

Apuntes

Curso Value vs Growth Investing

1. Qué es el value y growth Investing. La sabiduría de los grandes	2
1.1 Introducción.	2
1.2 Definiciones y la sabiduría de los grandes.	6
2. El value investing: identificando oportunidades	14
2.1. Comparativa entre Value y Growth	14
2.2. Identificando oportunidades de inversión en value. El precio y el valor.	15
3. El growth investing: identificando oportunidades	28
3.1. Identificando oportunidades de inversión en Growth.	28
3.2. El PER para Value y para Growth.	33
4. Ventajas y desventajas del value y growth investing	36
4.1. Virtudes y defectos del Value	36
4.2. Virtudes y defectos del Growth.	38
4.3. Palmarés de Value y Growth.	39
5. Perfiles de inversión, empresas y sectores del value y growth investing	44
5.1. Perfiles de inversores: cada oveja con su estrategia. Perfiles value.	44
5.2. Perfiles de inversores: cada oveja con su estrategia. Perfiles growth.	45
5.3 Sectores value investing.	46
5.4 Sectores growth investing.	50
6. Empresas value y empresas growth investing	52
6.1 Ejemplos de empresas value.	52
6.2 Ejemplos de empresas growth.	53
6.3 Principales temáticas de inversión y sus sesgos.	56
6.4 Value y growth frente a las crisis.	56
7. Cómo elegir entre Value y Growth: Factores a considerar	61
7.1 ¿Qué estrategia es la mejor? Criterios de elección.	61
7.2 ¿Y si nos mezclamos? Breve introducción a la inversión GARP (Growth At a Reasonable Price).	63
7.3 TIPS para los inversores interesados en value y growth investing.	68
7.4 Perspectivas futuras de la inversión en value y growth.	68

1. Qué es el value y growth Investing. La sabiduría de los grandes

1.1 Introducción.

Todo inversor, ya sea profesional o particular, tiene como principal objetivo maximizar la rentabilidad de su cartera y, en algunos casos, tratan de batir al mercado, y para llevar esto a cabo, utilizan distintas técnicas de inversión, herramientas de estudio, fuentes de información, metodologías o estrategias.

Antes de definir los estilos de inversión value y growth, y ver cómo funcionan, debes saber que su origen se basa en la diferenciación entre dos grandes estrategias de inversión: la inversión pasiva y la inversión activa.

Pero, ¿de qué trata cada una? La **inversión pasiva** es una estrategia en la que los inversores y gestores de carteras buscan replicar el rendimiento de un índice bursátil específico. En lugar de seleccionar y negociar activa y proactivamente los valores, los inversores pasivos optan por invertir en fondos indexados o ETFs diseñados para este tipo de perfil.

En cambio, la **inversión activa** es una estrategia en la que los inversores y gestores de carteras, con un alto grado de fe y optimismo, intentan superar los resultados del mercado seleccionando y negociando activos de manera individual. A los inversores activos les gusta capitanear su propio barco, tomando decisiones estratégicas y estudiando el horizonte en busca de nuevas oportunidades de inversión, analizándolas y posteriormente invirtiendo en ellas.

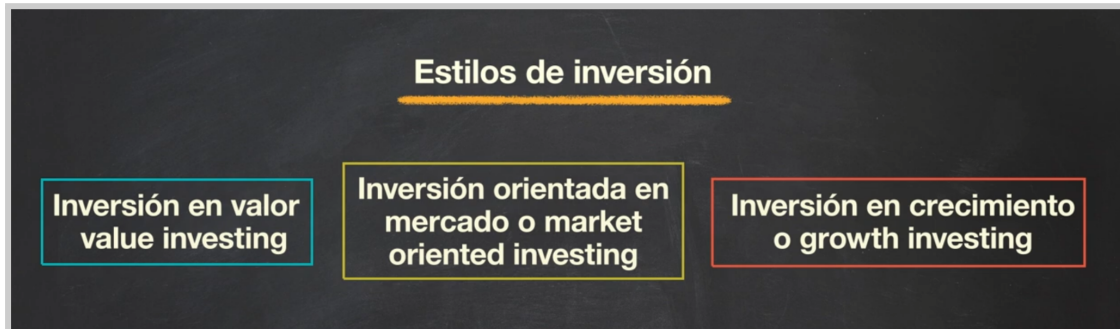
Por supuesto, el objetivo de esta estrategia es superar los rendimientos del mercado, ya que en caso contrario y, lógicamente, sería mejor optar por la inversión pasiva. Para lograrlo, habrá que asumir un mayor nivel de riesgo, una mayor dedicación de tiempo y el uso de herramientas especializadas para realizar la investigación y análisis de los diferentes productos de inversión, circunstancia ésta que podrás ver reflejada en las suculentas comisiones que llevan asociadas.

Así que, a la hora de invertir, siempre tendrás que definir si eres de gestión activa, pasiva, o si te atreves con ambas.

En este curso nos vamos a enfocar en la inversión activa y, dentro de ésta, podemos distinguir varios estilos de inversión. Con **estilo de inversión** nos

referimos al conjunto de disciplinas utilizadas para intentar predecir los resultados futuros de las empresas.

Dentro del mundo de la inversión activa podemos encontrar infinidad de estilos, pero los principales son: la **inversión en valor** o value investing, la **inversión en crecimiento** o growth investing y una tercera disciplina que se sitúa entre las otras dos, denominada **inversión orientada a mercado** o market oriented investing.



A su vez, dentro de la inversión orientada a mercado podemos encontrar varios subestilos:

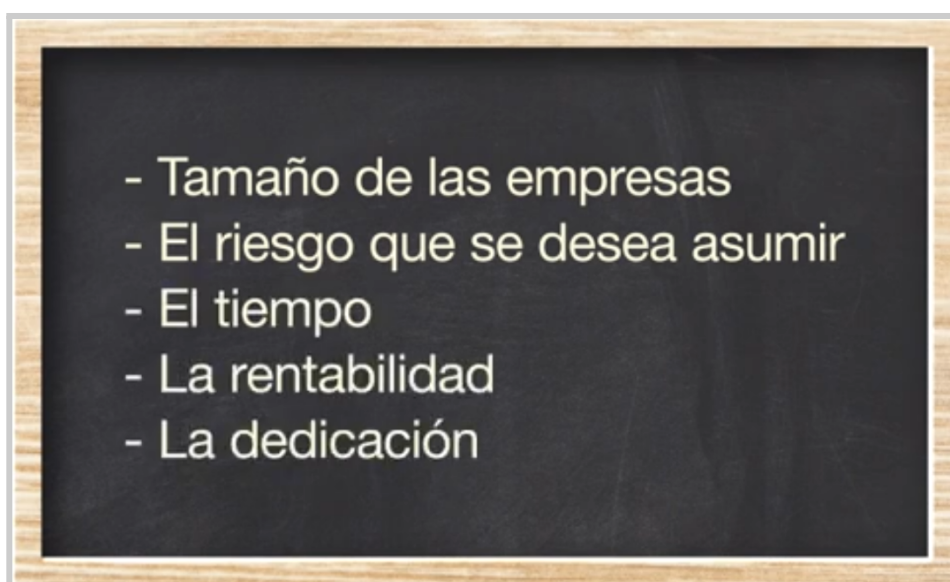
- Orientado a mercado con sesgos value
- Orientado a mercado con sesgos growth
- Inversores que invierten en empresas growth teniendo en cuenta el precio o GARP
- Rotación de estilos.



El estilo de inversión que escojamos debe estar alineado con el perfil inversor, dado que cada estilo implica, por ejemplo, distintos niveles de riesgos, de rentabilidad esperada o liquidez.

También es muy importante a la hora de elegir un gestor profesional o empresa que pilote a nivel financiero, dado que muchos de ellos se etiquetan con uno u otro estilo y, una vez elegido uno, habrá que compararlos con los de su misma categoría para ver si realmente ha hecho un buen trabajo.

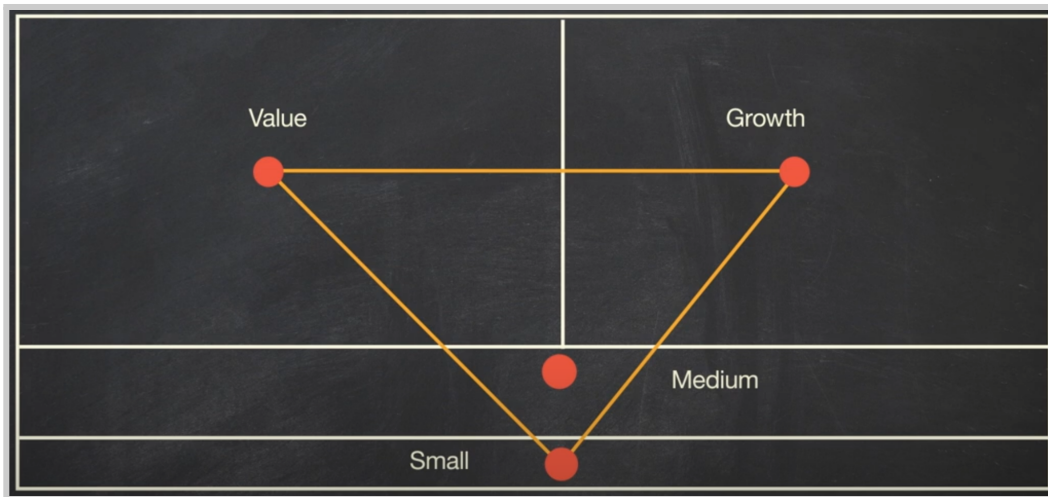
Para determinar el estilo de inversión, tendremos que valorar algunas variables como son el tamaño de las empresas en las que vayamos a invertir, el riesgo que queremos asumir, el tiempo, la rentabilidad, y la dedicación y ganas que vayamos a ponerle.



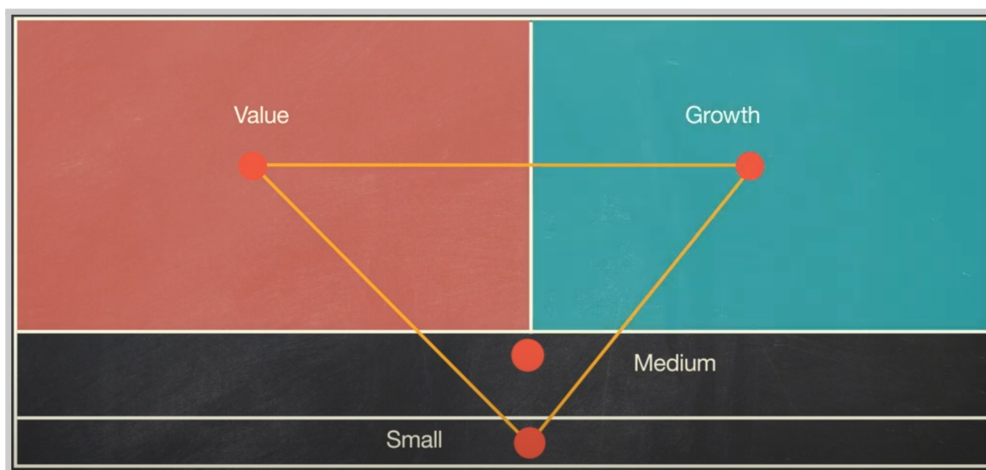
En los años 80, el célebre **William Sharpe**, realizó un trabajo revolucionario en el estilo y la medición del rendimiento. El premio Nobel explicó los rendimientos de los fondos de Estados Unidos en función de sus exposiciones a cuatro clases de activo:

- Empresas de valor de gran capitalización
- Empresas de crecimiento de gran capitalización
- Empresas de mediana capitalización
- Empresas de pequeña capitalización.

Todo esto lo sintetizó en el siguiente gráfico:



Las líneas horizontales dividen el mercado total en empresas grandes, medianas y pequeñas y la línea vertical separa las empresas grandes value y las growth. Esta herramienta es utilizada para determinar el estilo de inversión, que refleja la forma en la que un inversor estructura su cartera.



No obstante, hay que hacer dos aclaraciones previas con respecto a esta teoría.

La primera es que la categorización de empresas es muy dinámica. Es decir, una empresa puede pasar de ser percibida como empresa de crecimiento a empresa de valor en pocos años.

Un ejemplo de esto es Microsoft. Microsoft es una empresa que nació en 1975, y 15 años más tarde, la empresa era considerada como una de las compañías con mayor potencial de crecimiento. En 1999, fue incluida en el índice Dow Jones.

Hoy en día, Microsoft es considerada una gran ballena value, aunque un inversor de crecimiento podría pensar que su potencial de crecimiento futuro es muy bajo y podría ser una buena opción invertir en Google o Apple.

La segunda aclaración es que casi cualquier acción puede ser categorizada como barata o cara dependiendo de las expectativas que se tengan para el futuro. La falta de claridad en el contraste entre value y growth ha sido una constante histórica y lo seguirá siendo, por lo que hay que tener la mente abierta y ser flexible.

Cada estilo tiene sus peculiaridades, ventajas, desventajas y riesgos, y todo ello lo veremos en los próximos capítulos.

Pero de momento, empecemos por el estilo más popular: el value.

1.2 Definiciones y la sabiduría de los grandes.

El **value investing**, también conocido como inversión en valor o por fundamentales, es un estilo o estrategia de inversión basado en la compra de acciones que se consideran infravaloradas de empresas sólidas. Es decir, que esta estrategia se fundamenta en la premisa de que el precio de mercado de una acción puede no reflejar su verdadero valor intrínseco en un determinado momento. O lo que es lo mismo, que el mercado puede ser irracional en el corto plazo, pero tiende a corregir sus errores a largo plazo.

Las empresas value lo que buscan realmente son "gangas", pero no cualquier tipo de ganga, sino que se trata de identificar empresas con fundamentales sólidos y perspectivas de crecimiento a largo plazo, con ventajas competitivas sostenibles, con buenos equipos de gestión y con un historial de generación de beneficios consistentes.

Para determinar el valor real o intrínseco de las compañías y saber si está infravalorada o no, se utiliza, principalmente, el análisis fundamental.

El value investing es uno de los estilos más utilizados por los inversores y sus buenos resultados lo han avalado a lo largo de la historia. Eso sí, requiere maestría y paciencia, ya que a veces puede llevar tiempo que el mercado reconozca el verdadero valor de estas empresas infravaloradas.

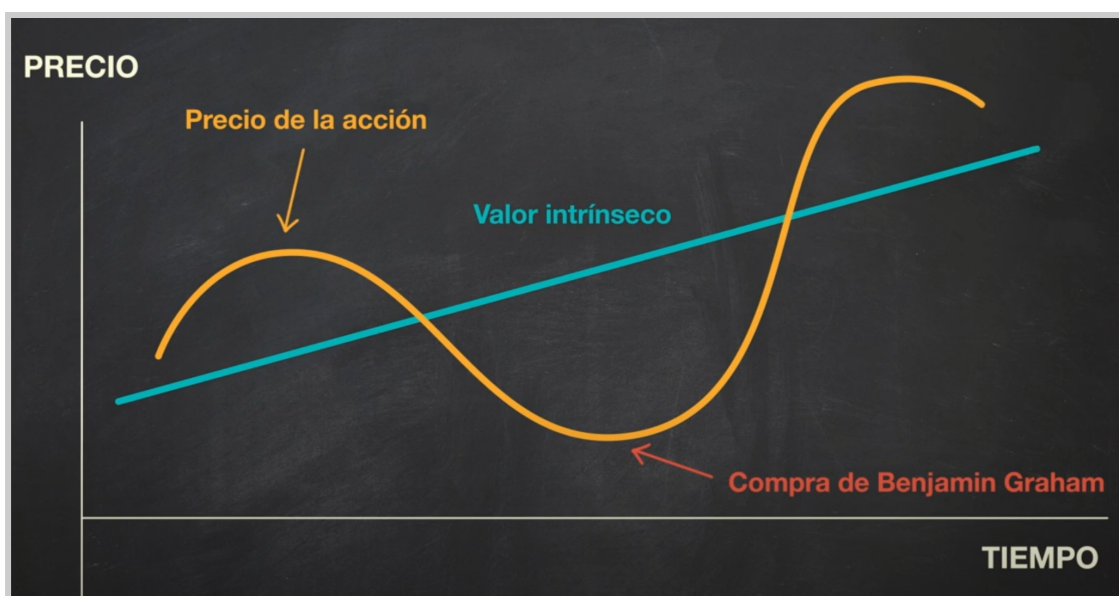
El origen de esta estrategia se remonta a 1928, cuando **Benjamin Graham**, a menudo llamado el "padre de la inversión en valor", desarrolla lo que conocemos como **inversión científica**.



Hasta ese momento el mundo de la inversión en bolsa era considerado como un juego de azar. Tras este suceso, los inversores comenzaron a estudiar y analizar las cuentas de resultados y balances de empresas para sacar conclusiones y realizar sus inversiones.

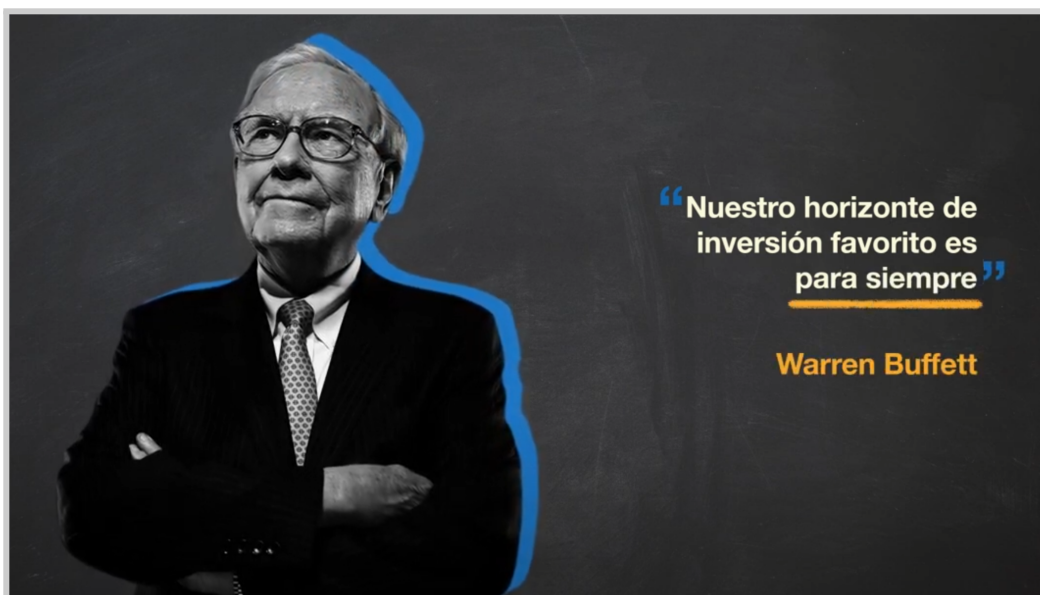
Graham destacó la importancia del "**margen de seguridad**", es decir, comprar acciones por menos de su valor intrínseco para limitar el potencial de pérdida. Su libro, "*El inversor inteligente*", es una lectura esencial para cualquier persona interesada en el Value Investing.

Uno de sus casos más conocidos fue su inversión en la empresa de seguros Geico. En ese momento, Geico estaba pasando por dificultades financieras y su precio de mercado estaba muy por debajo de su valor intrínseco aunque Graham lo vio claro y decidió invertir en ella.



Con el tiempo, Geico se recuperó y se convirtió en una de las compañías de seguros más exitosas de Estados Unidos. A partir de esa época esta estrategia se fue desarrollando y mejorando año a año.

Warren Buffet fue el discípulo más aplicado de Graham y a través de su compañía Berkshire Hathaway, ha implantado una filosofía que se basa en comprar empresas de alta calidad y mantenerlas a largo plazo. A menudo resume su enfoque con la frase: "Nuestro horizonte de inversión favorito es para siempre".



Ejemplos destacados de su inversión son American Express y Coca-Cola. Ésta última, en la década de los ochenta, pasaba por serias dificultades y su precio de mercado estaba realmente deprimido. Sin embargo, Buffett vio el potencial a largo plazo de la marca y aquí ya sabemos como acabó la historia.

Ambos inversores han demostrado con su éxito que la inversión en valor puede ser una estrategia poderosa. Su sabiduría y sus principios fundamentales continúan influyendo en generaciones de inversores y perdurando en el tiempo.

El **growth investing** o inversión en crecimiento es una estrategia que se centra en la inversión en compañías con una previsión y un alto potencial de crecimiento en sus ingresos y beneficios a largo plazo muy superior al del mercado.

A diferencia del value investing, que busca acciones infravaloradas, en el growth investing nos centramos en identificar empresas con perspectivas

de crecimiento significativas, incluso si su precio de mercado actual puede ser considerado alto en relación con sus ganancias o valor intrínseco.

Es decir, lo importante, no es cuánto cuesta hoy la acción, sino cuánto podría valer en el futuro. Estas empresas suelen estar en sectores de rápido crecimiento o tener productos o servicios innovadores.

Por tanto, las empresas growth están normalmente dispuestas a pagar un precio más alto por las acciones de estas empresas, con la expectativa de que el crecimiento continuo de la empresa se traduzca en un aumento en el valor de sus acciones, aunque también asumen un mayor nivel de riesgo. Esto se debe a que al tener las empresas valoraciones más altas, existe la posibilidad de una mayor volatilidad en el precio de sus acciones.

Ejemplos de todo esto son Tesla y Snapchat. La empresa de automóviles eléctricos de Elon Musk ha experimentado un crecimiento impresionante en los últimos años, mientras que Snapchat ha sufrido mucha volatilidad.





El origen de este estilo de inversión se remonta a mediados del siglo XX, cuando los inversores comenzaron a reconocer el potencial de las empresas en crecimiento.

Durante las décadas de 1960 y 1970, este enfoque ganó popularidad y atrajo la atención de muchos inversores y gestores de fondos.

Pero fue durante la década de 1990 cuando llegó el verdadero boom de esta estrategia. El impulso y fuerte crecimiento de las empresas tecnológicas en Estados Unidos hizo que mucha gente se adentrara de lleno en el growth investing generando altísimos rendimientos.

Muchas de las empresas que surgieron durante este período se convirtieron en referentes de la inversión en crecimiento. Algunos casos de este tipo de empresas son Amazon, Cisco o Yahoo.

Amazon, que fue creada en 1994 por Jeff Bezos como una librería online, experimentó un crecimiento rápido y, aunque la empresa no obtuvo beneficios hasta 2001, su potencial de crecimiento atraía a muchos inversores de growth. De hecho, desde 2001 ha crecido más de un 13.000%, siendo a día de hoy una de las empresas más valiosas del mundo.





Otra empresa como **Cisco Systems**, aunque fue constituida en 1984, no experimentó un auge masivo hasta los años 90 debido a su papel en la infraestructura de Internet. La compañía se convirtió en una de las más grandes del mundo en términos de capitalización de mercado, llegando a subir en la década de los 90 un 96.000%.



Y también está **Yahoo!** Nacida en 1994, fue uno de los primeros motores de búsqueda de Internet, y su rápido crecimiento la convirtió en una favorita de los inversores growth.

Estas empresas y muchas otras impulsaron el auge tecnológico de la década de los noventa, ofreciendo oportunidades de inversión enormemente rentables. Sin embargo, es imposible olvidar que el rápido crecimiento también puede ser volátil, como lo demostró el estallido de la **burbuja de las puntocom** a principios de los años 2000



No obstante, nos encontramos casos como el de Apple, una de las empresas más exitosas a nivel mundial. A principios de los años 90, cotizaba a 1\$ aproximadamente, y con el boom de las growth llegó a valer casi 5\$. Actualmente Apple cotiza a 190\$.

Para que te hagas una idea, si hubieras invertido 1.000\$ en el año 2000, hoy tendrías casi 40.000 dólares, y si lo hubieras hecho en los años 90, hoy tendrías 200.000\$.

 Apple	
Años 2000	Actualidad
1.000 \$	40.000 \$
Años 90	Actualidad
1.000 \$	200.000 \$

En el sector growth también se encuentran grandes figuras que han dejado huella, como Philip Fisher y Thomas Rowe Price Jr.



Philip Fisher fue uno de los primeros en entender de qué “iba la película”. Fisher solía decir que prefería comprar acciones de empresas extraordinarias a precios razonables en lugar de empresas ordinarias a precios baratos. Su libro "Common Stocks and Uncommon Profits" es un clásico y ofrece una visión valiosa sobre su filosofía de inversión.

Thomas Rowe Price Jr. es otro de los grandes, a menudo llamado "padre de la inversión en crecimiento" y fundador de la empresa de gestión de inversiones T. Rowe Price.



No obstante, quizás te suene más la historia de **Peter Lynch**, gestor del fondo de inversión Magellan en los años 80, ya que logró un rendimiento promedio excepcional del 29% al invertir en empresas de crecimiento, como Walmart, Apple o Starbucks.

Gracias a todos ellos, en la actualidad, el growth es ampliamente reconocido como una estrategia de inversión establecida y empleada por muchos fondos de inversión.

2. El value investing: identificando oportunidades

Los apuntes del curso solo están disponibles para estudiantes premium.

Si te suscribes puedes acceder a todo el contenido premium de Economipedia:

SUSCRÍBETE
