

ENCUENTROS CORPORATIVOS

INTRODUCCIÓN: Contexto Bursátil / Septiembre 27, 2016

Expositor: Carlos Ponce B. / DGA Análisis y Estrategia

BALANCE OPORTUNIDADES Y RIESGOS

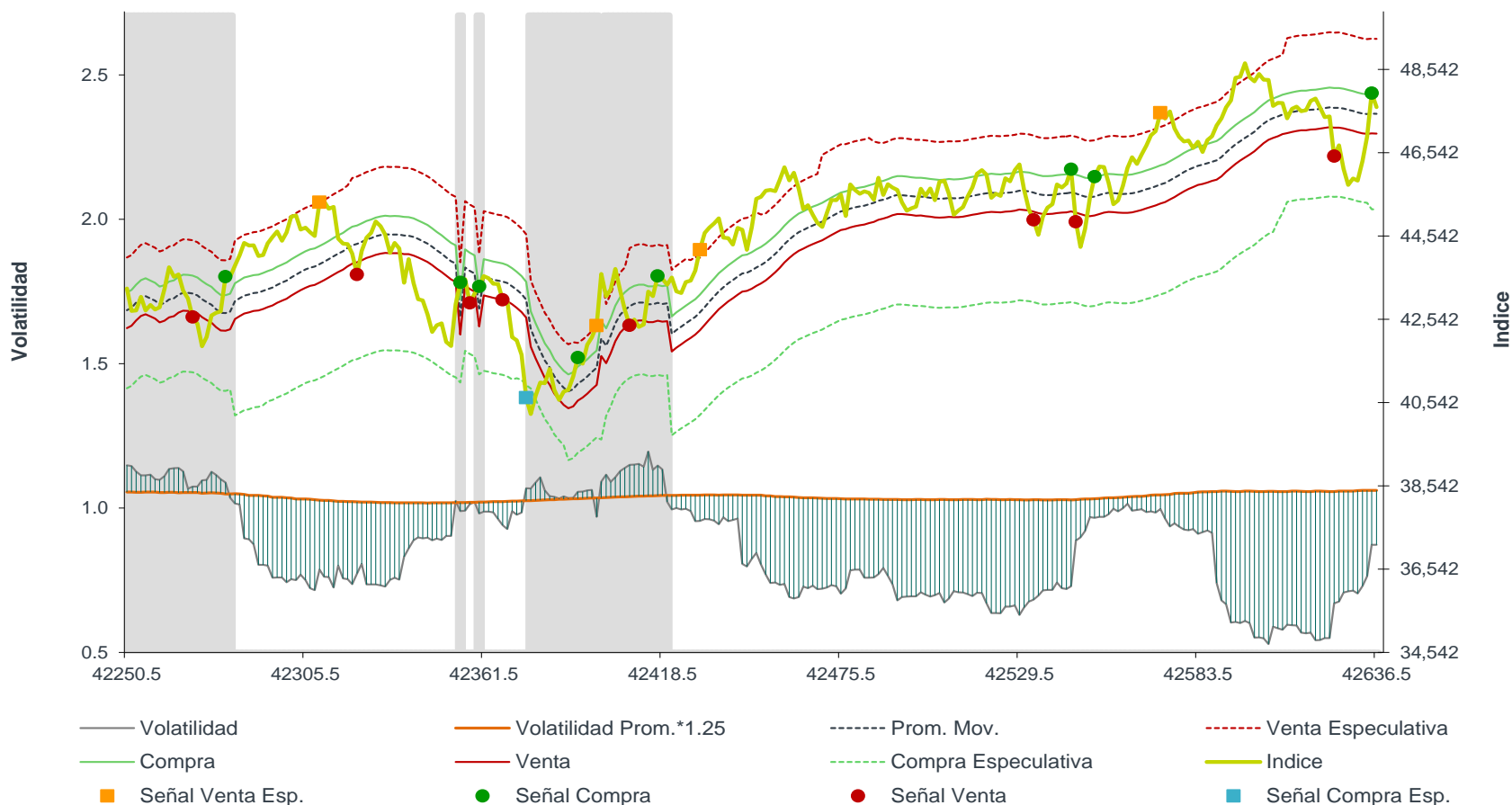


CATEGORIA	OPORTUNIDAD	RIESGO
FUNDAMENTAL	<ul style="list-style-type: none"> • Fuerte liquidez • Mejores indicadores macroeconómicos todavía para México vs. otros países en la región y en el mundo. • Expectativa de recuperación de petróleo para fin de año y de commodities en general. 	<ul style="list-style-type: none"> • Constante baja en economía global. • Baja perspectiva Estable a Negativa S&P • En 7 meses, la tasa en México ha subido 125 pb sin mayor afectación para la Bolsa. • Expectativa de nueva alza en tasas. • Valuaciones altas (FV/Ebitda IPyC 11.0x) • P/U en 33.0x (inverso 3.0% vs. Cete 4.25%) • Indicios menor fuerza consumo interno. • Escenarios de menor crecimiento mundial tras «Brexit» (pese estímulos). • Fortaleza del dólar debilita número resultados de exportadoras en EUA.
ESTRUCTURAL	<ul style="list-style-type: none"> • Precios acciones dls. (p/ internas) a niveles de hace 9 años. 	<ul style="list-style-type: none"> • Expectativa de próxima alza en tasas. • Menor calificación crediticia de Pemex
PSICOLÓGICO	<ul style="list-style-type: none"> • Debilitamiento reciente en encuestas de D. Trump. 	<ul style="list-style-type: none"> • Amenazan otros países Europa salir Euro. • Incertidumbre sobre resultado elecciones presidenciales de EUA. Ayer gana Hillary, se recupera el peso y disminuye presión de alzas Banxico. (jueves)
TÉCNICO		<ul style="list-style-type: none"> • El IPyC sin ajuste desde inicio de año.

MOVIMIENTO IRRACIONAL DE ALZA



Hasta hace algunos días, el IPyC no había observado una corrección importante desde inicio de año a pesar de un balance factorial adverso.



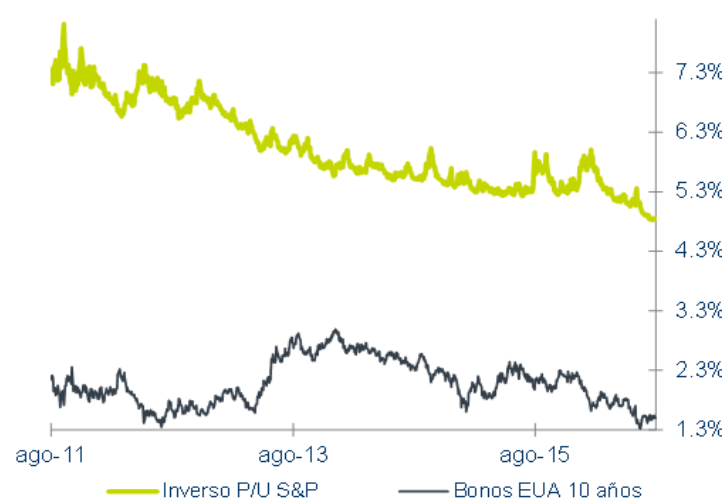
Crecimiento y Valuación IPyC



Año	Var % IPyC	Crec. Ebitda*	FV/Ebitda Promedio	PIB
2000	-20.73%	15.64%	8.06x	5.96%
2001	12.74%	7.46%	6.17x	-0.95%
2002	-3.85%	9.73%	6.19x	0.09%
2003	43.55%	17.08%	6.24x	1.35%
2004	46.87%	24.82%	7.32x	4.05%
2005	37.81%	21.19%	7.47x	3.21%
2006	48.56%	18.60%	8.18x	5.15%
2007	11.68%	14.60%	9.36x	3.26%
2008	-24.23%	-4.26%	7.81x	1.19%
2009	43.52%	7.31%	7.58x	-5.95%
2010	20.02%	20.38%	8.86x	5.53%
2011	-3.82%	11.56%	9.00x	3.91%
2012	17.88%	4.46%	10.31x	3.95%
2013	-2.24%	-3.10%	9.95x	1.08%
2014	0.98%	3.21%	9.92x	2.10%
2015	-0.39%	7.50%	10.44x	2.50%
ACTUAL (2T16)	9.95%	7.10%	10.9X	2.10%

INVERSOS P/U (IPyC vs. S&P)

Para evidenciar la importancia de la relación anterior, comparamos la condición en la Bolsa de EUA (Índice S&P). En aquel mercado, pese a su fuerte avance en años recientes, el inverso del P/U (20.5x) es de 4.9%, cifra 3.2x mayor al Bono del Tesoro a 10 años (1.54%)-



Referencias Históricas	Mex	Mex	EUA	EUA
	Prom. 5a	Actual	Prom. 5a	Actual
P/U	24.42x	32.76x	16.70x	20.46x
Inverso P/U	4.23%	3.05%	6.07%	4.89%
Cetes 28d / Bono Tesoro 10a	3.58%	4.22%	2.13%	1.54%
Inverso P/U / Tasa Interés	1.19x	0.72x	0.71x	3.17x

PRONÓSTICO IPyC 2016: 48,000 pts.

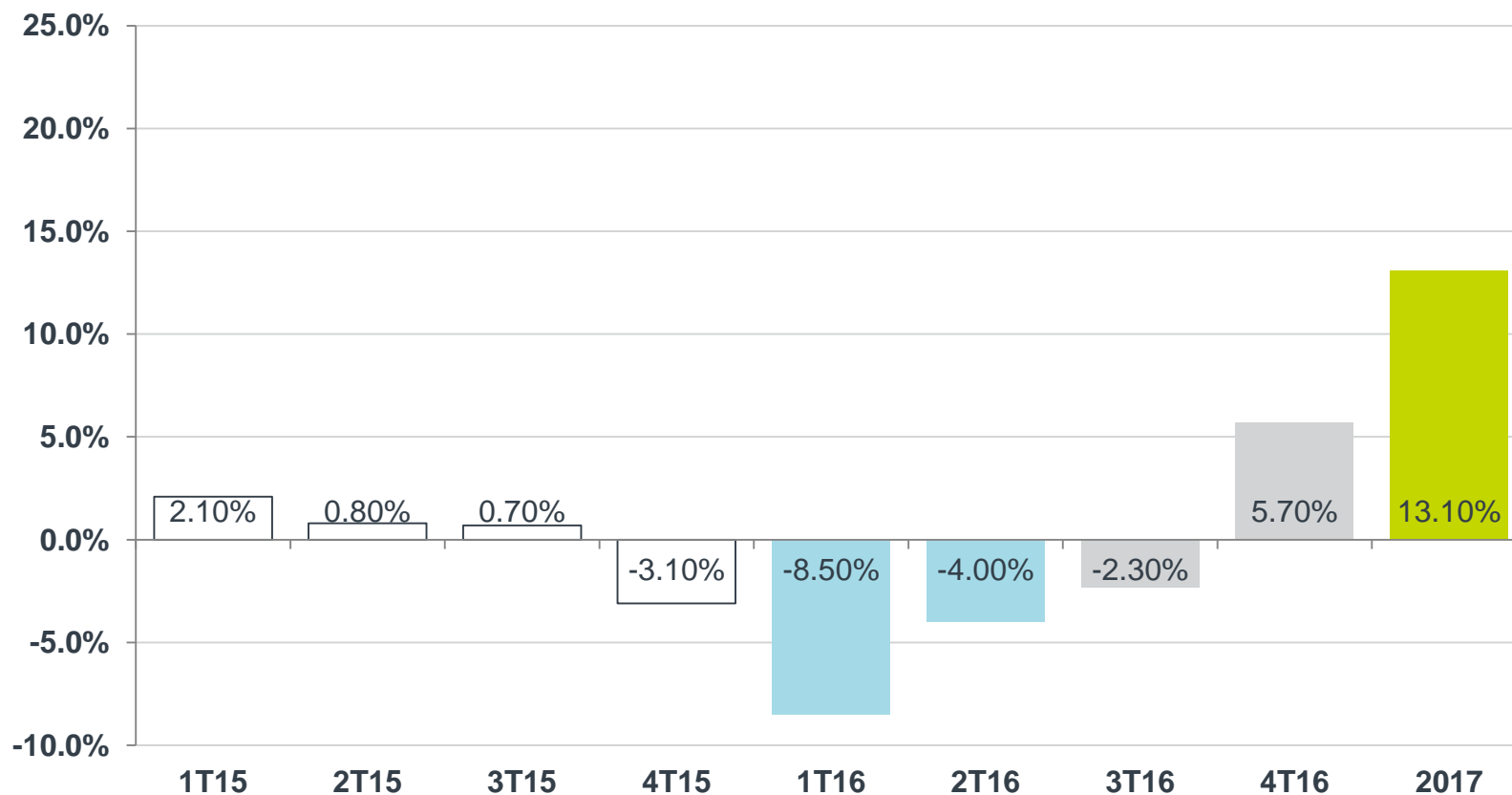


Congruentes con el reconocimiento de un balance de mayores riesgos vs. oportunidades, decidimos disminuir de 49,500 pts. a 48,000 pts. nuestro pronóstico para el IPyC al suponer ahora menores valuaciones.

FV / EBITDA	10.00x	10.25x	10.50x	10.75x	11.00x	11.25x
4.5%	44,309.46	45,911.12	47,512.78	49,114.44	50,716.10	52,317.76
5.0%	44,616.00	46,225.32	47,834.65	49,443.97	51,053.29	52,662.62
5.5%	44,922.54	46,539.52	48,156.51	49,773.50	51,390.49	53,007.47
6.0%	45,229.08	46,853.73	48,478.38	50,103.03	51,727.68	53,352.33
6.5%	45,535.61	47,167.93	48,800.24	50,432.56	52,064.87	53,697.18
7.0%	45,842.15	47,482.13	49,122.11	50,762.08	52,402.06	54,042.04
7.5%	46,148.69	47,796.33	49,443.97	51,091.61	52,739.25	54,386.89
8.0%	46,455.23	48,110.53	49,765.84	51,421.14	53,076.44	54,731.75

PERSPECTIVA CORPORATIVA EUA

Aunque la expectativa de resultados corporativos en EUA al 3T16 se revisó a la baja una vez más, el pronóstico al 2017 se mantiene favorable.



SELECCIÓN EMISORAS



Emisora	Peso IPyC	BX+ CAP	Precio				C. Ebitda			FV/EBITDA*		Señal ET
			Actual	Precio Obj	Est.	Poten.	Var. año	2016E	Burs.	Actual	Vs. PU5a	Actual
Lab	0.47%		20.23	24.00	P	18.64%	46.1%	NP	Alta	-29.72	-349.8%	Fuera
Axtel			4.73	7.06	C	49.26%	-45.6%	42.1%	Media	9.13	88.0%	Fuera
Rassini		4.77%	83.58	110.60	BX+	32.33%	22.9%	54.2%	Media	6.22	16.7%	Comp. Esp.
Volar	1.04%	3.96%	34.64	43.00	BX+	24.13%	17.2%	29.4%	Alta	8.24	-53.7%	Dentro
Vitro			59.48	73.00	P	22.73%	10.8%	23.1%	Media	6.12	0.9%	Fuera
Gissa			33.00	36.55	C	10.76%	3.2%	56.2%	Baja	6.77	-0.1%	Fuera
Elektra	0.62%		254.95	295.23	V	15.80%	-32.7%	27.0%	Alta	17.41	-3.7%	Fuera
Ienova	0.60%		75.30	85.00	P	12.88%	4.1%	34.4%	Alta	21.78	-9.9%	Dentro
Creal		4.85%	34.09	50.00	BX+	46.67%	-21.7%	18.4%	Media	9.76	-1.6%	Fuera
Hotel			9.20	10.18	C	10.65%	-0.5%	41.9%	Media	11.68	-5.0%	Dentro
Alfa	3.64%		29.66	33.50	C	12.95%	-13.0%	21.6%	Alta	7.71	-18.7%	Fuera
Autlan			6.28	7.53	C	19.90%	-20.6%	18.0%	Baja	6.25	-12.4%	Fuera
Oma	1.08%		110.43	117.89	C	6.76%	32.1%	38.4%	Alta	17.73	21.4%	Compra Esp.
Nemak	0.44%		20.80	23.21	C	11.59%	-10.9%	20.6%	Alta	6.44	-14.4%	Fuera
Vesta			26.68	29.19	C	9.41%	1.6%	22.1%	Alta	13.63	-38.1%	A.Compra
Cultiba			22.00	24.93	C	13.32%	-6.2%	18.2%	Media	8.77	-50.8%	A. Compra
Q			29.02	30.22	C	4.14%	33.6%	83.5%	Media	23.48	25.3%	Dentro
Aeromex		6.25%	35.72	43.60	P	22.06%	-9.1%	13.2%	Media	7.07	33.9%	Fuera
Ac	1.66%	5.90%	115.75	126.11	C	8.95%	10.6%	21.5%	Alta	13.90	-2.4%	Fuera
Pinfra	1.38%		211.95	235.00	C	10.88%	4.5%	19.7%	Alta	14.79	-3.7%	Compra Esp.
IPyC	100.00%	52.18%	47,778.48	48,000.00	BX+	0.46%	11.2%	6.5%		10.84	8.5%	Dentro

Productos y Servicios de Análisis y Estrategia



¿Ya conoces la familia de productos que ofrece nuestra área?



Brinda este valor agregado a nuestros clientes

*« No tenemos que ser más
inteligentes que el resto; debemos
ser más disciplinados que el resto»*

Benjamin Graham

ENTREVISTA CON NEMAK

¿Por qué ser dueño?

Expositor: José María Flores B. / Septiembre 27, 2016

Ventajas Competitivas

- **Oportunidad de compra:** Tras un ajuste de 22% desde su punto más alto (mayo 2016), se encuentra a sólo 2% del precio de salida en junio 2015. **El PO 2017 de P\$ 26.6 equivale a un avance de 30.0%.**
- **Líder Global:** en componentes automotrices complejos de aluminio de alta tecnología. Presencia en 15 países y cuenta con 35 plantas. Participación de mercado global de 25%.
- **Mayor crecimiento y rentabilidad 2017:** Ebitda en dólares de +7.3% (vs. 6.1% de comparables) y Margen Ebitda de 17.6%e vs. 14.6%e de comparables.
- **Valuación a Descuento:** Cotiza a un descuento de 9.0% respecto de sus comparables (FV/Ebitda de 6.5x vs. 7.1x) además de contar con un margen Ebitda mayor (18.2% vs. 13.9%).
- **Oportunidad de Maquinado - Proyecto que aumenta el Valor Agregado :** Incrementará el maquinado interno (70% a 2020, 40% actual) lo cual se traducirá en una mayor rentabilidad.
- **Oportunidad en Componentes estructurales – gran potencial de crecimiento:** Buscará convertirse en un jugador relevante en componentes estructurales de aluminio, mercado con valor estimado de US\$13bn para 2030. La compañía espera ingresos de US\$1.0bn para 2020 (16% de ingresos totales) 8.0% mkt share.

Presentación Inversionistas



Aviso legal



Durante esta presentación se puede discutir cierta información de estimados sobre el comportamiento futuro de Nemark que deben ser considerados como supuestos de buena fe por parte de la compañía. Dichos comentarios reflejan las expectativas de la Administración y están basados en información actualmente disponible. Los resultados reales están sujetos a eventos futuros e inciertos, los cuales podrían tener un impacto material sobre el desempeño real de la empresa.

Perfil de Nemak

Puntos a destacar

- Líder global en componentes de aluminio complejos y de alta tecnología para la industria automotriz
- Inició operaciones en 1981
- Presencia global en 15 países a través de 35 plantas
- Portafolio diversificado de productos y clientes
 - Más de 50 clientes a nivel global
 - Se proveen productos para ~650 de 1,200 plataformas de vehículos
- Proveedor único en el 85% del volumen
- Equipo directivo experimentado

Portafolio de productos



1 de cada 4 vehículos ligeros vendidos en el mundo tiene un componente de Nemak

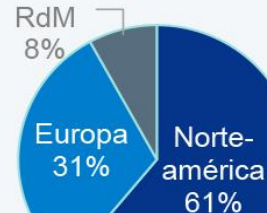
Datos financieros (2015) (US\$)

Ingresos

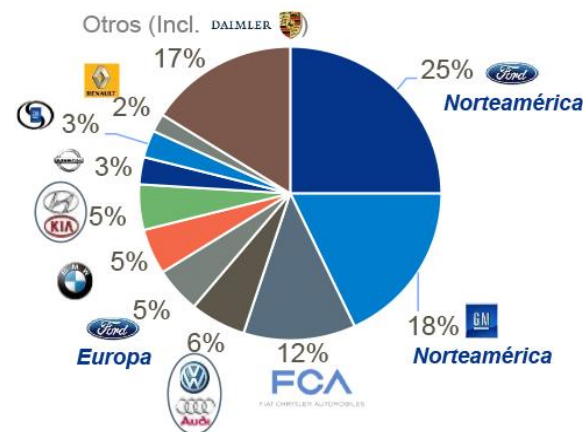
\$4,482mm

UAFIDA / Margen

\$759mm / 15%



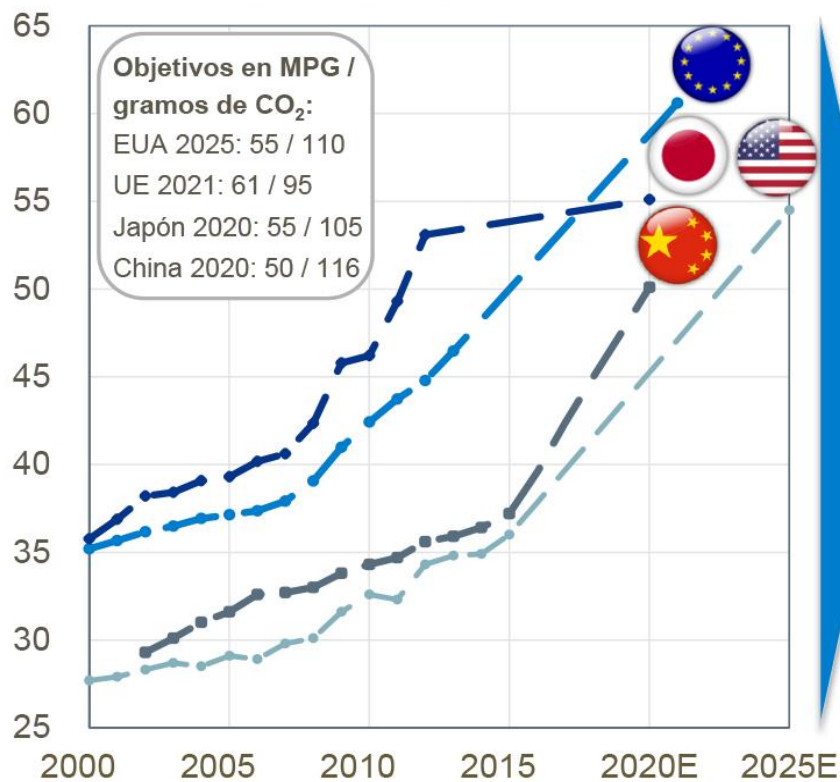
Volumen por cliente (2014A)



Aligeramiento del vehículo impulsado por mayores regulaciones de MPG y emisiones de CO₂

Estrictas regulaciones de CO₂ y consumo de combustible han impulsado un mayor contenido de aluminio por vehículo...

Consumo de combustible – Normalizado a estándares de EUA (Millas por galón – MPG)



○ Denota crecimiento en libras por vehículo

Fuente: Consejo Internacional de Transporte Limpio

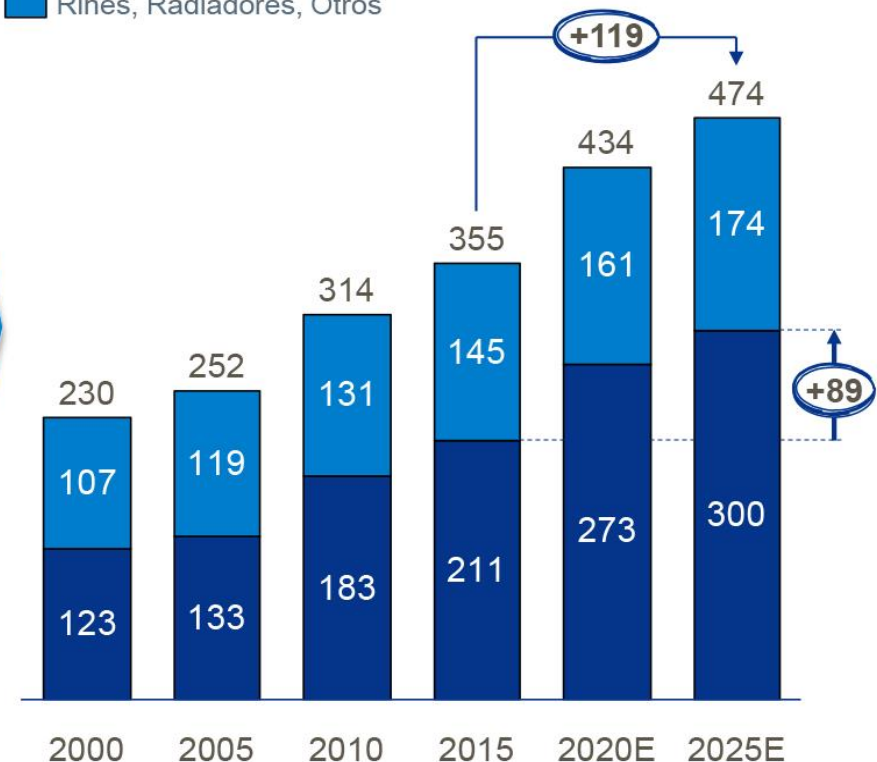
Nota: MPG significa millas por galón

(1) Basado en el crecimiento esperado en libras de aluminio por vehículo desde 2015-2025

...y el crecimiento en las categorías de los productos de Nemak espera capturar 75% del crecimiento del mercado ⁽¹⁾

(Libras de aluminio por vehículo)

■ Cabezas, Blocks, Transmisiones y Componentes Estructurales
 ■ Rines, Radiadores, Otros



Fuente: Ducker Worldwide

Estrategia de crecimiento de Nemak desarrollada para capitalizar la tendencia de aligeramiento de vehículos



Impulsores del crecimiento de Nemak

Portafolio posicionado para crecer



Presencia en mercados de rápido crecimiento



Iniciativas de integración vertical

Fundición

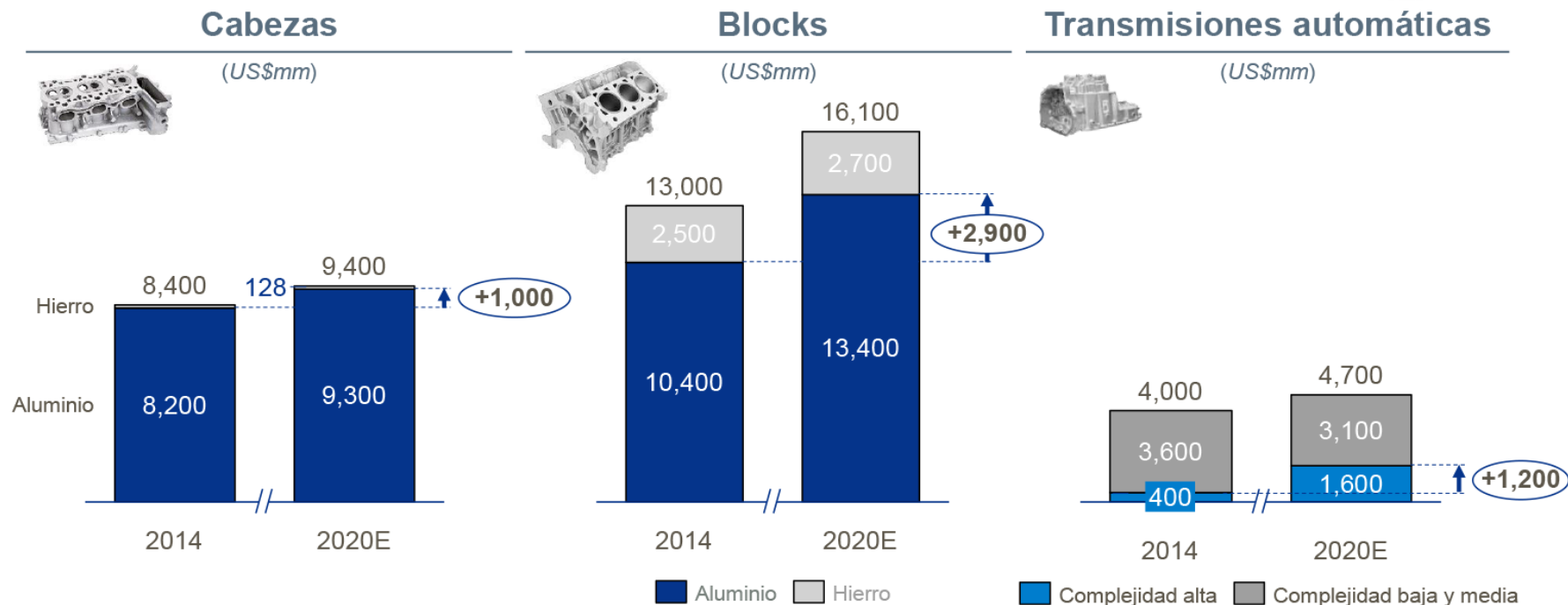


Maquinado

Oportunidades importantes para expandir márgenes

Posición de liderazgo en producción de cabezas, blocks y transmisiones automáticas

Impulsores del crecimiento de Nemak – Oportunidades de crecimiento en el negocio base



Posición y estrategia

Extender posición de liderazgo

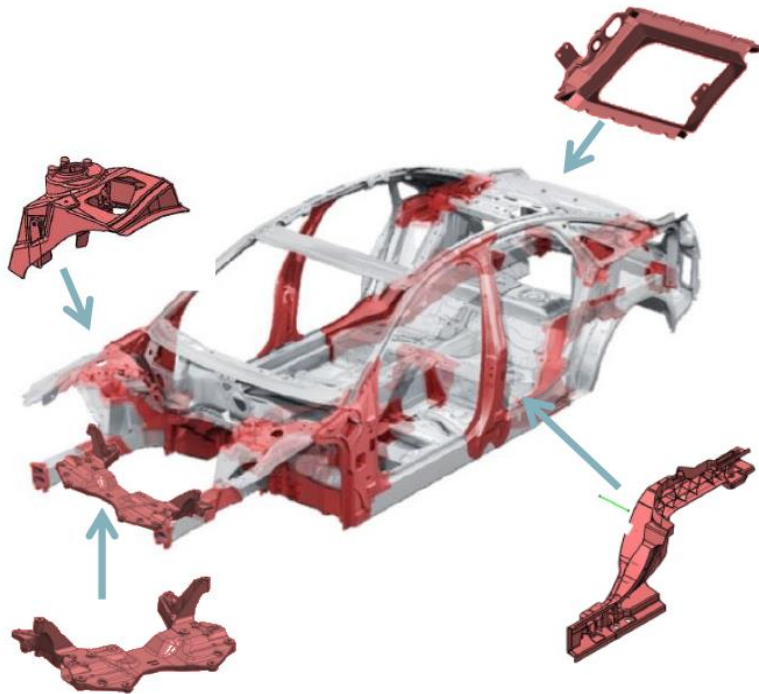
Continuar capitalizando penetración del aluminio

Capitalizar posición de liderazgo en transmisiones automáticas complejas

○ Denota incremento en US\$mm

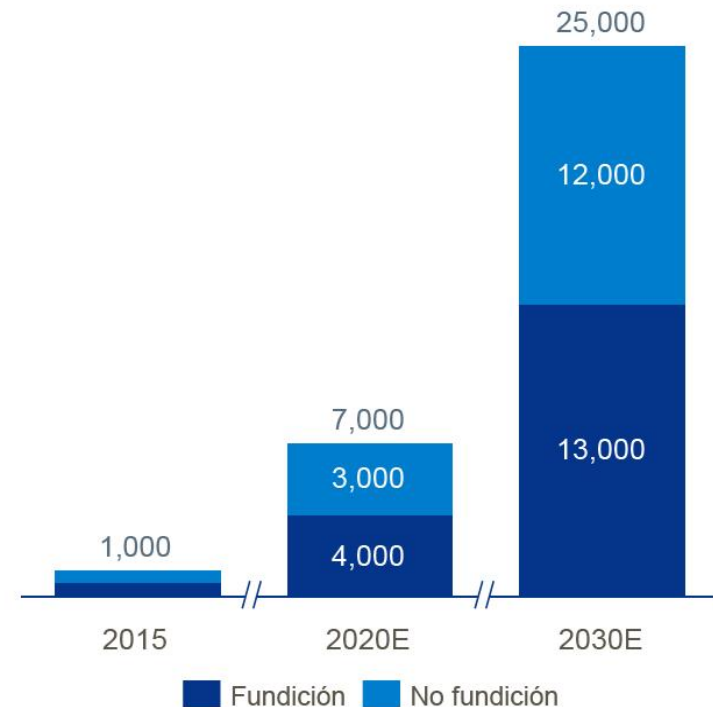
Impulsores del crecimiento de Nemak – Componentes estructurales son clave en el crecimiento

Nemak ya ha obtenido cinco contratos de largo plazo en menos de un año...



... Y todavía se espera un fuerte crecimiento en el mercado de componentes estructurales

Demanda de componentes estructurales de aluminio (US\$mm)



Contratos otorgados recientemente con un valor mayor a US\$200mm / año con 5 OEMs Premium

Impulsores del crecimiento de Nemak – Mejora importante en márgenes a través de maquinado



Justificación estratégica

- Integración vertical permitiendo agregar mayor valor agregado a los productos
- Mejora posición competitiva
 - Incremento en barreras de entrada
 - Mejora calidad, logística y costos de capital de trabajo
 - Protección de posición como proveedor *Tier-1*
- Negocio de maquinado ofrece igual o mayor rentabilidad que el de fundición

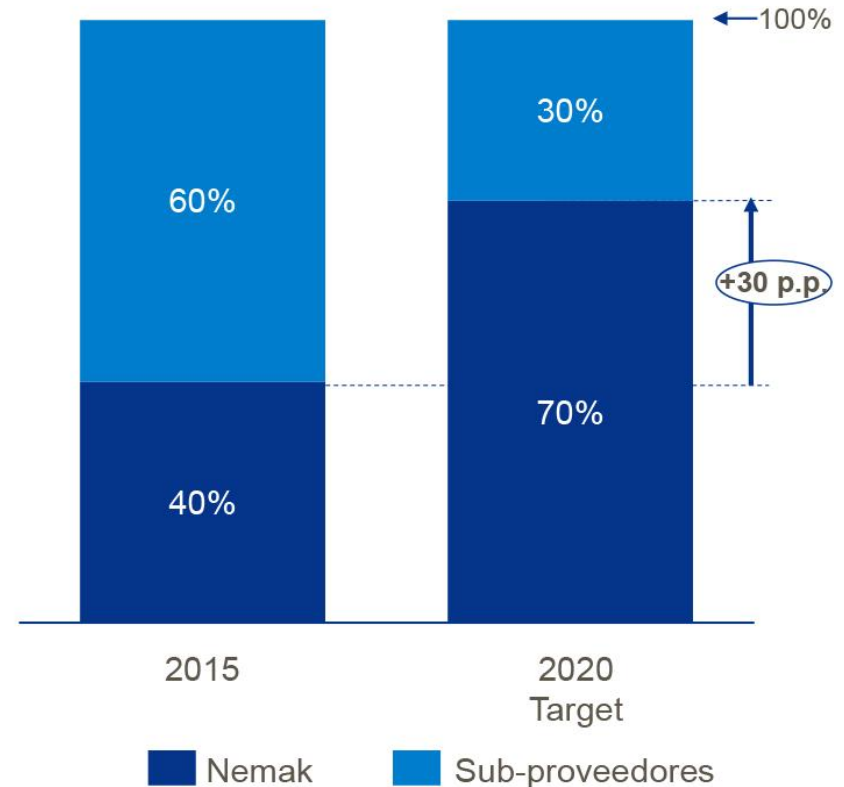


Fundición



Pieza maquinada

Volumen de maquinado de cabezas y blocks (%)



Objetivo de maquinar al 70% de nuestro volumen

Ventajas competitivas



1

Posición líder en mercados de alto crecimiento

2

Liderazgo en un amplio portafolio de tecnologías de fundición y enfoque a productos de alto valor agregado

3

Posición líder en el desarrollo de productos con el apoyo de una fuerza laboral altamente calificada

4

Relaciones sólidas con clientes que ofrecen una fuente de ingresos diversificada

5

Presencia global con instalaciones modernas y cercanas a clientes clave

6

Trayectoria comprobada de crecimiento rentable y resiliencia financiera

7

Equipo directivo con amplia experiencia

Amplio portafolio de tecnologías de fundición, enfocado a productos complejos y de alto valor agregado

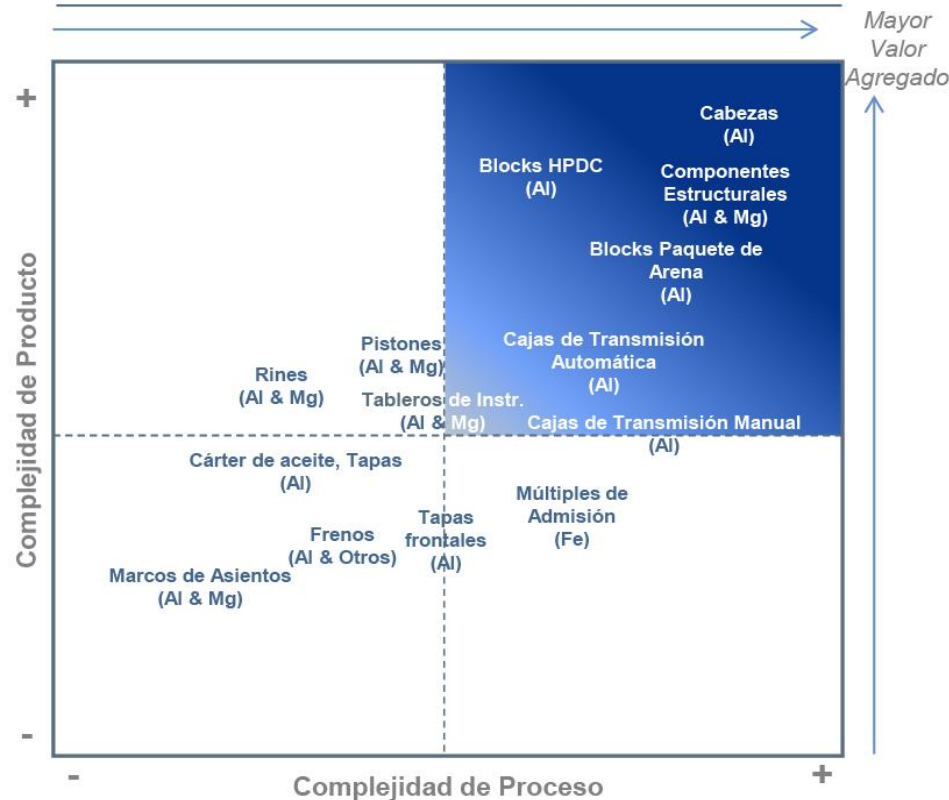


Tecnologías de fundición de Nemak

Regiones	GSPM	Paquete de arena	HPDC	Rotacast®	Lost Foam
NA, SA, EU, Asia	✓	✓	✓	✓	✓

- Procesos de fundición de clase mundial
- Bien posicionada para participar, junto con los OEMs, en el diseño, ingeniería y prueba de componentes
- Productos cada vez más complejos
- Altos costos de re-asignación y elevadas barreras de entrada
 - Ciclo de vida de producto de seis a ocho años

Portafolio de productos enfocado en componentes de alta complejidad



Creemos que la mayoría de nuestros competidores se enfocan sólo en 1 o 2 tecnologías de fundición

Relaciones sólidas con clientes que ofrecen una fuente de ingresos diversificada – relación promedio con OEMs de más de 20 años



Fuente de ingresos diversificada



OEM	Años de relación	No. de plataformas de vehículos ⁽¹⁾
	30+	72
	30+	110
	30+	80
	20+	104
	20+	13
	15+	19
	15+	37
	15+	80
	10+	50
Otros		80
Total		645

Nemak provee componentes de motor y transmisiones para ~650 de cada 1,200 plataformas globalmente

Presencia global con instalaciones modernas cercanas a los clientes clave (



(1) Considera plantas de manufactura

Trayectoria comprobada de crecimiento rentable...

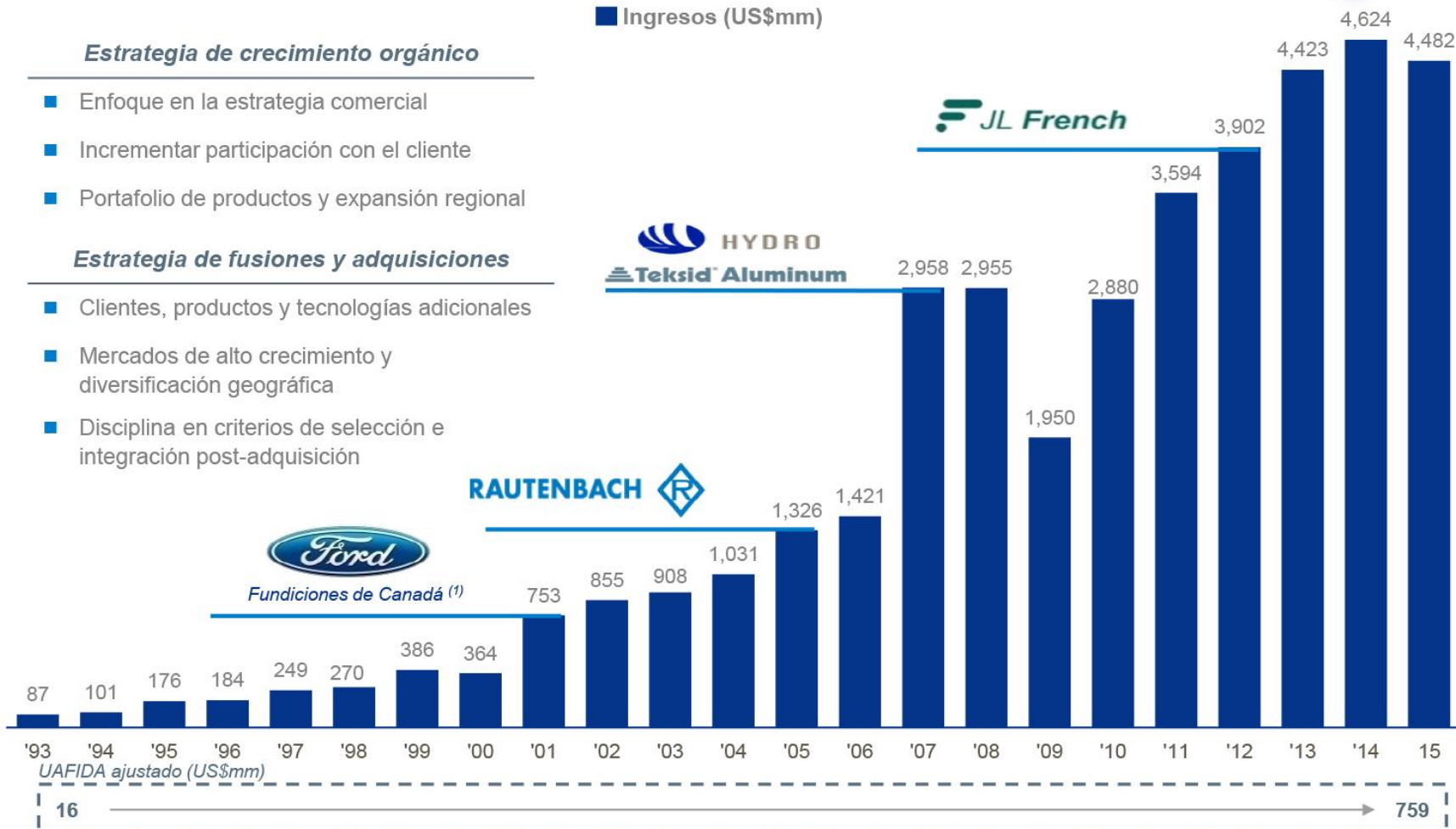
■ Ingresos (US\$mm)

Estrategia de crecimiento orgánico

- Enfoque en la estrategia comercial
- Incrementar participación con el cliente
- Portafolio de productos y expansión regional

Estrategia de fusiones y adquisiciones





















- Clientes, productos y tecnologías adicionales
- Mercados de alto crecimiento y diversificación geográfica
- Disciplina en criterios de selección e integración post-adquisición



Desde 1993-2014, los ingresos y UAFIDA han crecido a una tasa compuesta anual de ~ 20%

Equipo directivo con amplia experiencia



 A. Tamez <i>Director General</i>  32	 A. Sada <i>Director de Finanzas</i>  22	 M. Nolte <i>Director Comercial</i>  22	 K. Bentin <i>Director de Rec. Humanos</i>  19	 G. Barbero <i>Director de Manufactura</i>  34
 N. Cantú <i>Director México</i>  24	 K. Lellig <i>Director Europa</i>  20	 L. Peña <i>Director Norteamérica</i>  18	 E. Saenz <i>Co-Director Asia</i>  19	 D. Kahn <i>Director Sudamérica</i>  7

○ Años de experiencia en la industria de fundición de aluminio

22 años de experiencia en promedio en la industria de fundición de aluminio

Perfil de Deuda

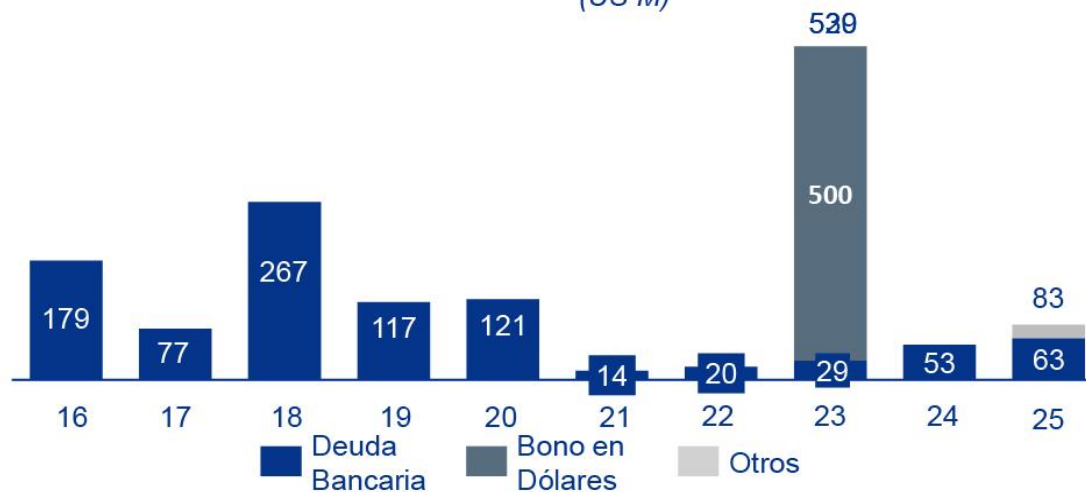


■ Deuda Total de US\$1,462

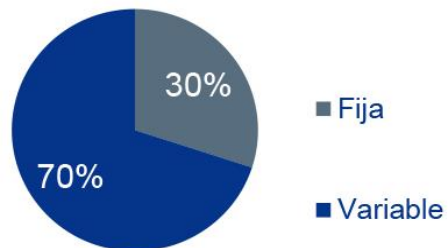
■ Vida Promedio: 4.4 años

Madurez de la deuda – Junio '16

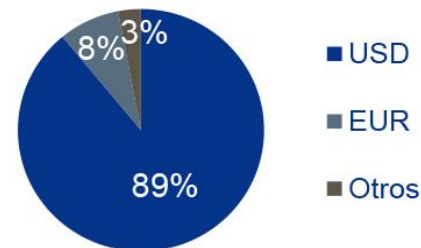
(US M)



Mezcla de Tasas



Currency Mix*



*Otros incluye Reales de Brazil, Renminbi de China y Rupee de la India

www.nemak.com



ENTREVISTA CON RASSINI

¿Por qué ser dueño?

Expositor: José María Flores B. / Septiembre 27, 2016

Ventajas Competitivas

- **Historia de Éxito:** El PO 2017 de P\$ 115.0 equivale a un avance de 38.0%.
- **Líder en suspensiones y frenos:** Es el principal proveedor de suspensiones en Norteamérica, con una participación de mercado del 98% para vehículos ligeros. En frenos cuenta con cerca del 28%.
- **Crecimiento 2017 superior al Sector, continuará mejora en rentabilidad:** Ebitda de +10.0% (vs. 6.1% de comparables). Seguirá enfocada en mejorar el margen debido al beneficio por una mejor mezcla de ventas, eficiencias en costos y gastos y continua mejora operativa.
- **Valuación a Descuento:** Cotiza a un descuento de 19.0% respecto de sus comparables (FV/Ebitda de 5.7x vs. 7.1x) además de contar con un margen Ebitda mayor (19.0% vs. 13.9%).
- **Oportunidades de crecimiento no incluidas:** El dinamismo del sector en México por las aperturas de nuevas plantas representa una gran oportunidad para seguir ganando contratos los cuales NO están incluidos en las estimaciones.
- **La más Expuesta a Camionetas:** la categoría de mayor dinamismo en EUA que sigue creciendo a un ritmo muy superior al de la industria (+8.4% en el año vs. -8.2% de coches).



Rassini®

**Absolute leader as a
suspension and brake supplier
to the automotive industry**



**EMPRESA
SOCIALMENTE
RESPONSABLE**

BMV: RASSINI

www.rassini.com

The right product for the right location



Rassini

\$12,897

Sales

10,000

8,000

6,000

4,000

2,000

\$9,353

CAGR = 8%

Figures in million Pesos

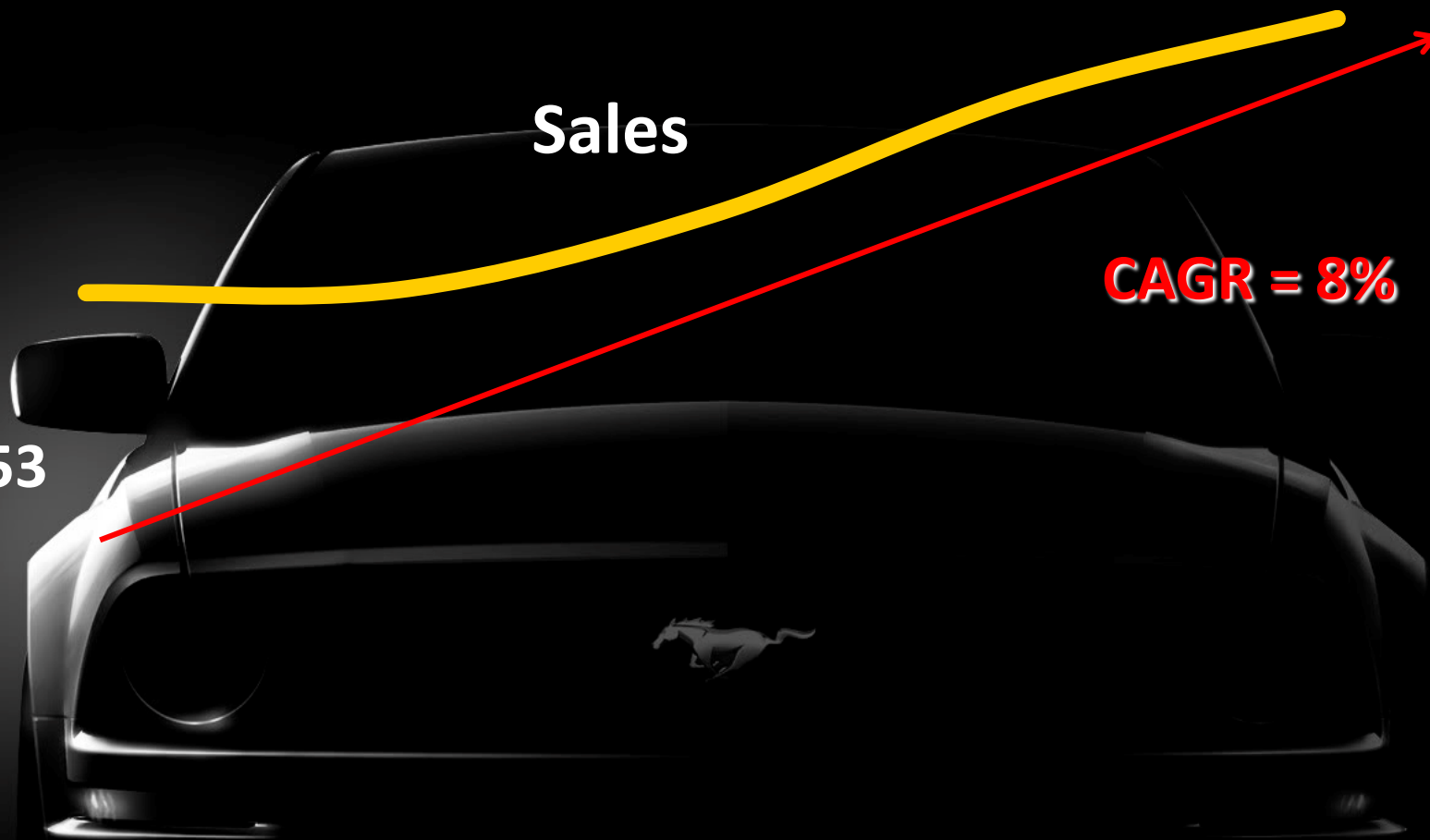
11

12

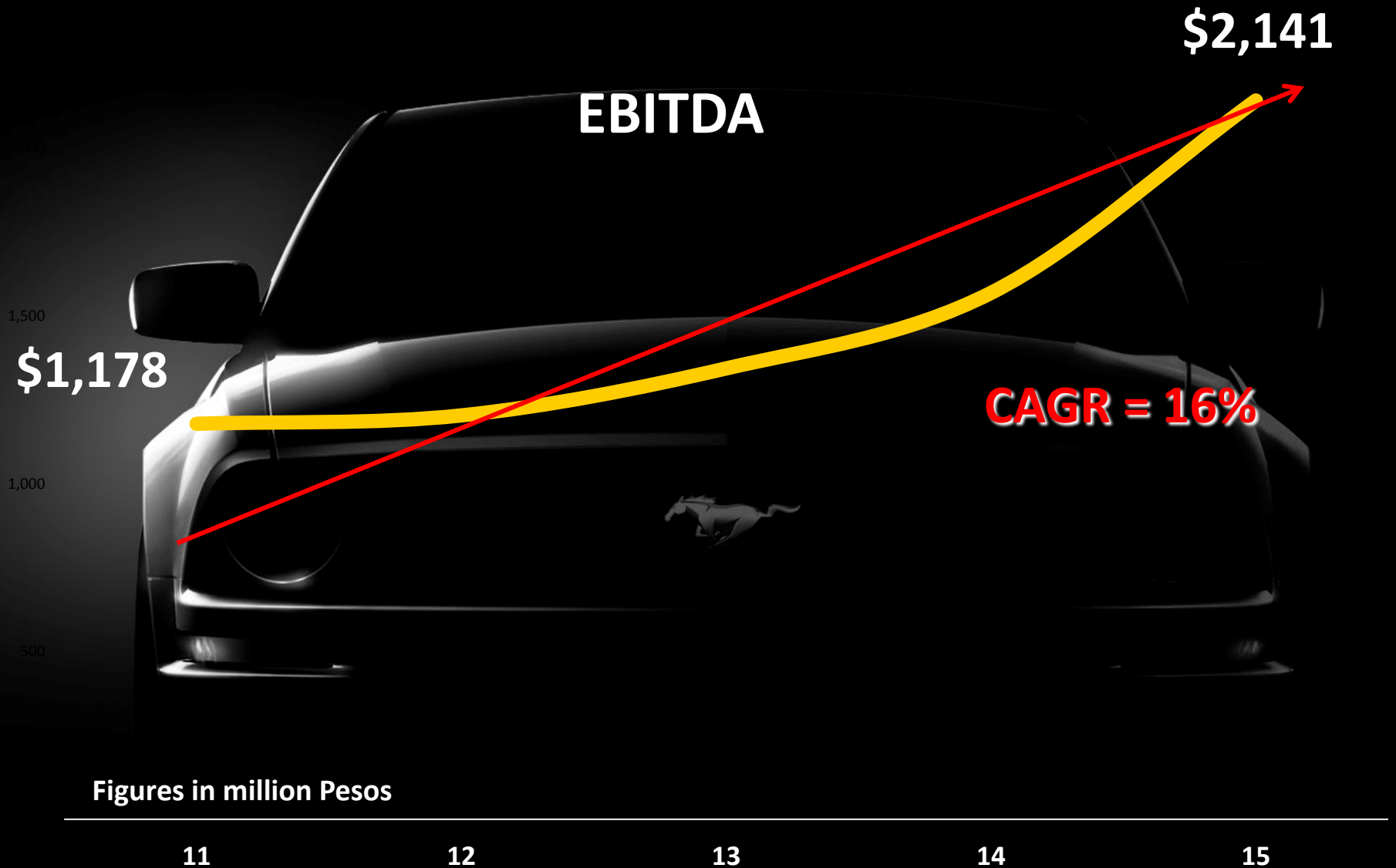
13

14

15



Rassini



SALES
CONSOLIDATED **+8%**
vs 2014

2015

RECORD YEAR

EBITDA +37%
vs 2014

**NET
OPERATING
CASH FLOW +103%**
vs 2014

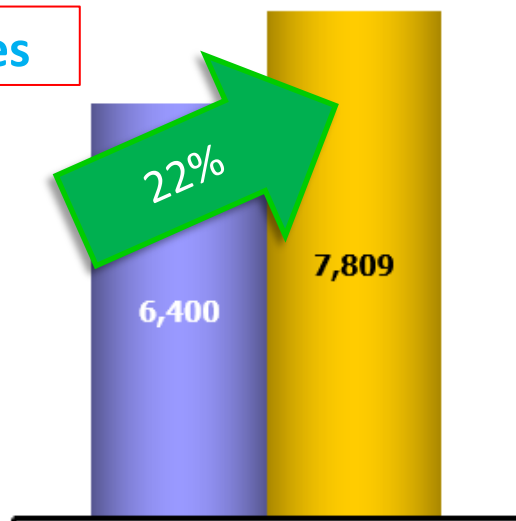


Corvette Stingray

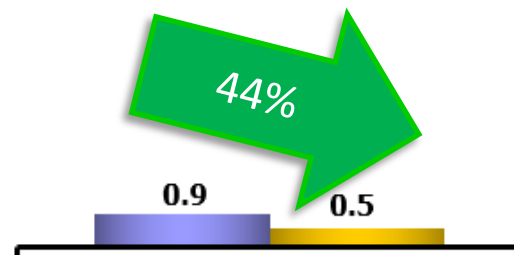
Highlights 1H '15 vs 1H '16

Million Pesos - Times

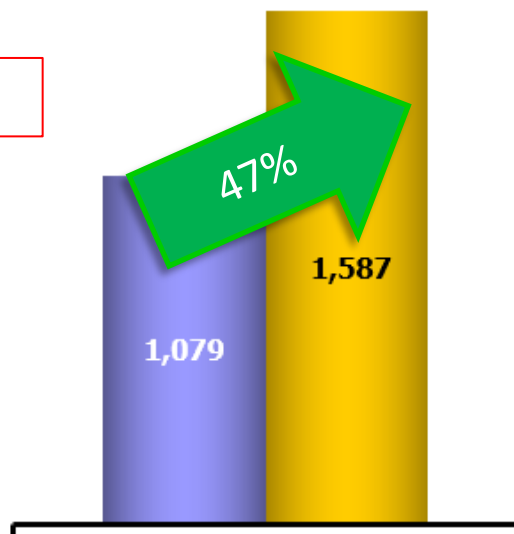
Sales



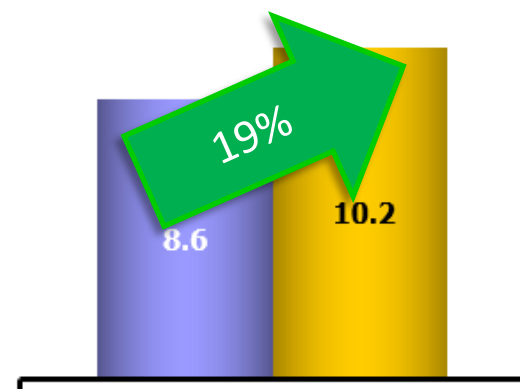
Net debt / EBITDA



EBITDA



EBITDA / Net interest



2012 – 2016

840%

Sep 16
41.8

Sep 15
30.3

LTM

38%

Dec 12
4.5

Pesos per share

Mustang



NUEVOS NEGOCIOS

Ventas Anuales
us\$ 400

Marcas Premium



Información en millones de dólares

Antigüedad del OEM con Rassini



Technology Development



Rassini®

