

Rompecabezas

DE NUEVO: ¿CUÁNDO VENDER?

¿PREOCUPADOS POR BOLSA?

El difícil arranque de inicio de año propició dudas sobre la inversión bursátil este año (ver párrafo en anexo interior). Hoy, con una recuperación importante en los últimos meses en el índice de Precios y Cotizaciones e indicadores técnicos señalando una posible corrección, la pregunta de muchos participantes vuelve a ser ¿Debo vender? Por este motivo, estamos recordando esta nota que invita a reflexionar sobre cinco preguntas para responder ¿cuando vender? Consideramos que el mercado accionario mexicano deberá mantener una trayectoria ascendente a mayor plazo al identificar un fuerte y renovado interés en el país por parte de inversionistas internacionales. El consenso de analistas anticipa un flujo positivo de información hacia el 1T15 relacionado con la Reforma Energética (licitaciones, alianzas, montos de inversión de empresas privadas). Nuestro pronóstico original de 50,200 pts. al 2015 podría mejorar hacia 52,000 pts. Buscar el momento “exacto” para comprar y vender no es fácil.

ESTILOS Y PERFILES

Las estrategias en Bolsa obedecen al perfil de cada participante. Nuestra función es proponer alternativas, sugerir las que consideramos más convenientes soportadas por fundamentos y resultados. Para quienes buscan “momentos”, el empleo de herramientas técnicas (promedios móviles) que intentan reaccionar oportunamente a cambios de tendencia, estadísticas de estacionalidad (“*Sell in May...*”) y modelos de Opinión Contraria pueden ser una opción. Para perfiles patrimoniales, con horizontes a mayor plazo, orientados a una buena selección y diversificación de acciones, los momentos de venta obedecen a la respuesta de las siguientes cinco preguntas. Es por cierto, **éste estilo patrimonial el que institucionalmente promovemos.**

LAS CINCO PREGUNTAS

Para evaluar la conveniencia de una venta de acciones bajo un perfil patrimonial conviene contestarse:

- 1.- *¿Tuvo usted algún error al evaluar por primera vez la compañía?*
- 2.- *¿Se han deteriorado los fundamentales de la empresa?*
- 3.- *¿Ha subido demasiado el precio de la acción superando un valor justo?*
- 4.- *¿Existe alguna alternativa mejor en la que usted pueda invertir su dinero?*
- 5.- *¿Tiene demasiada concentración en una sola acción?*

*SER EXTRAORDINARIA

El éxito en la inversión bursátil es simple, pero no es fácil. Requiere: Conocimiento (capacidades básicas); Sentido Común (metodología) y Temperamento (disciplina y paciencia). En el proceso de selección de emisoras recomendamos identificar empresas extraordinarias (quisiéramos ser dueños) y participar cuando su valuación resulte atractiva. Para ser extraordinaria, evaluamos seis criterios: 1) Crecimiento; 2) Rentabilidad; 3) Sector; 4) Fortaleza Financiera; 5) Política de pago de dividendos; y 6) Administración. Mientras los participantes tipo *traders* monitorean las acciones (precios), los patrimoniales tienen que monitorear las empresas. Resulta común vender una inversión ganadora antes de tiempo y mantener una inversión perdedora por un tiempo largo. **Vender una acción no es malo, no es motivo de vergüenza. Invertir en Bolsa a largo plazo no significa que siempre tenga que estar invertido en la misma proporción ni tampoco en las mismas emisoras.**

"Véndelas y estarás afligido; Cómpralas y estarás arrepentido; Consérvalas y te preocuparás; No hagas nada y estarás molesto"
Wall Street

Carlos Ponce B.
cponce@vepormas.com.mx
5625 1537

 @CPonceBustos

SEPTIEMBRE 11, 2014



CATEGORÍA:
ESTRATEGIA BURSÁTIL



3 TIEMPO ESTIMADO
DE LECTURA (min)



OBJETIVO DEL REPORTE

Ayudar a entender (“armar”) la asociación entre distintos aspectos que inciden en el comportamiento del mercado accionario en México





DETALLE DE CINCO PREGUNTAS

1.- ¿TUVO USTED ALGUN ERROR AL EVALUAR POR PRIMERA VEZ LA COMPAÑÍA?

¿Olvido algo la primera vez que evaluó a su empresa?... Tal vez fue demasiado optimista y pensó que la empresa lograría ciertos objetivos que están siendo difíciles alcanzar. O tal vez subestimo la fuerza de la competencia. Quizá ahora ve algunos factores que no identificó originalmente. Considere de nuevo los 6 criterios fundamentales que distinguen una empresa Extraordinaria. Sea honesto consigo mismo, si su análisis inicial no fue correcto actúe en consecuencia.

2.- ¿SE HAN DETERIORADO LOS FUNDAMENTALES DE LA EMPRESA?

Después de un largo periodo de éxito (fuerte crecimiento en resultados financieros), los cifras comienzan a disminuir. La rentabilidad del negocio ya no es tan atractiva y/o la fortaleza financiera es menor que hace algún tiempo. La administración en menos entusiasta y menos clara en los proyectos que busca. El sector se pone de moda generando así peligro de mayores competidores. Una vez más, considere de nuevo los 6 criterios fundamentales que distinguen una empresa Extraordinaria. Si estos se están deteriorando, entonces es tiempo de vender.

3.- ¿HA SUBIDO DEMASIADO EL PRECIO DE LA ACCIÓN SUPERANDO SU VALOR JUSTO?

¡Enfrentémoslo! Los mercados entran en ciclos de avance extraordinario por distintas razones y aparecen participantes que ofrecen pagar un precio por nuestra inversión (acción) que excede su valor justo. No hay razón para no hacerlo. Considere cuanto más el mercado está dispuesto a pagar por arriba de su estimación (precio objetivo). ¡Que no lo venza la codicia! Recuerde que usted compró inicialmente esta empresa por tener una valuación atractiva, además de extraordinaria. La diferencia entre el precio de mercado y su estimado de valor representa su “margen de seguridad”. Entre más amplia sea la diferencia de los precios actuales vs. sus precios objetivos, mayor será su margen de seguridad. Si este disminuye de manera importante, a pesar de que la empresa siga siendo extraordinaria, no dude en vender.

4.- ¿EXISTE ALGUNA ALTERNATIVA MEJOR EN LA QUE USTED PUEDA INVERTIR SU DINERO?

Como inversionista, usted deberá siempre buscar destinar su dinero en los activos o inversiones que perciba puedan generar los mayores beneficios (retornos) relativos al RIESGO asociado. No debe existir vergüenza en no tener algo que no genera valor, incluso si ha propiciado ya minusvalías (un error común como inversionista es resistirse a redistribuir inversiones –cambio de acciones- hasta que no “se recuperan”. Considere ser accionista o dueño de emisoras con mejores perspectivas.

5.- ¿TIENE DEMASIADA CONCENTRACIÓN EN UNA SOLO ACCIÓN?

Esta es sin duda, la mejor razón para vender, pues significa que usted hizo una elección correcta en el pasado. El precio de la empresa ha subido de manera importante y ahora lo que necesita es disminuir el riesgo de concentración, esto es “no poner todos los huevos en una misma cesta”.

Recuerde que el enfoque de inversión bursátil que proponemos en BX+, da prioridad al cuidado del riesgo y entiendo un buen resultado en el tiempo, precisamente como consecuencia del riesgo. El riesgo en Bolsa está presente no solo cuando usted decide de qué empresas volverse dueño en función a sus características fundamentales (Empresa Extraordinaria) y de valuación. También está presente en una mala diversificación de su portafolio. Un parámetro muy útil para medir la sub-o sobre exposición por emisoras, es la referencia de un parámetro a vencer (Benchmark). En el caso de México, es el Índice de Precios y Cotizaciones (IPyC). Usted debe saber cuál es la proporción de acciones en su portafolio vs. dicho parámetro y decidir mayores o menores exposiciones en función de las perspectivas fundamentales traducidas en Precios Objetivos. Pare emisoras que no forman parte de los parámetros a vencer, la recomendación general es no concentrar más del 10.0% - 15.0% por emisora del total de su portafolio accionario.





ANEXO: RECORDAR ES VIVIR

Aquí tiene usted el primer párrafo de una nota similar (ROMPECABEZAS: De Nuevo ¿Cuándo Vender? Publicado el 14 de enero de este año...

“¿PREOCUPADOS POR BOLSA?

Un inicio de año débil en los mercados accionarios, datos de empleo recientes “confusos” en EUA, y volatilidad en general, propician de nuevo temor entre algunos participantes. Nuestra postura es: 1) No percibimos una condición fundamental de alto riesgo a nivel global y menos en México después de la aprobación de reformas estructurales que se logró el año pasado (más allá de haber sido poco profundas, excesivas en cantidad y/o con detalles pendientes, el hecho es que por muchos, muchos años, no se había avanzado en ninguna de ellas); 2) El fuerte desfase del IPyC vs. Bolsas en EUA como en el año pasado, estadísticamente nos ha favorecido en periodos posteriores; 3) La condición de múltiplos absolutos “altos” vs. referencias históricas y poco crecimiento en resultados en el IPyC es cierta pero no generalizada; 4) Los catalizadores para el IPyC deberán ser de carácter local (publicación de leyes secundarias, PIB al 1T14 y de reportes financieros de empresas en Bolsa al 1T14; 5) Buscar “momentos exactos” es peligroso; y 6) Nos sentimos cómodos con un pronóstico mayor a 48,000 pts. a fin de año.”



REVELACIÓN DE INFORMACIÓN DE REPORTES DE ANÁLISIS DE **CASA DE BOLSA VE POR MÁS, S.A. DE C.V., GRUPO FINANCIERO VE POR MÁS**, destinado a los clientes de CONFORME AL ARTÍCULO 50 DE LAS Disposiciones de carácter general aplicables a las casas de bolsa e instituciones de crédito en materia de servicios de inversión (las “Disposiciones”).

Carlos Ponce Bustos, Rodrigo Heredia Matarazzo, Laura Alejandra Rivas Sánchez, Marco Medina Zaragoza, José María Flores Barrera, Andrés Audiffred Alvarado, Juan Elizalde Moreras, Juan José Reséndiz Téllez, Juan Antonio Mendiola Carmona, José Isaac Velasco, Edmond Kuri Sierra, Dolores María Ramón Correa y Daniel Sánchez Uranga, Analistas responsables de la elaboración de este Reporte están disponibles en, www.vepormas.com.mx, el cual refleja exclusivamente el punto de vista de los Analistas quienes únicamente han recibido remuneraciones por parte de BX+ por los servicios prestados en beneficio de la clientela de BX+. La remuneración variable o extraordinaria que han percibido está determinada en función de la rentabilidad de Grupo Financiero BX+ y el desempeño individual de cada Analista.

El presente documento fue preparado para (uso interno/uso personalizado) como parte de los servicios asesorados y de Análisis con los que se da seguimiento a esta Emisora, bajo ningún motivo podrá considerarse como una opinión objetiva sobre la Emisora ni tampoco como una recomendación generalizada, por lo que su reproducción o reenvío a un tercero que no pueda acreditar su recepción directamente por parte de Casa de Bolsa Ve Por Más, S.A. de C.V. libera a ésta de cualquier responsabilidad derivada de su utilización para toma de decisiones de inversión.

Las Empresas de Grupo Financiero Ve por Más no mantienen inversiones arriba del 1% del valor de su portafolio de inversión al cierre de los últimos tres meses, en instrumentos objeto de las recomendaciones. Los analistas que cubren las emisoras recomendadas es posible que mantengan en su portafolio de inversión, la emisora recomendada. Conservando la posición un plazo de por lo menos 3 meses. Ningún Consejero, Director General o Directivo de las Empresas de Grupo Financiero, fungen con algún cargo en las emisoras que son objeto de las recomendaciones.

Casa de Bolsa Ve por Más, S.A. de C.V. y Banco ve por Más, S.A., Institución de Banca Múltiple, brindan servicios de inversión asesorados y no asesorados a sus clientes personas físicas y corporativos en México y en el extranjero. Es posible que a través de su área de Finanzas Corporativas, Cuentas Especiales, Administración de Portafolios u otras le preste o en el futuro le llegue a prestar algún servicio a las sociedades Emisoras que sean objeto de nuestros reportes. En estos supuestos las entidades que conforman Grupo Financiero Ve Por Más reciben contraprestaciones por parte de dichas sociedades por sus servicios antes referidos. La información contenida en el presente reporte ha sido obtenida de fuentes que consideramos fidedignas, aún en el caso de estimaciones, pero no es posible realizar manifestación alguna sobre su precisión o integridad. La información y en su caso las estimaciones formuladas, son vigentes a la fecha de su emisión, están sujetas a modificaciones que en su caso y en cumplimiento a la normatividad vigente señalarán su antecedente inmediato que implique un cambio. Las entidades que conforman Grupo Financiero Ve por Más, no se comprometen, salvo lo dispuesto en las “Disposiciones” en términos de serializar los reportes, a realizar compulsas o versiones actualizadas respecto del contenido de este documento.

Toda vez que este documento se formula como una recomendación generalizada o personalizada para los destinatarios específicamente señalados en el documento, no podrá ser reproducido, citado, divulgado, utilizado, ni reproducido parcial o totalmente aún con fines académicos o de medios de comunicación, sin previa autorización escrita por parte de alguna entidad de las que conforman Grupo Financiero Ve por Más.

Categorías y Criterios de Opinión

CATEGORÍA CRITERIO	CARACTERÍSTICAS	CONDICION EN ESTRATEGIA	DIFERENCIA VS. RENDIMIENTO IPyC
FAVORITA	Emisora que cumple nuestros dos requisitos básicos: 1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva. Los 6 elementos que analizamos para identificar una empresa extraordinaria son: Crecimiento, Rentabilidad, Sector, Estructura Financiera, Política de Dividendos, y Administración. Una valuación atractiva sucede cuando rendimiento potencial del Precio Objetivo es superior al estimado para el IPyC.	Forma parte de nuestro portafolio de estrategia	Mayor a 5.00 pp
¡ATENCIÓN!	Emisora que está muy cerca de cumplir nuestros dos requisitos básicos: 1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva. Los 6 elementos que analizamos para identificar una empresa extraordinaria son: Crecimiento, Rentabilidad, Sector, Estructura Financiera, Política de Dividendos, y Administración. Una valuación atractiva sucede cuando rendimiento potencial del Precio Objetivo es superior al estimado para el IPyC.	Puede o no formar parte de nuestro portafolio de estrategia	En un rango igual o menor a 5.00 pp
NO POR AHORA	Emisora que por ahora No cumple nuestros dos requisitos básicos: 1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva. Los 6 elementos que analizamos para identificar una empresa extraordinaria son: Crecimiento, Rentabilidad, Sector, Estructura Financiera, Política de Dividendos, y Administración. Una valuación atractiva sucede cuando rendimiento potencial del Precio Objetivo es superior al estimado para el IPyC.	No forma parte de nuestro portafolio de estrategia	Menor a 5.00 pp



Directorio

DIRECCIÓN			
Alejandro Finkler Kudler	Director General / Casa de Bolsa	55 56251500 x 1523	afinkler@vepormas.com.mx
Carlos Ponce Bustos	Director Ejecutivo de Análisis y Estrategia	55 56251537 x 1537	cponce@vepormas.com.mx
Fernando Paulo Pérez Saldivar	Director Ejecutivo de Mercados	55 56251517 x 1517	fperez@vepormas.com.mx
Juan Mariano Cerezo Ruiz	Director de Mercados	55 56251609 x 1609	jcerezo@vepormas.com.mx
Manuel Antonio Ardines Pérez	Director De Promoción Bursátil	55 56251500 x 9109	mardines@vepormas.com.mx
Jaime Portilla Escalante	Director De Promoción Bursátil Monterrey	81 83180300 x 7329	jportilla@vepormas.com.mx
Ingrid Monserrat Calderón Álvarez	Asistente Dirección de Análisis y Estrategia	55 56251541 x 1541	icalderon@vepormas.com.mx
ANÁLISIS BURSÁTIL			
Rodrigo Heredia Matarazzo	Subdirector - Sector Minería	55 56251515 x 1515	rheredia@vepormas.com.mx
Laura Alejandra Rivas Sánchez	Proyectos y Procesos Bursátiles	55 56251514 x 1514	lrivas@vepormas.com.mx
Marco Medina Zaragoza	Vivienda / Infraestructura / Fibras	55 56251500 x 1453	mmedinaz@vepormas.com.mx
Jose María Flores Barrera	Alimentos / Bebidas / Consumo Discrecional	55 56251500 x 1451	jfloresb@vepormas.com.mx
Andrés Audiffred Alvarado	Telecomunicaciones / Financiero	55 56251530 x 1530	aaudiffred@vepormas.com.mx
Juan Elizalde Moreras	Comerciales / Aeropuertos / Industriales	55 56251709 x 1709	jelizalde@vepormas.com.mx
Juan Jose Reséndiz Téllez	Análisis Técnico	55 56251511 x 1511	jresendiz@vepormas.com.mx
Juan Antonio Mendiola Carmona	Analista Proyectos y Procesos Bursátiles y Mercado	55 56251508 x 1508	jmendiola@vepormas.com.mx
Daniel Sánchez Uranga	Editor Bursátil	55 56251529 x 1529	dsanchez@vepormas.com.mx
ESTRATEGIA ECONOMICA			
José Isaac Velasco Orozco	Analista Económico	55 56251500 x 1454	jvelascoo@vepormas.com.mx
Edmond Kuri Sierra	Analista Económico	55 56251500 x 1725	ekuri@vepormas.com.mx
Dolores María Ramón Correa	Analista Económico	55 56251500 x 1546	dramon@vepormas.com.mx
ADMINISTRACION DE PORTAFOLIOS			
Mónica Mercedes Suarez	Director de Gestión Patrimonial	55 11021800 x 1964	mmsuarezh@vepormas.com.mx
Mario Alberto Sánchez Bravo	Subdirector de Administración de Portafolios	55 56251513 x 1513	masanchez@vepormas.com.mx
Ana Gabriela Ledesma Valdez	Gestión de Portafolios	55 56251526 x 1526	gledesma@vepormas.com.mx
Ramón Hernández Vargas	Sociedades de Inversión	55 56251536 x 1536	rhernandez@vepormas.com.mx
Juan Carlos Fernández Hernández	Sociedades de Inversión	55 56251545 x 1545	jfernandez@vepormas.com.mx
Heidi Reyes Velázquez	Promoción de Activos	55 56251534 x 1534	hreyes@vepormas.com.mx

