

RESUMEN

Tiendas Departamentales

LIVEPOLC-1 MM

PRECIO

(MXN, al 22/10/2019)
P\$108.82

FLOAT
96.0%

BETA (3yr, vs. Mexbol)
1.078

VALOR DE MERCADO (MXN MN)
149,698

BURSATILIDAD (PROM. MXN MN)
50.7

Resultados 3T19

Reporte positivo a nivel operativo – Liverpool reportó cifras positivas a nivel operativo al 3T19, en línea con nuestros estimados, pero por debajo de los esperados por el consenso. En el trimestre, los ingresos y EBITDA crecieron 3.1% a/a y 14.0% a/a; respectivamente.

Crecimiento en ventas – La división Comercial presentó un avance de 1.7% a/a derivado del aumento en Ventas Mismas Tiendas. En el formato Liverpool, el crecimiento fue de 0.4% a/a (vs 2.3%e) mientras que en Suburbia mostraron una caída de -5.9% a/a (vs 4.3%e). Esto se ubicó por debajo del reporte de la ANTAD, mismo que mostró un avance de 1.8% a/a en el trimestre; así como del segmento de Intereses el cual avanzó 14% a/a y del 8.8% a/a mostrado en el arrendamiento.

EBITDA – El mejor desempeño en el EBITDA respecto a las ventas se atribuyó a la estabilidad en el margen bruto, que compensó el crecimiento de 4.8% a/a en gastos de operación. Asimismo, el impacto de la NIIF 16 benefició este resultado, pues sin este efecto el EBITDA hubiera crecido 1.0% a/a y el margen se hubiera contraído 26pb.



Fuente: Infotel

	3T19	3T18	Dif (%)
Ventas	30,145.77	29,244.34	3.1%
Utilidad Operativa	3,063.58	2,903.48	5.5%
EBITDA	4,244.03	3,723.09	14.0%
Utilidad Neta	1,884.12	1,912.96	-1.5%
Dif pb			
Mgn. Operativo (%)	10.2%	9.9%	0.23
Mgn. EBITDA (%)	14.1%	12.7%	1.35
Mgn. Neto (%)	6.3%	6.5%	-0.29

Datos en millones de pesos a menos que se exprese lo contrario. Datos pueden no sumar debido a redondeo.

Fuente: Análisis BX+ y reporte trimestral de la compañía.

Múltiplos	2016	2017	2018	UDM
P/U	19.8 x	16.9 x	14.6 x	12.2 x
P/VL	2.5 x	1.9 x	1.7 x	1.4 x
VE/EBITDA	12.9 x	10.2 x	9.3 x	8.3 x

Resultados (MXNmill.)	2016	2017	2018	UDM
Ventas	100,442	122,168	135,535	141,673
EBITDA	16,051	18,350	20,327	21,800
Margen EBITDA (%)	16.0%	15.0%	14.9%	15.4
Utilidad Neta	10,140	9,886	11,704	11,959
Margen Neto (%)	10.1	8.1	8.6	8.4%
UPA	7.5	7.4	8.7	8.9
VLPA	60.6	66.9	75.3	76.93
Deuda Neta	5,508	20,206	17,553	37,571
Deuda Neta/EBITDA	0.3x	1.1x	0.8x	1.7x

Fuente: Análisis BX+ y la compañía

Resultados 3T19

OCTUBRE 22, 2019

Caen ventas de Suburbia – Por segmento de negocio, las ventas de Suburbia reportaron una contracción de 5.9% a/a en VMT, como resultado del efecto negativo que generó el cambio de plataforma tecnológica, mismo que derivó en complicaciones tanto en el envío como en la recepción de mercancía.

En Liverpool el avance en VMT fue de 0.4% a/a, afectado por un retroceso en el ticket de 0.1% a/a, siendo los departamentos de niños, damas y cosméticos, los que mostraron un menor crecimiento.

Ventas online crecen 40.0% – Destaca el crecimiento de 144% a/a de las ventas a través del canal *Liverpool Pocket*, donde las descargas aumentaron 60%. Las ventas digitales (Internet, Catálogo Extendido) representaron el 8.6% de las ventas totales de la compañía.

Del total de los clientes el 11.8% es Omnicanal y representaron el 28.4% de las ventas totales de las tiendas Liverpool. La empresa continua invirtiendo en este segmento y ha logrado tener un mayor aprovisionamiento (87%), lo que ha mejorado el servicio de entrega en toda la república. La compañía destaca el avance en este segmento, mismo que ha reducido en 10% los tiempos de envío.

Cartera vencida sube a 5.9% desde 5.6% previo – El negocio Financiero presentó un incremento en ingresos de 14.0% a/a, con un incremento en la cartera de clientes de 5.4% a/a. Los niveles de cartera vencida se ubicaron en 5.9% desde el 5.6% reportado en el trimestre previo y 10pb por arriba de los reportado en el mismo trimestre del año anterior. Las reservas de cartera vencida crecieron 30.4% a/a. El incremento provino de las reservas asociadas a Suburbia.

Usan más crédito Liverpool – La participación de las tarjetas Liverpool fue de 46.3%, un incremento de 50pb respecto al mismo trimestre del año anterior y representaron 21% de las ventas. Por su parte, la tarjeta Suburbia alcanzó una participación de 15.5%.

Arrendamiento, ocupación en niveles de 95.2% – Los ingresos por este concepto crecieron 8.8% a/a impulsados por la apertura de Galerías Coapa

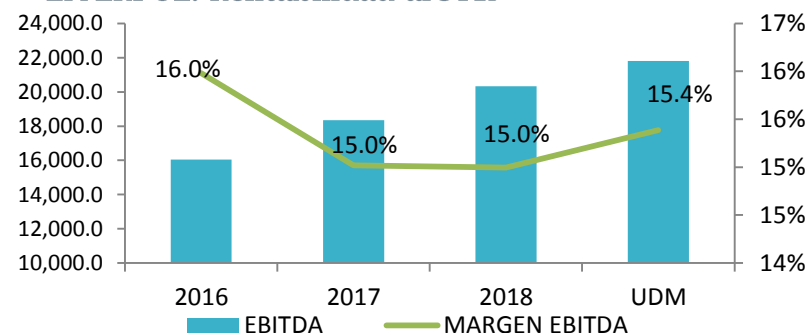
Resultados operativos – El margen bruto de la división comercial reportó una disminución de 10pb. De forma consolidada, el margen bruto presentó un avance de 74pb, impulsado por la división de crédito. Por su parte los gastos de operación aumentaron 6.8% a/a, como resultado de la provisión de \$200mp para el cierre de Fábricas de Francia, así como incremento en energía eléctrica, gastos de personal y aperturas.

EBITDA – En el trimestre el EBITDA presentó un avance de 14.0% a/a, considerando la norma NIIF16; sin este efecto el incremento fue de 1.0% a/a con un deterioro en el margen de 26pb.

Derivado de los mayores costos financieros como resultado del efecto de la NIIF16, la utilidad neta presentó un avance de 1.5% a/a.

Perspectiva negativa – Los resultados fueron por debajo de lo esperado. Consideramos que las ventas fueron afectadas por el entorno de desaceleración que presenta el consumo. Para el resto del año, creemos que el ambiente se mantendrá con menor dinamismo.

LIVERPOL: Rentabilidad al 3T19



Fuente: Reportes Compañía



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 47 DE LAS Disposiciones de carácter general aplicables a las entidades financieras y demás personas que proporcionen servicios de inversión (las "Disposiciones").

Juan F. Rich Rena, Marisol Huerta Mondragón, Eduardo Lopez Ponce, Elisa Alejandra Vargas Añorve, Alejandro Javier Saldaña Brito, Angel Ignacio Ivan Huerta Monzalvo, Pamela Vázquez Flores 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.

Grupo Financiero Ve por Más

Paseo de la Reforma 243 piso 20, Col. Cuauhtémoc, 06500, CDMX Teléfonos 55 1102 1800
y del Interior sin costo 800 837 676 27

ANÁLISIS BURSÁTIL

Director de Análisis y Estrategia

Juan F. Rich Rena 55 56251500 x 31465 jrich@vepormas.com

Asistente Dirección de Análisis y Estrategia

Pamela Vázquez F. 55 56251500 x 31541 pvazquez@vepormas.com

Analista Consumo / Minoristas

Marisol Huerta M. 55 56251500 x 31514 mhuerta@vepormas.com

Analista Financieras / Fibras

Eduardo Lopez Ponce 55 56251500 x 31453 elopezp@vepormas.com

Analista Industriales

Elisa A. Vargas A. 55 56251500 x 31508 evargas@vepormas.com

Analista Proyectos y Procesos Bursátiles y Mercado

Gustavo Hernández O. 55 56251500 x 31709 ghernandez@vepormas.com

ESTRATEGIA ECONÓMICA

Subdirector de Análisis Económico

Alejandro J. Saldaña B. 55 56251500 x 31767 asaldana@vepormas.com

Analista Económico

Angel Iván I. Huerta M. 55 56251500 x 31725 ahuerta@vepormas.com

COMUNICACIÓN Y RELACIONES PÚBLICAS

Director de Comunicación y Relaciones Públicas

Adolfo Ruiz Guzmán 55 11021800 x 32056 aruiz@vepormas.com

DIRECCIÓN GRUPO FINANCIERO VE POR MÁS, S.A. DE C.V.

Director de Tesorería y Relación con Inversionistas

Javier Torroella de C. 55 56251500 x 31603 jtorroella@vepormas.com

Director Promoción Bursátil Centro – Sur

Manuel A. Ardines P. 55 56251500 x 31675 mardines@vepormas.com

Director Promoción Bursátil Norte

Lidia Gonzalez Leal 81 83180300 x 37314 ligonzalez@vepormas.com