

EUA, BENEFICIA AL SECTOR Y MÁS A RASSINI

En su publicación de datos al mes de abril, la industria automotriz en EUA reportó que durante ese mes la venta de automóviles en dicho país aumentó 4.6% con respecto a abril de 2014 tras venderse 1.45 millones de unidades, la cifra histórica más alta para este mes de algunas de las armadoras más importantes como Ford y GM, siguiendo la tendencia de un fuerte enero y febrero de 2015 lo cual permitió registrar el mejor inicio de año en 15 años y que encaminan al 2015 a ser el mejor año histórico. En cuanto a los primeros cuatro meses el volumen de venta incrementó 5.4% con 5.42 millones de vehículos.

Es importante destacar que una gran parte de estos automóviles vendidos tienen componentes (frenos y/o suspensiones) de Rassini dado que el mercado norteamericano (EUA y México) representa el 79% de sus ingresos. **Recordamos que Rassini forma parte de nuestro grupo de emisoras Favoritas y nuestro un Precio Objetivo para 2015 de P\$ 40.0 implica un potencial de 25.0% vs. 2.5% para el IPyC en el mismo periodo.**

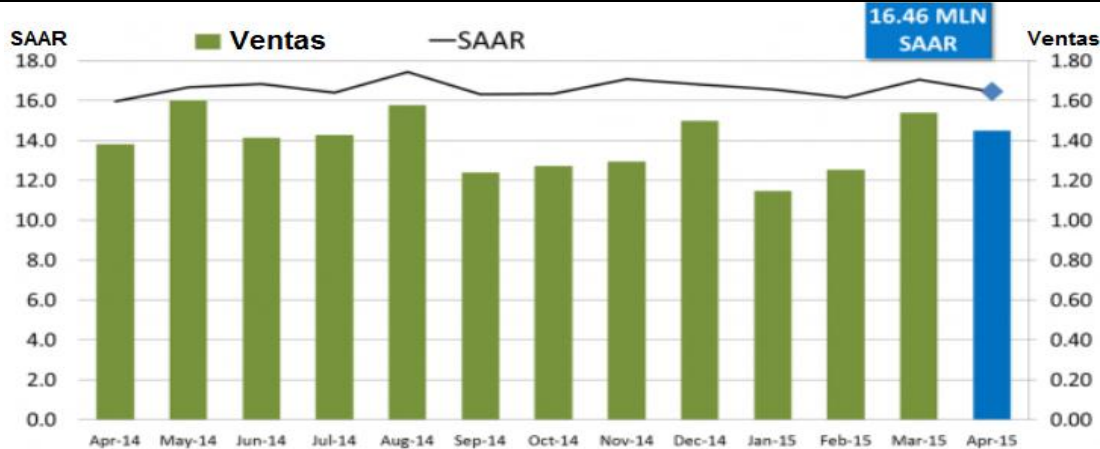
IMPACTO DE LA NOTA	Positivo
PRECIO OBJETIVO 2015 (\$PO)	40.0
POTENCIAL \$PO	25.0%
POTENCIAL IPyC	2.5%
PESO EN IPyC	0.0%
VAR PRECIO EN EL AÑO	20.8%
VAR IPyC EN EL AÑO	5.1%

José María Flores B.

jfloresb@vepormas.com.mx
5625 1500 ext. 1451

Mayo 5, 2015

Volumen de Venta mensual y tasa anual de crecimiento anualizada (SAAR)



Fuente: Wards Auto

DESTACAN FORD Y GM, GRANDES CLIENTES RASSINI

Las 3 principales armadoras (Big3) Ford, General Motors y Fiat Chrysler reportaron crecimientos de 5.5%, 6.0%, 5.8% cada una mientras que las importadoras más grandes, Toyota y Nissan crecieron en un 1.8% y 5.7% respectivamente (ver grafica anexa). Ford y General Motors lograron superar las estimaciones debido a una mayor demanda de sus modelos. Es importante destacar que estas dos son de los clientes más importantes de Rassini.



OBJETIVO DE LA NOTA
Comentario breve y oportuno de un evento sucedido en los últimos minutos.



TIEMPO ESTIMADO DE LECTURA: ¡Un Tris!

Datos por Armadora, Variaciones Abril 2015 vs. Abril 2014)

Volumen de Venta, cambio y participación de mercado					Volumen de Venta en modelos mas vendidos				
	Ventas de Abril	Cambio%	Participación de Mercado	Cliente Rassini	Modelos mas vendidos	Ventas de Abril	Cambio%	Productos Rassini	
GENERAL MOTORS	269,056	+ 5.9%	18.5%	✓	FORD F-Series	62,827	- 0.9%	✓	
FORD MOTOR	221,652	+ 5.4	15.2	✓	CHEVROLET Silverado	45,978	+ 7.5	✓	
TOYOTA	203,329	+ 1.8	14.0	✓	RAM 1500-3500	37,921	+ 3.4	✓	
FIAT CHRYSLER	189,027	+ 5.8	13.0	✓	TOYOTA Camry	34,066	-10.4		
HONDA	130,068	- 1.8	8.9	✓	TOYOTA Corolla	31,990	+10.1		
NISSAN	109,848	+ 5.7	7.5	✓	HONDA CR-V	29,452	+ 3.4		
HYUNDAI	68,009	+ 2.9	4.7		CHEVROLET Equinox	28,856	+42.0	✓	
KIA	53,282	- 0.7	3.7		HONDA Civic	28,380	+ 2.8		
SUBARU	47,241	+17.9	3.2		HONDA Accord	27,251	-20.1		
VOLKSWAGEN	47,175	+ 1.0	3.2	✓	FORD Escape	25,770	+ 4.8	✓	
					FORD Fusion	24,954	- 5.6		
					TOYOTA RAV4	22,914	+21.7		
					NISSAN Altima	22,108	-11.6		
					HYUNDAI Elantra	21,911	+ 8.3		
					NISSAN Rogue	21,767	+44.5		
					CHEVROLET Cruze	20,947	- 3.7	✓	

Fuente: Motor Intelligence

EL MEJOR DESEMPEÑO EN PRINCIPAL CATEGORIA RASSINI

El desempeño visto en el mes se debe principalmente a la categoría de camiones ligeros que registró un aumento de 10.5%, cifra que se compara muy favorablemente con el -1.5% de los vehículos ligeros. Destacaron los volúmenes de los modelos F-Series de Ford y Silverado de Chevrolet las cuales continúan liderando las ventas en EUA y que cada una por si sola vende más que el total de Volkswagen en dicho país (ver grafica anexa). Durante el periodo el 54% de los vehículos que se han vendido en EUA son camiones ligeros. Esto es principalmente importante para Rassini al ser su principal categoría ya que 8 de las 10 camionetas más vendidas en EUA utilizan sus componentes de suspensión.

EUA, CON GAS PARA RATO

A pesar de los fuertes volúmenes de Ventas en EUA de los últimos años, no se espera una desaceleración cercana. Lo anterior debido a que la antigüedad promedio de los vehículos es de 11 años (151 millones de unidades), lo cual es viejo para los estándares de EUA (solía ser de 7 antes de la crisis de 2008). A esto se suma el financiamiento barato, la continua mejora en el sector laboral, mejor tecnología (mayor eficiencia) y mayor confianza del consumidor. Considerando lo anterior y al ritmo actual (17mn por año) son 9 años más de crecimientos lo cual confirma el interés de algunas armadoras por incrementar su capacidad instalada reflejándose en los anuncios de inversión que se han hecho en México en los últimos meses y que suman US\$20bn.



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, Ruben López Romero, Paulina Núñez Gómez, Juan José Reséndiz Téllez, Juan Antonio Mendiola Carmona, José Isaac Velasco, Dolores María Ramón Correa, Mónica Pamela Díaz Loubet, Mariana Paola Ramírez Montes 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 General de Análisis y Estrategia	55 56251537 x 1537	cponce@vepormas.com.mx
Fernando Paulo Pérez Saldivar	Director General de Mercados y Tesorería	55 56251517 x 1517	fperez@vepormas.com.mx
Juan Mariano Cerezo Ruiz	Director de Mercados	55 56251609 x 1609	icerezo@vepormas.com.mx
Manuel Antonio Ardines Pérez	Director de Promoción Bursátil	55 56251500 x 9109	mardines@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 A. Bursátil / Metales – 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	Analista / Vivienda / Infraestructura / Fibras	55 56251500 x 1453	mmedinaz@vepormas.com.mx
Jose Maria Flores Barrera	Analista / Consumo Discrecional / GAP / Gps. Inds.	55 56251500 x 1451	jfloresb@vepormas.com.mx
Ruben López Romero	Analista / Alimentos / Bebidas / Minoristas	55 56251500 x 1709	rlopezr@vepormas.com.mx
Paulina Núñez Gómez	Analista / Telcos. / Gps. Financieros / Energía	55 56251500 x 1530	pnunezg@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	Economista Senior	55 56251500 x 1682	jvelasco@vepormas.com.mx
Dolores María Ramón Correa	Economista Jr.	55 56251500 x 1546	dramon@vepormas.com.mx
Mónica Pamela Díaz Loubet	Economista Jr.	55 56251500 x 1767	mpdiaz@vepormas.com.mx
Mariana Paola Ramírez Montes	Economista Jr.	55 56251500 x 1725	mpramirez@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