

FLASH Bx+

Liverpool Day – Pilares de Crecimiento 2023

Marzo 10, 2023

Liverpool llevo a cabo el encuentro con analistas “**Liverpool Day 2023**”, donde presentó los objetivos que tiene en cada uno de sus segmentos de negocio en el corto plazo. De los que destacó como relevantes los siguientes aspectos: **1)** Crecer en el segmento *e-commerce* 3X en los siguientes 5 años; **2)** Llegar a ser el líder indiscutible en *omnicanal* en el mercado de *e-commerce*; y **3)** Crear una experiencia diferenciada para cada uno de los clientes.

Fortalezas para su crecimiento – Para lograr su meta la empresa resaltó cinco pilares: **A)** Marca, donde destaco “Liverpool” y “Suburbia” en los consumidores en México al ser la tienda departamental más grande del país; **2)** Marcas privadas, como otro factor de apoyo en su estrategia, así como marcas exclusivas, lo que les permite tener un mejor desempeño y ventaja frente a sus competidores; **3)** Clientes a través de sus tarjetas, generando programas de lealtad como cliente consentido, y potencializando su segmento de negocio con análisis de datos; **4)** Posicionamiento físico, donde resalto la presencia que tiene a nivel nacional y donde puede aprovechar las ventas digitales y la distribución; y **5)** Servicios financieros, en los que tiene desde la parte de crédito con tarjeta propia y asociación con terceros en seguros de auto, vida y mascotas, así como los servicios de ahorro e inversión con un tercero, y el más reciente son los préstamos para autos.

Ventas Digitales – Al del cierre de 2022, se ubicaron en 20.3% de las ventas totales, y esperan un aumento de 19.2% a/a para 2023, impulsado a través de las tiendas centros de servicios, puntos de distribución y una experiencia completa para los clientes.

Expansión – El Capex para este año sería de P\$10,500 mn y P\$11,500 mn, con lo que pretende la apertura de 15 tiendas “Suburbia” en 2023 y 20 en 2024. En el encuentro con analistas destacó que tiene contemplado crecer más en tiendas “Liverpool Express”, en donde se encuentran operando 10 unidades y espera abrir 20 más en 2023. En este segmento se logran mayores ventas con el catálogo extendido, originación de crédito y pagos de las tarjetas propias, sí como de servicios de remesas. Otro servicio que otorgan es asesoría y asistencia en la navegación de los servicios digitales.

- **Crecer segmento *e-commerce* 3x.**
- **Capex 2023: P\$10,500-P\$11.500**
- **Aperturas**
 - **20 tiendas Liverpool Express**
 - **15 tiendas Suburbia**

Inicia en 2023 Venta de autos – Derivado del acuerdo que firmó para representar en México al fabricante de autos eléctricos BYD, la empresa creó una nueva división dedicada a los créditos automotrices y en los siguientes meses estarán por lanzar el crédito para una camioneta SUV. Actualmente cuentan con dos puntos de venta con centro de servicio en Atizapán y Perisur, dos Boutiques en Plaza Satélite e Insurgentes y una “Pop Up Store”. El marketing es dentro de las tiendas de Liverpool. En este nicho destacó que busca ser la marca número uno de venta de autos eléctricos en México. La marca se ubicó el año anterior como una de las principales en ventas a nivel global y comentaron que hay bastante interés del consumidor por este segmento.

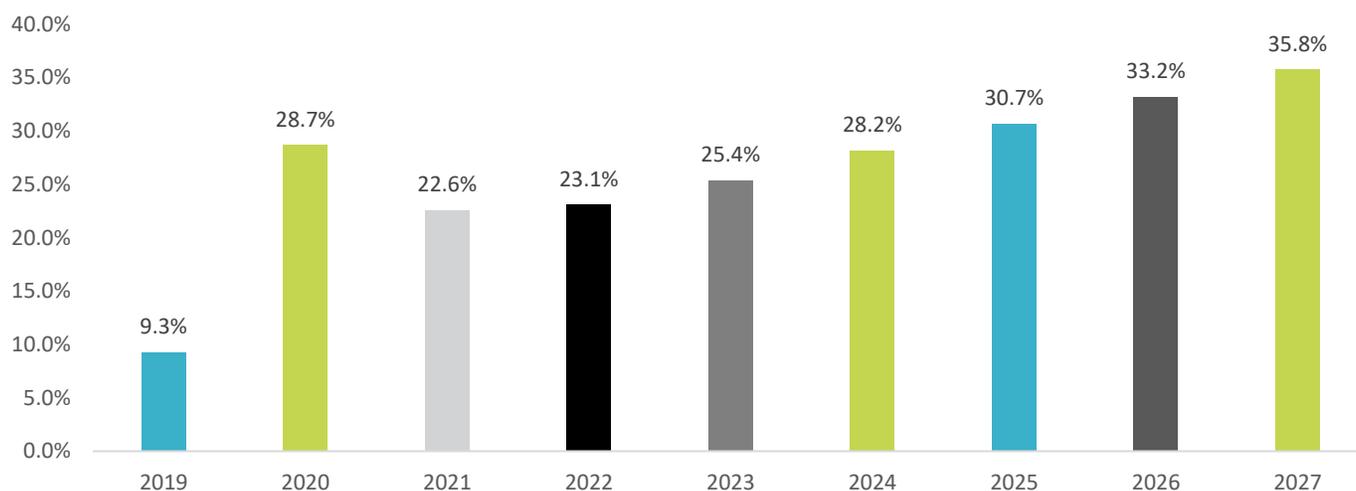
Tarjetas – Al cierre de 2022 las tarjetas digitales sumaron 1.12 millones y esperan que en 2023 sean de 1.25 millones. El porcentaje en Suburbia es de 28%, y estiman pasaría a 60%, mientras que en Liverpool es de 40% y tiene planteado llegar igualmente a un 60%. Sobre prestamos bajo el esquema de “LiverpoolCash” y “FácilCash” han otorgado P\$24,609 mn.

Nuevos productos en 2023 – Prestamos de Autos (BYD), créditos a PYME (a vendedores en Marketplace), prestamos para motos, y tarjetas de seguridad, la cual se habilita con reconocimiento facial, firma digital y el tiempo de aprobación es de 7 minutos. Adicionalmente se conecta directamente con el buró de crédito, “Liverpool Cash” y “Fácil Cash”, con mayores montos.

Prioridades 2023 – La estrategia de la empresa tiene como prioridades: **a)** Mejorar la experiencia de compra del cliente; **B)** Mejorar costos, a través de seguir implementando estrategias de eficiencia que le permitan mayores ahorros; **c)** Centralizar los inventarios y obtener mayores beneficios con el catálogo extendido; y **d)** Optimizar los inventarios.

Dividendo 2023 – La empresa comentó que la siguiente semana presentaran a la asamblea el pago de un dividendo que sería de 20% de las utilidades, lo que sería por arriba del 13% del año anterior.

Evolución GMV* digital



Fuente: Análisis BX+ con información de la Compañía.

*GMV (Gross Merchandise Value)

El GMV digital pasó de una participación de 9.3% en 2019 a 23.1% en 2022. La expectativa es lograr una participación de 35.8% en 2027.

Impacto Positiva – Consideramos que la empresa cuenta con elementos de valor y nuevas vías de crecimiento que le permitirán compensar un escenario de mayor debilidad en el consumo por las presiones inflacionarias.

En nuestra opinión, seguimos resaltando los atributos por su posición de líder en el segmento de tiendas departamentales, así como la estrategia de promociones para mantener el tráfico a las tiendas. A esto sumamos los nuevos servicios que lucen atractivos y vemos como una línea que complementa la generación de valor del segmento comercial. A nivel operativo, las eficiencias en costos y de logística que desarrollado compensarían algunas de las presiones que pudieran tener en un ambiente de debilidad económica.



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 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 (01 55) 1102 1800
y del Interior sin costo 01 800 837 676 27

DIRECCIÓN ANÁLISIS Y ESTRATEGIA

Director de Análisis y Estrategia

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

ANÁLISIS BURSÁTIL

Analista Consumo / Minoristas

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

Analista Financieras / Fibras

Eduardo Lopez 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	ghernandezo@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
-------------------	---------------------	-------------------------