

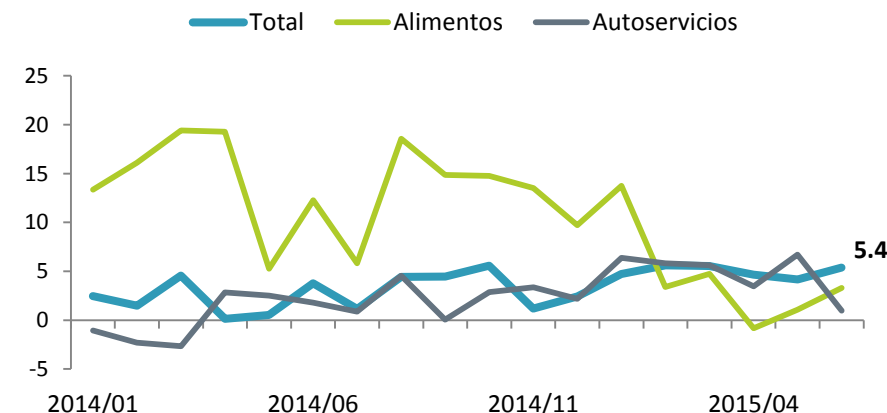
LA NOTICIA: COMERCIO MINORISTA CONTINUA EN ASCENSO, VENTAS CRECEN 5.4% EN JUNIO

Hace unos momentos, el INEGI hizo públicos los resultados de la *Encuesta Mensual Sobre Empresas Comerciales*, en ella se muestra que las ventas de los comercios minoristas¹ tuvieron un crecimiento de 5.4% respecto al mes homólogo en 2014. La cifra se ubicó por encima del consenso de 4.6%, y superó la tasa de crecimiento de mayo, la cual se encontró en 4.1%.

En línea con las ventas de la ANTAD, que crecieron 5.0% mensual durante el mes de referencia, el comercio al por menor continua situándose como un buen impulsor del consumo mexicano durante 2015. Tengamos en mente, que el promedio de crecimiento en lo que va del año ha sido de 5.0%, lo que supera de manera importante la variación de 2.6% promediada en los mismos meses de 2014.

A su interior, los componentes que tienen más peso en el índice son el de tiendas de autoservicio, alimentos y combustible, puesto que juntos representan poco más de la mitad de las ponderaciones; analizándolos, las ventas de tiendas de autoservicio registraron una desaceleración a 1.0% respecto a mayo del año pasado; el comercio de alimentos y abarrotes se recuperó al mostrar una variación positiva de 2.6%; por último, la venta de combustibles continua a la baja al contraerse en 5.0%.

CRECIMIENTO ANUAL EN VENTAS MINORISTAS (A/A%)



Fuente: GFBX+ /INEGI /Banco de México.

Elasticidad² Precio de las Ventas

Total	1.112
Alimentos	1.113
Salud	1.030
Ropa	1.135
Esparcimiento	1.157
Transporte	1.252
Enseres Domésticos	1.139

Fuente: GFBX+ | INEGI

IMPACTO: POSITIVO, CONTINUA CONSUMO SÓLIDO

El crecimiento en ventas minoristas durante junio fue favorable y dada la senda estable que ha presentado a lo largo de 2014, cabría esperar una extensión de sus corolarios positivos sobre el consumo en México. La cifra de 5.2% se asemeja a las tasas de variación presentadas en febrero y marzo, por lo que podemos hablar de una tendencia positiva y estable de crecimiento. Si bien, en mayo se registró una leve desaceleración, recordemos que ésta provino de aspectos transitorios relacionados con el efecto calendario de un fin de semana menos, por lo que al eliminarlo, las ventas en junio mostraron un importante repunte en su crecimiento.

IMPLICACIÓN PARA PRONÓSTICO

El comportamiento de las ventas es en realidad resultado de un conjunto de indicadores que han favorecido la solidez en la demanda interna; particularmente, destaca la inflación, la cual, para el mes de referencia cayó a 2.87%, hasta ese entonces, su nivel más bajo desde 1996³. La caída en precio, ha favorecido la disposición de compra de las familias, puesto que ante precios menores, la demanda se ha incrementado.

¹ Acorde con la clasificación de Inegi una venta es minorista si cumple tres criterios: i) El tipo de bien que se comercializa se destina a un uso personal o de los hogares, ii) el cliente que lo adquiere es el mismo hogar y, iii) la comercialización es abierta al público.

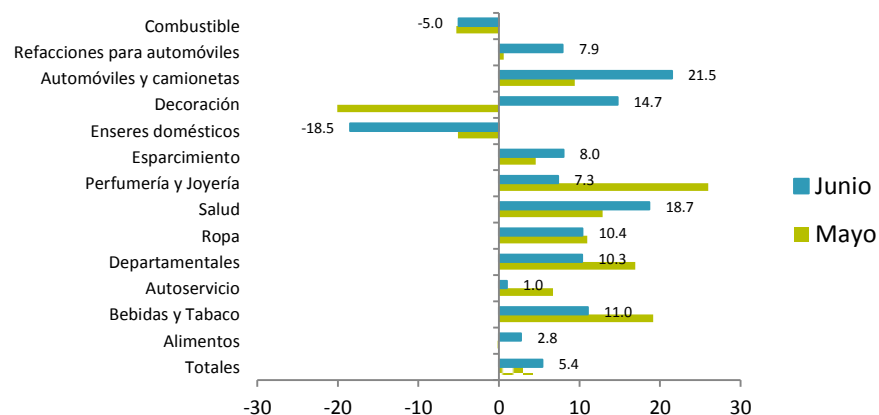
² **Elasticidad Precio de las Ventas:** Un incremento de 1% en los precios, generará una caída de "x%" en las ventas.

³ Recordemos que en julio, la última cifra de inflación de la que tenemos constancia, se registró un nuevo mínimo histórico al ubicarse en 2.74% anual.

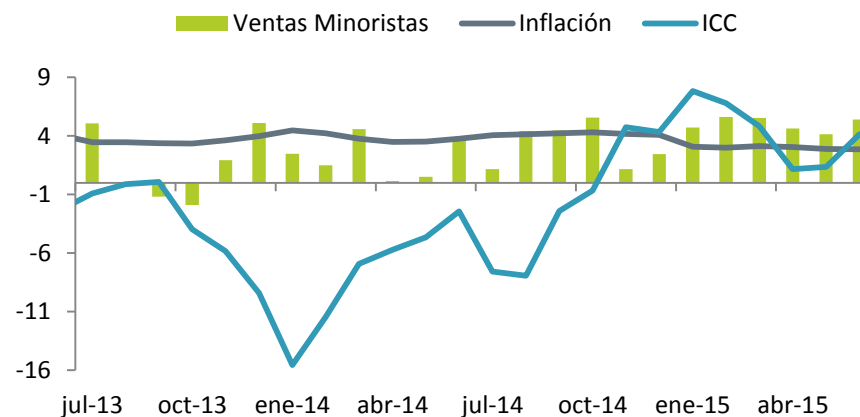


Acorde con los resultados de la [ENIGH 2014](#), identificamos ciertos patrones estructurales en el gasto de los hogares, que nos permitieron concluir que hay un aumento general en la sensibilidad- *elasticidad*- que presentan las ventas minoristas respecto al precio de los productos, lo que lleva a que ligeros incrementos en los precios se traduzcan en caídas más agudas de los ingresos por ventas, lo que lleva a resaltar la importancia del componente inflacionario en el crecimiento de las ventas.

COMPONENTES VENTAS MINORISTAS (A/A%)



TASA DE CRECIMIENTO VENTAS, CRÉDITO AL CONSUMO E ICC



Fuente: GFBX+ /INEGI /Banco de México.

Aunado a lo anterior, tengamos en mente que la confianza del consumidor medida por el índice de Confianza del Consumidor (ICC) tuvo un crecimiento importante durante junio, mismo que alcanzó 4.1% anual, por lo que las intenciones de compra de los consumidores durante dicho mes fueron altas. La relación entre ambos componentes del consumo –confianza y ventas minoristas- se ha estrechado hasta llegar a ser de 36.0% acorde con nuestras estimaciones, por lo que podemos afirmar, que el ICC es uno de los factores que determinan con mayor precisión la tendencia que seguirán las ventas al por menor. (Véase: [MX Confianza en su Nivel más Alto](#))

Un último factor que ha contribuido a la mejora en las ventas se encuentra dado por el comportamiento expansivo que continua mostrando el crédito al consumo, mismo que para junio creció 6.1%. (Véase: [México: Se Expande Crédito](#)).

Pese al escenario presentado, recordemos que las cifras pertenecen al mes de **junio**, por lo que muchos de estos indicadores han cambiado su tendencia para julio; destacamos el caso de la confianza del consumidor, que tuvo una desaceleración proveniente de la caída en las expectativas cambiarias y la caída prolongada del precio del petróleo. Respecto a la inflación, ésta continua cayendo, si bien, ello favorece la compra de bienes ante precios más bajos, la baja prolongada puede tener efectos sobre las expectativas inflacionarias, por lo que los consumidores retrasarían su consumo ante la espera de precios menores en el futuro.



VAR. QUE AFECTA	ACTUAL	2015E
Tipo de Cambio	16.88	16.10
Inflación	2.74	2.90
Tasas de Referencia	3.00	3.25
PIB	2.50	2.20
Tasa de 10 Años	6.06	6.50

OBJETIVO DE LA NOTA

Comentario breve y oportuno de un evento sucedido en los últimos minutos

TIEMPO ESTIMADO DE LECTURA

¡Un Tris!

Pamela Díaz Loubet

mpdiaz@vepormas.com.mx

56251500 Ext. 1767



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, José Maria Flores Barrera, Gabriel Treviño Castillo Juan Eduardo Hernández S. Juan José Reséndiz Téllez, Juan Antonio Mendiola Carmona, José Isaac Velasco, Dolores Maria Ramón Correa, Mónica Pamela Díaz Loubet, Mariana Paola Ramírez Montes y Daniel Sánchez Uranga, Analistas responsables de la elaboración de este Reporte están disponibles en, www.vepormas.com.mx, 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

Tomas Christian Ehrenberg Aldford	Director General de Grupo Financiero	55 11021800 x 1807	tehrenberg@vepormas.com.mx
Maria del Carmen Bea Suárez Cue	Director General Banco	55 11021800 x 1950	msuarez@vepormas.com.mx
Alejandro Finkler Kudler	Director General Casa de Bolsa	55 56251500 x 1523	afinkler@vepormas.com.mx
Carlos Ponce Bustos	DGA Análisis y Estrategia	55 56251537 x 1537	cponce@vepormas.com.mx
Fernando Paulo Pérez Saldivar	DGA Tesorería y Mercados	55 56251517 x 1517	fperez@vepormas.com.mx
Alfredo Rabell Mañón	DGA Desarrollo Comercial	55 11021800 x 1876	arabell@vepormas.com.mx
Francisco Javier Gutiérrez Escoto	Director de Región	55 11021800 x 1910	fgutierrez@vepormas.com.mx
Enrique Fernando Espinosa Teja	Director de Banca Corporativa	55 11021800 x 1854	eespinosa@vepormas.com.mx
Manuel Antonio Ardines Pérez	Director de Promoción Bursátil	55 56251500 x 9109	mardines@vepormas.com.mx
Lidia Gonzalez Leal	Director Patrimonial Monterrey	81 83180300 x 7314	ligonzalez@vepormas.com.mx
Ingrid Monserrat Calderón Álvarez	Asistente Dirección de Análisis y Estrategia	55 56251541 x 1541	icalderon@vepormas.com.mx

ANÁLISIS BURSÁTIL

Rodrigo Heredia Matarazzo	Subdirector A. Bursátil / Metales – Minería	55 56251515 x 1515	rheredia@vepormas.com.mx
Laura Alejandra Rivas Sánchez	Proyectos y Procesos Bursátiles	55 56251514 x 1514	lrivas@vepormas.com.mx
Marco Medina Zaragoza	Analista / Vivienda / Infraestructura / Fibras	55 56251500 x 1453	mmedinaz@vepormas.com.mx
Jose Maria Flores Barrera	Analista / Consumo Discrecional / GAP / Gps. Inds.	55 56251500 x 1451	jfloresb@vepormas.com.mx
Gabriel Treviño Castillo	Analista / Alimentos / Bebidas	55 56251500 x 1709	gtrevino@vepormas.com.mx
Juan Eduardo Hernández S.	Analista / Financiero / Telecomunicaciones	55 56251500 x 1530	jehernandezs@vepormas.com.mx
Juan Jose Reséndiz Téllez	Análisis Técnico	55 56251511 x 1511	jresendiz@vepormas.com.mx
Juan Antonio Mendiola Carmona	Analista Proyectos y Procesos Bursátiles y Mercado	55 56251508 x 1508	jmendiola@vepormas.com.mx
Daniel Sánchez Uranga	Editor Bursátil	55 56251529 x 1529	dsanchez@vepormas.com.mx

ESTRATEGIA ECONOMICA

José Isaac Velasco Orozco	Economista Senior	55 56251500 x 1682	ivelascoo@vepormas.com.mx
Dolores Maria Ramón Correa	Economista Jr.	55 56251500 x 1546	dramon@vepormas.com.mx
Mónica Pamela Díaz Loubet	Economista Jr.	55 56251500 x 1767	mpdiaz@vepormas.com.mx
Mariana Paola Ramírez Montes	Economista Jr.	55 56251500 x 1725	mp Ramirez@vepormas.com.mx

ADMINISTRACION DE PORTAFOLIOS

Mario Alberto Sánchez Bravo	Subdirector de Administración de Portafolios	55 56251513 x 1513	masanchez@vepormas.com.mx
Ana Gabriela Ledesma Valdez	Gestión de Portafolios	55 56251526 x 1526	gledesma@vepormas.com.mx
Ramón Hernández Vargas	Sociedades de Inversión	55 56251536 x 1536	rhernandez@vepormas.com.mx
Juan Carlos Fernández Hernández	Sociedades de Inversión	55 56251545 x 1545	jfernandez@vepormas.com.mx
Heidi Reyes Velázquez	Promoción de Activos	55 56251534 x 1534	hreyes@vepormas.com.mx