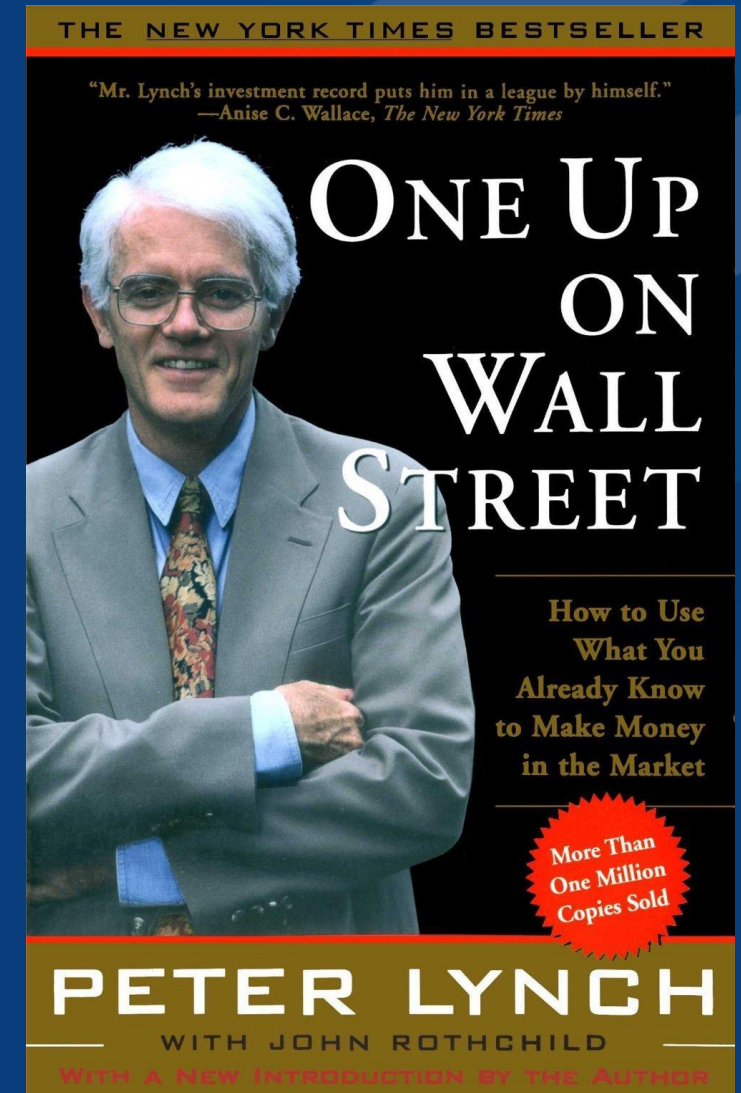
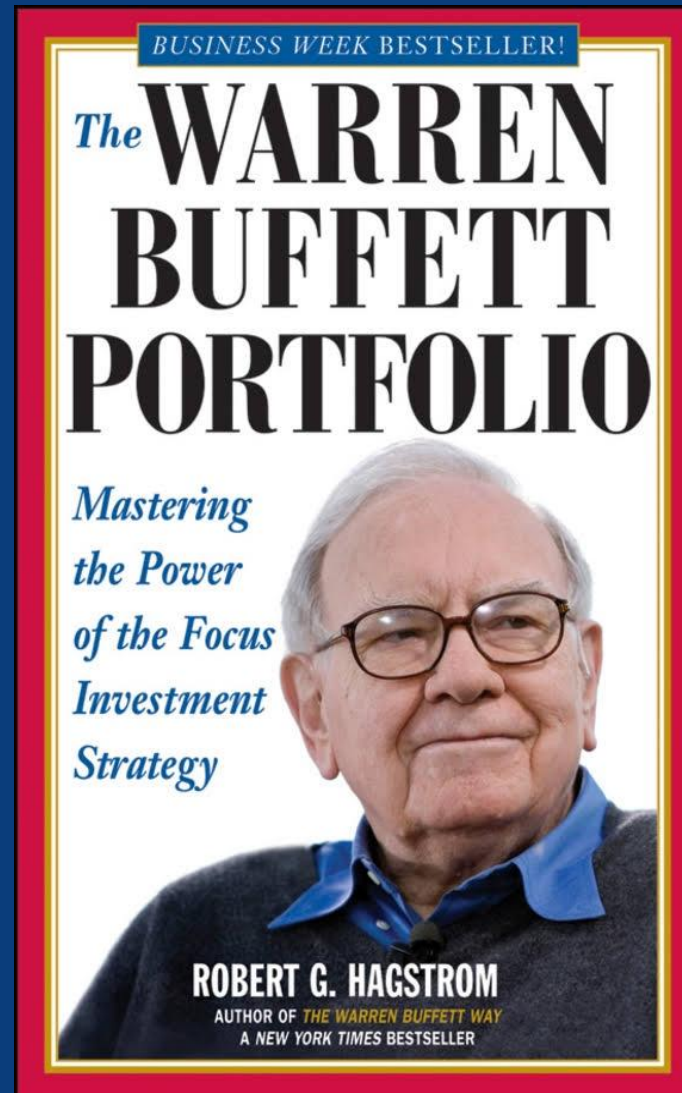
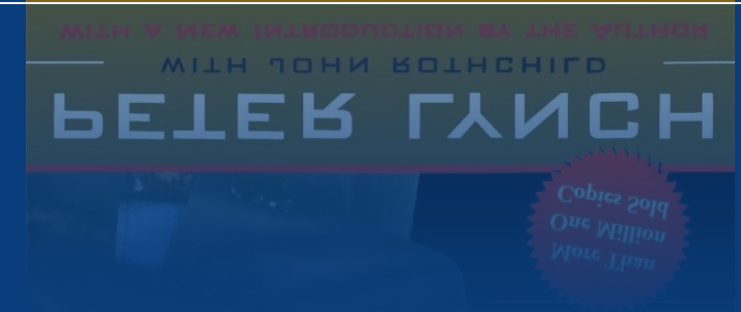
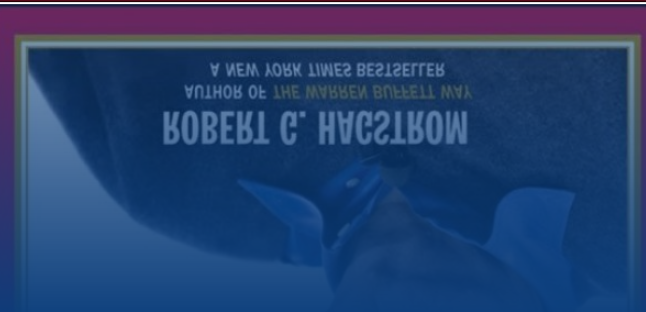


Unidad 8

Value Investing



CARTA FINANCIERA
IDEAS CONCRETAS



¿Qué es el Value Investing?

Son estrategias de reversión donde lo que buscamos es encontrar acciones donde el precio de mercado esté por debajo del precio que estimamos como intrínseco.

Compramos esas acciones con la esperanza que el precio alcance el valor teórico.



1. La filosofía de inversión de Warren Buffett

A.

Buscar un grupo de compañías que tengan altas probabilidades de generar retornos superiores a lo largo del tiempo.

B.

Comprar a un precio justo.

C.

Mantener esas empresas en nuestro portafolio el mayor tiempo posible.



1. ¿En qué invierte Warren Buffett?

A.

Buscar un grupo de compañías que tengan altas probabilidades de generar retornos superiores a lo largo del tiempo.



NO comprar compañías mediocres a un precio de “ganga”.

“Es mejor comprar una compañía increíble a un precio justo que una mala compañía a un precio increíble”.



1. Invirtiendo como Warren Buffett

¿Qué compañías buscamos?

Excelente proyección
económica

Un precio razonable

Management extraordinario



1. Invirtiendo como Warren Buffett



Buscar compañías con un alto retorno sobre el capital.

Alto retorno sobre

Activos tangibles netos



$\frac{\text{Ingresos Netos} + \text{Amortizaciones}}{\text{Activos totales} - \text{Intangibles} - \text{Deudas}}$



Que el negocio gane mucho dinero en relación a los activos netos



1. Invirtiendo como Warren Buffett

Buscar compañías que tengan una “fosa”



Una fosa es una característica que haga que sea muy difícil para nuevos competidores robar una parte del mercado.

Ejemplo: La fórmula de Coca Cola



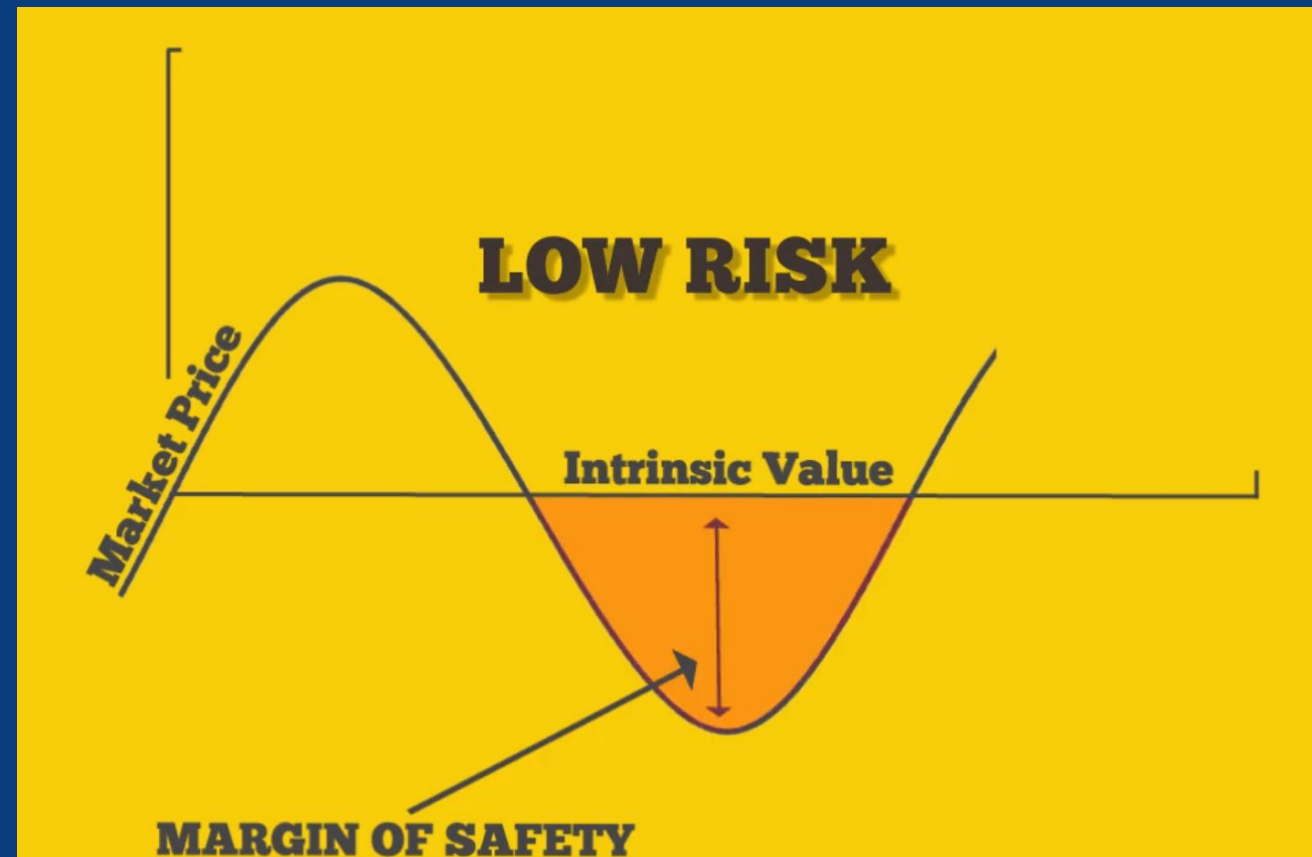
1. ¿Qué significa “precio razonable”?

Warren Buffett habla de “margen de seguridad”.

El precio de compra debe ser lo suficientemente bueno como para permitirnos un margen de error considerable.

Margen de seguridad = diferencia entre el valor que estimo tiene la empresa vs. el precio de mercado.

Ejemplo: Estimo que la empresa XYZ vale \$ 1.000 millones. El precio de mercado es \$ 700 millones. Si compro acciones hoy mi margen de seguridad es de 30%.



1. Margen de seguridad

Muy importante: Warren Buffett nunca compraría en un techo de mercado y/o con valuaciones ridículas.

La empresa nos puede parecer extraordinaria, pero si no podemos comprarla a un precio razonable que nos asegure un importante margen de seguridad, mejor pasar de largo!



1. Invirtiendo como Warren Buffett

Debemos focalizarnos en negocios que conozcamos.



1. Invirtiendo como Warren Buffett

El inversor inteligente acepta la volatilidad del mercado.

No deben preocuparnos las fluctuaciones de corto plazo.

De hecho, las crisis pueden ser una gran oportunidad de compra.



2. El enfoque de Peter Lynch

¿Puede el inversor minorista derrotar a los profesionales de Wall Street?

Si! De hecho tiene varias ventajas!



2. Ventajas del inversor minorista (Peter Lynch)

I. Tamaño

Cuanto más dinero tenemos para administrar menos oportunidades de inversión vamos a encontrar.

¿Puede Warren Buffett invertir en una empresa genial que vale \$ 2.000 millones?



2. Ventajas del inversor minorista (Peter Lynch)

II. Los profesionales tienden a “jugar seguro”

“Nadie va a perder su trabajo por perder dinero de los clientes en Apple”.

Los inversores profesionales intentan ir con la manada y jugar seguro.



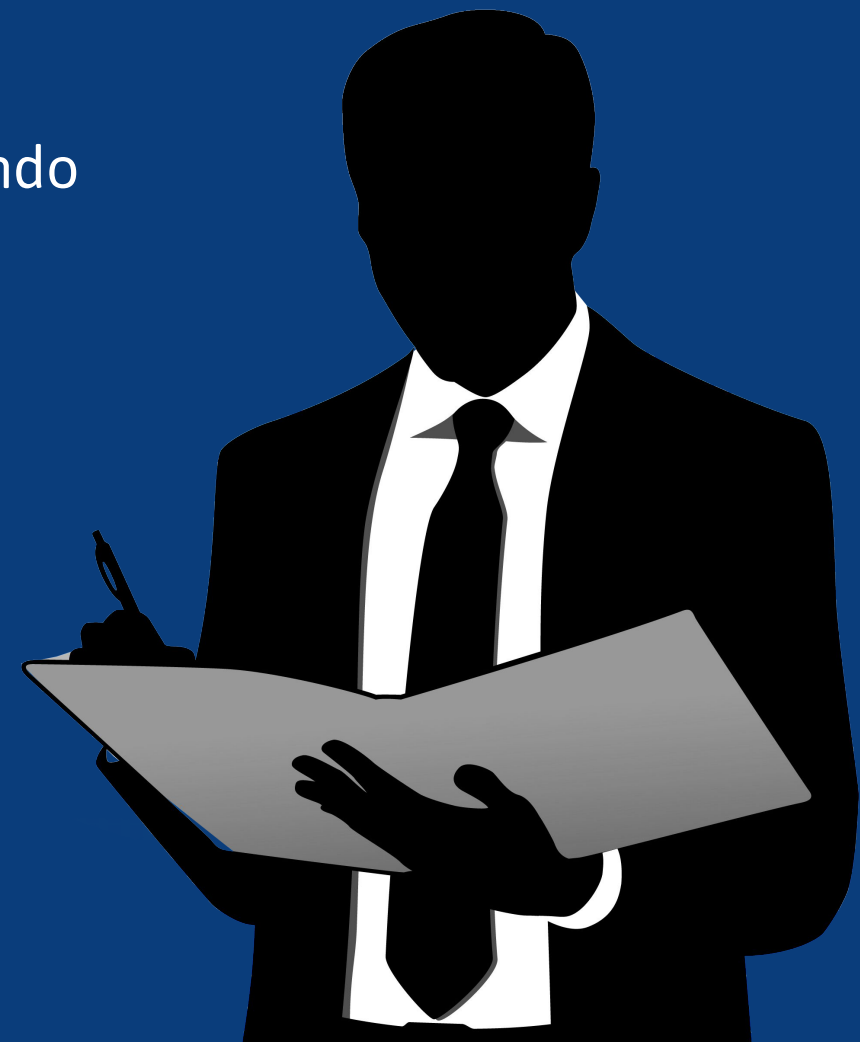
**THE WOLF
OF WALL STREET**



2. Ventajas del inversor minorista (Peter Lynch)

III. Los inversores profesionales pierden mucho tiempo “explicando”

Los Fund Managers pasan hasta el 25% de su tiempo dando explicaciones a los inversionistas por qué tomaron determinadas decisiones.



2. Ventajas del inversor minorista (Peter Lynch)

IV. El capital de los inversores profesionales depende de los clientes del Fondo.

La gente tiende a invertir más en los techos de mercado alcistas y retirar dinero luego que el mercado cae.

El manager tiene un problema: tiene mucho dinero para invertir cuando todo está caro, y poco dinero cuando hay grandes oportunidades.



2. Ventajas del inversor minorista (Peter Lynch)

V. Nuestros conocimientos cotidianos nos pueden dar un “edge” sobre Wall Street.

Todos conocemos productos o servicios de los cuales conocemos más que la persona promedio.

Eso nos permite tener información de compañías que Wall Street todavía no tiene o que necesitará cientos de horas en research para encontrarla.

“Si te gusta la empresa hay chances que también te gusten las acciones de esa empresa.”



2. Ventajas del inversor minorista (Peter Lynch)

Ejemplos:

Fanático de los Fast Food



Nueva cadena de comida rápida

Fanático de los videojuegos



Nuevo juego que es sensación

Padres de niños pequeños



Nuevo producto para bebés



Para pensar: ¿Qué productos te encantan de empresas que coticen en bolsa?



2. Ventajas del inversor minorista (Peter Lynch)

¿Qué productos te encantan de empresas que coticen en bolsa

Ojo: Dos posibles problemas

Las acciones de la empresa están sobrevaloradas (acordarnos de “precio justo”)

Zoom: ¿Tiene sentido pagar una acción 100 veces ventas?

El producto que me gusta representa sólo una pequeña parte de las ganancias de la empresa

“Me encantan los aire acondicionados de Samsung”



2. Hay 6 tipos de inversiones en acciones (Peter Lynch)

Crecimiento lento

- Crecen 1-4% anual
- Dividendos

Crecimiento medio ("leales")

- Crecen 10-12% anual

Crecimiento rápido

- Crecen +20% anual
- Generalmente altas valuaciones

Cíclicas

- Dependen del ciclo económico
- Pueden tener sentido si advertimos cambios en el ciclo

Turnarounds

- Tienen serios problemas
- Apostamos a un cambio

Activos

- Invertimos por los activos que tiene esa compañía
- Real Estate, recursos naturales, patentes.



2. Hay 6 tipos de inversiones en acciones (Peter Lynch)

<p>Crecimiento lento</p> 	<p>Crecimiento medio</p> 	<p>Crecimiento rápido</p> 
<p>Cíclicas</p> 	<p>Turnarounds</p> 	<p>Activos</p> 



2. Hay 6 tipos de inversiones en acciones (Peter Lynch)

IMPORTANTE

Una compañía puede pertenecer a más de una categoría.

Ejemplo: McDonald's puede ser de crecimiento lento y cíclica a la vez.

Las empresas pueden cambiar de categorías a lo largo del tiempo

Ejemplo: McDonald's comenzó como de crecimiento rápido, en algún momento fue un asset play (Real Estate) y ahora es de crecimiento lento.



2. Características de los grandes ganadores (Peter Lynch)

● Nombre aburrido o ridículo

● Hace algo aburrido

● Hace algo desagradable

● No tiene Inversores institucionales. No la siguen los analistas.

● Tiene algo deprimente (Ej. funeraria)

● La industria no está creciendo.

● Tiene un nicho de mercado.

● Tiene ingresos recurrentes (Ej. Suscripción).

● Los insiders están comprando

● Está recomprando sus acciones



5 cosas a evitar (Peter Lynch)

1.

La empresa está en una industria que está de moda (Ej. Servicios en la nube)

2.

Es el “próximo” algo... (Ej: “Es la nueva Apple”, “El nuevo Amazon”, “El youtube chino”)

3.

Está incursionando en otros rubros no relacionados (Ej. Facebook invirtiendo en realidad virtual)

4.

Depende de un único cliente

5.

Es presentada como “un secreto” y promete algo milagroso (Ej. “Cura cualquier enfermedad”)



Un ejemplo de Value: El Uranio



Un ejemplo de Value: El Uranio



Ejemplo II: Petróleo



Ejemplo II: Petróleo



Ejemplo III: Shipping



Ejemplo III: Shipping



TV



Ejemplo IV: Fertilizantes



Ejemplo IV: Fertilizantes

