

FLASH BX+

Walmex Day – Creación de Valor e Inversiones 2023

Marzo 08, 2023

Walmart de México y Centroamérica llevó a cabo su encuentro con analistas “Walmex Day 2023”, donde presentó el plan de inversiones para este año y dio la estrategia de generación de valor para el largo plazo. La empresa tiene como objetivo duplicar las ventas en un tiempo menor a 10 años.

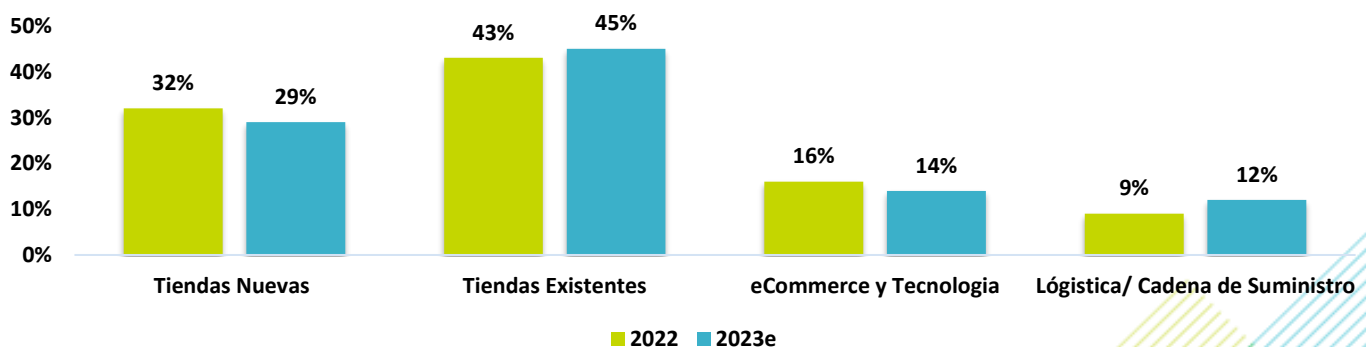
Crecerá CAPEX de 27% vs 2021 – Las inversiones programadas para este año serán de P\$27,100 mn, un incremento de 27% a/a vs 2022. Las inversiones se distribuirían: **a)** Remodelaciones 45%; **b)** Apertura de tiendas 29%; **c)** Logística 12%; y **d)** Tecnología 14%. Las aperturas contribuirían con un incremento en el piso de ventas de entre 1.2% a 1.4%, pero no se detalló cuáles serán los formatos de mayor expansión; no obstante Bodega ha sido el formato que ha presentado el mejor desempeño y señalaron que sería este segmento donde tienen el mayor vehículo de crecimiento. Logística tendrá un 3.0% por arriba del 8% del año anterior, mientras que tecnología cuenta con un monto menor al del año anterior, no obstante, se mantienen con el enfoque para madurar los proyectos de *e-commerce*.

Ecosistema de crecimiento – De acuerdo con la visión de los directivos, la estructura de crecimiento de Walmart México y CA mantiene las mismas directrices de crecimiento que ha delineado desde el año anterior, donde cada unidad de negocio representa parte de un ecosistema de generación de valor. Las directrices de crecimiento son:

1) Descuentos – Estrategia con la que han logrado ser competitivos y que ofrece oportunidades para mantener su crecimiento. Resaltaron como en cada uno de sus negocios manejan diferentes estrategias de precios a través de sus marcas propias y con proveedores para mantener tráfico, y captar al consumidor afectado en su gasto por la inflación. En 2022 sus formatos Bodega, Mi Bodega, y Bodega Urbana, lograron obtener una diferencial de 20 pb frente a la competencia.

2) Formato Omnicanal – Busca crecer aún más la participación en ventas de *e-commerce*, con estrategias que acostumbren al consumidor a la experiencia digital, además de ampliar el catálogo para llegar a nuevos clientes.

Distribución Capex 2023



Fuente: Análisis BX+ con información de la Compañía.

3) Ecosistema – El tercer aspecto denominado Ecosistema es el primero de la lista del crecimiento a futuro, ya que conecta cada uno de los servicios que tienen como telefonía, servicios financieros, salud, y educación, ofreciendo una solución integral para el consumidor.

Remesas – En México 11 millones de personas reciben remesas de manera habitual. Desde el año anterior, con Walmart EEUU, se trabaja de manera conjunta en el envío y recibimiento de divisas denominado *Walmart to Walmart*. A través de este servicio el ecosistema capta la entrada de recursos, mismos que un 10% el cliente lo destina a la compra de bienes básicos, mientras que alguna otra parte la destinan a mercancías generales de algún producto de línea blanca o electrónico, y donde la empresa ofrece el servicio de *e-commerce*. Adicionalmente, a este mismo cliente se le ofrece conectividad ya sea en casa, en el celular, o en movilidad a bajo costo.

Ecosistema en Remesas



Fuente: Análisis BX+ con información de la Compañía.

Nueva Fintech – El segmento de crédito es otro de los pilares del ecosistema, ya que con la tarjeta *Cashi* el cliente puede tener una oferta de crédito que actualmente realiza con un tercero. Este servicio en un par de horas les otorga una línea de crédito para que puedan adquirir los productos que tienen en la tienda. En el evento señalaron que en el corto plazo completar la compra de una Fintech, con la que pretenden crecer aún más este segmento a sus consumidores. El objetivo es llevar a *Cashi* como una plataforma *Open Loop* que buscaría dar acceso a una cuenta digital, recibir enviar, depositar, y retirar dinero, cobrar remesas etc.

Telefonía – Este segmento cuenta con 5.6 millones de clientes activos y 7.8 millones de usuarios totales. Las recargas en tienda o las promociones de regalo de gigas mantienen un cliente cautivo para la compañía.

Publicidad – Este es otro nicho de generación de valor por el lado de los proveedores, y actualmente representa más de P\$2000 mn. Cuentan con más de 400 marcas y realizan más de 4,500 campañas de publicidad.

Salud – Ofrecen una membresía con valor de P\$30.00 que capta a un segmento de una población en México que no cuenta con este tipo de servicios. El servicio se ofrece en sus 1,500 farmacias y 500 consultorios y actualmente tiene 300,000 membresías.

Impacto Neutral/ Perspectiva Positiva – Las inversiones detalladas van en línea con las estrategias de crecimiento y generación de valor, continuando con la línea marcada el año anterior. Respecto al entorno de presión en el gasto del consumo por inflación, señalaron que no es un escenario nuevo y que sus estrategias justo enfrentan este escenario.

En nuestra opinión, seguimos resaltando los atributos como empresa defensiva en un entorno de debilidad en el gasto del consumo y su posición de líder de la industria, así como el sostenimiento en las estrategias de precios bajos, uso de marcas propias y estrategias de publicidad y marketing en cada una de sus unidades. A nivel operativo, las eficiencias y contención de ahorros que han implementado, 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 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, 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
-------------------	------------------------	--------------------

Analista Consumo / Minoristas

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

Analista Financieras / Fibras

Eduardo López 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	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 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 González Leal	81 83180300 x 37314	ligonzalez@vepormas.com
---------------------	------------------------	-------------------------

WALMEX "": Precios Objetivo y recomendación históricas

Fecha del cambio	26-jun-19	16-abr-20	18-feb-21	27-abr-21	30-ago-21
Precio Objetivo	P\$60.0	P\$64.0	P\$68.0	P\$68.0	P\$77.80
Recomendación	1	1	1	2	1

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