

# FLASH Bx+

## Día Alsea – Retomando Inversiones en 2022

Marzo 03, 2021

El día de ayer en un encuentro con analistas, Alsea compartió su guía de inversiones para 2022 y detalló las estrategias para cada una de las marcas en un plan de crecimiento hacia 2026.

En el evento que denominé “We are back on Track”, expuso los principales catalizadores para la compañía para los años 2022-2026 dentro de los que destacó:

- Atracción y retención de talento
- Incremento en lealtad del cliente, mejorando la experiencia a través de innovaciones y una mejor eficiencia operativa.
- Innovación y tecnología, con enfoque en la parte omnicanal.
- Crecimiento en Rentabilidad, mediante el crecimiento orgánico e impulso de franquicias
- Sustentabilidad ESG, con mayor desarrollo social y mejores prácticas.
- Creación de Valor, mejorando la generación de flujos de efectivo y un menor apalancamiento.

**Crecimiento 2022** – La guía que proporcionó comprende un aumento en ventas de 20%, impulsada por un avance en VMT de entre 15%-19%, y un incremento en EBITDA DE 20%, con un margen post IFRS de 23%, 10 pb por debajo del observado en 2021. Esto como resultado de mayores presiones observadas en materias primas para este año, que se intentaran mediar con las eficiencias operativas y control de gastos que han impulsado en los dos últimos años. La razón deuda EBITDA esta estimada en 4.0x, con un ROE de 11%-12%.

Fuente: CNBV

- Capex por P\$4,800 mn vs P\$2,400 mn del 2021.
- Distribución: 45.1% en México; 37.2% en Europa; 17.7% en Latinoamérica.
- Segmentos: 42.8% mantenimiento, 30.7% aperturas, 6.3% tecnología, y 20.2% otros.

Con un plan de apertura de 220-260 unidades por año del 2022 al 2026, (170-200 corporativas, 50-60 subfranquicias), la estrategia de desarrollo sería:

**Starbucks** – Pretende la apertura de 120 unidades por año. El 41% en México, el 32% en Europa y 27% en Sudamérica. Pretende acelerar el modelo de subfranquicias en Europa. Además de mejorar los canales de venta, ya sea a través de sus servicios de entregas, *drive thru*, recolección y nuevas plataformas.

**Domino's Pizza** – Establece una apertura promedio de 75 unidades por año, 40% en México, 30% en Europa y 30% en Sudamérica. Busan incrementar el modelo de franquicias y tener mayor diferenciación en precio, ofertas e innovación

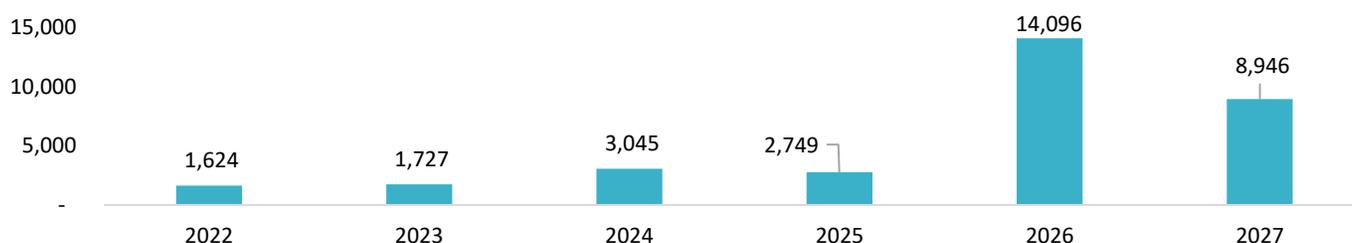
**Burger King** – La expansión en promedio será de 15 unidades por año, principalmente en Sudamérica, con mayores eficiencias en localización, quioscos digitales, entregas vía agregadores, y uso de Big Data para conocer mejor al cliente y generar la transformación Digital.

**Vips** – Para este negocio contempla llegar a 450 unidades, desde las 257 actuales. Los objetivos son mejorar la experiencia del cliente, incrementando la lealtad y generando nuevas ocasiones de consumo.

**Deuda** – Con las dos últimas emisiones de bonos (USD\$500 millones a 7.75%, €300 millones a 5.5%), la empresa ha podido mejorar su estructura de deuda, quedando para 2022 un pago por P\$1,624 mn, el cual representa el 5% de la deuda. El mayor pago se tiene en 2026, siendo de un 44% del total y otro en 2027 que corresponden al 28% de la deuda. Del total de la deuda el 80% esta a tasa fija y el 20% a tasa variable. Así mismo, 62.2% esta en MXN a una tasa de 9.08%, 37.5% en EUR a 4.27%, y 0.3% en Pesos Chilenos a 4.10%; con una duración de 4.6 años.

La empresa detalla que buscaría en 2024 refinanciar su deuda, buscando tasas más atractivas. El objetivo de la empresa ubicar el apalancamiento por debajo de 3.0x, para buscar recuperar el grado de inversión.

#### Perfil de vencimiento de la deuda



Cifras en millones de pesos a menos que se indique lo contrario.  
Fuente: Alsea

**Conectividad** – Actualmente procesa 43 millones de órdenes a través de la parte digital. Las ventas de este segmento crecieron 41.1% respecto a 2020. Utiliza alrededor de 16 canales de venta, incluyendo Web, apps, agregadores, *market place*, etc, y destacó que 127 mil órdenes se realizaron a través de WhatsApp.

La empresa buscará seguir desarrollando y explotando este segmento en los siguientes años a través del Big Data, donde pretende estar en cada momento de los consumidores y tratar de adelantarse a sus necesidades.

**Impacto Positivo** – Vemos la guía proporcionada por la empresa como positiva. Las inversiones son por arriba de nuestros estimados y consideramos que esto se debe al positivo desempeño que logró la empresa en 2021, en donde sus resultados para algunas de sus unidades de negocio fueron por arriba de lo reportado en 2019. La mayor generación de EBITDA le permitió que los *covenants* que mantenía con los bancos sobre el monto permitido de inversiones pudiera ser mejorado, viendo de manera positiva también la estructura de la deuda.

La empresa considera que con el flujo generado podrá mejorar aún más los pagos de está, reduciendo el apalancamiento, y buscar el grado de inversión.

El riesgo que vemos es un deterioro en las condiciones económicas en Europa por el tema actual y mayor presión en costos de materia prima al estimado. No obstante, la guía contempla parte de este escenario de inflación y buscara mantener estable el margen EBITDA.

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 López Ponce, Elisa Alejandra Vargas Añorve, Alejandro Javier Saldaña Brito, Angel Ignacio Ivan Huerta Monzalvo y Gustavo Hernández Ocadiz, analistas responsables de la elaboración de este Reporte están disponibles en, [www.vepormas.com](http://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

#### DIRECCIÓN ANÁLISIS Y ESTRATEGIA

##### Director de Análisis y Estrategia

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

#### ANÁLISIS BURSÁTIL

##### Analista Consumo / Minoristas

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

##### Analista Financieras / Fibras

Eduardo López P. 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 G. 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 L. 81 83180300 x 37314 ligonzalez@vepormas.com

#### ALSEA "": Precios Objetivo y recomendación históricas

Fecha del cambio	11-dic-20	28-oct-21
Precio Objetivo	40	52
Recomendación	1	1

\*Recomendación 1=Compra, 2= Mantener y 3=Venta