

Rassini

MUY GANADORA

GRUPO FINANCIERO

Bx+

BENEFICIADA POR EL ENTORNO ACTUAL

Bajo la coyuntura actual, identificamos a Rassini como una de las empresas más beneficiadas. A las constantes cifras de crecimiento de ventas en el sector automotriz en EUA, se suma la baja del petróleo y la depreciación del tipo de cambio. Estos factores favorecen aún más el consumo de vehículos en EUA (principal mercado de Rassini) y la posibilidad de una mayor inversión de las armadoras en el país. **Sin adicionar este nuevo contexto**, su Precio Objetivo al 2015 (ver tabla derecha) apunta ganancias potenciales superiores a un 30.0%. Es una emisora Favorita que forma parte de nuestro portafolio.

MAYOR INGRESO DISPONIBLE DE LOS CONSUMIDORES

La caída en los precios del petróleo ha comenzado a beneficiar a los consumidores principalmente en EUA por un menor gasto en gasolina, el cual se ve reflejado en un mayor ingreso disponible que les permite destinar cierta parte de su gasto para la adquisición o renovación de sus automóviles. Cabe destacar que las armadoras han comenzado a producir vehículos más ligeros para que estos tengan mayores ahorros en gasolina.

BENEFICIA TIPO DE CAMBIO A LAS ARMADORAS

Las principales armadoras de automóviles aumentarían su inversión en México pues una depreciación del tipo de cambio les favorece ya que la mayor parte de su producción se destina al mercado de exportación (mayores ingresos en pesos). Además, la construcción de armadoras se abarata pues con los mismos dólares tienen más pesos.

CAMIONES LIGEROS CONTINUÁN CRECIENDO

El 52% de los vehículos que se han vendido este año en EUA son camiones ligeros. Cabe destacar que en este segmento es donde se encuentra el principal mercado de la compañía, ya que 8 de las 10 camionetas más vendidas utilizan componentes de suspensión de Rassini. Asimismo, en lo que va del año las ventas de camiones ligeros registran un crecimiento del 9.6%, cifra que se compara favorablemente con el aumento de 1.3% de los vehículos ligeros.

UBICACIÓN GEOGRÁFICA ESTRATÉGICA

Las plantas de producción de Rassini se encuentran en una de las regiones de mayor crecimiento en la industria automotriz en el mundo, en donde las armadoras más importantes han comenzado a instalar sus operaciones (Nissan-Renault, Honda, Mazda, Audi, Mercedes-Benz, BMW y Hyundai). Rassini aventaja para abastecer la región, lo cual incrementa la posibilidad de ganar nuevos contratos, además de mano de obra calificada.

SITUACIÓN FINANCIERA SALUDABLE

Rassini tuvo problemas de deuda hace años asociada con una crisis global en el sector. Sin embargo, su situación actual es totalmente diferente ya que Rassini realizó el pago de deuda existente a través de un financiamiento, lo que le permitió reducir el costo de la deuda en más del 50%. Cabe destacar, que durante este año la agencia calificadora Standard & Poor's elevó la calificación de crédito corporativo de largo plazo de la compañía por una mejor política financiera. Actualmente, cuenta con una razón Deuda Neta/Ebitda de 1.4x.

PO 2015 Serie A P\$ 32.1

PO 2015 CPO P\$ 64.2

RESUMEN

	Empresa	Pond.
Crecimiento	Neutral	
Rentabilidad	Neutral	
Sector	Positivo	✓
Estruct. Fin.	Positivo	✓
Dividendos	Neutral	
Administración	Positivo	✓
	Valor	Pond.
Valuación	Atractiva	✓
Bursatilidad	Neutral	

Rendimiento esperado

	A	CPO	IPyC
Precio Actual	23.5	47.2	42,816
P. O. 2015	32.1	64.2	48,500
Var %	36.5%	35.9%	13.3%
Diferencia	23.2ppt	22.6ppt	

Indicadores de mercado

	Serie A	CPO
U12M: Min-Max	4.5–31.6	8.9–56.0
Market Cap	4,189	3,353
Free Float	15%	

Estimados / Valuación / Solidez

	U12M	2014e	2015e
Ventas	15.0%	12.7%	6.1%
Ebitda	3.5%	16.2%	9.5%
Ut. Neta	1696.1%	682.2%	-17.2%
Mg. Ebitda	11.9%	12.6%	13.0%
Mg. Neto	4.6%	7.1%	5.6%

"El mejor momento para vender una excelente empresa es nunca"
Philip Fisher

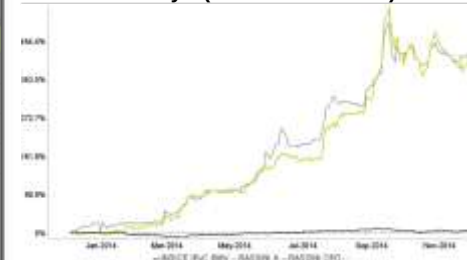
Juan Elizalde.
jelizalde@vepormas.com.mx
56251500 ext.1709

Diciembre 04, 2014

ESTRATEGIA BX+

BX+CAP	En IPyC	Condición
8.0%	0.0%	FAVORITA

RASSINI vs. IPyC (Últimos 12 Meses)



Fuente: Grupo Financiero BX / Bloomberg



CATEGORÍA:
NOTA DE EMPRESA



5 TIEMPO ESTIMADO
DE LECTURA (min)



OBJETIVO DEL REPORTE
Identificar empresas atractivas
para su inversión en Bolsa

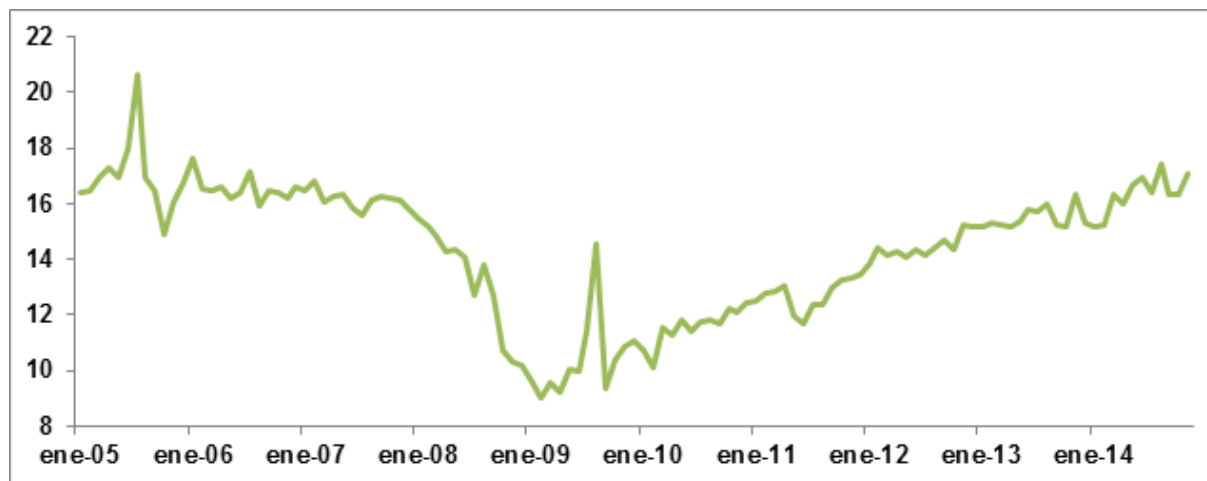
Ahorra papel. Antes de imprimir, piensa bien si es necesario.



VENTAS DE VEHÍCULOS LIGEROS EN EUA

En los últimos años, las ventas de vehículos ligeros en EUA han mostrado importantes crecimientos debido a la recuperación que ha tenido el sector automotriz, después de que sufriera una de sus peores caídas durante el periodo de 2008 - 2009. Cabe destacar, que las ventas de vehículos ligeros ya se encuentran sobre niveles de 2005 en donde la producción fue cercana a los 20mn de vehículos.

Índice de Ventas de Vehículos Ligeros Anualizado (millones de unidades)



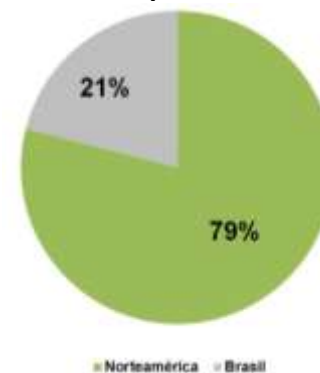
Fuente: Bloomberg

INGRESOS DE LA COMPAÑÍA POR REGIÓN

Rassini tiene operaciones en Norteamérica (79% de las Ventas totales) y en Brasil (21% de las Ventas totales). Cabe destacar que en Norteamérica, sus principales clientes son los llamados Big Three (Ford, General Motors y Chrysler).

La compañía es el principal proveedor de suspensiones en Norteamérica, en donde tiene una participación de mercado del 94% para vehículos ligeros y estima que para 2016 tendrá el 100%. Cabe destacar que las suspensiones de la compañía son utilizadas en todas las pick-ups producidas en la región. Asimismo, la división de frenos tiene actualmente una participación de mercado del 15% en Norteamérica la cual estima que será del 28% en 2016 debido a los nuevos contratos obtenidos por lo que se convertirá en el principal proveedor de componentes de frenos en la región.

Ingresos Rassini por Zona Geográfica



Fuente: Rassini

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 María Flores Barrera, Andrés Audiffred Alvarado, Juan Elizalde Moreras, Juan José Reséndiz Téllez, Juan Antonio Mendiola Carmona, José Isaac Velasco, Edmond Kuri Sierra, Dolores María Ramón Correa 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



Directorio

DIRECCIÓN			
Alejandro Finkler Kudler	Director General / Casa de Bolsa	55 56251500 x 1523	afinkler@vepormas.com.mx
Carlos Ponce Bustos	Director Ejecutivo de Análisis y Estrategia	55 56251537 x 1537	cponce@vepormas.com.mx
Fernando Paulo Pérez Saldivar	Director Ejecutivo de Mercados	55 56251517 x 1517	fperez@vepormas.com.mx
Juan Mariano Cerezo Ruiz	Director de Mercados	55 56251609 x 1609	jcerezo@vepormas.com.mx
Manuel Antonio Ardines Pérez	Director De Promoción Bursátil	55 56251500 x 9109	mardines@vepormas.com.mx
Jaime Portilla Escalante	Director De Promoción Bursátil Monterrey	81 83180300 x 7329	jportilla@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 - Sector 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	Vivienda / Infraestructura / Fibras	55 56251500 x 1453	mmedinaz@vepormas.com.mx
Jose María Flores Barrera	Alimentos / Bebidas / Consumo Discrecional	55 56251500 x 1451	jfloresb@vepormas.com.mx
Andrés Audiffred Alvarado	Telecomunicaciones / Financiero	55 56251530 x 1530	aaudiffred@vepormas.com.mx
Juan Elizalde Moreras	Comerciales / Aeropuertos / Industriales	55 56251709 x 1709	jelizalde@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	Analista Económico	55 56251500 x 1454	jvelasco@vepormas.com.mx
Edmond Kuri Sierra	Analista Económico	55 56251500 x 1725	ekuri@vepormas.com.mx
Dolores María Ramón Correa	Analista Económico	55 56251500 x 1546	dramon@vepormas.com.mx
ADMINISTRACION DE PORTAFOLIOS			
Mónica Mercedes Suarez	Director de Gestión Patrimonial	55 11021800 x 1964	mmsuarez@vepormas.com.mx
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

