



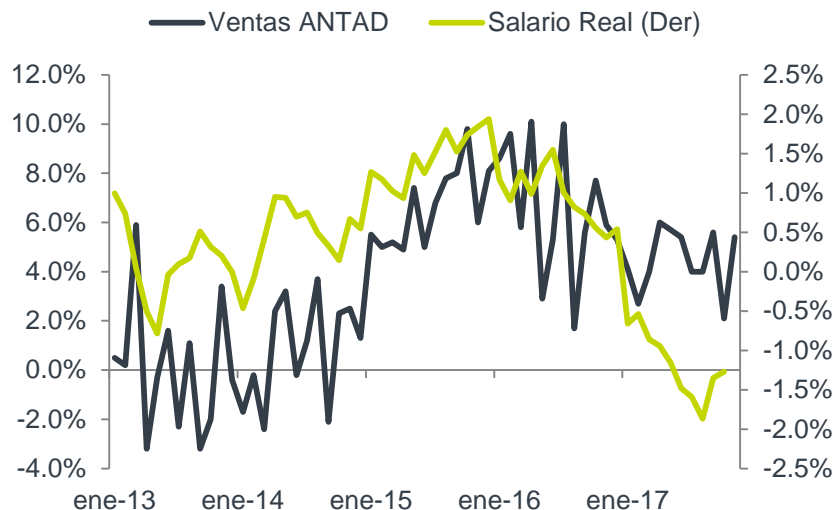
¡Econotris!

BX+

ANTAD MX: REBOTE PRE-NAVIDEÑO

- **NOTICIA:** La ANTAD publicó su crecimiento en ventas para noviembre, mismo que ascendió a 5.4% para mismas tiendas, por encima de la expansión de 2.1% registrada durante el mes inmediato anterior y logrando así su tercera mayor expansión anual en 2017.
- **RELEVANTE:** El indicador promedia un crecimiento de 4.5% durante el 2017 contra 6.7% observado en el mismo periodo de 2016. Los resultados del Buen Fin (4.0%) (que se realizó entre el 17 y el 20 de noviembre) tuvieron una incidencia positiva en las ventas, incluyendo departamentales (+6.4%), uno de los componentes que había presentado menor dinamismo.
- **IMPLICACIÓN:** El consumo privado en México sigue reflejando un contexto desfavorable para el gasto de las familias (e.g. contracción en el poder adquisitivo); además, el buen desempeño de noviembre pudiera ser un indicio de adelanto de las compras navideñas, por lo que no descartamos tasas de crecimiento modestas en meses posteriores.

Ventas (a/a%) y Salario Real (%)



Fuente: GFBX+ / ANTAD / INEGI.

REBOTA EN NOVIEMBRE: 5.4% A/A

La **Asociación de Tiendas Departamentales y de Autoservicios** (ANTAD) publicó las cifras de ventas de sus asociados correspondientes a noviembre, las cuales registraron un crecimiento de 5.4% anual bajo una comparación de tiendas iguales (sin tomar en cuenta las aperturas realizadas en los últimos 12 meses), su tercera mayor expansión anual en 2017. Mientras que para tiendas totales, se observó una tasa de 8.7%

La cifra mismas tiendas se ubicó por encima del dato registrado un mes antes (2.1%), aunque por debajo de las expectativas de los analistas (5.6%). En términos reales, las ventas se contrajeron 1.2% (-4.0% anterior), logrando su décima contracción en lo que va del año, y séptima de forma consecutiva.

AYUDA EL BUEN FIN

Del 17 al 20 de noviembre tuvo lugar el "Buen Fin", el cual se caracteriza por una serie de descuentos para los consumidores. Una encuesta del INEGI reveló que la promoción más utilizada fue el descuento sobre el precio de venta, mientras que la estrategia financiera más común fueron los meses sin intereses. A pesar de que no se logró la meta en ventas de 100 mmdp, se registró una expansión cercana al 4.0% a/a, destacando las ventas en línea (+43.0%). Lo anterior consideramos que tuvo un impacto positivo en las ventas de los asociados para esta lectura, incluso en aquellos que en el año habían presentado menores tasas de crecimiento (como las tiendas departamentales: +6.4%), al tiempo que las familias aprovecharon los descuentos para adelantar algunas de sus compras navideñas y ante la reciente evolución de algunos indicadores como la confianza del consumidor y las remesas, que pudieron ser un factor positivo adicional en el margen.

MÉXICO		
VAR. QUE AFECTA	ACTUAL	2017E
TIPO DE CAMBIO	19.04	18.70
INFLACIÓN	6.63	6.40
TASA DE REFERENCIA	7.00	7.25
TASA DE 10 AÑOS	7.30	7.34
PIB	1.50	2.10

Alejandro J. Saldaña B.
 asaldana@vepormas.com
 56251500 Ext. 1767

Diciembre 11, 2017

@AyEveporMas



CATEGORÍA
ECONÓMICO



TIEMPO ESTIMADO
DE LECTURA: ¡Un TRIS!



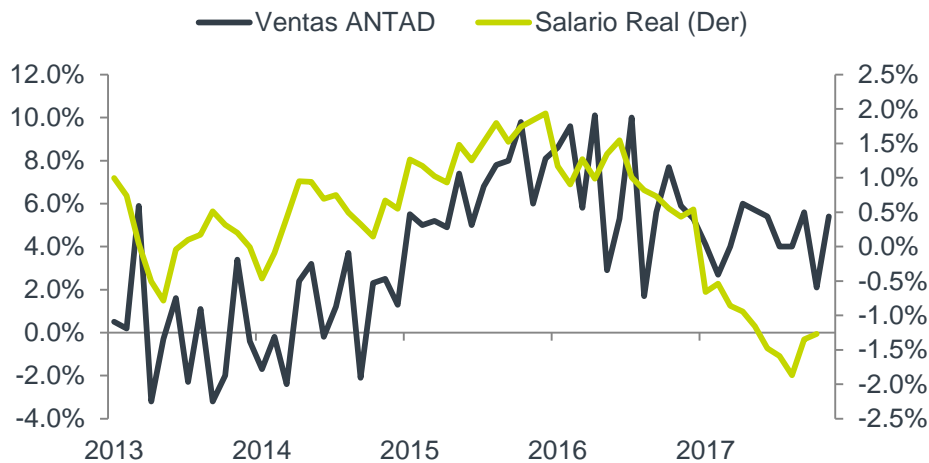
OBJETIVO DEL REPORTE
Comentario breve y oportuno
de un evento sucedido en los
últimos minutos.

CIERRE DE AÑO PODRÍA SER DESALENTADOR

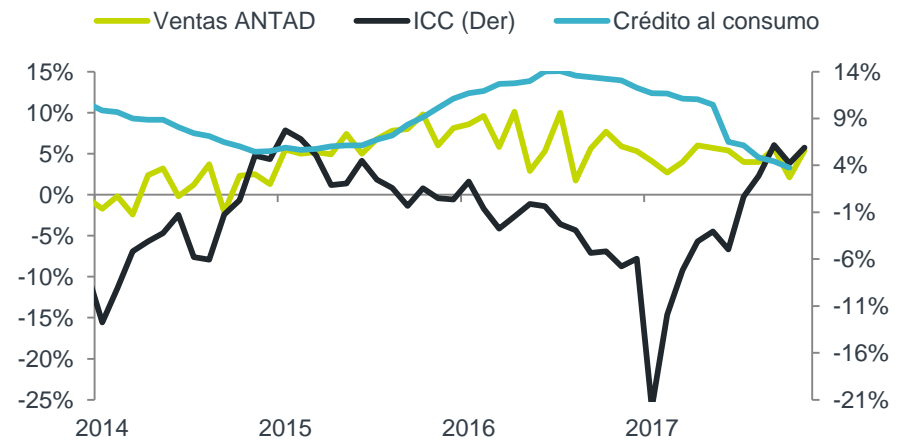
Pese a la entrada en vigor del nuevo salario mínimo en diciembre (\$88.36 diarios, +10.4%) –tan sólo 14.0% de la población ocupada gana hasta un salario mínimo– preveamos que el consumo privado siga presentando tasas de crecimiento modestas en un contexto adverso para el gasto de los hogares, principalmente siguiendo las altas tasas de crecimiento en la inflación (6.63% en noviembre, 5.97% promedio en 2017) que han generado contracciones importantes en el poder adquisitivo de las familias (salario real -1.2% promedio en lo que va del año); además no descartamos que las familias moderen su consumo tras haber adelantado sus compras decembrinas aprovechando los descuentos observados en noviembre.

Pese al balance de riesgos en el consumo privado mencionado arriba, preveamos que la economía en general se vea beneficiada por un rebote en el último trimestre del año, consecuencia del inicio de los esfuerzos de reconstrucción ante los daños causados por los sismos de septiembre, logrando así una expansión promedio de 2.1% para todo 2017.

Ventas e Inflación (Var. % Anual)



Ventas, Confianza y Crédito (Var. % Anual)



Fuente: GFBX+/ ANTAD / INEGI.

¿POR QUÉ LABORATORIO?

Porque nos percibimos y actuamos no únicamente como un área de análisis.

El laboratorio es un lugar dotado de los medios necesarios para realizar **investigaciones, prácticas y trabajos** de carácter científico, tecnológico o técnico; está equipado de instrumentos de medida o equipos para dichos fines y prácticas diversas. Se realizan pruebas hasta obtener resultados satisfactorios para el usuario.

También puede ser un aula o dependencia de cualquier centro docente.

Su importancia en cualquier especialidad radica en el hecho de que las **condiciones ambientales están controladas y normalizadas** de modo que:

1. **Se puede asegurar que no se producen influencias extrañas (independencia) que alteren el resultado del experimento o medición: control.**
2. **Se garantiza que el experimento o medición es repetible, es decir, cualquier otro laboratorio podría repetir el proceso y obtener el mismo resultado: normalización (metodología y proceso).**

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, Rafael Antonio Camacho Peláez, Dianna Paulina Iñiguez Tavera, Mariana Paola Ramírez Montes, Alejandro Javier Saldaña Brito y Maricela Martínez Álvarez, 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, 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

Alejandro Finkler Kudler	Director General Casa de Bolsa	55 56251500	
Carlos Ponce Bustos	DGA Análisis y Estrategia	55 56251500 x 1537	cponce@vepormas.com
Gilberto Romero Galindo	Director de Mercados	55 56251500 x 1646	gromerog@vepormas.com
Javier Torroella de Cima	Director de Tesorería	55 56251500 x 1603	itorroella@vepormas.com
Manuel Antonio Ardines Pérez	Director de Promoción Bursátil	55 56251500 x 9109	mardines@vepormas.com
Lidia Gonzalez Leal	Director Patrimonial Monterrey	81 83180300 x 7314	ligonzalez@vepormas.com
Ingrid Monserrat Calderón Álvarez	Asistente Dirección de Análisis y Estrategia	55 56251500 x 1541	icalderon@vepormas.com

ANÁLISIS BURSÁTIL

Rodrigo Heredia Matarazzo	Subdirector A. Bursátil / Metales – Minería	55 56251500 x 1515	rheredia@vepormas.com
Laura Alejandra Rivas Sánchez	Proyectos y Procesos Bursátiles	55 56251500 x 1514	lrivas@vepormas.com
Marco Medina Zaragoza	Analista / Telecomunicaciones / Infraestructura / Fibras	55 56251500 x 1453	mmedinaz@vepormas.com
Rafael Antonio Camacho Peláez	Analista / Alimentos y Bebidas / Internacional / Vivienda	55 56251500 x 1530	racamacho@vepormas.com
Dianna Paulina Iñiguez Tavera	Analista / Consumo Discrecional / Minoristas / Aeropuertos	55 56251500 x 1709	dlniguez@vepormas.com
Maricela Martínez Álvarez	Editor	55 56251500 x 1529	mmartineza@vepormas.com

ESTRATEGIA ECONÓMICA

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

ADMINISTRACIÓN DE PORTAFOLIOS

Mario Alberto Sánchez Bravo	Subdirector de Administración de Portafolios	55 56251500 x 1513	masanchez@vepormas.com
Ana Gabriela Ledesma Valdez	Gestión de Portafolios	55 56251500 x 1526	gledesma@vepormas.com
Juan Carlos Fernández Hernández	Sociedades de Inversión	55 56251500 x 1545	jfernandez@vepormas.com
Belem Isaura Ávila Villagómez	Promoción de Activos	55 56251500 x 1534	bavila@vepormas.com

COMUNICACIÓN Y RELACIONES PÚBLICAS

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