

TRIMESTRAL COMERCIALES SORIANAB MM

PRECIO
(MXN, al 23/02/2023)
P\$30.40

FLOAT
100%

BETA (3yr, vs. Mexbol)
0.296

VALOR DE MERCADO (MXN MN)
54,739

BURSATILIDAD (PROM. MXN MN)
0.738

Resultados 4T22

Resultados con Crecimientos – Los resultados de Soriana muestran un reporte con crecimiento en todos sus rubros; sin embargo, fuera del resultado en la utilidad operativa, los números fueron por debajo de nuestras expectativas.

Crece por debajo de Sector – Las ventas en el trimestre crecieron 5.7% a/a, impulsadas por un avance en VMT de 5.0% a/a, cifra que mostro un menor crecimiento que lo estimado en el sector de autoservicios de la ANTAD de 9.7% a/a en el mismo periodo. Los resultados también se beneficiaron de dos nuevas unidades y el mejor desempeño en la parte inmobiliaria.

Rentabilidad – El EBITDA creció 2.7% a/a, con una contracción de 26 pb, como resultado de mayores costos en personal, mayor inversión en publicidad y energéticos.

Utilidad Neta – La utilidad neta avanzó 13.9% a/a por una menor tasa de impuestos y un menor costo financiero neto.



Fuente: Refinitiv

	4T22	4T21	Dif (%)
Ventas	45,289	42,814	5.78
Utilidad Operativa	3,234	3,148	2.72
EBITDA	4,055	3,947	2.73
Utilidad Neta	1,965	1,725	13.9
	Dif pb		
Mgn. Operativo (%)	7.14	7.35	-21.2
Mgn. EBITDA (%)	8.95	9.22	-26.5
Mgn. Neto (%)	4.34	4.03	31.0

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

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

Múltiplos	2020	2021	2022	UDM
P/U	9.8 x	10.8 x	11.2x	10.8 x
P/VL	0.5 x	0.7 x	0.7 x	0.7 x
VE/EBITDA	4.7 x	5.1 x	5.5 x	5.4 x

Resultados (MXNmill)	2019	2020	2021	2022
Ventas	153,994	157,053	155,246	166,013
EBITDA	11,412	12,369	12,253	12,629
Margen EBITDA (%)	7.4	7.9	7.9	7.6
Utilidad Neta	3,531	3,681	4,331	5,023
Margen Neto (%)	2.3	2.3	2.8	3.0
UPA	2.0	2.0	2.4	2.8
VLPA	35.0	37.4	39.3	42.1
Deuda Neta	31,426	21,786	15,758	13,001
Deuda Neta/EBITDA	2.8 x	1.8 x	1.3 x	1.0 x

Fuente: Análisis BX+ y la compañía

Crecen ventas menos que sector – Las ventas reportaron un avance de 5.7% impulsadas por un crecimiento de 5.0% en VMT. La empresa mantuvo un menor crecimiento en ventas a unidades iguales en comparación al 9.7% a/a estimado en las tiendas de autoservicio de la ANTAD. Durante el año, el desempeño en ingresos se debe también a los ingresos del segmento inmobiliario y la apertura de 6 unidades (3 tiendas Soriana y 3 Sodimac), que sumaron de forma anual un crecimiento en el piso de ventas de 0.6% para los formatos Soriana y de 21.2% con Sodimac. Por formato, el mejor desempeño lo reportó el Super

Mayores costos – La empresa mantuvo un desempeño positivo a nivel de margen bruto, con una expansión de 10 pb al ubicarse en 23.0%. Por otro lado, los gastos crecieron 8.5% a/a, afectados por el alza en el costo de personal, mayor inversión en publicidad, y el costo promedio de los energéticos. Con esto, el margen EBITDA mostró una contracción de 26 pb y un crecimiento de 2.7% a/a.

Costo financiero e impuestos – El costo financiero neto reportó un retroceso de 25.0% a/a como resultado de un mayor producto financiero y de ganancias cambiarias. La tasa de impuestos se ubicó en 27.2%, menor que la tasa de 32.0% del mismo trimestre del año anterior

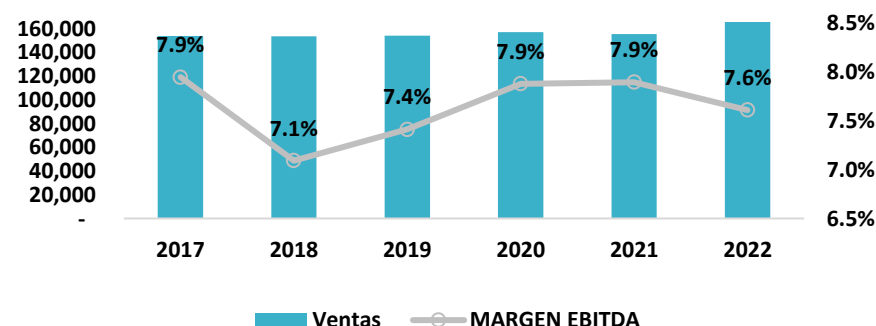
Utilidad – Con lo anterior, la utilidad neta reportó un avance de 13.9% a/a.

Deuda – La empresa mantiene su política de reducción de deuda y al cierre del trimestre retrocedió 18.6% a/a, con la deuda neta reduciendo 55.9%. La razón deuda neta/EBITDA (incluyendo arrendamientos) se ubicó en 1.0x.

Guía 2023 – En conferencia con analistas comentaron que para 2023 esperan un crecimiento en VMT de entre 8% y 9%, con una expansión en margen EBITDA de 10 pb. Las inversiones serían de P\$7,000 millones, y estarían destinadas a la remodelación de unidades y aperturas. Esperan abrir 15 tiendas Soriana y de 3 a 5 unidades con la asociación que tienen con Sodimac. El objetivo de la compañía es acelerar el crecimiento que tenían hace unos años, en donde llegaban a abrir hasta 50 unidades anuales y recuperar participación de mercado.

Perspectiva Neutral – Consideramos que la guía de la empresa a nivel de ventas es alcanzable dado el manejo que ha observado en la parte de precios, y el mejor desempeño en ciertas regiones del país. A nivel operativo las eficiencias se han generado con el desplazamiento de productos de mayor margen, así como en gastos, lo que consideramos podría continuar y mantener la rentabilidad. No obstante, vemos complicado recuperar mercado en un entorno competitivo en donde la mayoría de las empresas están enfocadas en estrategias de precios, con el fin de mantener el tráfico a sus unidades, en un entorno inflacionario que mantiene bajo presión el gasto del consumidor.

Ventas y Margen EBITDA



Fuente: Análisis BX+ con información de la 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 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

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	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
-------------------	---------------------	-------------------------