



## “LA MÁS BONITA”: \*METÁFORA BURSÁTIL

### ERRORES

En nuestra actividad como Estrategas y Asesores, la posibilidad de un error está siempre presente. Personalmente, creo que el error es una característica de todo ser que permite grandes aprendizajes para quien está dispuesto a reconocer y capitalizar el error. En la inversión en Bolsa en BX+ buscamos minimizar la posibilidad de un error desarrollando metodologías orientadas a la disminución de riesgos a través de análisis fundamentales sólidos de las empresas, diversificaciones inteligentes (no en exceso) y reaccionando oportunamente ante cualquier circunstancia que amerite un cambio.

### “LA MÁS BONITA”

Un gran amigo y asesor (Alexandro Santillán), me contaba una metáfora que utiliza con inversionistas para explicar la importancia de la disciplina de nuestra metodología y la atención permanente a la misma, principalmente cuando un inversionista manifiesta su inconformidad por una emisora que se recomendó o se tuvo en el portafolio estratégico hace tiempo, el inversionista permaneció con ella con malos resultados acumulados, a pesar de haber emitido posterior a su recomendación, una opinión de “salida” (venta) y que el inversionista NO ATENDIÓ. *“Imagine usted que llega a una fiesta y pregunta por la chica más bonita para invitarla a bailar. En ese momento resulta ser efectivamente la más bonita y seguramente la pasó muy bien en la fiesta. Pasan los años y usted sigue bailando con ella hasta que en la siguiente fiesta, se da cuenta de que ya no es la más bonita”.* Yo agregaría a la metáfora de manera un poco más drástica, la posibilidad de que unos días después “la más bonita” tropezara por las escaleras y tal vez de manera atemporal, dejara de ser “la más bonita”. Queda clara la importancia del seguimiento de una empresa y no en su precio, sino en sus fundamentales. Al extremo derecho de esta nota, la foto de List Goldarbeiter, austriaca ganadora del 1er concurso de Miss Universo en 1929. Seguramente cambió con el tiempo. Aunque muchas personas y empresas nunca dejan de “ser bonitas” (a esas también se les tiene que dar seguimiento).

### ¿CUÁNDO VENDER? (“DEJAR DE BAILAR”)

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 perfiles patrimoniales, con horizontes a mayor plazo, orientados a una buena selección y diversificación de acciones, los momentos de venta (“dejar de bailar”) obedecen a la respuesta de las siguientes cinco preguntas.

- 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 “BONITA” (EXTRAORDINARIA)

El éxito en la inversión bursátil es simple, pero no es fácil. Requiere: Conocimiento; 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. **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.**

“La belleza es una carta de recomendación a corto plazo”

**Ninon de Lenclos**

**Carlos Ponce B.**

cponce@vepormas.com

5625 1537

**Abril 20, 2016**

**1ª Miss Universo 1929**

**Lisl Goldarbeiter (Austria)**



CATEGORÍA:

Responsabilidad Social



**3** TIEMPO ESTIMADO DE LECTURA (min)



OBJETIVO DEL REPORTE

Documento de carácter tutorial y didáctico que busca contribuir al conocimiento (cultura) de variables económico-bursátiles.

## **ANEXO: DETALLE DE JUSTIFICACIONES DE CUANDO VENDER (“DEJAR DE BAILAR”)**

### **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.

## ¿POR QUÉ LABORATORIO?

Porque nos percibimos y actuamos no únicamente como un área de análisis.

El laboratorio es un lugar dotado de los medios necesarios para realizar **investigaciones, prácticas y trabajos** de carácter científico, tecnológico o técnico; está equipado de instrumentos de medida o equipos para dichos fines y prácticas diversas. Se realizan pruebas hasta obtener resultados satisfactorios para el usuario.

**También puede ser un aula o dependencia de cualquier centro docente.**

Su importancia en cualquier especialidad radica en el hecho de que las **condiciones ambientales están controladas y normalizadas** de modo que:

1. **Se puede asegurar que no se producen influencias extrañas (independencia) que alteren el resultado del experimento o medición: control.**
2. **Se garantiza que el experimento o medición es repetible, es decir, cualquier otro laboratorio podría repetir el proceso y obtener el mismo resultado: normalización (metodología y proceso).**

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, José Eduardo Coello Kunz, Juan Eduardo Hernández S. Juan José Reséndiz Téllez, Juan Antonio Mendiola Carmona, Dolores María Ramón Correa, Mónica Pamela Díaz Loubet, Mariana Paola Ramírez Montes y Maricela Martínez Álvarez, Analistas responsables de la elaboración de este Reporte están disponibles en, [www.vepormas.com.mx](http://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
<b>FAVORITA</b>	Emisora que cumple nuestros dos requisitos básicos: <b>1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva.</b> 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
<b>¡ATENCIÓN!</b>	Emisora que está muy cerca de cumplir nuestros dos requisitos básicos: <b>1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva.</b> 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
<b>NO POR AHORA</b>	Emisora que por ahora No cumple nuestros dos requisitos básicos: <b>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.</b>	No forma parte de nuestro portafolio de estrategia	Menor a 5.00 pp

**GRUPO FINANCIERO VE POR MÁS, S.A. de C.V.**
**DIRECCIÓN**

Tomas Christian Ehrenberg Aldford	Director General de Grupo Financiero	55 11021800 x 1807	<a href="mailto:tehrenberg@vepormas.com">tehrenberg@vepormas.com</a>
Maria del Carmen Bea Suarez Cue	Director General Banco	55 11021800 x 1950	<a href="mailto:msuarez@vepormas.com">msuarez@vepormas.com</a>
Alejandro Finkler Kudler	Director General Casa de Bolsa	55 56251500 x 1523	<a href="mailto:afinkler@vepormas.com">afinkler@vepormas.com</a>
Carlos Ponce Bustos	DGA Análisis y Estrategia	55 56251500 x 1537	<a href="mailto:cponce@vepormas.com">cponce@vepormas.com</a>
Alfredo Rabell Mañón	DGA Desarrollo Comercial	55 11021800 x 1876	<a href="mailto:arabell@vepormas.com">arabell@vepormas.com</a>
Javier Domenech Macias	Director de Tesorería y Mercados	55 56251500 x 1616	<a href="mailto:jdomenech@vepormas.com">jdomenech@vepormas.com</a>
Francisco Javier Gutiérrez Escoto	Director de Región	55 11021800 x 1910	<a href="mailto:fgutierrez@vepormas.com">fgutierrez@vepormas.com</a>
Enrique Fernando Espinosa Teja	Director de Banca Corporativa	55 11021800 x 1854	<a href="mailto:eespinosa@vepormas.com">eespinosa@vepormas.com</a>
Manuel Antonio Ardines Pérez	Director de Promoción Bursátil	55 56251500 x 9109	<a href="mailto:mardines@vepormas.com">mardines@vepormas.com</a>
Lidia Gonzalez Leal	Director Patrimonial Monterrey	81 83180300 x 7314	<a href="mailto:ligonzalez@vepormas.com">ligonzalez@vepormas.com</a>
Ingrid Monserrat Calderón Álvarez	Asistente Dirección de Análisis y Estrategia	55 56251500 x 1541	<a href="mailto:icalderon@vepormas.com">icalderon@vepormas.com</a>

**ANÁLISIS BURSÁTIL**

Rodrigo Heredia Matarazzo	Subdirector A. Bursátil / Metales – Minería	55 56251500 x 1515	<a href="mailto:rheredia@vepormas.com">rheredia@vepormas.com</a>
Laura Alejandra Rivas Sánchez	Proyectos y Procesos Bursátiles	55 56251500 x 1514	<a href="mailto:lrivas@vepormas.com">lrivas@vepormas.com</a>
Marco Medina Zaragoza	Analista / Vivienda / Infraestructura / Fibras	55 56251500 x 1453	<a href="mailto:mmedinaz@vepormas.com">mmedinaz@vepormas.com</a>
Jose María Flores Barrera	Analista / Consumo Discrecional / GAP / Gps. Inds.	55 56251500 x 1451	<a href="mailto:jfloresb@vepormas.com">jfloresb@vepormas.com</a>
José Eduardo Coello Kunz	Analista / Alimentos y Bebidas / Comercio	55 56251700 x 1709	<a href="mailto:jcoello@vepormas.com">jcoello@vepormas.com</a>
Juan Eduardo Hernández S.	Analista / Financiero / Telecomunicaciones	55 56251500 x 1530	<a href="mailto:jehernandezs@vepormas.com">jehernandezs@vepormas.com</a>
Juan Jose Reséndiz Téllez	Análisis Técnico	55 56251500 x 1511	<a href="mailto:jresendiz@vepormas.com">jresendiz@vepormas.com</a>
Juan Antonio Mendiola Carmona	Analista Proyectos y Procesos Bursátiles y Mercado	55 56251500 x 1508	<a href="mailto:jmendiola@vepormas.com">jmendiola@vepormas.com</a>
Maricela Martínez Álvarez	Editor	55 56251500 x 1529	<a href="mailto:mmartineza@vepormas.com">mmartineza@vepormas.com</a>

**ESTRATEGIA ECONOMICA**

Dolores María Ramón Correa	Economista Jr. / Política Monetaria	55 56251500 x 1546	<a href="mailto:dramon@vepormas.com">dramon@vepormas.com</a>
Mónica Pamela Díaz Loubet	Economista Jr. / Consumo / Política Fiscal	55 56251500 x 1767	<a href="mailto:mpdiaz@vepormas.com">mpdiaz@vepormas.com</a>
Mariana Paola Ramírez Montes	Economista Jr. / Industria / Petróleo	55 56251500 x 1725	<a href="mailto:mpramirez@vepormas.com">mpramirez@vepormas.com</a>

**ADMINISTRACION DE PORTAFOLIOS**

Mario Alberto Sánchez Bravo	Subdirector de Administración de Portafolios	55 56251500 x 1513	<a href="mailto:masanchez@vepormas.com">masanchez@vepormas.com</a>
Ana Gabriela Ledesma Valdez	Gestión de Portafolios	55 56251500 x 1526	<a href="mailto:gledesma@vepormas.com">gledesma@vepormas.com</a>
Ramón Hernández Vargas	Sociedades de Inversión	55 56251500 x 1536	<a href="mailto:rhernandez@vepormas.com">rhernandez@vepormas.com</a>
Juan Carlos Fernández Hernández	Sociedades de Inversión	55 56251500 x 1545	<a href="mailto:jfernandez@vepormas.com">jfernandez@vepormas.com</a>
Heidi Reyes Velázquez	Promoción de Activos	55 56251500 x 1534	<a href="mailto:hreyes@vepormas.com">hreyes@vepormas.com</a>