

Value Investor o Farsante: ¿Cuál eres tú?

Aunque la comunidad de inversores en valor sigue siendo una pequeña parte del panorama general de las inversiones, ha crecido. Una razón clave es el éxito a largo plazo de inversores como Warren Buffett, Prem Watsa y [Tom Gayner](#). Buffett no solo es el *value investor* más respetado, sino también el inversor más exitoso en general. Muchos gestores de inversiones han empezado a copiar el enfoque de Buffett, pero ¿es realmente posible convertirse en un *value investor* leyendo algunos libros y deseando ganar dinero? En una carta a los inversores hace varios años, Seth Klarman de The Baupost Group advirtió sobre los *farsantes en valor*, inversores que se promocionan como *value investor*, pero en realidad pasan por alto la esencia de la inversión en valor.

¿Cómo se puede determinar si se es un *value investor* o un farsante? La forma más sencilla puede ser seguir el consejo de Charlie Munger: invertir. Al considerar qué te convertirías en un farsante en valor, puedes averiguar si eres un *value investor*.

10 razones por las que no eres un value investor

Razón # 10: Inviertes en función de los patrones de los gráficos

Especialmente cuando apuntan hacia arriba y hacia la derecha. Si cosas como los promedios móviles de 50 días, las rupturas de los gráficos o la fuerza relativa forman parte de tu vocabulario, es posible que no seas un *value investor*. La inversión en valor no se trata de dónde ha estado el precio de una acción y qué líneas es probable que cruce, sino de la relación entre el precio y el valor.

Razón # 9: En tus tesis de inversión asumes que existe una expansión de múltiplos

Si basas tus decisiones de compra en la probabilidad de que el mercado asigne un P/E más alto u otro múltiplo a una acción en el futuro, es posible que no seas un *value investor*. Tal vez esté participando en el “concurso de belleza” de John Maynard Keynes, un ejercicio centrado en adivinar el comportamiento de los demás. Los *value investors* valoran de forma independiente el valor de las compañías para tomar una decisión de inversión informada.

Razón # 8: Intentas calcular cómo le irá a una empresa en relación con las estimaciones de EPS trimestrales

Si te abstienes de comprar una compañía infravalorada únicamente porque podría no cumplir las estimaciones de consenso para el próximo trimestre, es posible que no seas un *value*

investor. Los *value investors* no juegan al juego de las expectativas, al menos no cuando se trata del mercado en su conjunto. Está bien que establezcas tus propias estimaciones y que bases tus decisiones en si las empresas cumplen tus expectativas de creación de valor; la clave es centrarse en el margen de seguridad, es decir, la diferencia entre precio y valor.

Razón # 7: Basas tus decisiones en las recomendaciones de los analistas o te suscribes a newsletters que prometen enormes ganancias

Si buscas información sobre los ratings de las acciones de los analistas de Wall Street antes de tomar una decisión de inversión, es posible que no seas un *value investor*. Los ratings de los analistas están muy sesgados hacia las recomendaciones de compra y están contaminadas por el deseo de ganar negocios de banca de inversión. Además, la mayoría de los analistas son todo menos verdaderos *value investor*, ya que emiten ratings de compra después de que las acciones ya han subido y las rebajan después de que sus precios se han desplomado.

Razón # 6: Utilizas el P/E-to-Growth (PEG) como métrica de valoración clave

Si estás dispuesto a pagar un múltiplo alto de las ganancias por una compañía de rápido crecimiento, es posible que seas un inversor *growth* o un inversor *momentum*, pero casi con certeza no eres un *value investor*. Los verdaderos *value investors* intentan obtener el crecimiento de forma gratuita. Pagan por el flujo de caja libre que una compañía genera hoy, y el crecimiento futuro es una ventaja en lugar de un requisito.

Razón # 5: Utilizas el EBITDA como medida del flujo de caja

Si te has convencido de que el EBITDA es una medida adecuada del flujo de caja, es posible que no seas un *value investor*. El EBITDA tiene la ventaja de normalizarse en función del apalancamiento y los impuestos, pero también se “normaliza” en función de la depreciación y la amortización (D&A). Esta última es un gasto que no solo varía ampliamente entre compañías, sino que también tiene un gran impacto en el valor intrínseco. Si la D&A es alta, es probable que una compañía tenga que gastar una gran parte del flujo de caja operativo en gastos de capital. Esto disminuye la cantidad de efectivo disponible para ser devuelto a los propietarios de la empresa.

Razón # 4: Te preocuparías por tu cartera si el mercado cerrara durante un año

Si necesitas un precio de mercado para sentir que tus inversiones en acciones valen algo, es posible que no seas un *value investor*. Los mercados de valores no otorgan valor a las acciones. Los mercados brindan una oportunidad de comprar o vender a precios que pueden o no tener mucho que ver con el valor intrínseco. Al igual que no buscas una cotización para

tu casa todos los días, no deberías considerar la liquidez de los mercados de valores como una característica clave de la inversión en acciones. Los *value investors* se fijan el negocio en lugar del mercado para obtener el rendimiento de su inversión.

Razón # 3: Tomas decisiones de inversión en función de la actividad o los consejos de otras personas

Si compras acciones simplemente porque un inversor al que respetas o, peor aún, un amigo ha hecho la misma inversión, puedes ganar dinero, pero no eres un *value investor* fundamental. Los *value investors* toman decisiones en función del precio frente al valor. ¿Cómo puedes estimar el valor de una empresa si no has realizado el trabajo fundamental para comprenderla?

Razón # 2: Tu proceso de inversión se centra en la oportunidad del mercado

Si consideras el crecimiento de un mercado o un país como la razón principal para comprar una acción, es posible que no seas un *value investor*. Warren Buffett ha dicho que la clave del éxito de la inversión no es la rapidez con la que pueda crecer una industria o una empresa, sino la magnitud y la sostenibilidad de la ventaja competitiva de una empresa. Esta última permite el poder de fijación de precios, un determinante clave de la rentabilidad y los retornos sobre el capital.

Razón # 1: Tus tesis de inversión no hacen referencia al precio de las acciones

Si utilizas argumentos como “esta compañía está ganando participación de mercado” o “este es un negocio de baja calidad” sin hacer referencia al precio de mercado, es posible que no sea un *value investor*. Los *value investors* no toman decisiones de inversión sin tener en cuenta la cotización de mercado de una empresa. Si bien un *value investor* puede preferir comprar una compañía superior a la media a un precio inferior a la media, también consideraría comprar una empresa media a un precio “muy inferior” a la media. Hay un precio para todo.

¿Sigues siendo un value investor?

Si te sientes un poco inseguro respecto de tus creencias o consideras que la lista anterior es demasiado restrictiva, no te preocupes: todos hemos pensado o actuado como si fuéramos *value investors* en algún momento. La tentación de sucumbir al enfoque de menor resistencia es demasiado grande como para ignorarla por completo. Lo que importa es que seamos conscientes de las cosas que debemos evitar y que veamos la inversión como un proceso de aprendizaje sin fin. Buffett sigue aprendiendo, así que ¿Por qué deberíamos sentir que ya hemos alcanzado la perfección?

