

GRUPO LACOMER





Aviso Legal

“El siguiente material presenta información general acerca de La Comer, S.A.B. de C.V. “La Comer” tal como es a la fecha de la presentación. Dicha información se muestra en forma resumida y no pretende ser completa. Tampoco constituye una recomendación para inversionistas potenciales. Esta presentación es estrictamente confidencial y no debe ser divulgada con alguna otra persona. Ninguna representación o garantía expresada o implicada, es intencional, y no debe de hacerse énfasis en la exactitud, precisión o totalidad de la información presentada aquí.

Esta presentación puede contener declaraciones que expresan las expectativas de la dirección acerca de los eventos o resultados futuros en vez de hechos históricos. Estas declaraciones hacia el futuro implican riesgos e incertidumbre que pueden causar que los resultados reales difieran materialmente de los proyectados y La Comer no puede asegurar que dichas declaraciones probarán ser correctas. Estos riesgos e incertidumbres incluyen factores relacionados con la economía mexicana, que pueden mostrar volatilidad y que pueden verse afectados de forma adversa por el factores de otros países, relacionados con el negocio de venta al detalle, que es cíclico por naturaleza; y relacionado con la industria altamente competitiva en la cual La Comer opera. Para información adicional sobre factores que pueden causar que los resultados reales de La Comer difieran respecto a las expectativas mostradas en esta presentación, por favor refiérase a los reportes de La Comer archivados en la Bolsa Mexicana de Valores.

Esta presentación no constituye una recomendación, invitación o solicitud de oferta para suscribir o comprar valores: ningún contenido dentro de ella conforma la base de un contrato o compromiso similar.”

LA COMER RESUMEN

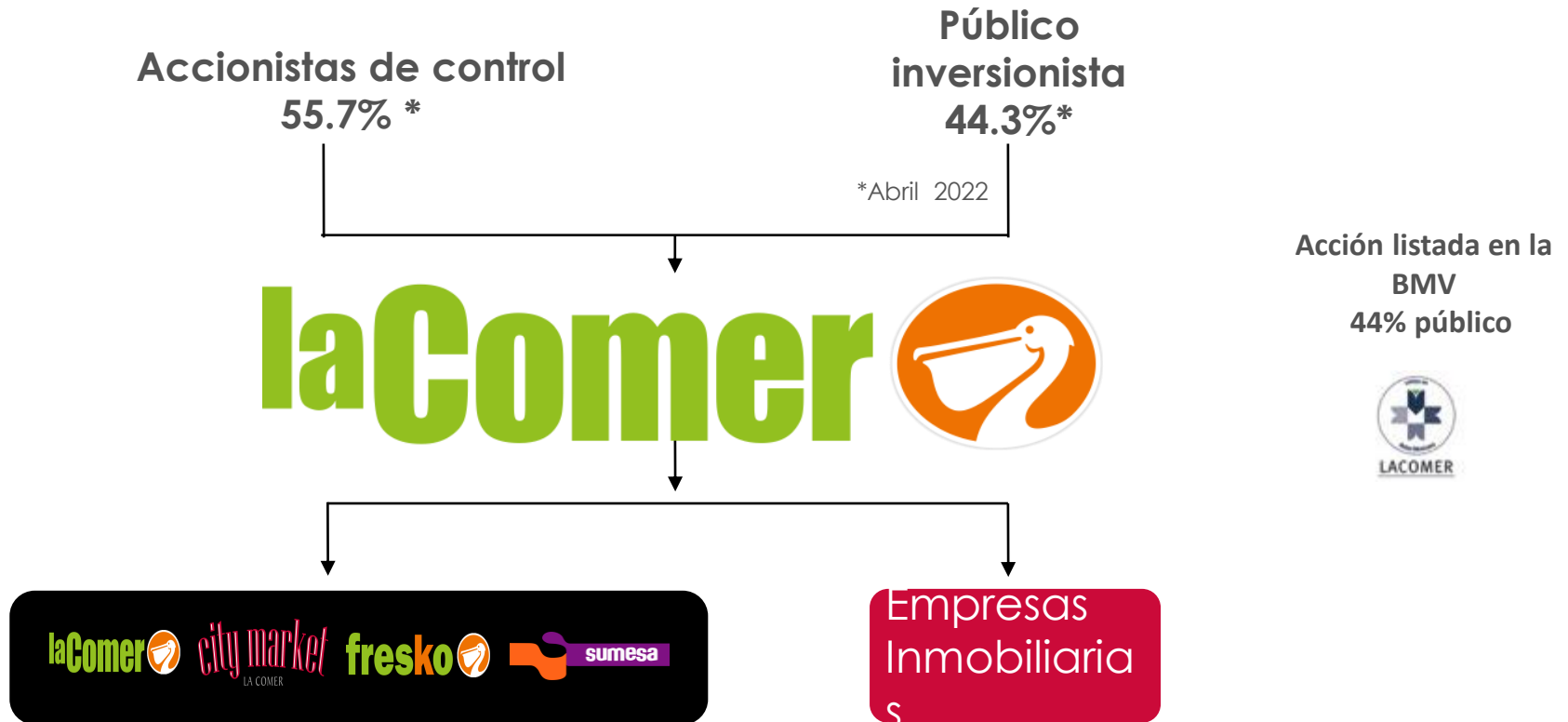


- Con más de 60 años de experiencia en el mercado mexicano de Autoservicios.
- **Tiendas: 80**, con 353,219 m².de área de ventas, en 4 diferentes formatos.
- **Distribución Geográfica:** 60% de las tiendas ubicadas en el área metropolitana de la Ciudad de México
- **Bienes Inmuebles:**
 - ✓ 47 unidades (de los cuales 39 son tiendas que representan el 61% área ventas)
 - ✓ 389 espacios comerciales(+70,000 m² área rentable);
- **Empleados:** 14,500
- **Marcas y Logos:** La Comer, City Market, Fresko, Sumesa, Golden Hills, Farmacom, Pet's Club, Miércoles de Plaza, Monedero Naranja y el logo el Pelicano.
- **Campañas :** “Temporada Naranja”, “Miércoles de plaza”, “¿Vas al Super o a La Comer?”, “La Comer en tu casa”.
- **2 Centros de Distribución:** Ciudad de México y Guadalajara.



ESTRUCTURA CORPORATIVA

La Comer es producto de la escisión de Controladora Comercial Mexicana (CCM), en donde de las 197 tiendas que operaba, se realizó la venta de 143 tiendas a la empresa Soriana.



La Comer inicia operaciones el 1º de enero de 2016 con 54 tiendas

NUEVO GRUPO LA COMER – RACIONAL DE LA ESCISIÓN



54
tiendas

En 2016 inicia La Comer con 54 tiendas:

- Diferenciación
- Enfoque a segmento medio - alto
- Formatos medianos y pequeños
- Mucho potencial de desarrollo
- Crecimiento
- Propuesta de valor basada en precio, calidad y experiencia de compra

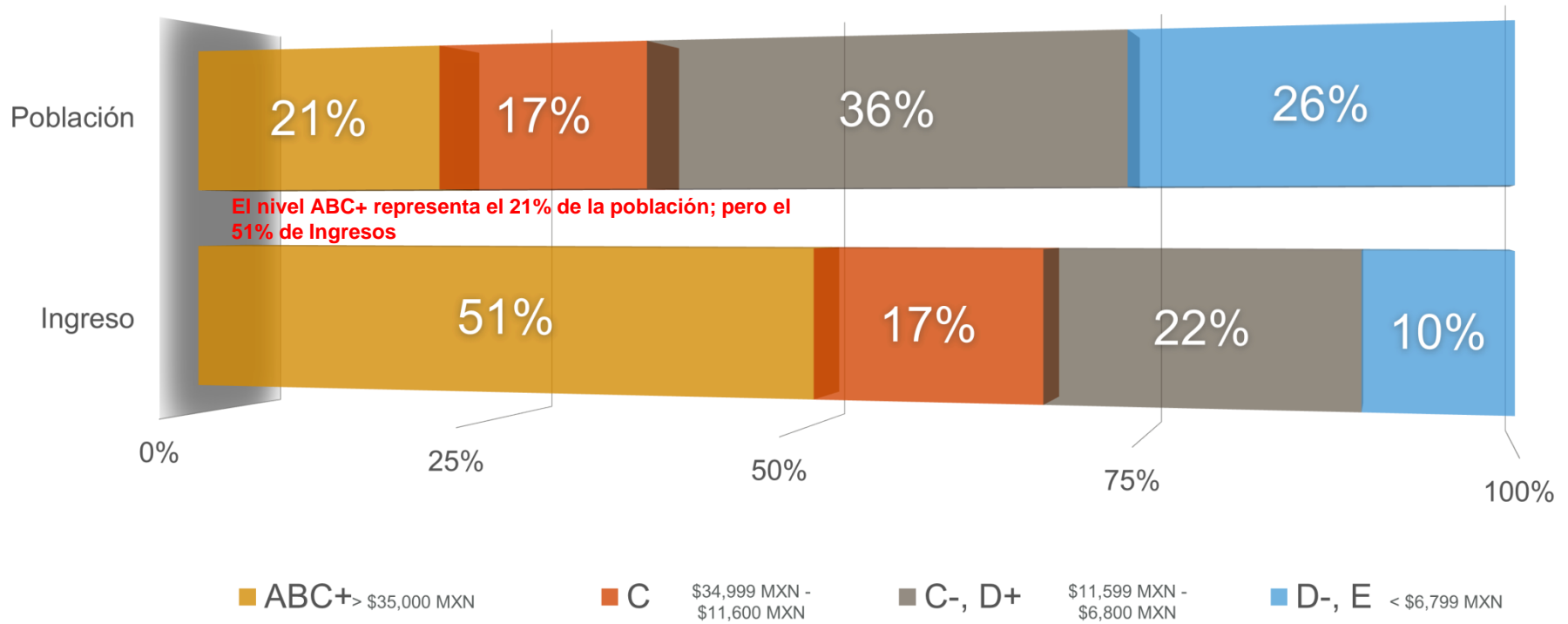
143
tiendas

Venta de 143 tiendas a Soriana :

- Poca diferenciación
- Poca oportunidad de innovación
- Tiendas grandes
- Valor basado en precios bajos



NIVELES SOCIOECONÓMICOS EN MÉXICO



De 15% a 25% del ingreso es utilizado para comida y necesidades básicas.

- Busca calidad y servicio

De un 30% a 50% del ingreso es utilizado para comida y necesidades básicas

- Sensibilidad alta al precio





CLASES SOCIOECONÓMICAS MEDIAS Y ALTAS

¿Porque?

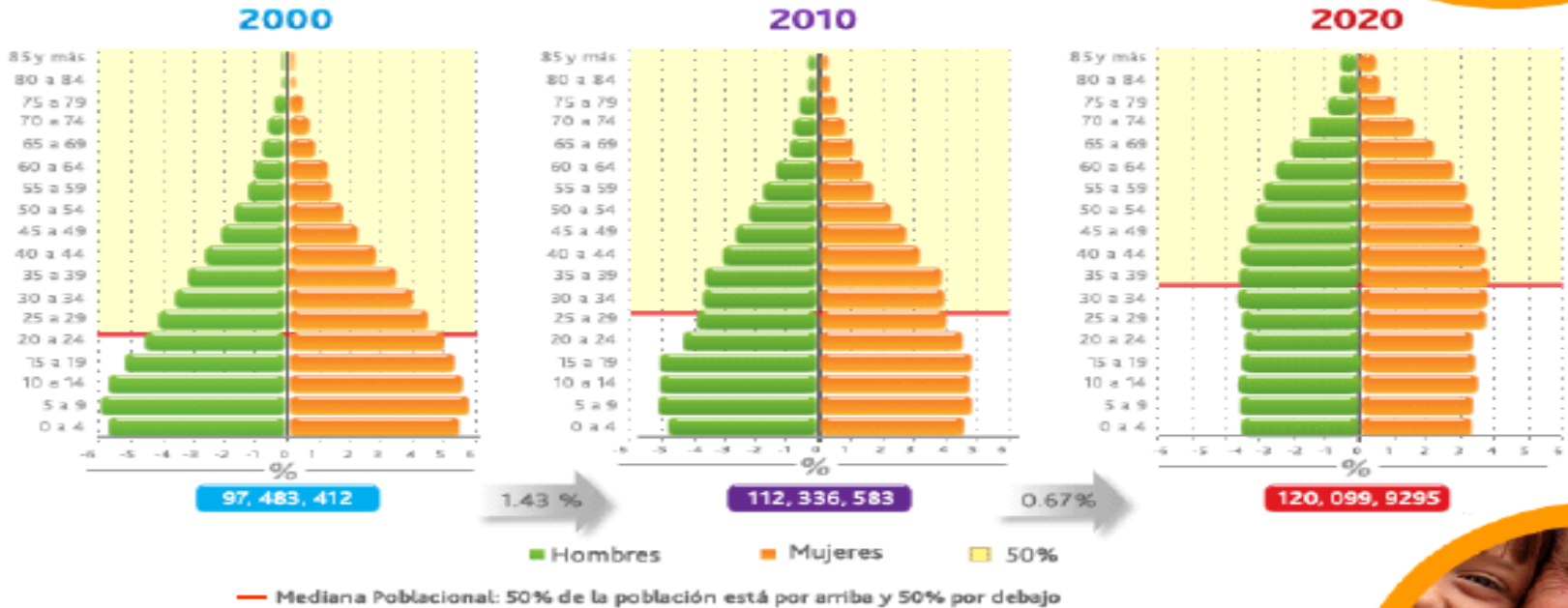
- No es un mercado bien atendido
- Competimos mejor contra otros jugadores
- El cliente valora mejor nuestros atributos
- Estos segmentos resisten mejor las crisis
- Potencialmente mas redituable

POBLACION DE MÉXICO SE ESTÁ VOLVIENDO MENOS JOVEN



¿Qué es lo que viene para la población mexicana?

nielsen



Fuente:
CARG: Crecimiento Anual Compuesto



A medida que México se convierte en un país "más viejo", los ingresos disponibles aumentan y el gusto por la "cultura y la sofisticación" aumenta..

ESTRATEGIA



Diferenciación:

- Superior en calidad de perecederos
- Experiencia de compra agradable
- Ambiente de compra superior
- Empleados capacitados
- Productos premium y gourmet
- Colección de productos importados
- Departamentos especializados como cava y comida preparada
- Precios justos y competitivos



MISIÓN

Ser la cadena de autoservicio que mejor atiende al público de nivel socioeconómico medio y alto del país, ofreciendo la mejor experiencia de compra en el mercado basada en : calidad, atención y servicio.



MARCAS & FORMATOS

La Comer es la marca que llevan todos los formatos para mostrar una imagen consistente.



city market

LA COMER

- Gran selección de productos gourmet, así como: vinos, quesos, carne, abarrotos importados, y una selección de productos orgánicos.
- Convenios exclusivos de productos de marcas de renombre internacional
- Ambiente sofisticado y un servicio de alta calidad
- Alimentos preparados para su consumo dentro y fuera de la tienda
- Departamentos especializados de alimentos preparados como tapas, mariscos, chocolatería, heladería, cafetería y pastelería fina, entre otros.
- 13 tiendas
- Área de ventas entre 3,000 a 5,000 m²
- Localizado en zonas de alto ingreso





CITY MARKET



fresko

LA COMER



- Supermercado con una variedad seleccionada de productos especiales (kosher, orgánico).
- Excelente calidad de productos perecederos, enfatizando la frescura.
- Diseñado especialmente para una compra conveniente y rápida.
- 20 tiendas
- Área de ventas de aproximadamente 1,500 a 4,000 m²
- Ubicado en zonas de alto poder adquisitivo a lo largo de las grandes ciudades.





FRESKO



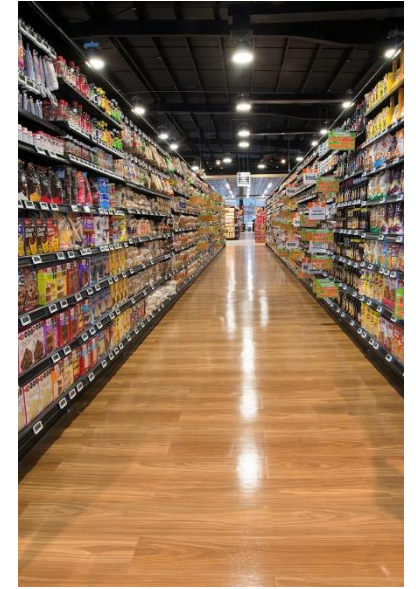
laComer

- Además de los productos perecederos y comestibles, este formato ofrece mercancía general y electrodomésticos como vajillas y mantelería, entre otros.
- La Comer ofrece una mayor rango y variedad de productos.
- Departamentos especializados como Xpressa Café, comida preparada y pastelería fina
- Ubicado en grandes centros comerciales.
- Área de ventas de 4,000 a 7,500 metros cuadrados





LA COMER





Servicio entrega a domicilio- Omnicanal

Desde el inicio de La Comer, se creó una área enfocada en el comercio electrónico y el servicio a domicilio

- Estrategia de diferenciación basada en un mejor servicio y una calidad inigualable en productos perecederos.

2016: Mejora en operaciones y servicio

2017: Nueva plataforma fácil de usar, integrada con sistemas internos

2018: Campaña promocional: **“Tú a lo tuyo y La Comer en tu Casa”**
Nueva app

2019: Nuevas formas de pago,
Mejor marketing en línea
Actividades promocionales mejoradas,
2.0% de las ventas totales

2020: Pandemia Mundial COVID 19
Incrementos extraordinarios en nuestra plataforma de e-commerce

2021: Mejora y especialización en el servicio
Alta evaluación por parte de los clientes
Campaña: **“Cómo te gusta te llega”**

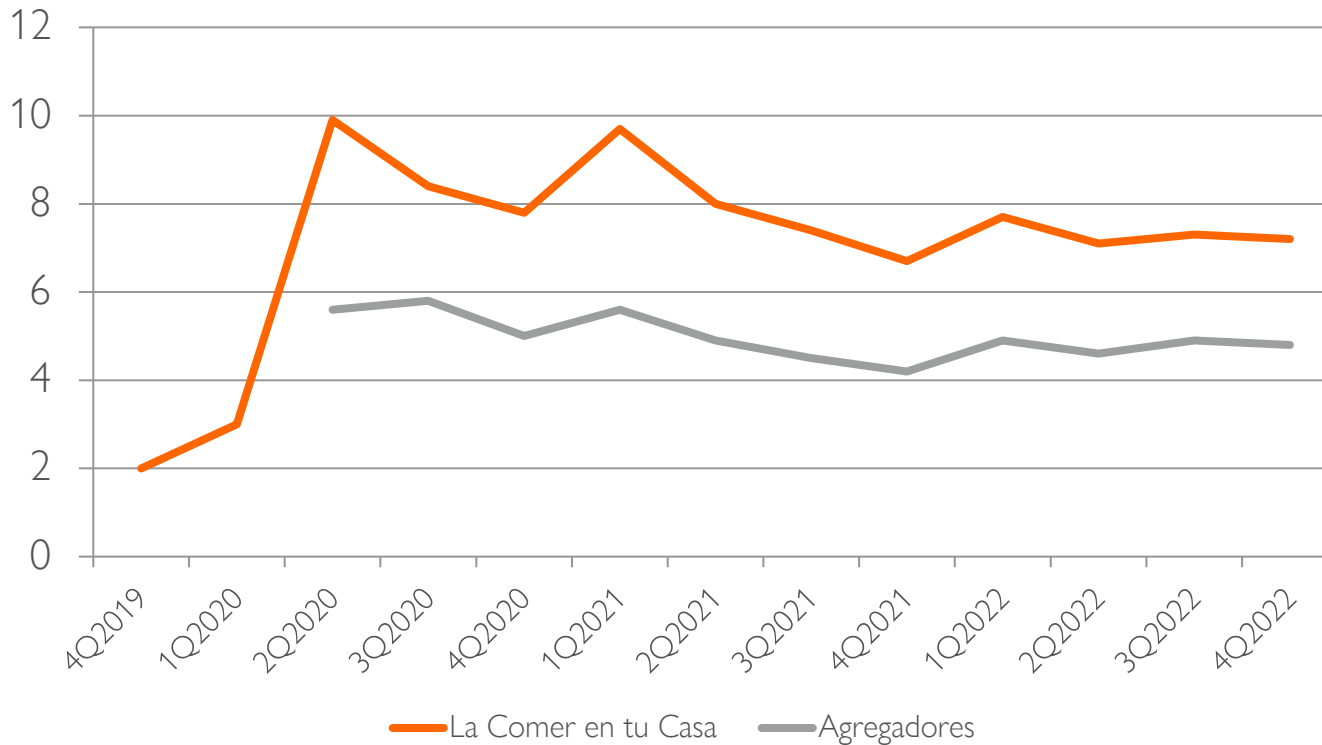
2022: Continuamos mejorando y creando nuevas estrategias



E-commerce La Comer en tu Casa

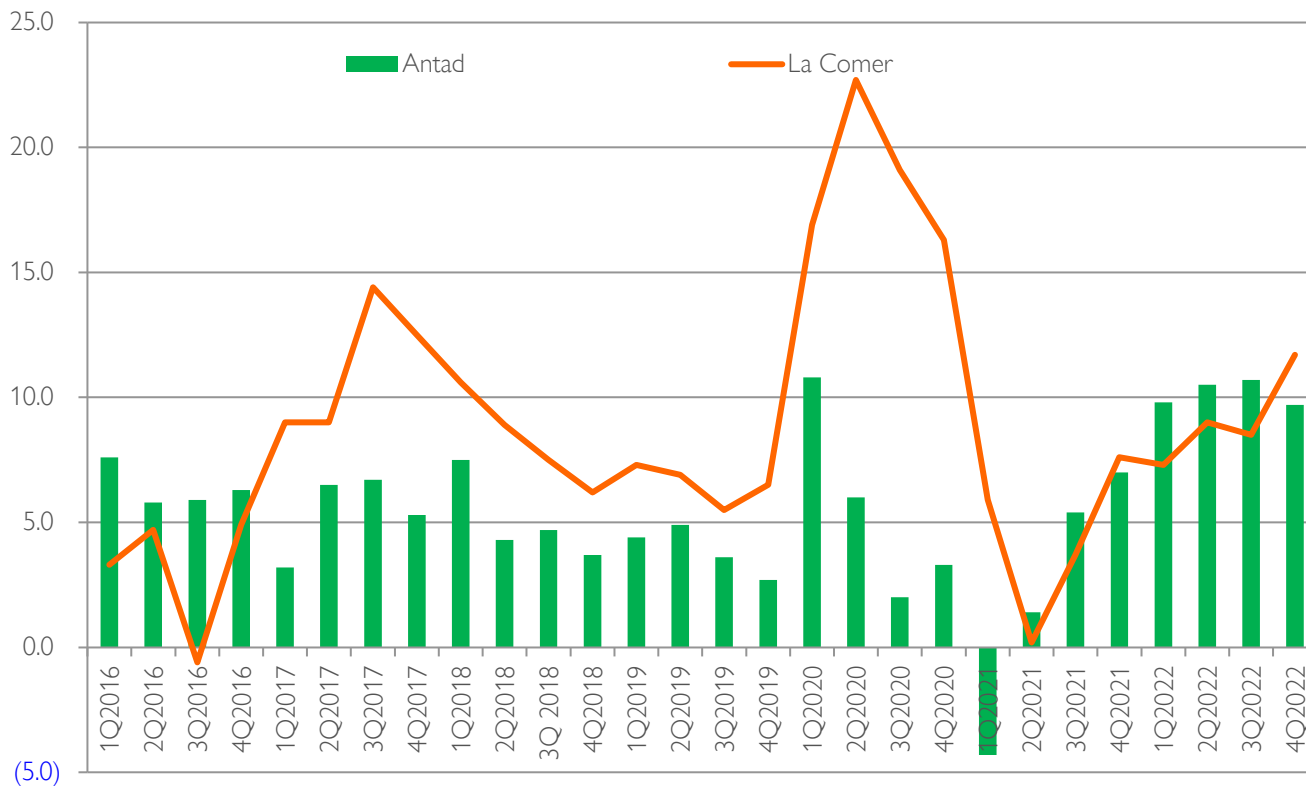


% a ventas totales



CRECIMIENTO VMT

Crecimiento VMT sector Autoservicios (%)



INFORMACIÓN FINANCIERA

	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%	2020	%	2021	%	2022	%
Ventas netas	14,757	100	16,635	100	19,119	100	21,591	100	27,021	100	28,906	100	33,436	100
Costo de ventas	11,148	75.5	12,423	74.7	14,078	73.6	15,698	72.7	19,636	72.7	20,857	72.2	24,049	71.9
Utilidad bruta	3,610	24.4	4,213	25.3	5,041	26.4	5,893	27.3	7,384	27.3	8,050	27.8	9,387	28.1
Gastos	3,184	21.6	3,441	20.7	3,994	20.9	4,775	22.1	5,651	20.9	6,241	21.6	7,140	21.4
Ut. Operativa	416	2.8	772	4.6	1,047	5.5	1,117	5.2	1,734	6.4	1,808	6.3	2,247	6.7
Ut. operativa proforma*	416	2.8	576	3.5	817	4.3	1,117	5.2	1,734	6.4	1,866	6.5	2,311	6.9
EBITDA (1)							1,979	9.2	2,748	10.2	2,900	10.0	3,490	10.4
Flujo operativo(2)	938	6.4	1,374	8.3	1,753	9.2	1,783	8.3	2,529	9.4	2,660	9.2	3,222	9.6

Millones de pesos

(1) Incluye efectos de la Norma NIIF 16

(2) Flujo operativo se refiere al EBITDA menos el flujo por pago de rentas. EBITDA sin aplicar NIIF 16

*Proforma - Excluyendo efectos extraordinarios por utilidad en venta de propiedades de \$196 millones en 2017 y \$230 millones en 2018 \$58 millones de efecto por impuestos en 2021 y \$65 millones efecto por impuestos en 2022.



INFORMACIÓN FINANCIERA

Estado de Resultados 4Q 2022

	4Q2022	%	4Q2021	%	Var.
Ingresos netos	8,963	100.0%	7,756	100.0%	15.6%
Costo de ventas	6,399	71.4%	5,550	71.6%	15.3%
Utilidad bruta	2,564	28.6%	2,206	28.4%	16.2%
Gastos de venta netos	1,911	21.3%	1,820	23.5%	5.0%
Utilidad de operación	654	7.3%	386	5.0%	69.2%
Ingresos financieros	41	0.5%	42	0.5%	-4.0%
Gastos financieros	62	0.7%	52	0.7%	19.7%
Resultados antes de impuestos a la utilidad	633	7.1%	377	4.9%	67.8%
Impuesto a la utilidad	72	0.8%	(53)	-0.7%	-237.0%
Utilidad (pérdida) neta	560	6.2%	430	5.5%	30.3%
Depreciación y amortización	306	3.4%	275	3.5%	11.2%
EBITDA	959	10.7%	661	8.5%	45.1%

Millones de pesos mexicanos

(1) EBITDA se refiere a la utilidad en operación antes de depreciaciones y amortizaciones.

(2) Flujo operativo se refiere al EBITDA menos el flujo por pago de rentas. EBITDA sin aplicar NIIF 16.



BALANCE

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022

Activos		Pasivo y Capital Contable	
Activo circulante			
Efectivo y equivalentes de efectivo	2,078	Proveedores y otras cuentas por pagar	5,307
Cientes neto (cuentas y documentos por cobrar)	1,140	Impuestos por pagar	282
Impuestos por recuperar	3	Pasivos por arrendamiento a corto plazo	77
Inventarios	4,457	Total provisiones circulantes	407
Otros activos no financieros	109	Pasivos ciruclantes	6,073
Activos circulantes distintos de los activos no circulantes	7,787		
Activos mantenidos para la venta	-	Pasivos por arrendamiento a largo plazo	1,697
Total activos circulantes	7,787	Provisiones por beneficios a los empleados a largo plazo	211
		Pasivo por impuesto diferido	44
Propiedades, planta y equipo (neto)	18,382	Total pasivos a largo plazo	1,952
Propiedades de inversión	621	Pasivos totales	8,025
Activos por derecho de uso	1,624		
Activos intangibles distintos al crédito mercantil	6,278	Capital Social	1,967
Activos por impuestos diferidos	294	Prima en emisión de acciones	265
Otros activos no financieros no circulantes	231	Utilidades acumuladas	23,243
Total activos no circulantes	27,429	Otros resultados integrales acumulados	1,717
		Total participación controladora	27,191
		Capital contable	27,191
Activos totales	35,216	Total pasivo y capital contable	35,216

Millones de pesos



APERTURAS

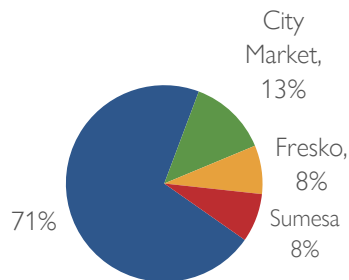
La Comer lleva a cabo un plan de expansión para abrir nuevas tiendas, dando prioridad a los formatos Fresko y City Market para aumentar su escala de operación.

Inicio La Comer
1° de enero de 2016

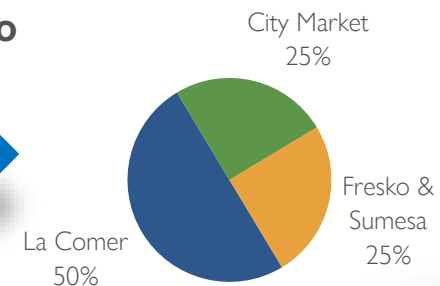
tiendas 54

Año
2026

Más de 100 tiendas



Participación por formato



GRUPO
LA COMER

laComer



fresko



LA COMER

city market
LA COMER