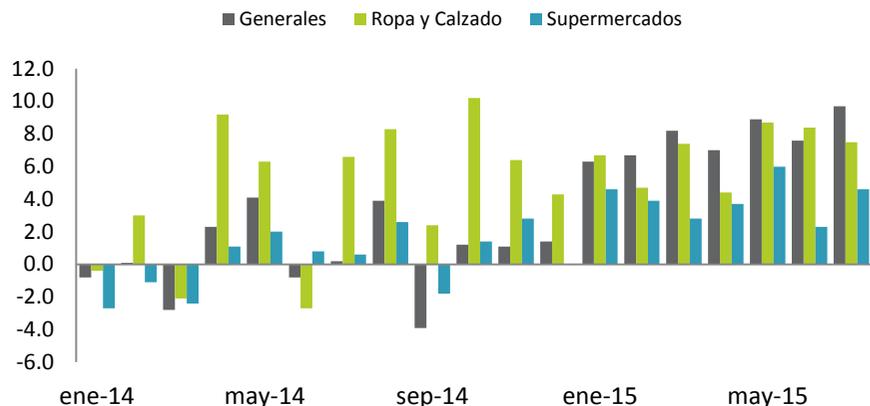
TASA DE CRECIMIENTO VENTAS, CRÉDITO AL CONSUMO E ICC



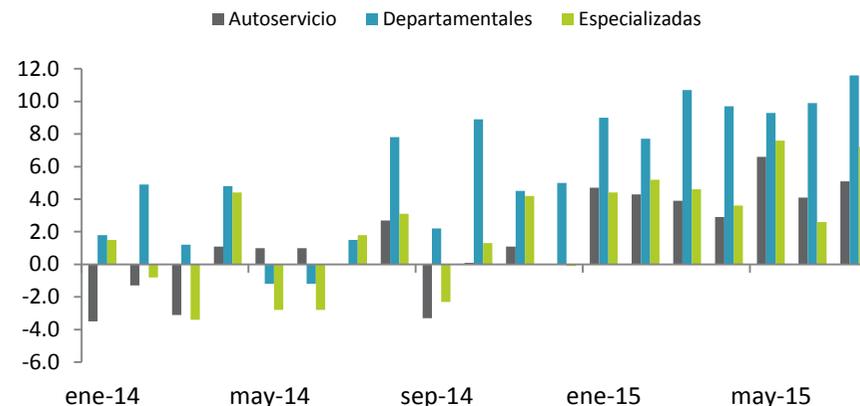


Adicionalmente, por el lado de la oferta, las tiendas han implementado estrategias de venta que favorecen una mayor compra, particularmente, las tiendas departamentales y los supermercados han facilitado con promociones y crédito la adquisición de mercancías en sus almacenes.

VENTAS POR LINEA DE MERCANCIA (VAR. % ANUAL)



VENTAS POR TIPO DE TIENDA (VAR. %ANUAL)



Fuente: GFBX+ /ANTAD

En torno a los factores que podrán representar riesgos sobre el comportamiento a corto plazo de las ventas minoristas, hay que prestar atención al deterioro que está mostrando la confianza del consumidor, la cual, en su última lectura obtuvo un puntaje de 92.2, lo que representó una caída de 0.5% respecto a junio. El desempeño de la economía estadounidense, la depreciación del tipo de cambio y la caída prolongada del precio del petróleo contribuyen a un desgaste en la confianza, misma que de continuar así, podrá tener implicaciones en las intenciones de compra de los consumidores. (Véase: [MX Confianza se deteriora](#))

Un factor adicional de riesgo radica en el comportamiento que ha registrado el crédito al consumo; hasta el mes de junio, ha mantenido una tendencia expansiva, registrando un crecimiento anual de 6.14% en su última lectura. Si bien, su comportamiento ha sido consecuencia de una mayor demanda de dinero en la economía, existen riesgos de sobreendeudamiento futuro que podrán deteriorar la capacidad de compra de los consumidores. Particularmente, la inminente alza de tasas en Estados Unidos, que traerá una inmediata alza en la tasa de referencia de Banco de México, tendrá implicaciones que encarecerán el crédito, lo que llevará a una pérdida de dinamismo en las compras de las familias.



VARIABLE QUE AFECTA	ACTUAL	2015E
Tipo de Cambio	16.30	n.d.
Inflación	2.74	2.90
Tasas de Referencia	3.00	3.25
PIB	2.50	2.80
Tasa de 10 Años	6.10	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 Eduardo Hernández S. 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	jfloresb@vepormas.com.mx
Gabriel Treviño Castillo	Analista / Alimentos / Bebidas	55 56251500 x 1709	gtrevino@vepormas.com.mx
Juan Eduardo Hernández S.	Analista / Financiero / Telecomunicaciones	55 56251500 x 1530	jehernandezs@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 Maria 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	qledesma@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