

27 de mayo, 2025

Investment Club PUC
Pitch L'Oréal

Resumen Ejecutivo

- Loreal; empresa de cosméticos líder en la industria.
- Muy sólidos fundamentos, cotiza con prima moderada.
- Subvalorada → compra.

Presentación:

Josefina Jara, Sebastián Linetzky
Ingeniería Comercial
Analistas Junior
Investment Club PUC



1 Descripción General

Descripción General

Historia

- Fundada en Francia en 1606 por Eugène Schueller con tinte para el pelo.
- Expansión internacional y diversificación hacia otros productos de belleza durante el siglo XX.
- Salida a bolsa en 1663 en la bolsa de París.
- 1680-2000: adquisiciones estratégicas y liderazgo global en cosmética.
- CEO actual: Nicolas Hieronimus (desde 2021).



Descripción General

Información Accionaria



- Capitalización bursátil: €200 mil millones (mayo 2025)
- Cotiza en Euronext Paris (ticker: OR)
- Principal dueño: Holding familia Bettencourt Meyers (Tethys) (28.7%)
- Free float: 43%
- Calificación crediticia (SsP): AA
- Dividend Yield: 1.88%
- Beta: 0.87

Dueño	Participación
Tethys SA	28.57%
Nestlé S.A	20.16%
Blackrock	2.11%
Vanguard	1.7%



2 Modelo de Negocios

Modelo de Negocios

Descripción

- Se dedica a la producción de cosméticos
- No diversifica a otros productos como lo hace, por ejemplo, PCG.
- Deciden enfocarse específicamente en productos de belleza.
- Ventas principalmente mediante e-commerce y retail.
  - También en salones de belleza, farmacias y multi-tiendas.
  - E-commerce es el segundo más importante (28.2% de ventas).
  - El retail físico en total logra un 37%.

37 marcas en 4 segmentos:

- ❖ Consumo Básico
- ❖ Dermatología
- ❖ Profesionales
- ❖ Lujo

Los productos se categorizan en:

- Skincare
- Make-up
- Haircare
- Perfumes
- Hygene

Modelo de Negocios

Productos

Categoría	Productos principales	Porcentaje del Revenue
Consumer Products	Elvive Glycolic Gloss (Loreal Paris), Vitamin C daily UV (Garnier), Panorama (Loreal Paris), Proffesional Makeup Butter Melt (NYX)	36.8%
Luxe (lujo)	Paradoxe (Prada), Born in Roma (Valentino), Libres (YSL), Stronger with You (Armani), Loveshine (YSL)	35.9%
Dermatología	Dercos (Vichy), La Roche Posay, SkinCeuticals	16.2%
Profesionales	Premiere (Kerastase), Absolute Repair (Loreal profesionale), Acidic color gloss (Redken)	11.2%

Modelo de Negocios

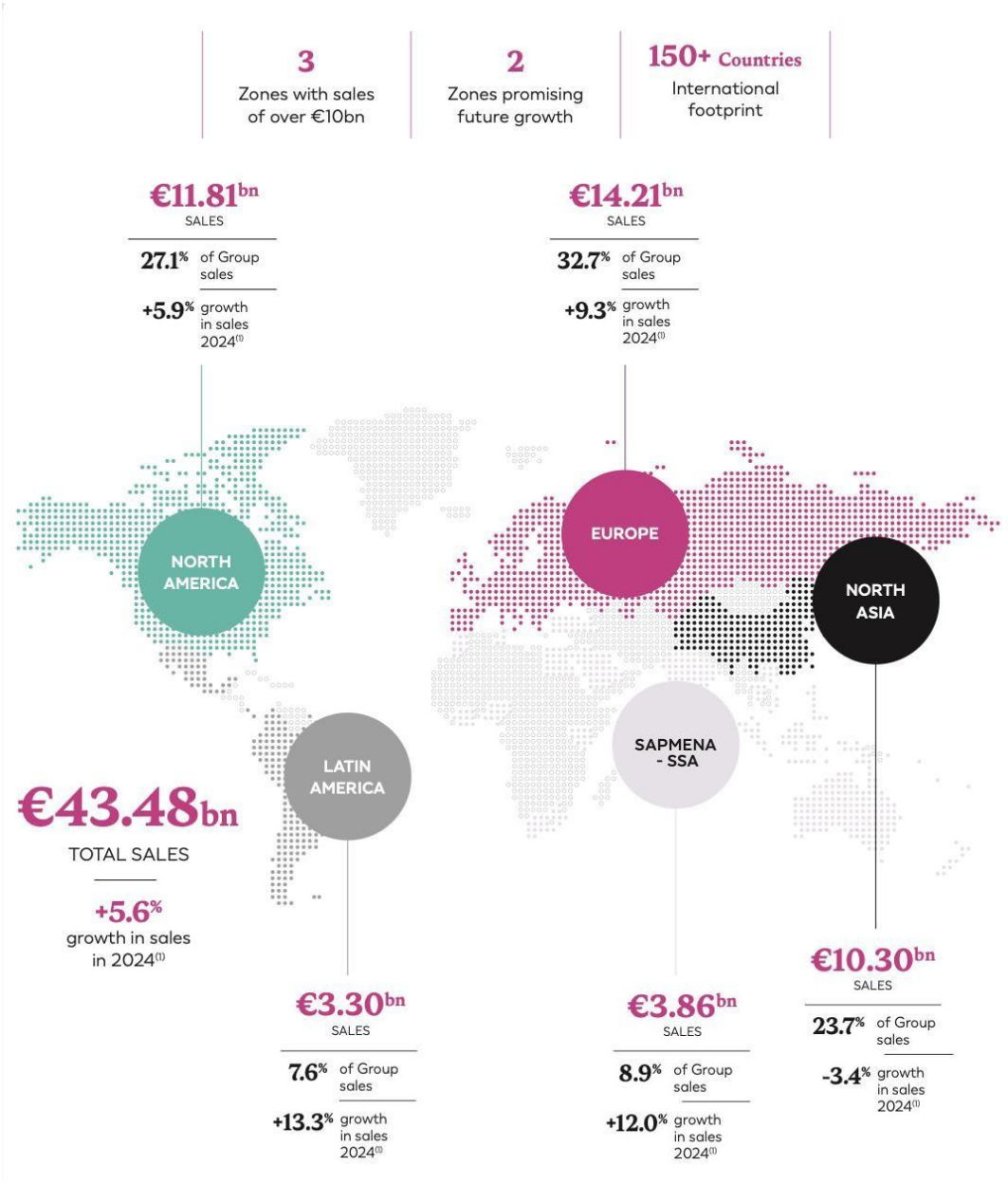
Ventas



Modelo de Negocios

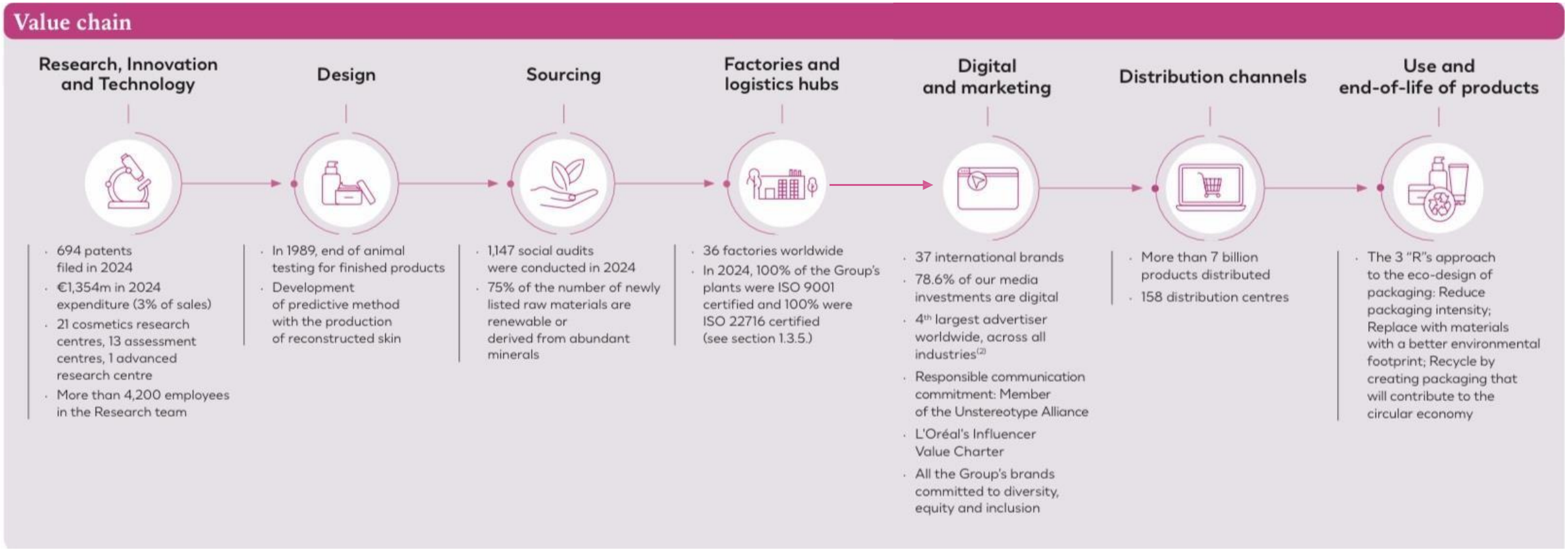
Geografía

- Opera en 150 países.
- Opera en 5 principales zonas: Europa, Norteamérica, Asia del Norte, SAPMENA-SSA, y América Latina.
- Los principales ingresos provienen de Europa, Norteamérica y Asia del Norte correspondiendo a 14.211,4; 11.805,2 y 10.303,4 millones de dólares, respectivamente (84%).
- Bien diversificado internacionalmente
  - Tres principales regiones tienen ventas similares.



Modelo de Negocios

Cadena de Valor



Modelo de Negocios

I s D

Group laboratories established around the world



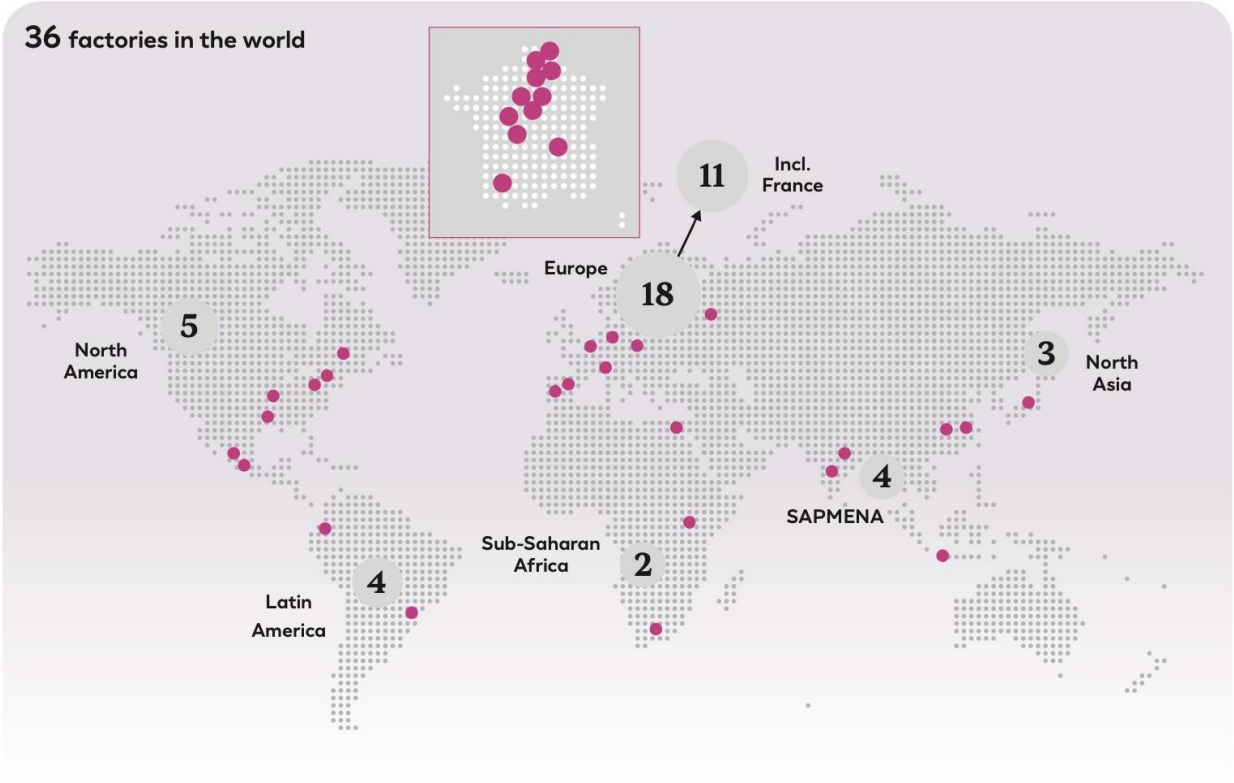
- Inversión en ICD → 3% de ventas netas.
- Fundamental para mantenerse competitivos.
- Permite obtención de patentes → hace de sus productos inimitables por la competencia.

	Research and Innovation expenses *(€ millions)*	Research headcount	Number of patents filed
2022	1,139	4,222	561
2023	1,288	4,194	610
2024	**1,354**	**4,271**	**694**

Modelo de Negocios

Operaciones

- Loreal produce sus propios cosméticos.
- Tiene 36 fábricas alrededor del mundo.
- La integración vertical permite mayor control de calidad.
- Tener hartas fábricas esparcidas por el mundo le permite mayor agilidad frente a aparición de nuevas tendencias, modas y crecimiento de distintos países / regiones.
- Así, Loreal está constantemente buscando oportunidades de adquisición de fábricas alrededor del mundo.





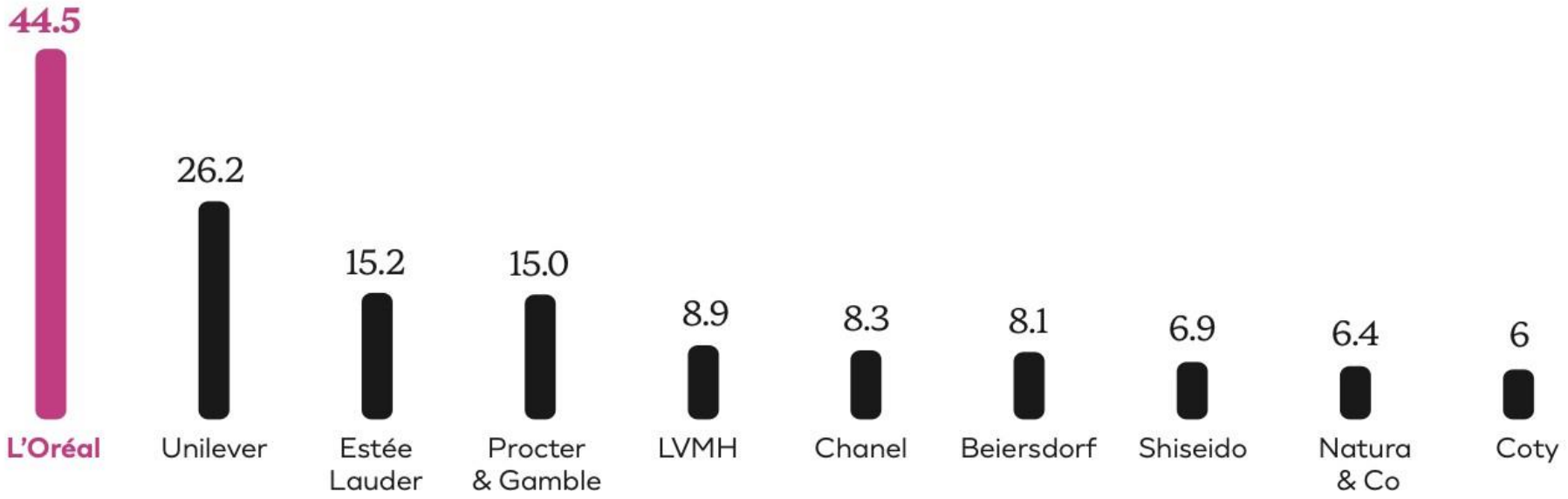
3 Industry Overview

Industry Overview

Competidores

THE MAIN WORLDWIDE PLAYERS

2023 net sales in USD billions. Companies are ranked by volume of sales of beauty products for the calendar year 2023. Estimated figures are given for companies whose financial year does not run from 1 January 2023 to 31 December 2023[1].



Industry Overview

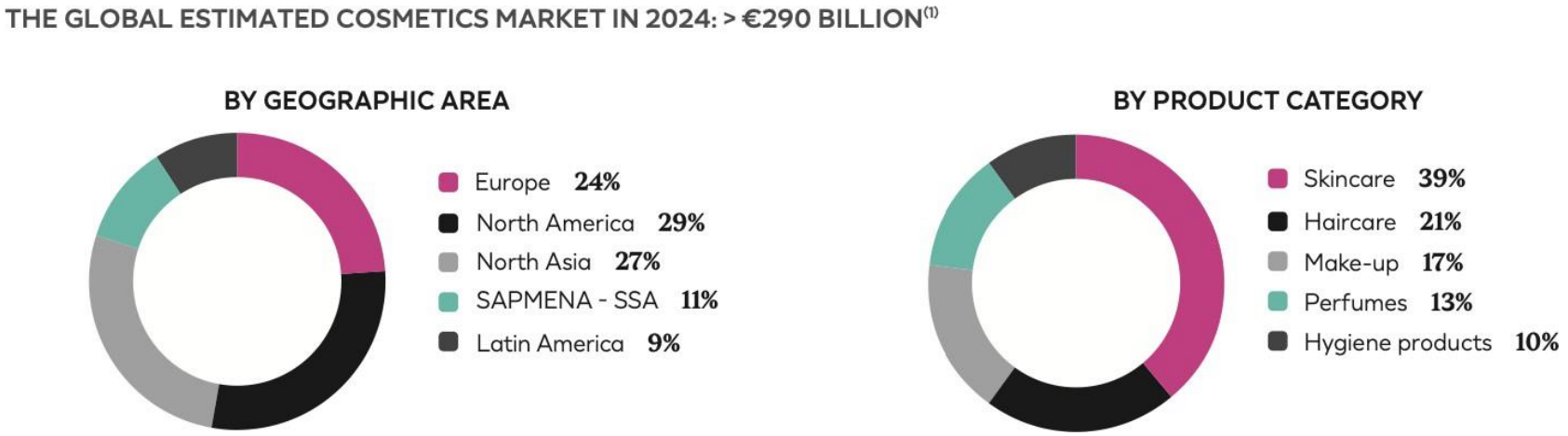
Análisis de Porter

Fuerza	Análisis	Magnitud
Rivalidad	Márgenes altos, aunque bajos costos de cambio y ciclos de innovación constantes.	Moderada-Alta
Amenaza de entrantes	Necesidad de inversión en ICD y economías de escala, ero avances tecnológicos hacen cada vez más fácil la entrada de participantes “indies”.	Baja-Moderada
Poder de negociación clientes	Muchas opciones, pero existe fidelidad de marca.	Moderada
Poder de negociación proveedores	Materias primas estandarizadas (ingredientes, packaging), empresas pequeñas y medianas.	Baja
Amenaza de sustitutos	No hay alternativas reales fuera del sector.	Baja

Industry Overview

Tendencias

- Boom en e-commerce y marketing digital.
- Auge de skincare y wellness.
- Demanda por productos limpios, veganos y sostenibles.
- Personalización, inclusión y nuevas categorías (hombres, senior).
- Expansión de clase media en Asia, India y África





4 Valorización

Valorización

Comparables

ESTĒE LAUDER COMPANIES

- Empresa enfocada en cosméticos.
- Core business muy similar.
- Más pequeña que Loreal.
- Empresa con muchos problemas recientes.

Beiersdorf

- Empresa de cuidado personal, pero menos enfoque en maquillaje.
- También es más pequeña.
- Menor presencia en lujo.

Unilever

- Marcas muy relevantes en cuidado personal.
- Tamaño similar al de Loreal.
- Integración vertical similar a Loreal.
- Mayor diversificación de segmentos.

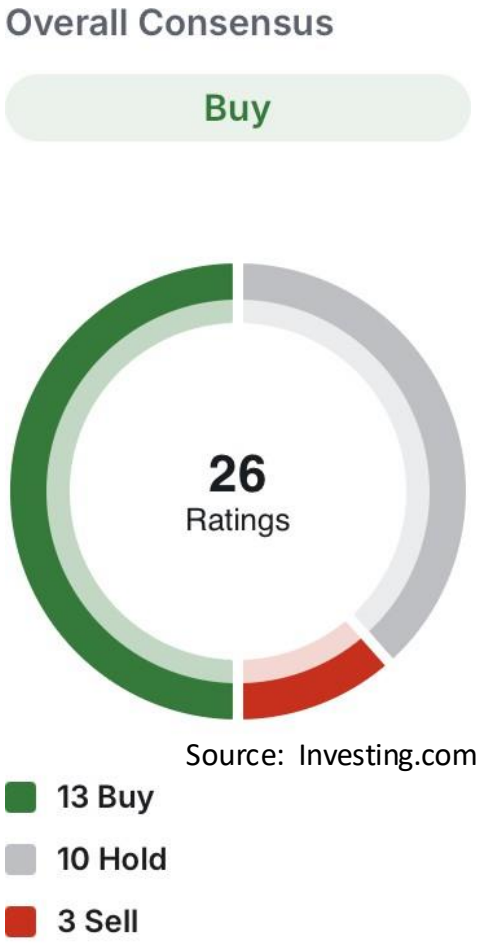
Valorización

Comparables

Empresa	Loreal	Estee Lauder	Beiersdorf	Unilever
EBITDA *USD*	9.64 B	2.15 B	1.83 B	12.28 B
Market Cap *USD*	224.6 B	22.11B	30.65 B	154.5 B
Margen Operativo	19.08%	10.85%	11.68%	17.28%
P/E	31.16	80.96	29.14	24.58
EV/EBITDA	19.07	92.12	14.18	13.64
P/B	6	5.27	3.11	6.91
D/E	26%	215%	1.34%	142.11%
Dividend Yield	1.88%	2.2%	0.86%	3.26%

Valorización

Recomendación Analistas



Source: Investing.com

- Existe debate entre hold y compra en analistas.
- Creemos que la empresa tiene sólidos fundamentos y mantendrá su liderazgo e innovación en la industria.
- Se encuentra en un punto medio en la mayoría de indicadores comparando al resto de la industria.
- Se encuentra subvalorada respecto a Unilever en P/B.
- Márgenes operativos muy altos (19.08%).
- Tiene espacio para aumentar su deuda al comparar con el resto de la industria y así subir ROE.
- Nos tendemos a alinear con los analistas bullish para esta empresa.

Debido su posición y fundamentos, creemos que la prima por calidad y liderazgo que ofrece el mercado es insuficiente y por ende, creemos que Loreal está subvalorada.



5 Riesgos

Riesgos

- Reputacionales: Eventos negativos por mal uso. Velocidad de la información a través de las redes sociales. Mitigación: monitoreo permanente de medios y gestión de crisis.

- Innovación: Competencia con grandes grupos globales, al no innovar y responder a las expectativas del consumidor podría perder cuota de mercado. Mitigaciones: alta inversión en I+D, alianzas y adquisiciones estratégicas, estudios de mercado y monitoreo del consumidor.

- Tarifas y tensiones comerciales (ej. EE.UU.–UE).

- Cambios regulatorios y presión ESG.



6 Recomendación de Inversión

Recomendación de Inversión

Escenarios

Precio Actual: USD $84

Caso	Precio	Motivo
Optimista	$97	Dominio en e-commerce, recuperación del consumo y fin a guerra comercial, Innovación en productos con alta demanda
Base	$88	Se mantienen fundamentos y escenario internacional.
Pesimista	$81	Desaceleración del consumo por guerra comercial, mala propagando por ESG, compresión de márgenes.

Recomendación de Inversión

Conclusión

- Loreal es una empresa de alta calidad y liderazgo global.
- Modelo diversificado, márgenes altos y crecimiento estable.
- Cotiza con prima; upside moderado en el corto plazo.
- Recomendación: Comprar.
- Consideración: Upside no es demasiado elevado, es una acción más bien defensiva.