MEDIO: PORTAL EL DIARIO DE CHIHUAHUA

FECHA: 12/SEPTIEMBRE/2018

Comunicación Financiera

El Diario
LEALTAD A CHIHUAHUA

Esta empresa regia le dijo 'no, gracias' a Elon Musk

Bloomberg | Miércoles 12 Septiembre 2018 | 17:15 hrs

Hace poco más de dos años, Elon Musk y otros ejecutivos de Tesla Inc. se reunieron con un proveedor mexicano de autopartes para hablar sobre una oportunidad por la que algunas compañías matarían.

Durante algún tiempo, Tesla había estado evaluando a Nemak SAB y, en la primera mitad de 2016, habló con la empresa acerca de convertirse en un proveedor directo de componentes de aluminio livianos para sus autos eléctricos Model 3. Pero las proyecciones de Tesla, sus precios y la presión que Musk se había impuesto a él mismo y su compañía para producir hasta 500 mil vehículos en 2018 era demasiado para la firma regia. Nemak, una unidad del gigantesco conglomerado Alfa SAB, dijo no.

“Somos una empresa que siempre está buscando crecer, pero somos bastante conservadores”, aseguró el presidente ejecutivo de Nemak, Armando Tamez, el 23 de agosto en su oficina en San Pedro Garza García. “Vimos un proyecto de alto riesgo”.

En retrospectiva, Tamez tenía razón; las previsiones de Musk eran demasiado ambiciosas. Si bien el Model 3 ha sido sin duda una sensación, con personas haciendo fila para realizar sus pedidos desde marzo de 2016, Tesla nunca ha podido acercarse a satisfacer la demanda del mercado ni sus propios pronósticos. La mejor estimación de Bloomberg sitúa la producción total en menos de 80 mil vehículos desde que se produjo el primer Model 3 en julio de 2017, y la empresa solicitó a algunos proveedores en julio de este año que devolvieran parte del dinero entregado retroactivamente. (Los datos recientes muestran que el fabricante de autos más joven de Estados Unidos está haciendo un progreso sólido hacia el aumento de la producción).

Un portavoz de Tesla declinó comentar sobre la comunicación con Nemak.

Pero en 2016, cuando la emoción por el Model 3 se asemejaba a la salida del primer iPhone, rechazar la posibilidad de ser un proveedor de primer nivel para Tesla podría haber sido considerada como una decisión por demás cuestionable, e incluso hoy no se terminan de entender las consecuencias. Las acciones de Nemak han bajado un 32 por ciento desde el inicio de 2016, en comparación con un aumento del 55 por ciento para Constellium N.V., proveedor de partes de aluminio de Tesla. De cualquier manera, no hay manera de saber si las acciones de la empresa mexicana correrían una mejor suerte si hubieran llegado a firmar ese acuerdo con Tesla. La mala fortuna de Nemak en la bolsa está más bien relacionada con la revisión del Tratado del Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) por parte del gobierno estadounidense.

Nemak no es el único proveedor de autopartes que ha renunciado a una relación con Tesla, que representa altos costos de transporte y requiere de mucha paciencia debido a que los volúmenes son bajos y las cadenas de suministro aún se están forjando. Pero es raro que un ejecutivo de la industria hable francamente sobre por qué dejó de buscar agresivamente un acuerdo de este tipo con una compañía cuyo valor de mercado es más alto que el de General Motors Co. Aquí te presentamos la historia que nadie antes había contado de por qué Nemak dijo que no.

“Extraordinario”

Mientras contemplaba la propuesta de Tesla, Tamez fue invitado a California para ver algunos prototipos de vehículos de la firma, a los que calificó como “extraordinarios”.

“La tecnología de la batería de Tesla es extraordinaria, pero están luchando mucho con la fabricación”, dijo el directivo mexicano.

Tamez, de 63 años, ya había trabajado para la casa matriz Alfa y Nemak durante más de 30 años cuando se reunió con ejecutivos de Tesla –fue nombrado CEO de Nemak tres años antes– y dice que no encontró realistas los objetivos de producción y fijación de precios de Musk. Con ventas superiores a los 4.7 mil millones de dólares en 2017, Nemak se especializa en piezas de automóviles fabricadas con aleaciones de aluminio y asegura que uno de cada cuatro automóviles vendidos en el mundo tiene alguno de sus componentes. Los clientes de la empresa mexicana incluyen a BMW AG, Ford Motor Co. y Volkswagen AG.

La parte difícil para Tesla, señaló Tamez, sería aumentar la producción “con la precisión que otros fabricantes de automóviles han establecido durante años”.

Analistas del banco UBS Group AG llegaron aparentemente a una conclusión similar en una nota publicada el 23 de agosto, argumentando que los terminados de manufactura del Model 3 tienen algunos problemas de ajuste.

El “equipo de deconstrucción” de UBS, conformado por expertos cuyo trabajo consiste literalmente en desmontar un automóvil nuevo y examinarlo, remarcó algunos problemas de calidad que incluían espacios inconsistentes en todo el automóvil, pernos faltantes y soldaduras en puntos desiguales y desalineadas.

Al impulsar los autos eléctricos y vehículos sin conductor, Tesla se ha convertido quizás en la marca más conocida en desafiar al sector automotor tradicional y a compañías como Nemak, que históricamente ha dependido del motor de combustión.

La amenaza de estas tecnologías para los proveedores de automóviles es tan grande que, por ejemplo, el gobierno de Japón señaló en julio que quiere que los fabricantes dejen de construir autos convencionales para 2050. China, el mayor mercado automotor del mundo, ya estableció el objetivo de que uno de cada cinco vehículos que circulen por sus carreteras funcione con baterías para 2025. Y en Alemania, los legisladores están considerando un plazo hacía 2030, aunque aún no se han comprometido con la fecha.

El problema para los proveedores de la industria automotriz es que los vehículos eléctricos usan aproximadamente un tercio menos de piezas que el carro promedio actual. Algunos ejemplos de lo que no encontrará en un vehículo eléctrico, o EV, son: bujías, pistones, bombas de combustible, inyectores y convertidores catalíticos.

Es una amenaza que avanza a paso lento. El año pasado, los EV representaron uno por ciento de las ventas mundiales de autos, y la mayoría de los analistas considera que la eliminación progresiva de los consumidores de gasolina llevará muchos, muchos años.

Todo esto no quiere decir que a Nemak no le interesen las piezas de EV. La compañía está invirtiendo más que nunca en investigación y desarrollo de automóviles y motores eléctricos, detalló Tamez, al tiempo que continúa innovando en su negocio principal.

Nemak estima que puede vender hasta 500 dólares en contenido por vehículo regular, es decir, un automóvil tradicional con un motor de combustión interna. Esa cifra sube a 580 dólares para un automóvil híbrido y hasta 700 dólares para uno puramente eléctrico.

Entonces, cuando Tamez dijo que no a una posible sociedad con Tesla, también dio la espalda a un acuerdo que podía haber generado más de 200 millones de dólares de ventas anuales en vehículos eléctricos, si consideramos el ritmo actual de crecimiento de la producción de Tesla.

Según mediciones de Bloomberg, la producción del importantísimo Model 3 pudo haber superado ya las 6 mil unidades por semana el mes pasado. El tracker utiliza números de identificación de vehículos registrados por Tesla y reportados por los propietarios para estimar el resultado en tiempo real y puede fluctuar de una semana a otra.

El director general de Nemak no pierde el sueño por su decisión de no aliarse con Tesla; incluso suena aliviado. Musk “admite que dedica 20 a 22 horas por día a la fabricación, eso es una locura, estoy demasiado viejo para eso”, dijo Tamez.

Autos 100 por ciento eléctricos como Tesla son solo una parte del proceso de electrificación y disminución de peso de la industria y Nemak está bien parado como para aprovechar esta tendencia, dijo Alan Baum, un analista del sector automotor basado en West Bloomfield, Michigan.

“El aluminio es también una pieza central en el proceso de aligeración de los coches a combustión”, señaló. “Nemak está obviamente en una buena posición porque han estado ahí por años”.

El impulso por autos más livianos y ecológicos será un buen augurio para Nemak, añadió Tamez durante la entrevista. Debido a que las piezas de aluminio son más livianas que el acero, y los autos más ligeros producen menos emisiones, la empresa estima crecer su negocio de la mano de esa tendencia. De hecho, espera que las ventas aumenten más de 50 por ciento a 7 mil millones de dólares para 2025.

“Estamos muy bien posicionados”, apuntó Tamez. “Los motores de combustión interna siguen desarrollándose y la electrificación y aligeramiento de los autos son nuestras otras dos avenidas hacia adelante”. El objetivo de los 7 mil millones a la que apunta debería ser alcanzable sin sacrificar los márgenes, agregó.

Otra oportunidad radica en proteger la batería de los autos eléctricos. Las baterías de iones de litio son notoriamente inflamables y pueden incendiarse solas, por lo que Nemak ofrece una estructura de bajo peso para cubrirlas y protegerlas.

“Lo que hemos visto en las baterías es que pueden filtrarse y prenderse y es muy difícil apagarlas”, dijo. “Necesitarías ciertas sustancias químicas que la gente no puede llevar consigo”.

Mejor pronóstico

A la compañía le está yendo bien este trimestre y planea elevar su pronóstico para 2018 para reflejarlo.

La perspectiva para el volumen de piezas fabricadas está lista para aumentar hasta un 10 por ciento, detalló Tamez. También subirían las previsiones de ganancias, ventas y UAFIDA, una medición amplia de los ingresos y los gastos de capital, aunque es demasiado pronto para decir cuánto, añadió Tamez.

El proveedor se ha visto impulsado por su estrategia de diversificación más allá del mercado estadounidense y ahora genera el 35 por ciento de sus ventas en Europa. América del Norte representa el 55 por ciento de sus ingresos, mientras que el resto del mundo explica el otro 10 por ciento.

“Europa ha sido nuestro principal motor en el último par de años”, afirmó.

La previsión original de Nemak, anunciada en febrero, apuntaba a ventas en 2018 de 50.1 millones de unidades equivalentes, una medida del volumen. La compañía también pronosticó 4.5 mil millones de dólares en ingresos, 700 millones de dólares en utilidades antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización, y un gasto de capital de 384 millones de dólares.

El fabricante tiene contratos de proveeduría exclusivos en el 85 por ciento de sus productos, proporcionando una medida de estabilidad de precios y dificultando que los fabricantes de automóviles encuentren opciones en otros lugares. Ford, uno de los principales clientes de Nemak, posee una participación del 5.45 por ciento en la empresa mexicana.

Acuerdo comercial

Las acciones de Nemak han subido más de 10 por ciento este año, superando el avance por debajo de 1 por ciento del Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana. Pero la recuperación no ha sido suficiente para borrar la caída del año pasado, cuando las acciones se desplomaron un 23 por ciento en medio de la incertidumbre sobre el impacto de la promesa del presidente Trump de renegociar TLCAN

“Confío en que el precio actual de las acciones no refleja el valor de la compañía”, dijo Tamez.

El directivo aseveró que la compañía podría hacer un mejor trabajo para informar al público en general y a los inversionistas sobre cómo las fluctuaciones cambiarias afectan a la empresa. Todas las ventas de Nemak en América del Norte están ligadas al dólar, y sus ventas en Europa están en euros, explicó, así que cuando los mercados entran en pánico sobre la caída del peso mexicano, no están teniendo en cuenta que realmente ayuda a la compañía.

El 90 por ciento de los ingresos de Nemak están en divisas, de acuerdo con una presentación compartida con Bloomberg Businessweek México.

Un nuevo acuerdo comercial entre Estados Unidos y México, anunciado el 27 de agosto, ayudó a impulsar las acciones mexicanas a la mayor ganancia en siete semanas. El pacto también puede darle a Nemak el empuje para lograr otro objetivo: el grado de inversión en su nota crediticia.

“Las agencias de calificación nos dijeron que estábamos demasiado centrados en los Tres Grandes de Detroit, así que nos diversificamos y ahora estamos presentes en 16 países. Nos dijeron que estábamos demasiado concentrados en las cabezas de transmisión, así que ahora estamos haciendo bloques de motores y componentes eléctricos del vehículo”, señaló Tamez.

“Ahora nos dicen que el riesgo es el TLCAN”, dijo antes de que se anunciara el nuevo acuerdo.

Actualmente, Nemak tiene una calificación crediticia inferior al grado de inversión, con una nota de BB + de Fitch Ratings y S&P Global Ratings, y una de Ba1 de parte de Moody’s Investors Service.

“Con el acuerdo bilateral entre Estados Unidos y México creemos que Nemak está lista para alcanzar el grado de inversión pronto”, aseguró el analista de Mizuho Securities, Soummo Mukherjee, en una nota publicada el 28 de agosto. “Nemak tiene una buena posición comercial que mitiga cualquier impacto negativo significativo de este acuerdo comercial: no vemos más obstáculos para la actualización de Nemak a grado de inversión”.

De regreso en la sede de Nemak en San Pedro Garza García, el municipio más rico del país, Tamez no parece arrepentido por haber dicho que no a uno de los proyectos más innovadores en la historia de la industria automotriz y que varios analistas consideran que, de ser exitoso, redefiniría la movilidad de las personas.

“Musk ha sido una fuerza poderosa para la electrificación de los automóviles, y la tecnología indudablemente va en esa dirección”, dijo Tamez. “Le deseo todo lo mejor, pero pensamos que el riesgo era demasiado alto para Nemak”