

ADVERTENCIA: Este informe contiene una opinión. Al leerlo, aceptas que comprendes que no tiene vínculo ni responsabilidad entre el informe, sus autores y las decisiones del lector.

OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

Worthington Industries, fundada en 1955 en Ohio, Estados Unidos, ha sido un pilar en la industria manufacturera de acero. A lo largo de los años, la empresa ha evolucionado y se ha expandido, consolidando varias unidades de negocio que han desempeñado un papel clave en su crecimiento. Sin embargo, el 1 de diciembre de 2023 marcó un hito importante para la compañía: la segregación de su principal unidad de negocio, la manufactura de acero, creando así una nueva entidad llamada **Worthington Steel, Inc.**

La división de la empresa busca dar mayor foco a sus distintas áreas de negocio. La unidad de manufactura de acero, que representaba el 70% de sus ventas. Esta unidad se especializa en la producción de acero para sectores clave como la industria automotriz y la infraestructura, y es conocida por su cadena de suministro sofisticada y su infraestructura industrial consolidada. Estas características le permiten ofrecer productos de alta calidad a precios competitivos, especialmente destacándose en la fabricación de acero ligero. Esta unidad se considera la joya de la corona de la empresa, dado su tamaño, eficiencia y el impacto positivo que ha tenido en el mercado.

Por otro lado, el resto de las unidades de negocio, que abarcan áreas como el material para camping al aire libre, el forjado de tubos para refrigeración petrolera y las soluciones para energía renovable, siguen bajo el nombre de **New Worthington**. Estas áreas aún están en una fase de crecimiento y consolidación, lo que presenta un desafío para la empresa, ya que no han alcanzado el nivel de madurez y estabilidad de la unidad de manufactura de acero.

La segregación de estas unidades de negocio es una decisión estratégica que permite a cada una de ellas centrarse en su propio desarrollo y potencial. **Worthington Steel**.

Como imagen para conocer el desenvolvimiento de la empresa hemos evaluado en primer lugar las premisas de Graham:

INDICADOR	PREMISA	EMPRESA/ WS)	INDICADOR	PREMISA	EMPRESA/ WS)
* FACTURACIÓN	Más de 700 Millones al año.	4.916 USD	CRECIMIENTO	Debe incrementar mínimo un 3% anual o un 33% en los últimos 10 años.	57,0%
LIQUIDEZ	Debe ser igual o mayor que 2.	2,60	VALOR	No pagar más del 1,5 del valor en libros.	1,28
COMPROMISO DE PAGO	Reparte dividendos por más de 20 años.	SI	RATIO PRECIO-BENEFICIO (PER)	No comprar una acción con un ratio mayor a 15x .	8,62x
POLÍTICA DE PAGO	Debe repartir al menos el 60% de las ganancias.	30,0%	DEUDA	La deuda de la empresa debe ser menor al 50% de su patrimonio.	42,0%
SOLIDEZ	Debe haber tenido beneficios en los últimos 10 años.	SI	CAPITALIZACIÓN	Mide la dimensión de la empresa, es un indicador informativo	2.252 B

* LA FACTURACIÓN SE EXPRESA EN MILLONES DE \$

También analizamos la evolución de las ventas:

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
* VENTAS NETAS	3.126.426	3.384.234	2.819.714	3.014.108	3.581.620	3.759.556	3.059.119	3.171.429	5.242.219	4.916.392
* RESULTADO NETO %	5,1%	2,6%	5,6%	7,2%	5,6%	4,1%	2,6%	22,8%	7,2%	5,2%
RESULTADO POR ACCIÓN (\$)	2,1	1,1	2,2	3,2	3,1	2,6	1,4	13,4	7,4	5,2
DIVIDENDO (\$) %	0,72 34,1%	0,72 64,3%	0,80 36,0%	0,80 25,4%	0,92 29,8%	0,96 36,8%	1,00 70,9%	1,12 8,3%	1,12 15,1%	1,24 23,9%
INCREMENTO DE VENTAS NETAS %	N/A	8,2%	-16,7%	6,9%	18,8%	5,0%	-18,6%	3,7%	65,3%	-6,2%
INCREMENTO DE VENTAS EN 10 AÑOS %	57%									

* LAS VENTAS Y EL RESULTADO NETO SE EXPRESA EN MILES DE \$

La segregación de las unidades de negocio de Worthington Industries y la creación de **New Worthington** plantea ciertas dudas sobre el futuro de la empresa, especialmente en términos de inversión. Al analizar los resultados de los últimos años, se observa que el incremento de ganancias en 2021 (13,42 USD por acción) estuvo vinculado a la transacción con la empresa Nikola, y no al crecimiento orgánico de las nuevas unidades de negocio. Esto evidencia que, aunque las unidades de **New Worthington** tienen potencial, aún no han demostrado resultados sólidos y estables, lo que se refleja en su alto **PER** de 19x en los años 2022 y 2023, lo cual parece elevado para una empresa con tan poca trayectoria.

En contraste, la unidad principal de **Worthington Steel, Inc.**, dedicada a la manufactura de acero, muestra un historial más estable y probado. Al considerar los resultados de los últimos diez años, se observa que el **PER** de esta división, con precios cercanos a los 23-25 USD, es mucho más atractivo, con un ratio de 9x. Este precio más bajo y la consolidación de su negocio principal hacen que **Worthington Steel** represente una oportunidad de inversión más sólida,

especialmente en comparación con el riesgo de las unidades recién segregadas que aún no han alcanzado su madurez.

Un aspecto clave en el análisis cualitativo de cualquier empresa es la calidad de su liderazgo. En el caso de esta compañía, el presidente y CEO, Geoff G. Gilmore, aporta una vasta experiencia de más de 20 años en la industria del acero. Ha ocupado posiciones clave como vicepresidente y COO (Director Operativo) desde 1998, lo que demuestra un profundo conocimiento del negocio y un historial de liderazgo sólido. Su experiencia y trayectoria al frente de la empresa brindan confianza sobre la continuidad y estabilidad en la gestión.

A su lado, Jeff Klingler, quien comenzó en la compañía en 1992, ha ido ascendiendo dentro de la organización hasta dirigir una unidad de negocio importante. Klingler ha liderado áreas estratégicas, como la cadena de suministros y el departamento de soluciones estratégicas, lo que refuerza la idea de un equipo de gestión con un conocimiento profundo de la empresa y sus operaciones. Este equipo directivo, con más de 20 años de experiencia en la organización, demuestra que la empresa cuenta con un liderazgo experimentado y comprometido con su éxito.

En términos legales, aunque la empresa enfrenta algunos litigios, estos no son de una magnitud que represente una amenaza significativa para su desarrollo o estabilidad. Esto sugiere que, a pesar de los desafíos legales comunes en el mundo corporativo, la compañía tiene la capacidad de gestionarlos sin que afecten gravemente su operación. En general, la fortaleza de su equipo directivo y la gestión de riesgos legales dan una base sólida para la continuidad y crecimiento de la empresa.

En conclusión, Worthington Steel (WS) representa una de las oportunidades de inversión más atractivas que hemos encontrado en este informe. Su negocio principal, la manufactura de acero, es sólido y bien posicionado en el mercado, mientras que las unidades recién segregadas, aunque prometedoras, aún requieren tiempo para consolidarse. Es crucial entrar en esta acción por debajo de los 39\$ para maximizar el potencial de ganancias, considerando un PER de 15x, lo que garantizaría un precio justo en relación con las expectativas de crecimiento.