

Cómo Saber si una Acción Está Cara o Barata en 5 Minutos

Cada día miles de inversores toman decisiones de compra basándose en lo mismo: alguien en redes sociales ha dicho que una acción va a subir, un titular habla de una empresa que no para de crecer o un conocido comenta que lleva meses ganando dinero con ese valor. Y la mayoría de esas decisiones se toman sin haber respondido a la pregunta más importante de toda la inversión: ¿estoy pagando un precio justo?

No se trata de desconfiar de todas las fuentes externas. Se trata de entender que ninguna recomendación, por bien intencionada que sea, puede sustituir tu propio criterio. Porque cuando una inversión sale mal, el que pierde el dinero eres tú. No el analista que la recomendó. No el influencer que publicó el hilo de Twitter. Tú.

Y para tener criterio propio necesitas herramientas. No herramientas complicadas que requieran un máster en finanzas, sino filtros concretos y accionables que puedas aplicar en pocos minutos sobre cualquier empresa que te llame la atención. Filtros que te permitan responder con tus propios números, no con los de otro, si lo que estás comprando vale lo que te están pidiendo.

Eso es exactamente lo que vas a aprender en este artículo. Cinco filtros que los analistas profesionales aplican como primera criba antes de profundizar en cualquier empresa. Cinco preguntas concretas que, respondidas en orden, te dicen si merece la pena seguir analizando o si es mejor pasar al siguiente de la lista.

No necesitas saber de contabilidad avanzada para aplicarlos. Necesitas entender la lógica detrás de cada uno, y esa lógica es mucho más sencilla de lo que parece.

Empezamos por el más famoso y el más malinterpretado de todos.

Los 5 Filtros que Usan los Analistas

Hay una pregunta que todo inversor se hace antes de comprar cualquier acción: ¿estoy pagando un precio justo o estoy pagando demasiado? Es la pregunta más importante del análisis de inversiones y, sin embargo, la mayoría de los inversores principiantes la responden de la peor manera posible: mirando el precio de la acción.

Antes de entrar en los cinco filtros, hay que dejar algo muy claro. Una acción no está cara o barata por su precio. Berkshire Hathaway cotiza a más de 600.000 dólares por acción. ASML supera los 700 euros. WW Grainger ronda los 1.000 dólares. Ninguna de esas cifras te dice si están caras o baratas. Lo que determina si una acción es cara o barata es cuánto estás pagando en relación con lo que esa empresa va a generar para ti. Una acción a 5 céntimos puede ser carísima si la empresa pierde dinero. Una acción a 3.000 dólares puede ser una ganga si el negocio genera cientos de miles de millones en flujo de caja.

Todo el análisis de valoración, en cualquiera de sus formas, es siempre una versión de la misma pregunta fundamental: ¿cuánto estoy pagando por cada euro que esta empresa me va a poner en el bolsillo?

Con eso claro, estos son los cinco filtros que permiten responder esa pregunta en cinco minutos.

Filtro 1: El PER — el primer vistazo rápido

El PER, o ratio precio-beneficio, es el múltiplo de valoración más utilizado del mundo y hay una razón sencilla para ello: funciona como un primer filtro inmediato. Te dice cuántos años de beneficio actual estás pagando por una acción. Si una empresa tiene un PER de 20, significa que estás pagando 20 veces lo que gana en un año. Si todo se mantuviese igual, tardarías 20 años en recuperar tu inversión solo con los beneficios.

Nvidia, por ejemplo, cotiza actualmente a un PER de aproximadamente 30 veces los beneficios de los últimos doce meses y a unas 20 veces los beneficios esperados para el próximo año. Eso significa que el mercado está dispuesto a pagar 20 años de beneficios futuros por tener una acción de Nvidia hoy.

El error más común que comete el inversor principiante es pensar que un PER alto significa caro y un PER bajo significa barato de forma automática. No funciona así. Un número suelto no significa nada por sí solo. El PER solo tiene sentido cuando lo comparas con dos referencias concretas: la historia de la propia empresa y el PER de las empresas de su mismo sector.

Apple, por ejemplo, ha cotizado históricamente entre 20 y 30 veces beneficios dependiendo del momento del ciclo. Si hoy cotiza a 40 veces, no es necesariamente caro si sus beneficios siguen creciendo y sus márgenes siguen expandiéndose. Pero sí implica que el mercado está asumiendo un crecimiento continuado durante muchos años. Y ahí está el riesgo: cuanto más alto es el PER que pagas, más perfección le estás exigiendo al negocio. Un solo trimestre malo puede hacer que el mercado decida pagar 25 veces en lugar de 40, y sin que haya pasado nada fundamental en el negocio, la acción podría caer un 40% de golpe.

La regla es simple: mira siempre el PER, pero nunca lo mires solo. Compáralo con su propia historia y con sus competidores directos.

Filtro 2: El PEG — el crecimiento lo cambia todo

El PER tiene un defecto importante: no tiene en cuenta la velocidad a la que crece la empresa. Y el crecimiento lo cambia todo en valoración.

Una empresa que crece sus beneficios al 30% anual merece un PER más alto que una que los mantiene estables, porque sus beneficios de dentro de tres años van a ser radicalmente mayores que los de hoy. Y una empresa con beneficios estancados o decrecientes puede estar carísima aunque su PER parezca bajo, porque estás pagando por unos beneficios que cada año serán menores.

Para corregir este defecto existe el PEG, que es simplemente el PER dividido entre la tasa de crecimiento esperada de los beneficios.

Si una empresa cotiza a un PER de 20 y crece al 20% anual, su PEG es 1. Si cotiza a un PER de 40 y crece al 20%, su PEG es 2. Como regla general, un PEG inferior a 1 sugiere que la empresa puede estar infravalorada respecto a su crecimiento, mientras que un PEG superior a 2 empieza a indicar que se está pagando demasiado por ese crecimiento esperado.

Hay que tener mucho cuidado aquí con una trampa muy frecuente: el PEG se basa en estimaciones de crecimiento futuro, y asumir que una empresa va a crecer de forma agresiva

durante muchos años es el error más caro que puede cometer un inversor. Cuanto más lejos proyectamos el crecimiento, mayor es la incertidumbre. Una empresa que crece al 5% anual y cotiza a un PER de 40 tiene un PEG de 8, lo que significa que estás pagando un crecimiento que probablemente nunca se materializará.

Filtro 3: El FCF Yield — el dinero de verdad

Este es el filtro que separa al analista serio del inversor principiante. El PER se basa en el beneficio neto, que como hemos visto a lo largo del curso es una cifra que puede verse afectada por criterios contables, amortizaciones, partidas extraordinarias y otros elementos que no representan movimientos reales de dinero. El Free Cash Flow Yield se basa en el dinero que realmente entra en la cuenta corriente de la empresa, y eso es mucho más difícil de manipular.

El FCF Yield se calcula dividiendo el flujo de caja libre anual de la empresa entre su valor de mercado, ya sea la capitalización bursátil o el Enterprise Value. El resultado es un porcentaje que te dice directamente qué rentabilidad en efectivo real te está dando esa empresa por cada euro que inviertes en ella, como si fuera el tipo de interés de un bono o la rentabilidad por alquiler de un inmueble.

Apple, por ejemplo, genera alrededor de 100.000 millones de dólares de flujo de caja libre anual. Comparado con su valor de mercado actual, eso equivale a un FCF Yield de aproximadamente el 3,2%. Eso significa que por cada 100 euros invertidos en Apple hoy, el negocio genera 3,2 euros de efectivo real al año.

Este porcentaje permite hacer algo muy útil: comparar directamente la rentabilidad de una acción con la de un bono del Estado. Si un bono a diez años ofrece el 4% sin riesgo y una empresa ofrece un FCF Yield del 3%, tendrías que estar muy convencido del crecimiento futuro del negocio para justificar el riesgo adicional. Si el FCF Yield es del 8% o del 10%, la ecuación empieza a ser mucho más atractiva.

Regla general: cuanto más alto sea el FCF Yield, más barata está la empresa en términos de caja real generada. Es una de las métricas más honestas disponibles para el inversor particular.

Filtro 4: La deuda — el riesgo que se esconde en los números

Una empresa puede parecer baratísima según todos los filtros anteriores y ser una trampa mortal si está hasta el cuello de deuda. La deuda es el factor que más frecuentemente se ignora en los análisis rápidos y el que más frecuentemente provoca los sustos más dolorosos.

Para entender por qué la deuda importa tanto en la valoración, hay que entender la diferencia entre capitalización de mercado y Enterprise Value.

La capitalización de mercado es simplemente el precio de la acción multiplicado por el número de acciones en circulación. Es lo que cuesta comprar todas las acciones de la empresa en el mercado hoy. Pero si esa empresa tiene deuda, tú como comprador también heredas esa deuda. Y si tiene más caja que deuda, esa caja reduce el precio real que estás pagando.

El Enterprise Value corrige esto. Es la capitalización de mercado más la deuda neta de la empresa, que es lo que realmente cuesta adquirir el negocio completo. Es como comprar una

casa: no pagas solo el precio de venta, pagas también la hipoteca que lleva encima. O, si la casa tiene dinero guardado en una caja fuerte, ese dinero reduce el precio real que estás pagando.

Wendy's es un ejemplo muy ilustrativo. Su capitalización de mercado es de aproximadamente 1.400 millones de dólares y genera unos 200 millones de dólares de flujo de caja libre al año. Mirando solo la capitalización, el FCF Yield parece un atractivo 14%. Pero cuando añades la deuda y calculas el Enterprise Value real, ese yield cae hasta el 4%. La deuda ha transformado lo que parecía una ganga en una inversión mediocre con riesgo adicional.

La forma más rápida de evaluar si la deuda de una empresa es manejable es comparar la deuda neta con el flujo de caja que genera anualmente. Si una empresa necesita menos de dos años de su flujo de caja para pagar toda su deuda neta, está en una posición sólida. Si necesita entre tres y cinco años, hay que vigilar de cerca. Si necesita más de cinco años, el riesgo es elevado porque cualquier deterioro del negocio o subida de tipos de interés puede convertir esa deuda en un problema existencial.

Apple, para referencia, debe menos de lo que genera en un año. Verizon necesita casi diez años de beneficios para cubrir su deuda. La diferencia en el perfil de riesgo entre ambas empresas es radical, aunque a primera vista los dos sean negocios grandes y establecidos.

Filtro 5: La prueba del dueño — el sentido común como último filtro

Este es el filtro más sencillo de todos y el que más errores evita. Antes de tomar cualquier decisión, hazte esta pregunta: si este negocio estuviera en la calle de tu barrio y alguien te ofreciera comprarlo entero por el precio que indica el Enterprise Value, ¿lo comprarías?

Si Wendy's tiene un Enterprise Value de 5.000 millones de dólares y genera 200 millones de flujo de caja libre al año, la pregunta es concreta: ¿comprarías ese restaurante por 5.000 millones sabiendo que genera 200 millones al año? ¿Cuánto tardarías en recuperar la inversión? ¿Qué tan seguro estás de que ese restaurante seguirá generando ese dinero durante los próximos diez años? ¿Podría la competencia, un cambio en los hábitos de consumo o una crisis económica reducir significativamente esos 200 millones?

Esta pregunta te obliga a pensar en la inversión como lo que realmente es: la compra de una parte de un negocio real, no la compra de un ticker en una pantalla. Y ese cambio de perspectiva tiene un efecto inmediato: te hace mucho más exigente con el precio que estás dispuesto a pagar y mucho más consciente de los riesgos que estás asumiendo.

Si el negocio tiene una ventaja competitiva clara, flujos de caja predecibles y un crecimiento razonable por delante, puedes justificar pagar un múltiplo más elevado. Si tienes dudas sobre su futuro, si el sector está cambiando rápidamente o si simplemente no entiendes bien cómo gana dinero, la respuesta correcta casi siempre es pasar al siguiente de la lista.

Lo que este método no hace y lo que sí hace

Es importante ser honesto sobre los límites de este análisis. Estos cinco filtros no te dicen si una acción va a subir mañana o el mes que viene. El mercado a corto plazo es impredecible y una empresa barata puede seguir cayendo durante meses mientras una cara sigue subiendo.

Costco lleva años cotizando a múltiplos que muchos analistas consideran excesivos y ha seguido subiendo trimestre tras trimestre.

Lo que este método sí hace es poner las probabilidades de tu lado a largo plazo. Y eso es más importante de lo que parece, por una razón matemática muy concreta: las pérdidas son asimétricas. Si una acción cae un 30%, no necesitas ganar un 30% para recuperar lo perdido. Necesitas ganar un 43% desde el nuevo nivel para volver al punto de partida. Porque el 43% se calcula sobre una base menor. Si tenías 100 euros y pierdes el 30%, te quedan 70. Para volver a 100 desde 70 necesitas ganar un 42,8% sobre esos 70, no un 30%. Si cae un 50%, necesitas doblar tu dinero para recuperarte. Evitar pagar demasiado no es solo una cuestión de maximizar ganancias, es la forma más eficiente de proteger el capital que ya tienes.

Analizar bien antes de comprar es, a largo plazo, la mitad de la batalla.

Cinco filtros, un solo objetivo: invertir con convicción propia

Llegamos al final de este artículo con algo más valioso que cinco fórmulas. Llegamos con un principio que, si lo interiorizas, va a cambiar la forma en que te relacionas con cualquier oportunidad de inversión que se cruce en tu camino.

Ese principio es este: la convicción no se hereda, se construye.

Cuando alguien te recomienda una acción, te está transmitiendo su convicción, no la tuya. Puede que esa persona haya hecho un análisis excelente. Puede que tenga razón. Pero tú no sabes cuándo va a vender, no sabes cuánto tiempo está dispuesto a aguantar una caída, no sabes si su tolerancia al riesgo es igual a la tuya y no sabes si sus circunstancias financieras se parecen en algo a las tuyas. Lo que sí sabes es que si la inversión sale mal, la pérdida es tuya.

Por eso los cinco filtros que hemos visto en este artículo no son solo herramientas de análisis. Son el proceso mediante el cual conviertes una recomendación externa en una decisión propia. Cuando has calculado el PER y lo has comparado con la historia de la empresa, cuando has verificado que el PEG justifica el precio que pagas por el crecimiento esperado, cuando has comprobado que el FCF Yield te ofrece una rentabilidad real razonable, cuando has analizado la deuda y te has asegurado de que no es una trampa oculta, y cuando has pasado la prueba del dueño y has decidido que comprarías ese negocio si te lo ofrecieran en tu calle, entonces ya no estás siguiendo a nadie. Estás tomando una decisión informada y fundamentada en tu propio análisis.

Eso es lo que significa tener convicción como inversor. No la seguridad absoluta de que la acción va a subir, que nadie puede garantizarte. Sino la certeza de que has hecho el trabajo, de que entiendes lo que estás comprando y de que puedes defender tu decisión con números propios.

Y esa convicción tiene un efecto práctico muy concreto que va más allá de la rentabilidad: cuando el mercado cae y tu acción baja un 20%, el inversor que compró por una recomendación entra en pánico porque no entiende qué tiene en cartera. El inversor que compró con criterio propio revisa sus filtros, comprueba que los fundamentales siguen intactos y decide si mantener, ampliar o salir. Son dos formas completamente distintas de vivir la inversión. Y solo una de ellas conduce a resultados consistentes a largo plazo.

Estos cinco filtros son el punto de partida. No el análisis completo, sino la primera criba que te permite decidir si una empresa merece más tiempo y atención. Si los aplicas de forma sistemática antes de comprar cualquier acción, estarás haciendo algo que la mayoría de los inversores particulares nunca hacen: pensar antes de actuar.

Y eso, a largo plazo, marca toda la diferencia.