



¡BursaTris!

BX+

RASSINI: OCTUBRE RÉCORD

LA NOTICIA: UN OCTUBRE FAVORABLE PARA LA INDUSTRIA

En su publicación de datos al mes de octubre, la **AMIA** (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz) reportó que durante ese mes la venta de automóviles en México aumentó 18.8% vs. octubre de 2014 acumulando en lo que va del 2015 el millón de vehículos (en 2014 se alcanzó en noviembre y en 2013 hasta diciembre) su cifra histórica más alta para este mes. **Es importante destacar que cerca del 50% de estos vehículos son fabricados en México en donde TODOS tienen componentes (suspensiones y/o frenos) de Rassini.**

Asimismo, en su publicación de datos al mes de octubre, la industria automotriz en EUA (principal mercado para Rassini) reportó que la venta de automóviles aumentó 13.6% vs. oct 2014 principalmente impulsado por el crecimiento en las camionetas de 21.9% (principal categoría para Rassini) las cuales representaron el 57% del total de vehículos vendidos en aquel mercado. **Rassini es una de nuestras emisoras Favoritas. El PO'16 de P\$ 42.7 implica un potencial de 34.7% vs. 12.5% del IPyC.**

RASSINI BENEFICIADA EN MÉXICO Y EUA

Como lo hemos mencionado en ocasiones anteriores, Rassini en su condición de líder tanto en componentes de suspensión (99% del mercado) como en frenos en Norteamérica, es una de las empresas más beneficiadas por el auge automotriz en México debido al aumento de consumo de vehículos tanto en México como en EUA (principal mercado de exportaciones) el cual acumula en lo que va del año 14.5 millones de vehículos que encaminan al 2015 a ser el mejor año histórico. Esto beneficia directamente a la industria automotriz mexicana ya que EUA representa el 65% (U12M) de su producción total.

Datos por País	oct-15	oct-14	Var %	Ene-Oct 15	Ene-Oct 14	Var %
Total de vehículos vendidos México (AMIA)	120	101	18.8%	1,065	890	19.6%
Total de vehículos vendidos EUA (WSJ)	1,456	1,281	13.6%	14,508	13,713	5.8%

Fuente: AMIA y WSJ con información de MotorIntelligence

DIRECTO AL BLANCO (PRODUCTO Y MERCADO)

EUA, el principal mercado de Rassini, presenta el mejor dinamismo a nivel mundial tras el continuo aumento de consumo de vehículos. Además, es importante destacar que Rassini mantiene su mayor exposición (73% de ventas) a camionetas (Pickup, SUV y Crossover), la categoría más beneficiada por el entorno actual y mayor crecimiento en EUA dado los bajos precios del petróleo. **Lo anterior confirma nuestro optimismo en la emisora la cual seguirá beneficiándose por una industria con excelentes perspectivas de crecimiento dada la continua mejora en confianza al consumo y en sector laboral.**

CAMIONETAS EUA , CATEGORÍA QUE MÁS CRECE (MAYOR EXPOSICIÓN RASSINI)

En cuanto a las categorías de vehículos vendidos en EUA durante el mes de octubre, las camionetas (57.1% de Ventas totales) aumentaron en un 21.9% mientras que los coches lo hicieron en 41%. En lo que va del 2015, las camionetas acumulan un crecimiento de 12.7% vs. que se compara con la disminución de 1.6% en coches.

IMPACTO DE LA NOTA	Positivo
PRECIO OBJETIVO 2015 (\$PO)	42.7
POTENCIAL \$PO	34.7%
POTENCIAL IPyC	12.5%
PESO EN IPyC	0.0%
VAR PRECIO EN EL AÑO	19.6%
VAR IPyC EN EL AÑO	4.9%

José María Flores B.
 jfloresb@vepormas.com
 5625 1500 ext. 1451

Noviembre 06, 2015



CATEGORÍA
EMPRESAS Y SECTORES



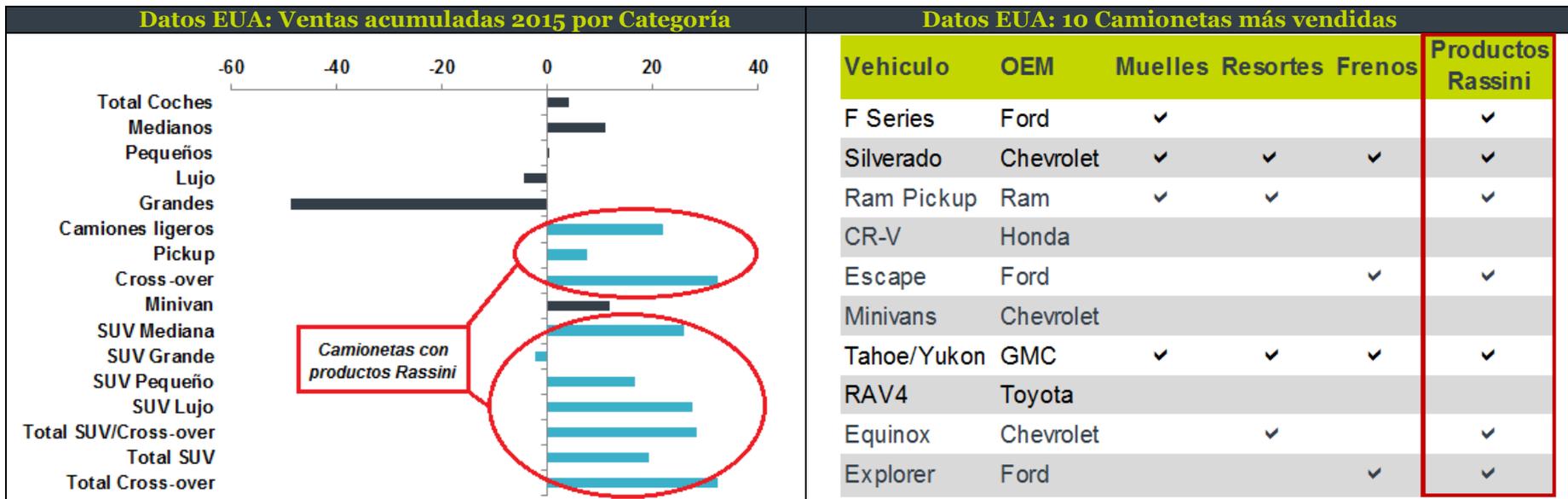
OBJETIVO DEL REPORTE
Comentario breve y oportuno de un evento sucedido en los últimos minutos.

MAYOR EXPOSICIÓN A CATEGORÍA MAS BENEFICIADA: CAMIONETAS

Rassini es el principal proveedor de suspensiones en Norteamérica, en donde tiene una participación de mercado del 100% para vehículos ligeros por lo que sus productos en esta categoría son utilizados en todas las camionetas (Pick-Ups, SUV y Crossover) producidas en la región. Asimismo, la división de frenos tiene actualmente una participación de mercado en Norteamérica estimada en un 25% siendo el principal proveedor de este producto en la región.

Rassini mantiene su mayor exposición a camionetas de distintas categorías (Pickup, SUV y Crossover), la categoría más beneficiada por el entorno actual y mayor crecimiento en EUA al acumular (2015) un aumento de 12.7% vs. la disminución de 1.6% para coches.

Calculamos que aproximadamente el 73% de las Ventas totales de Rassini sean de productos dirigidos a camionetas.



Los productos de Rassini se utilizan en los vehículos más vendidos de Norteamérica. De los 5 más vendidos (a octubre 2015), los primeros 3 de ellos son camionetas y tienen componentes Rassini mientras que de los 20 más vendidos, son 12 los que ocupan productos Rassini.

Datos EUA: 5 Vehículos más vendidos		
Modelo	% del total acum. 2015	Productos Rassini
Ford F - Series (Camioneta)	4.34%	✓
Chevrolet Silverado (Camioneta)	3.40%	✓
Dodge Ram (Camioneta)	2.56%	✓
Toyota Camry	2.49%	
Honda Accord	2.03%	

Fuente: BX+ con información de WSJ

¿POR QUÉ LABORATORIO?

Por qué nos percibimos y actuamos no únicamente como un área de análisis

El laboratorio es un lugar dotado de los medios necesarios para realizar **investigaciones, prácticas y trabajos** de carácter científico, tecnológico o técnico; está equipado de instrumentos de medida o equipos para dichos fines y prácticas diversas. Se realizan pruebas hasta obtener resultados satisfactorios para el usuario.

También puede ser un aula o dependencia de cualquier centro docente.

Su importancia en cualquier especialidad radica en el hecho de que las **condiciones ambientales están controladas y normalizadas** de modo que:

1. **Se puede asegurar que no se producen influencias extrañas (independencia) que alteren el resultado del experimento o medición: control.**
2. **Se garantiza que el experimento o medición es repetible, es decir, cualquier otro laboratorio podría repetir el proceso y obtener el mismo resultado: normalización (metodología y proceso).**

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, Gabriel Treviño Castillo Juan Eduardo Hernández S. Juan José Reséndiz Téllez, Juan Antonio Mendiola Carmona, José Isaac Velasco, Dolores María Ramón Correa, Mónica Pamela Díaz Loubet y Mariana Paola Ramírez Montes, Analistas responsables de la elaboración de este Reporte están disponibles en, www.veporamas.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

GRUPO FINANCIERO VE POR MÁS, S.A. de C.V.
DIRECCIÓN

Tomas Christian Ehrenberg Aldford	Director General de Grupo Financiero	55 11021800 x 1807	tehrenberg@vepormas.com.mx
Maria del Carmen Bea Suarez Cue	Director General Banco	55 11021800 x 1950	msuarez@vepormas.com.mx
Alejandro Finkler Kudler	Director General Casa de Bolsa	55 56251500 x 1523	afinkler@vepormas.com.mx
Carlos Ponce Bustos	DGA Análisis y Estrategia	55 56251537 x 1537	cponce@vepormas.com.mx
Fernando Paulo Pérez Saldivar	DGA Tesorería y Mercados	55 56251517 x 1517	fperez@vepormas.com.mx
Alfredo Rabell Mañón	DGA Desarrollo Comercial	55 11021800 x 1876	arabell@vepormas.com.mx
Francisco Javier Gutiérrez Escoto	Director de Región	55 11021800 x 1910	fgutierrez@vepormas.com.mx
Enrique Fernando Espinosa Teja	Director de Banca Corporativa	55 11021800 x 1854	eespinosa@vepormas.com.mx
Manuel Antonio Ardines Pérez	Director de Promoción Bursátil	55 56251500 x 9109	mardines@vepormas.com.mx
Lidia Gonzalez Leal	Director Patrimonial Monterrey	81 83180300 x 7314	ligonzalez@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
Gabriel Treviño Castillo	Analista / Alimentos / Bebidas	55 56251500 x 1709	gtrevino@vepormas.com.mx
Juan Eduardo Hernández S.	Analista / Financiero / Telecomunicaciones	55 56251500 x 1530	jehernandezs@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

ESTRATEGIA ECONOMICA

José Isaac Velasco Orozco	Economista Senior	55 56251500 x 1682	jvelasco@vepormas.com.mx
Dolores Maria 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

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