



**Growth
Trading**

7 Estupendas Empresas para invertir en 2018

Diego Alonso Ruiz

www.growthtrading.net
info@growthtrading.net



Growth Trading

Indice

1-	Conceptos preliminares
2-	Disney
3-	Visa
4-	Google
5-	Starbucks
6-	Hasbro
7-	JP Morgan
8-	Home Depot

www.growthtrading.net

info@growthtrading.net

1- Conceptos preliminares

El objetivo de este informe es el de analizar empresas que desde nuestro punto de vista representan estupendas oportunidades de inversión en el mediano y largo plazo. Está dirigido a inversionistas con o sin experiencia previa, para ello se utiliza un lenguaje simple, sin embargo, se explicara previamente algunos términos financieros y bursátiles para que la lectura sea ágil y entendible.

Por otro lado, las recomendaciones de este informe se hacen bajo un horizonte de inversión de 2 años a más. Actualmente las bolsas americanas se encuentran en niveles de máximos históricos, ello siempre representa un riesgo debido a que en algún momento del tiempo se darán correcciones o fuertes caídas en la bolsa, es parte normal del ciclo, sin embargo, en el largo plazo las grandes empresas siempre presentan curvas de crecimiento al alza. Además, bien es sabido que los mercados financieros pueden estar en alza y sobrevalorados incluso mucho tiempo, como se ha visto en épocas pasadas, por lo cual invertir en algunas de estas empresas a futuro siempre será una buena opción.

- **Beneficio por acción (BPA):** es un medidor de la rentabilidad de la empresa, su cálculo se realiza dividiendo los beneficios de la empresa en un periodo seleccionado entre el número de acciones que constituye su capital social.
- **Dividendos:** Cuando una empresa obtiene beneficios, la dirección de la empresa decide si lo vuelve a invertir en el negocio o si se lo paga a los accionistas en forma de dividendos. Las empresas más estables eligen mantener el equilibrio

reinvirtiendo un porcentaje de los beneficios en la misma empresa y pagar el resto como dividendos, lo que puede hacerse en efectivo o en forma de acciones.

- **EBITDA:** es el beneficio bruto de explotación calculado antes de la deducibilidad de los gastos financieros. Constituye un indicador aproximado de la capacidad de una empresa para generar beneficios considerando únicamente su actividad productiva, eliminando los gastos por intereses, impuestos y amortizaciones.
- **Índice Bursátil:** es un valor estadístico que trata de reflejar la rentabilidad promedio de las acciones de una determinada bolsa de valores. El índice más importantes es el S&P 500, que mide la rentabilidad de las 500 empresas de mayor capitalización bursátil de Estados Unidos.
- **Ratio P/E: La relación precio-beneficio,** es la razón para valorar una empresa que mide el precio actual de su acción en relación con su beneficio por acción. Un P/E más elevado implica que los inversores están pagando más por cada unidad de beneficio. En pocas palabras, es el número de años que deben pasar para que en base a los beneficios por acción que la empresa tiene actualmente el inversionista pueda recuperar su inversión. Por tanto, P/E elevados muestran a empresas sobrevaloradas.
- **Recompra de acciones:** Viene dada de la siguiente manera; la empresa compra acciones de sí misma en el mercado, estas acciones pasan a formar parte de su autocartera, y luego elimina dichas acciones, reduciendo el número total de

acciones existentes. Esta ejecución mejora los ratios de rentabilidad de la empresa, como el BPA, dado que el beneficio sigue siendo el mismo, pero ahora el número de acciones en circulación es menor, por tanto el BPA será mayor. Muchas veces las recompras de acciones mandan señales positivas al mercado, muestran a una empresa que tiene mucho efectivo y que piensa que el valor de sus acciones está infravalorado.



2



The Walt Disney Company es una compañía de entretenimiento con operaciones en Media Networks, entretenimiento, parques temáticos, productos de consumo y medios interactivos. La compañía fue fundada en 1923 y cotiza en la bolsa de Nueva York desde 1940, actualmente tiene una capitalización bursátil de alrededor de \$ 150 mil millones.

Las operaciones de la compañía se dividen en cuatro segmentos comerciales: redes de Media networks, parques y centros turísticos, entretenimiento y productos de consumo y medios interactivos. El segmento más grande es Media Networks, que representa más del 40% de los ingresos totales, seguido de Parks & Resorts (30%), mientras que Studio Entertainment y Consumer Products tienen pesos más pequeños dentro del grupo.

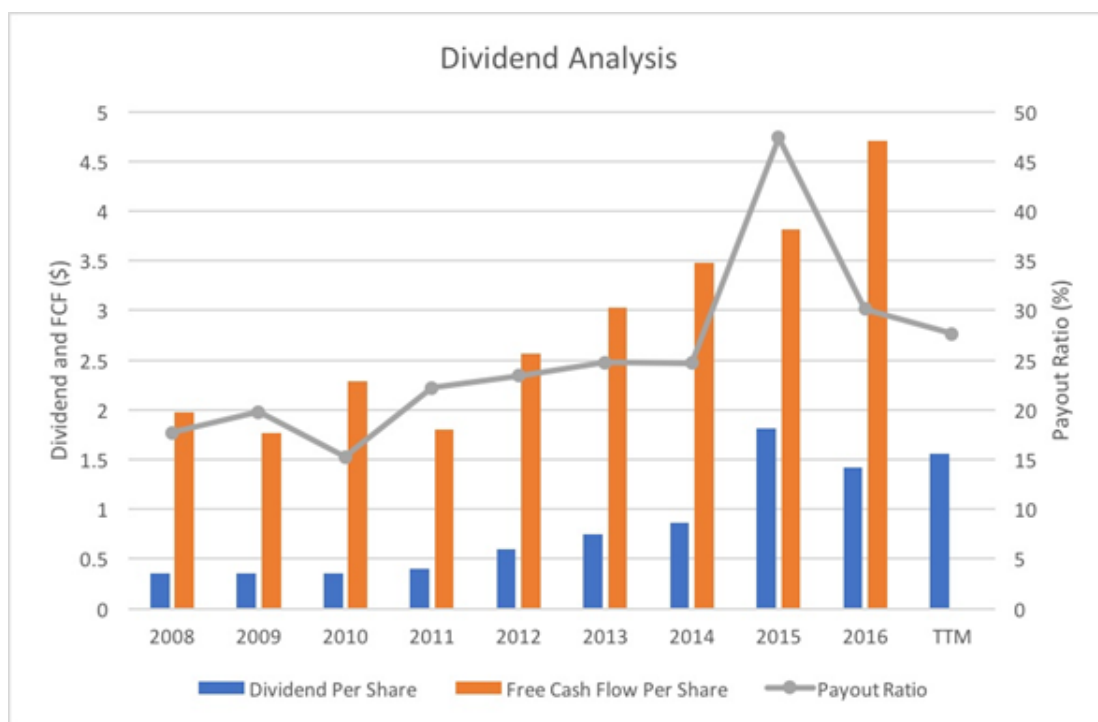
Veamos algunos datos de la empresa, en el año fiscal 2016, sus ingresos ascendieron a \$ 55,6 mil millones, un aumento del 6% con respecto al año anterior. A pesar de esta línea superior más alta, el margen de EBITDA de Disney se mantuvo estable en alrededor del 30%, lo que muestra que sus costos también están aumentando. Debido a la naturaleza de su negocio, la compañía invierte considerablemente en costos de marketing y publicidad para generar el interés de los consumidores en el lanzamiento de sus películas y el posterior mercado de entretenimiento en el hogar. En los últimos años, esto ha sido de aproximadamente \$ 2.6 mil millones por año y no se espera que disminuya en los próximos años.

La relación deuda / activo de la compañía aumentó en los últimos trimestres del 18% a casi el 24%, pero el apalancamiento de la compañía permanece entre un 10% y un



15% por debajo del de sus principales competidores. Esta es una consideración muy importante para los inversores prudentes.

Actualmente, Disney paga un dividendo semestral de \$ 0.78 por acción. Esto es equivalente a un rendimiento de 1.56%. Como se puede ver en el cuadro a continuación, la empresa ha aumentado constantemente sus dividendos durante los últimos 10 años. El dividendo inusualmente alto en 2015 se debió a la transición de la compañía de un dividendo anual a dividendo semestral. La compañía es excelente en la generación de su flujo de caja libre para respaldar el aumento constante de dividendos.



Sin embargo, el precio de las acciones de Walt Disney Company han tenido un rendimiento significativamente inferior a los tres principales índices bursátiles americanos en lo que va del año:



Este comportamiento se debe en gran parte a un temor de los inversores sobre el futuro de la red deportiva ESPN. Según los informes, ESPN ha perdido casi el 13% de sus suscriptores desde que llegara a su pico en 2011; y aunque Disney no muestra los ingresos de ESPN, las estimaciones oscilan que entre el 12% y el 14% de los ingresos totales de Disney provienen de ESPN.

ESPN tiene un negocio muy fuerte con aproximadamente 90 millones de suscriptores, obteniendo la mayoría de sus ingresos de las tarifas de afiliación. ESPN generó cerca de \$ 10 mil millones en ingresos de afiliados de 2016. Esto hace de ESPN una fuente de ingresos muy importante para Disney, que muestra el alto valor del contenido deportivo. Sin embargo, aunque ESPN es muy valioso para Disney, su gran peso en el grupo también expone a la compañía a algunos cambios estructurales que ocurren en la industria de los medios.

La creciente penetración de los servicios de transmisión está llevando a pérdidas de suscriptores y menores tasas de crecimiento que en el pasado para las redes de cable, creando dudas sobre la sostenibilidad a largo plazo de sus modelos de negocios. ESPN ha perdido cerca de 12 millones de suscriptores en los últimos cinco años, una tendencia que no se espera que se revierta en el futuro cercano. Conscientes este riesgo Disney ha tomado medidas al respecto.

Iniciativas de crecimiento de Disney

1- Nueva aplicación ESPN para 2018; los usuarios podrán suscribirse a un servicio plus que incluirá 10,000 eventos deportivos en vivo que actualmente no se encuentran en los canales lineales de ESPN. Los usuarios podrán escoger y elegir eventos deportivos que incluyen MLB, NHL, MLS, etc. La aplicación ESPN será como una plataforma de mercado deportivo para los usuarios. Estos contenidos de transmisión en vivo también incluirán publicidad. Disney podrá aumentar sus ingresos a través de suscripciones y publicidad.

2- Nueva aplicación Disney para 2019; Al igual que su servicio ESPN mencionado anteriormente, Disney creará una nueva aplicación de Disney y permitirá a sus usuarios ver el canal de Disney. Esto incluirá el exitoso contenido cinematográfico de Disney, películas, programas de televisión, etc. Este servicio de streaming rivalizará con Netflix.



Además, en los últimos años han aumentado considerablemente las recompras de acciones de sus accionistas (buybacks), lo cual siempre es un buen síntoma del potencial de la empresa.



Respecto a la valoración, las acciones de Disney actualmente cotizan a 17.4x de sus ganancias. Su índice de P/ E actual está por debajo de su promedio de 5 años de 19.6x. Disney tiene marcas muy sólidas reconocidas a nivel mundial, lo que representa una importante ventaja competitiva a largo plazo, por tanto, creemos que Disney está infravalorada ya que su negocio es competitivo y disfruta de poder de fijación de precios. El mal comportamiento que ha tenido la acción este año no hace más que representar una buena oportunidad de comprar una gran empresa a precios bajos.



3

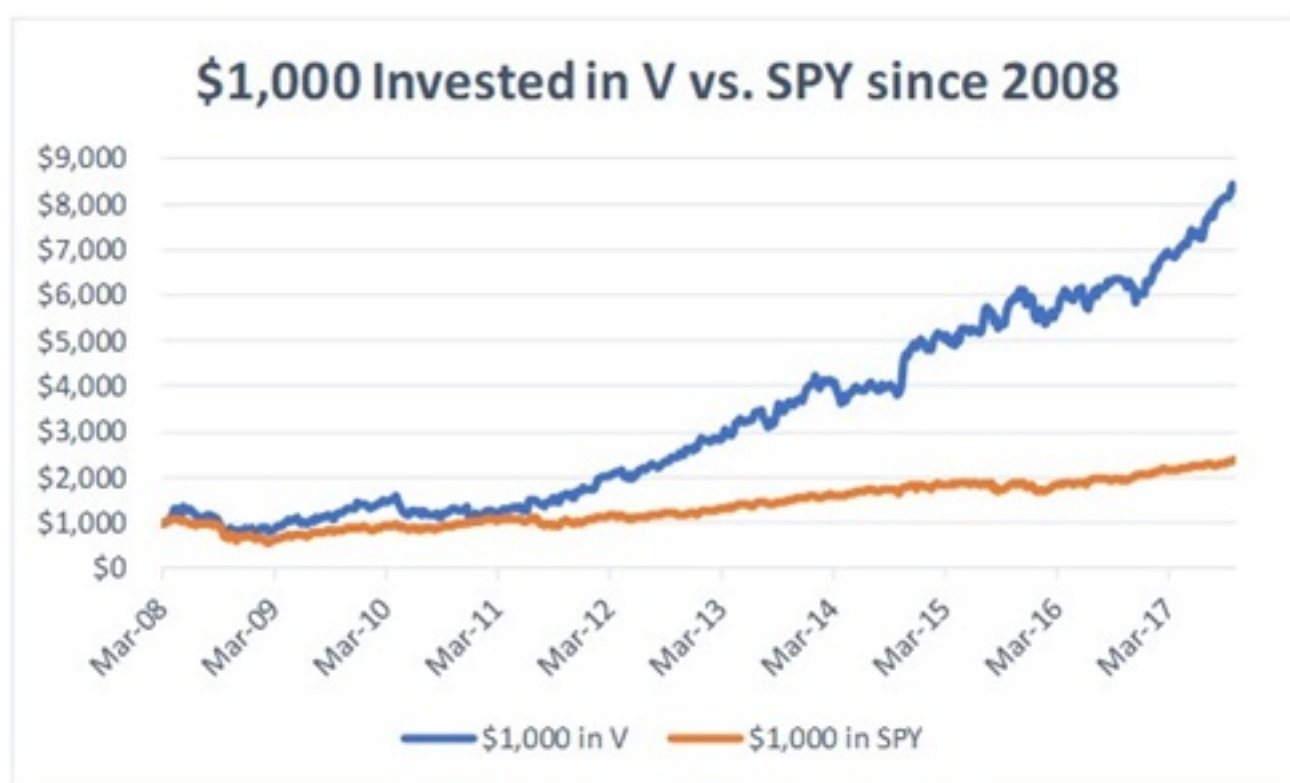


Si hay una empresa digna de estar en el portafolio de un buen inversionista, esa es Visa. El procesador de pago electrónico minorista más grande del mundo es una de las marcas más reconocidas a nivel mundial. Ellos proporcionan el procesamiento de transacciones de crédito, débito y transacciones de tarjetas de prepago. Además, tienen un sólido sistema de pago comercial y una red de cajeros automáticos que suministra efectivo en más de 200 países. Y todas estas transacciones generan ingresos para Visa minuto a minuto.

A medida que los años pasan y las transacciones se alejan del pago en efectivo y se dirigen al procesamiento electrónico, cualquier negocio que tome una parte de los trillones de transacciones sin efectivo que suceden a nivel mundial es un negocio que vale la pena poseer, y los números lo corroboran.

La Visa actual se formó por las fusiones de Visa USA, Visa Canadá, Visa International en 2007, la compañía ha sido extremadamente exitosa. Los beneficios por acción han aumentado todos los años, de 0.56 dólares por acción en 2008 a 2.84 dólares por acción en 2016. El dividendo, aunque no es grande en términos de rendimiento, se ha entregado cada año (de \$ 0.03 en 2008 a \$ 0.59 por acción en 2016). Y el número de acciones en circulación también ha disminuido cada año mediante el uso constante de recompras de acciones. (Lo cual es estupendo, cuando los dueños de una empresa recompran acciones de su propia empresa en el mercado, es un buen síntoma de que las cabezas de la empresa tienen plena confianza en el futuro de la empresa).

En el caso de Visa, el rendimiento de las acciones en los últimos nueve años y medio llama la atención de sobremanera. Observe en el siguiente gráfico que en los últimos casi diez años Visa ha producido resultados mucho mejores que el índice bursátil S&P500 con muy poca volatilidad en comparación con lo que cabría esperar dado el sólido rendimiento anualizado del 25%.



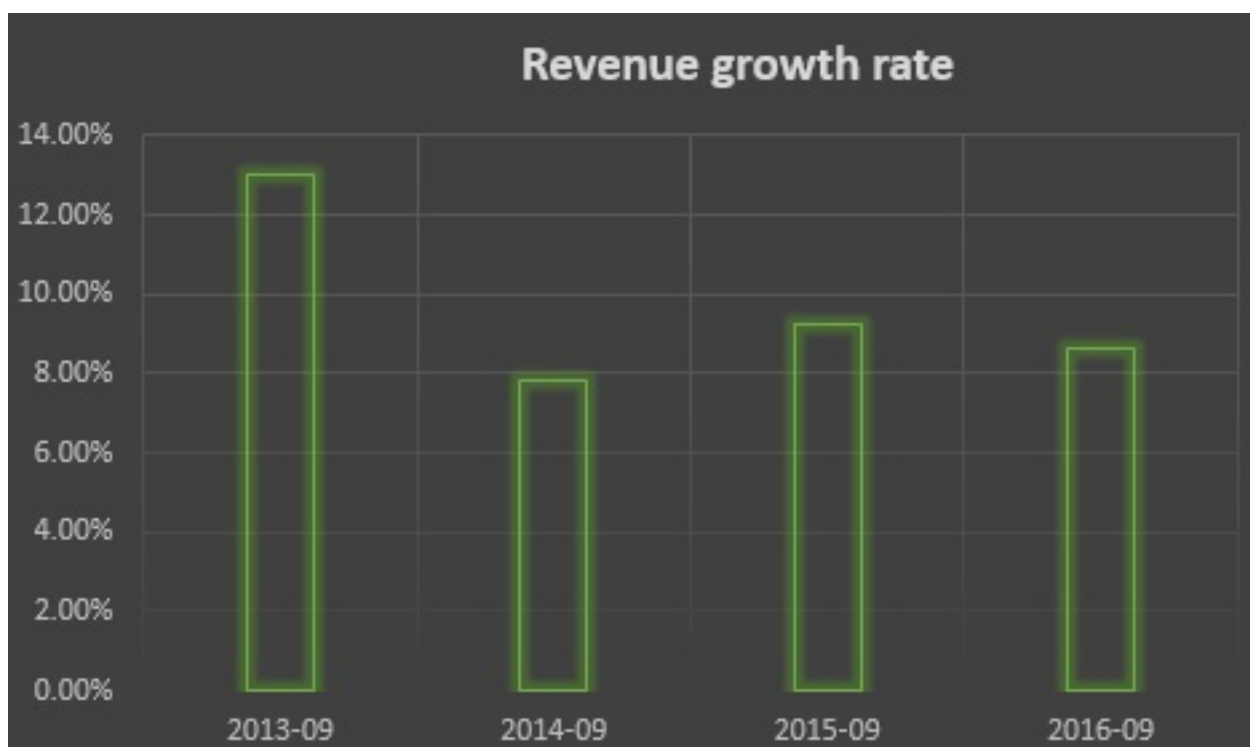
Incluso si somos más meticulosos podemos darnos cuenta que Visa es una rara combinación entre un activo de alto rendimiento y un activo defensivo, todo en una sola acción. Es decir, Visa se comporta mejor que el promedio de mercado (S&P500) en épocas alcistas de la bolsa (bull), y también se comporta mejor que el promedio de mercado en las épocas de fuertes caídas del mercado (bear).

	TOTAL PERIOD		BEAR ONLY*		BULL ONLY*	
	Visa (V)	S&P 500 (SPY)	Visa (V)	S&P 500 (SPY)	Visa (V)	S&P 500 (SPY)
Ann. Return (Mar'08)	24.6%	9.5%	-20.7%	-47.2%	30.6%	17.5%
Std Dev (Weekly)	26.6%	18.5%	48.9%	37.1%	22.8%	14.7%
Sharpe Ratio	0.89	0.46	-0.44	-1.30	1.30	1.12
Worst Week	-16.6%	-19.8%	-14.8%	-19.8%	-16.6%	-7.2%
Best Week	19.9%	13.3%	15.4%	13.3%	19.9%	10.4%

* bear period from March 2008 to February 2009; bull period only from March 2009 to present

Respecto a la valoración, Visa tiene una relación P / E anual promedio de 25x a lo largo de la vida de la empresa. Eso es relativamente alto si se compara con el promedio anual de P / E del mercado. Sin embargo, uno debe estar dispuesto a pagar altas valuaciones por las acciones que tienen un crecimiento consistente y confiable en las ganancias. Una tasa de crecimiento de las ganancias a 5 años del 24.5% coloca a Visa kilómetros de distancia de las acciones promedio del S&P 500 y Dow Jones. En nuestra opinión, esa excelencia merece una valoración más alta.

¿Amenazas? El riesgo de saturación es una amenaza real para este tipo de empresas que ya han crecido demasiado. La determinación de la saturación es muy sencilla. Es una combinación de la evaluación de la cuota de mercado y el crecimiento de los ingresos. Visa, junto con MasterCard, posee alrededor del 84% del mercado. El hecho de que casi todo el mercado se divida entre solo dos jugadores es una muy buena indicación de saturación. Además de eso, la compañía no ha logrado producir una tasa de crecimiento de dos dígitos desde 2014, como se muestra en la gráfica siguiente.



Por lo tanto, no es una afirmación injusta decir que los mercados en los que Visa opera actualmente están saturados. Por esta razón Visa, ha iniciado una campaña en contra del uso de efectivo. Según una encuesta realizada por el banco holandés ING, más de un tercio de los consumidores europeos y estadounidenses andarían completamente sin efectivo si tuvieran la opción. El mismo informe también afirma que uno de cada cinco consumidores en Europa rara vez lleva efectivo.



Un mundo sin efectivo también es beneficioso para los gobiernos. Tal sociedad dificultará que los delincuentes se financien a sí mismos y que los delincuentes potenciales evadan los impuestos. El resultado final es una sociedad que sufre menos daños por actividad criminal, así como un gobierno que recauda más impuestos. Si tratamos de visualizar cómo será el mundo en los siguientes años, es muy posible que esta campaña tenga resultados en el largo plazo dada la tendencia actual del consumidor.

4

Google

Google (Alphabet Inc) es un gigante tecnológico americano, su plataforma principal se centra alrededor de su motor de búsqueda “Google”, pero su crecimiento no se limita a ese servicio. En los últimos años esta imagen ha venido cambiando por completo.

Ahora, Google ofrece una amplia gama de productos y servicios que pueden ir desde servicios en la nube hasta teléfonos inteligentes. Los avances en lo que respecta a sus automóviles autodirigidos y proyectos de Internet universales aumentan exponencialmente las perspectivas de crecimiento.



Analizando su último trimestre

De acuerdo con el informe financiero más reciente, el negocio sigue funcionando a toda máquina a partir del tercer trimestre de 2016. Google generó \$ 27.8 mil millones en ingresos totales durante el período, un incremento anual de 24%. El número superó las expectativas de los analistas en \$ 600 millones. Es importante destacar que la cifra representa una aceleración en el crecimiento frente a trimestres anteriores. Los ingresos publicitarios crecieron un 23% año tras año, representando el 87% de los ingresos totales. Otros ingresos de Google ascendieron a \$ 3.4 mil millones, creciendo un 40% gracias al sólido desempeño de la nube, el juego y el hardware. La división de "otras apuestas", que incluye negocios como Nest, Fiber y Verily, produjo \$ 302 millones en ingresos, creciendo un 53% año tras año.

Además del crecimiento vigoroso de los ingresos, Google también entregó márgenes de utilidad en expansión durante el último trimestre. El margen de utilidad operativa aumentó del 26% de los ingresos en el tercer trimestre de 2016 al 28% de los ingresos en el tercer trimestre de 2017.

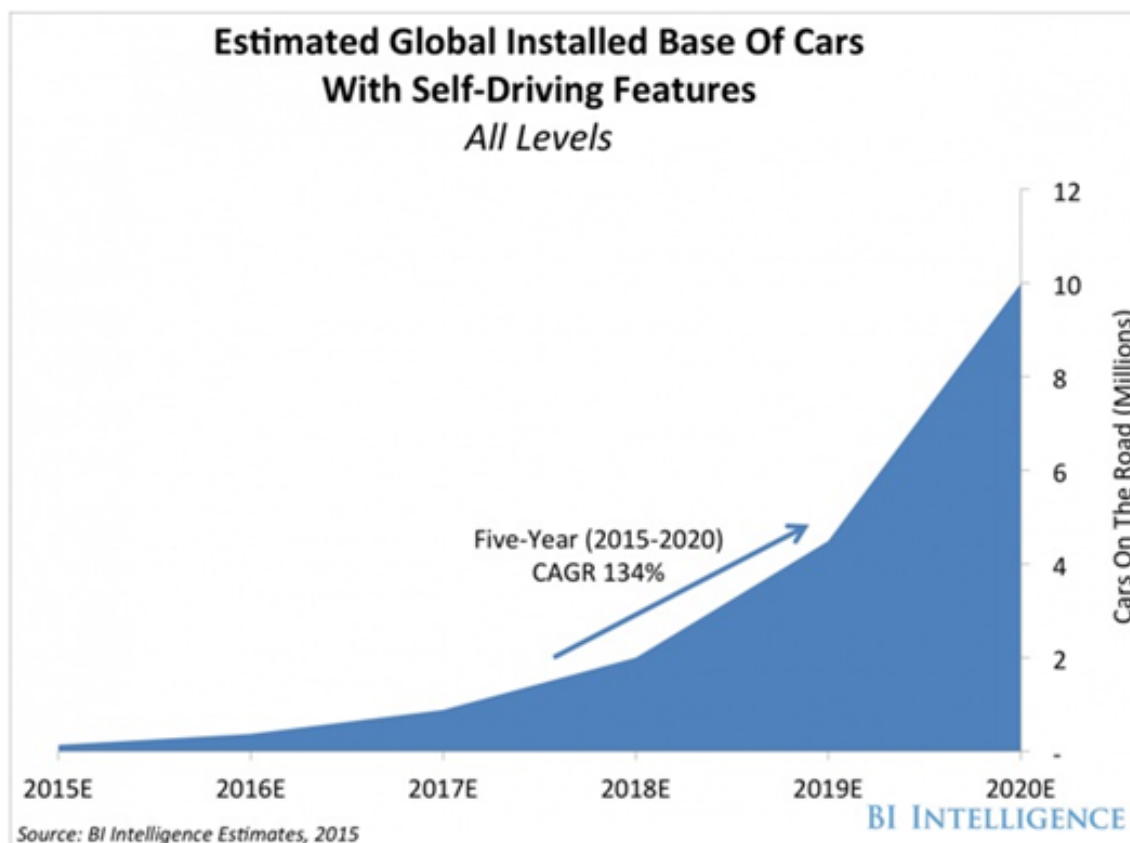
El rápido crecimiento de los ingresos en combinación con el aumento de los márgenes de beneficios proporcionó un doble impulso al crecimiento de las ganancias durante el período. Las ganancias por acción aumentaron un 32%, a \$ 9.57. La cifra superó holgadamente las previsiones de Wall Street de \$ 8,33 en ganancias esperadas para el trimestre, estupendos números.

¿Hacia dónde apunta Google?

YouTube se está convirtiendo en un motor de crecimiento clave para la compañía en los próximos años. Youtube cuenta con más de 1.500 millones de usuarios, y esos usuarios gastan en promedio 60 minutos por día en el dispositivo móvil de YouTube. La plataforma también se está expandiendo a la sala de estar de los hogares, ya que YouTube actualmente recibe más de 100 millones de horas de tiempo de visualización en la sala de estar todos los días, un 70% más en el último año.

Por otro lado, se encuentra la inteligencia artificial, donde Google es líder en esta carrera. Según la IDC, los ingresos mundiales por sistemas de Inteligencia Artificial y Cognitiva (AI) alcanzarán los \$ 12.5 mil millones en 2017, un aumento del 59.3% con respecto a 2016. Pero además, IDC prevé una tasa de crecimiento anual compuesto del 54,4% hasta 2020. Esta industria tendrá un gran impacto en el futuro y Google parece ser el líder en dicha carrera.

A principios de 2017, Google convirtió su segmento de vehículos autónomos en una empresa independiente, llamada Waymo. Según la BI Intelligence, este es el crecimiento esperado en el mercado de los automóviles autodirigidos:



¿Riesgos?

Existen 2 preocupaciones sobre las perspectivas de crecimiento futuro de Google:

- 1- El aumento de los costos de adquisición de tráfico está amenazando el crecimiento de las ganancias futuras de Google.
- 2- Una disminución incómoda en el CPC (costo por clic).



El aumento de los costos de adquisición de tráfico es entendible y lo más probable es que no sea un problema. La gente necesita recordar que Google no se centra en los márgenes, se centra en el crecimiento. Un crecimiento más alto, incluso si se trata de un mayor costo, no es algo malo en absoluto, dada la gran escalabilidad de Google.

Respecto al costo por clic, no existen motivos suficientes para creer que los clics pagados enfrentarán obstáculos significativos a futuro, dado que esta métrica recuperó su ritmo de crecimiento en la última entrega del 3T 2017.

¿Puede seguir subiendo?



Desde una perspectiva de valoración, Google tiene una buena valoración en comparación con muchas otras empresas de tecnología. Con una relación P/E de 33x promedio, sus acciones se están negociando a un múltiplo de ganancias mucho mejor en comparación con otras empresas de tecnología. Por ejemplo, tanto Netflix como Amazon se están negociando a una relación P/E superior a 200 (lo cual es demasiado). Se podría argumentar que Amazon, Netflix y Google se encuentran en diferentes industrias, pero todas son empresas tecnológicas. Netflix, por ejemplo, ni siquiera ha demostrado que puede generar ganancias contantemente, y aun así el precio de sus acciones son una locura. En contraste, Google tiene una historia consistente de crecimiento de sus ganancias, y sus acciones sólo se negocian en un múltiplo de P/E de 33x.

La deuda actual representa alrededor del 3% del patrimonio neto de Google y está bien cubierta por los flujos de efectivo operativos anuales. Dicho todo esto, ¿son baratas hoy las acciones de Google? Probablemente no, ya que casi nada en este mercado alcista es barato, pero definitivamente sus acciones se están negociando en valoraciones ridículas en comparación con otras acciones tecnológicas.

Google es una empresa muy innovadora y mientras sigan innovando y trayendo nuevos productos a la mesa, sus perspectivas de crecimiento seguirán al alza y su potencial de crecimiento a largo plazo es auspicioso.

5



Fundada en 1971, Starbucks es hoy un tostador, comercializador y minorista mundial de café especial. La firma lleva a cabo negocios en 75 países y opera más de 25,000 tiendas, y ofrece una serie de productos distintivos de su marca.

En la actualidad el 70% de sus ingresos netos proviene de la región de América latina, Canadá y USA. China y la región de Asia del pacífico representan el 14% de sus ingresos.

Starbucks está en camino de crear 240,000 empleos en todo el mundo y 68,000 solo en los Estados Unidos en los próximos cinco años. Desde el final de la Gran Recesión, la acción ha logrado un rendimiento anualizado de 32.0%, lo que la convierte en una de las acciones de gran capitalización con mejor rendimiento. A pesar de su gran presencia a nivel mundial, el rendimiento histórico y la penetración en el mercado en 75 países, ¿hay espacio aún de subida para el precio de su acción?

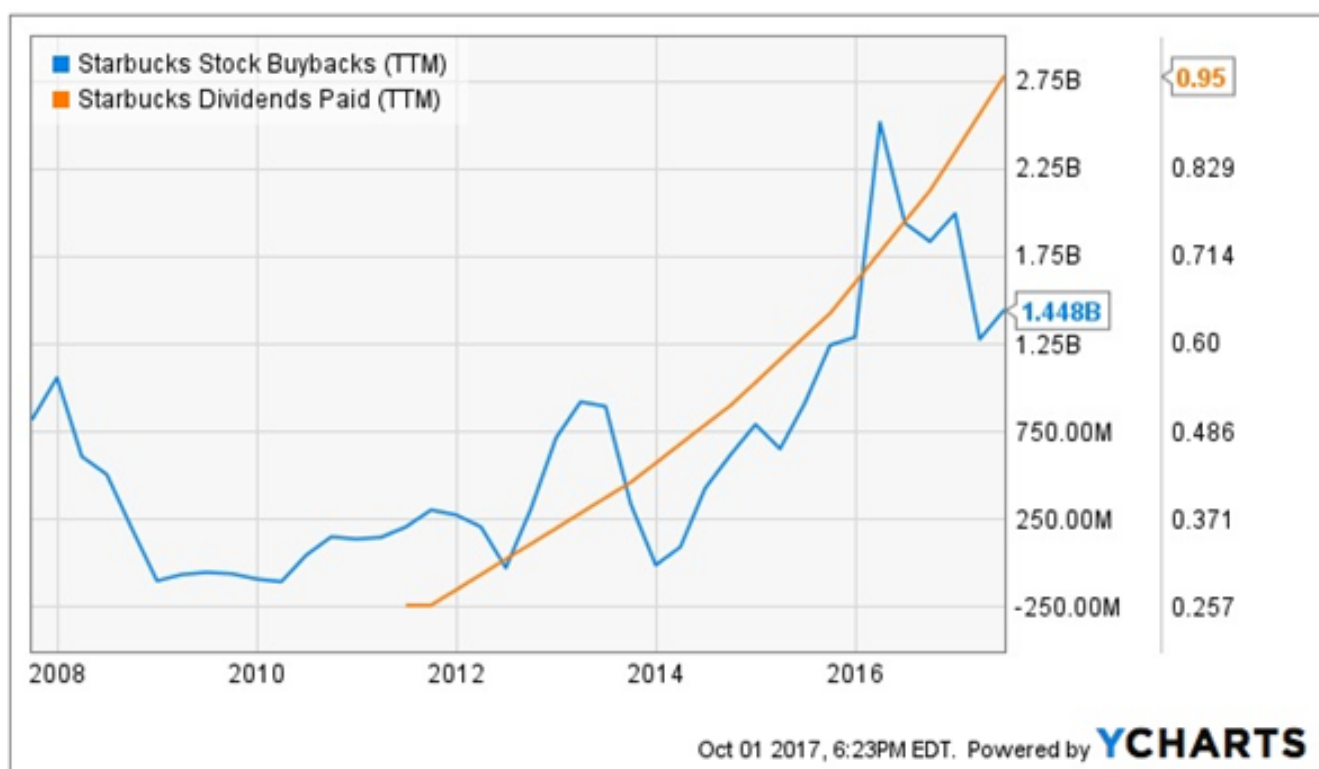
Veamos algunos datos financieros:

- Las ventas mundiales de sus tiendas aumentaron un 3% en el segundo trimestre y aumentaron un 4% en el tercer trimestre de este año.
- Las ventas de sus tiendas en América aumentaron 3% en el segundo trimestre y aumentaron 5% en el tercer trimestre.

- Las ventas de tiendas en China aumentaron un 7%, impulsadas por un aumento del 6% en las transacciones en el segundo trimestre. El tercer trimestre registró un crecimiento del 8%, que en realidad fue del 9% después de excluir \$ 53,7 millones en pérdidas de divisas.
- Los ingresos netos consolidados crecieron un 6% en el segundo trimestre y registraron \$ 5.3 mil millones mientras que el tercer trimestre aumentó aún más a \$ 5.7 mil millones.
- La utilidad de operación consolidada aumentó 8% en el segundo trimestre y luego registró \$ 935 millones. El tercer trimestre registró un menor crecimiento del 2%, pero alcanzó un nuevo récord histórico de \$ 1,000 millones.

Como podemos ver, la mayoría de las cifras críticas muestran crecimiento nominal a sustancial trimestre a trimestre según el área. La firma sigue dependiendo del crecimiento de las tiendas nuevas y no parece capaz de alcanzar sus objetivos solo en el crecimiento de las ventas en las mismas tiendas. China es sin dudas una gran oportunidad para Starbucks. Durante los próximos cinco años, Starbucks planea pasar de tener 2.500 tiendas en 118 ciudades chinas a 5.000 tiendas en más de 200 ciudades, y así aumentar sus ingresos y el ingreso operativo en China ostensiblemente. Según el Departamento de Agricultura de EE. UU. , el consumo de café en China ya se ha triplicado en los últimos cuatro años y parece que Starbucks podría prepararse para aprovechar este enorme mercado con una población de 1.380 millones de personas.

El siguiente gráfico ilustra las recompras de acciones de la compañía y el pago de dividendos por acción en los últimos diez años:



Datos de compras de acciones de SBUX (TTM) por YCharts

La compañía ha aumentado consistentemente sus dividendos e impulsado significativamente sus recompras de acciones en los últimos años. Ambos datos apuntan a un equipo de gestión consciente de las necesidades de los accionistas a largo plazo.

Además si comparamos a la tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR) de los

dividendos de Starbucks comparándolo con dos de sus competidores más cercanos, queda en evidencia la mejor posición de Starbucks, además también tiene la proporción de pago más baja entre las 3 compañías (Por lo general, es preferible un índice de pago menor a un índice de pago más alto, por ejemplo, un índice mayor al 100%, indica que la compañía está pagando más en dividendos de lo que genera en el ingreso neto).

	Dividend Growth	
	3-Year CAGR	Payout Ratio
Starbucks	24.1%	48.5%
Dunkin Donuts	16.4%	53.1%
McDonalds	5.0%	57.8%

¿Amenazas?

El gran reto de Starbucks es seguir creciendo al ritmo de los últimos años, algo que hay que seguir de cerca es como Starbucks ha aumentado marcadamente su carga de deuda en los últimos años. Más precisamente, su deuda neta (según Buffett, deuda neta = pasivo total - efectivo - cuentas por cobrar) ha aumentado de \$ 0.5B en 2012 a \$ 5.7 B en el trimestre más reciente. La acumulación de deuda ha resultado de la emisión de nueva deuda para la expansión de la compañía, ya



que esta última distribuye todas sus ganancias a sus accionistas a través de dividendos y recompras de acciones. Si bien esta cantidad de deuda es ciertamente manejable, revela que la compañía está bajo presión para complacer a sus accionistas en medio de los fuertes desafíos que enfrenta.

¿Ventajas?

Starbucks tiene una ventaja competitiva doble: su marca y la calidad constante de sus productos en todas sus tiendas. La sirena de Starbucks se ha convertido en sinónimo de café premium en todo el mundo, y las personas están cada vez más inclinadas a ir a Starbucks para obtener su dosis de cafeína. Su otra ventaja es la consistencia de la calidad de sus productos. El café Starbucks se mantiene con el mismo nivel de calidad en todas sus tiendas en todo el mundo, para garantizar que los clientes busquen Starbucks sin importar dónde se encuentren. Esta sinergia entre la marca Starbucks y el café de calidad la hace una empresa excelente.



Desde el punto de vista de la valuación, Starbucks opera a una tasa P/E de 27x, que está en línea con la del índice S&P 500. Starbucks es una acción de precio atractivo en comparación con la mayoría de las grandes empresas, tiene un balance sólido, saludable y en algunos segmentos márgenes crecientes, y buenos ratios de desempeño, además del potencial de su marca y huella global.

Estimamos que el múltiplo 27x actual es un precio razonable a pagar por un negocio con crecimiento próspero y buena proyección en los siguientes años.



6



Hasbro Inc. es una compañía de juguetes asentada en el estado de Rhode Island en los Estados Unidos de América. Hasbro es conocido por haber adquirido líneas de juguetes de otras empresas, como el juego de mesa Monopoly, la masa modeladora Play-Doh o los juguetes educativos Playskool.

La compañía mantiene una posición competitiva extremadamente sólida en la industria, sus ingresos están muy diversificados en diferentes geografías, marcas, líneas de productos y segmentos. La compañía cuenta con una amplia gama de marcas propias como con muchas marcas de socios que no son de su propiedad. Las marcas de franquicia incluyen lo siguiente:

Franchise Brands



TRANSFORMERS



MONOPOLY



MAGIC
The Gathering



Además, las marcas con licencia incluyen nombres fuertes como Disney Princess y Disney Frozen, Star Wars, Marvel, Dreamworks 'Trolls, Sesame Street, Beyblade y muchos otros.

Solo el 20% de los productos de la compañía son consumidos por personas mayores de 14 años, pero esta proporción se expande año tras año gracias a:

- La expansión de franquicias como Dungeons & Dragons y Magic, que a menudo también involucran a adolescentes y adultos jóvenes.
- Una economía en constante crecimiento para franquicias como Transformers Generations, Star Wars Black Series y Marvel Legends.
- Crecimiento en el negocio de juegos para adultos con marcas como Taboo, Cranium Dark, Trivial Pursuit, así como juegos digitales como Monopoly, Scrabble y Yahtzee.

¿Problemas?

Recientemente el precio de la acción efectuó su caída más significativa desde 2011, en gran parte por el ruido que causó la quiebra de "Toys R Us" (una tienda minorista de juguetes en USA), y la posible pérdida de ingresos que este evento pudiera ocasionar en empresas como Hasbro o Mattel.

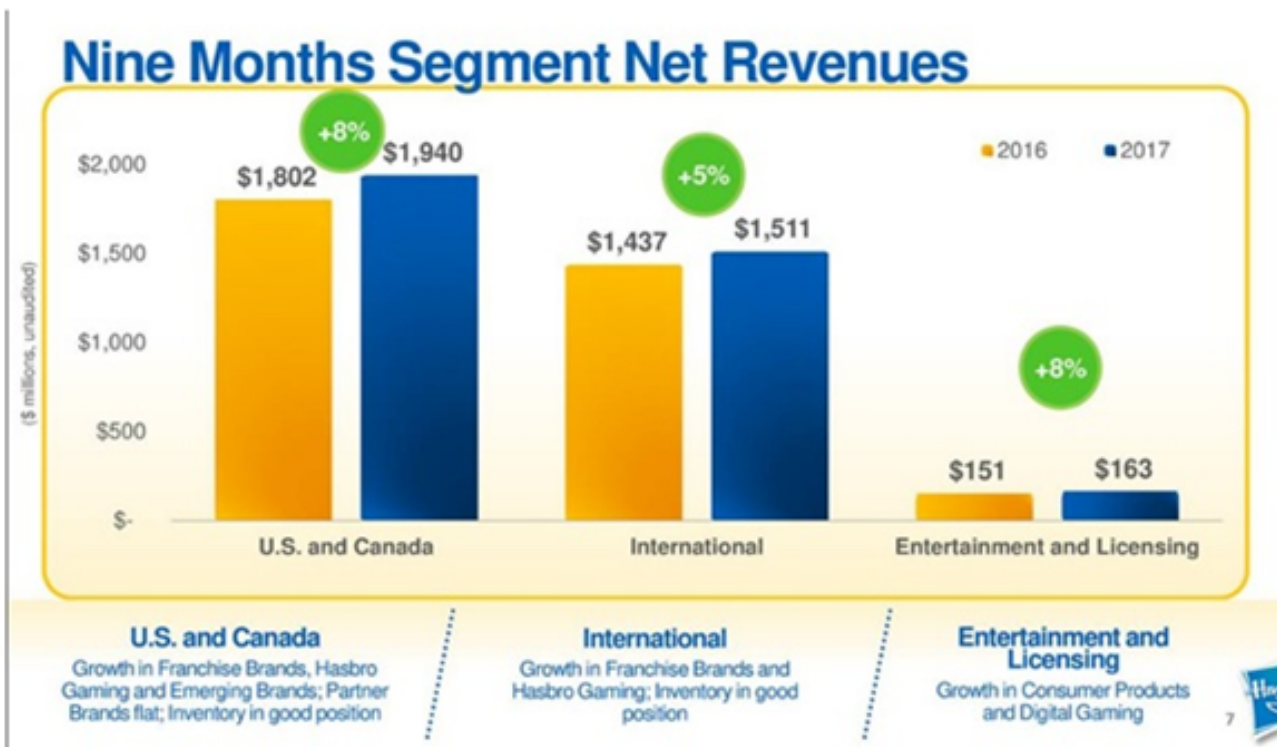
En caso de que "Toys R Us" salga definitivamente del negocio, Hasbro perderá un

minorista que se estima tiene una participación del 18% en el mercado minorista de juguetes en los Estados Unidos y que representa el 9% de los ingresos de Hasbro. Por otro lado, es razonable suponer que, incluso en el caso de que “Toys R Us” cierre su actividad, básicamente, toda la cuota de mercado desplazado será recapturada por otros minoristas, tanto tradicionales como digitales, en un período relativamente corto, por ello este evento no representa realmente una amenaza en el mediano plazo.

3T 2017 – Ingresos y ganancias más altos de todos los tiempos

A pesar del remezón que causó “Toys R Us”, Hasbro logró en el 3T sus mayores ingresos y ganancias en su historia. Los ingresos netos para el tercer trimestre de 2017 aumentaron un 7% respecto al año anterior. Las ganancias netas aumentaron un 3% a \$ 265.6 millones, o \$ 2.09 por acción diluida, en comparación con \$ 257.8 millones, o \$ 2.03 por acción diluida, en el 3T 2016.

A pesar de los desafíos en el frente comercial, Hasbro logró terminar el trimestre con \$ 1.2 mil millones en efectivo, incluso después de devolver \$ 164 millones a los accionistas a través de su programa de dividendos y recompra. Teniendo en cuenta que históricamente, el 3T de cada año la empresa requirió el mayor aumento en capital de trabajo debido a la temporada de pedidos de Navidad, es obvio que Hasbro puede esperar un mayor flujo de efectivo libre en el próximo (y último) trimestre del año. En consecuencia, la deuda total neta a largo plazo debería experimentar una reducción continua en los próximos trimestres.



Hasbro ha elevado su dividendo durante 14 años consecutivos. El aumento promedio en los últimos 5 años ha sido del 11%, un estupendo valor. Por otro lado, los accionistas de Hasbro han estado recomprando sus propias acciones desde 2005 y el esquema aún está en curso. Al 2 de julio de 2017, la compañía aún tenía \$ 309.4 millones de fondos restantes de recompra de acciones.



Perspectivas de crecimiento

Hasbro es el único fabricante de juguetes para marcas como Star Wars, Marvel y Disney princess, y los ingresos de la firma se relacionan directamente con el lanzamiento de películas de sus franquicias, ya que la popularidad de estas películas impulsa las ventas de juguetes.

Cuando Disney adquirió las películas de Lucas en 2012, la compañía anunció que produciría tres nuevas películas de Star Wars junto con dos películas derivadas de Star Wars. Actualmente, dos de las cinco han sido producidas, y ambas películas se convirtieron en mega éxitos a nivel mundial. Tres películas más de Star Wars están programadas para debutar en 2017, 2018 y 2019, respectivamente, y dado que la franquicia está generando muchos ingresos, es muy probable que Disney produzca más películas de Star Wars en el futuro.

Otra marca de franquicias en la que Hasbro confía en gran medida es la marca Marvel. Actualmente, Marvel ha programado producir 7 películas más antes del final de 2019. Todo esto no hace más que augurar muchas ventas para Hasbro hasta el 2020.

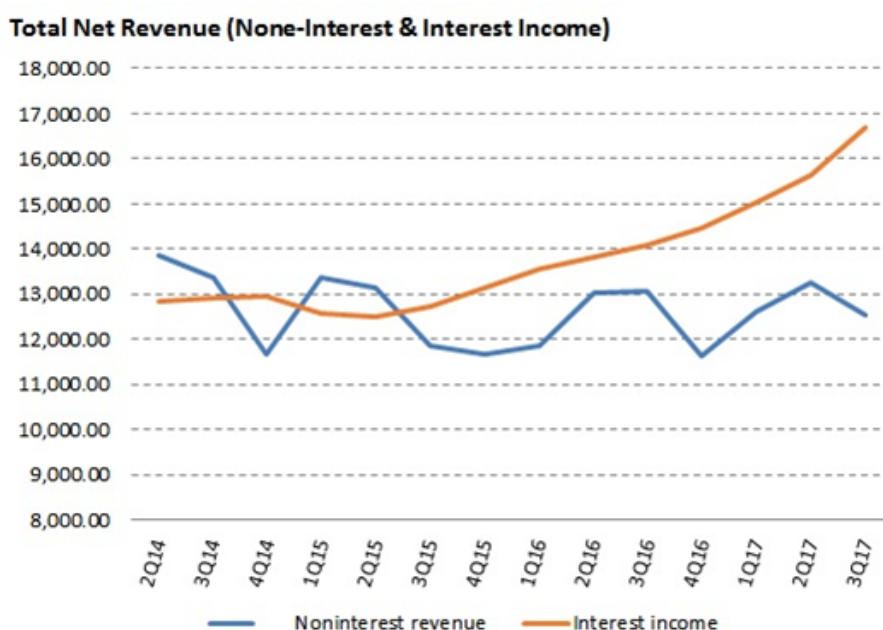


En conclusión, Hasbro enfrenta desafíos a corto plazo asociados con la bancarrota de “Toys R Us” y con unas expectativas para el 4T demasiado altas; sin embargo, en nuestra opinión, Hasbro sigue siendo financieramente saludable y exhibe un crecimiento de moderado a fuerte. Con un ratio P/E alrededor de 19x tenemos una empresa con una sólida posición competitiva y una facturación muy diversificada, una buena opción de inversión al mediano y largo plazo sin duda.

7 JPMorganChase

JP Morgan Chase es una empresa financiera creada el año 2000 a partir de la fusión del Chase Manhattan Corporation y la J.P. Morgan & Co. (Banca Morgan). JP Morgan es un gigante financiero, la compañía ha crecido de forma espectacular en la última década y ha obtenido un 530% de apreciación del precio de las acciones desde los mínimos de la crisis financiera. Todo este crecimiento de los ingresos con tasas de interés muy cercanas a cero.

Por ello, es evidente que cuando las tasas de interés comienzan a subir a un nivel más "normal", JP Morgan se beneficiará enormemente. Basta con echar un vistazo al crecimiento en los ingresos por intereses desde el 2014.



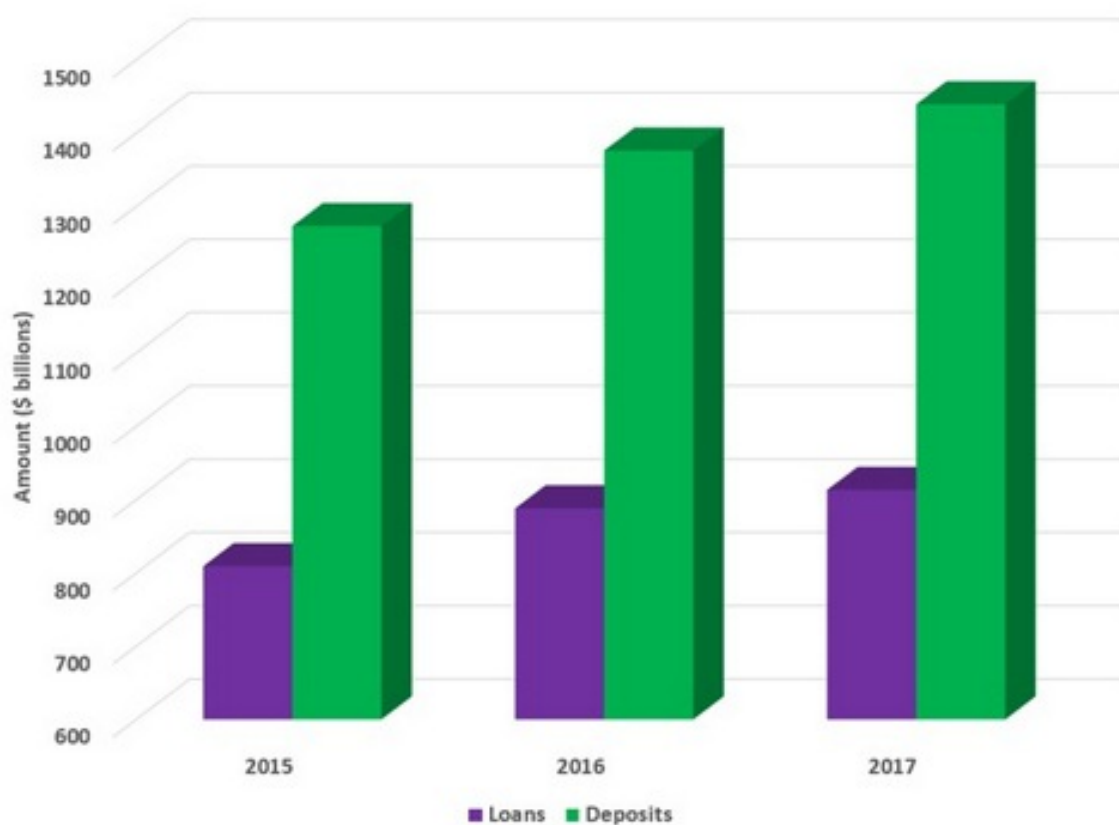
La sección de ingresos sin intereses no ha crecido demasiado en comparación con los ingresos por intereses recibidos. Se entiende dado que la Reserva Federal empezó a subir las tasas en los últimos años, recuerde que cuando las tasas de interés aumentan, también lo hacen las tarifas que pagan los consumidores, lo cual es una buena noticia para JP Morgan.

Sabía usted que JPMorgan fue el único gran banco que registró ganancias durante la crisis de 2008. Además, la empresa realizó adquisiciones inteligentes que han pagado dividendos a los inversores a lo largo de los años.

Hasta 2016, JP Morgan era el banco más grande de los Estados Unidos, con la base de depósitos más grande de la industria, algo menos de \$ 1,4 billones, y más de \$ 400 mil millones de estos fondos sin costo alguno. Además, dentro de los pagos, JP Morgan es el mayor emisor de tarjetas de crédito en los Estados Unidos y el segundo mayor comprador.

En el trimestre más reciente, los activos de inversión del cliente, las ventas de tarjetas de crédito y los volúmenes de los comerciantes aumentaron un 13%, y JP Morgan continúa en el puesto número uno en el sistema global de cobranza internacional y nacional. JP Morgan también entregó ingresos récord en ingresos y ganancias netas de bancos comerciales, además de registrar activos récord administrados en activos y gestión patrimonial.

Una de las métricas clave que buscamos en cualquier banco es el movimiento en préstamos y depósitos. Los mejores bancos continúan aumentando sus préstamos y depósitos, ya que tradicionalmente es así como funciona la banca. En JP Morgan ambas métricas continúan mejorando consistentemente, a continuación se ve el crecimiento de préstamos y depósitos en el 3T en los últimos 3 años.



Modelo de ganancias JPM

Income Statement	2016	2017E	2018E	2019E	2017-2019
Net interest income	47,292	51,160	54,214	57,044	20.62%
Fee income	51,850	52,253	54,470	56,359	8.70%
Trading income	24,415	22,943	23,975	24,418	0.01%
Total revenue	99,142	103,413	108,683	113,403	14.38%
Comp expense	15,943	16,136	16,739	17,355	8.86%
Other expense	39,828	41,640	42,181	42,989	7.94%
Total expenses	55,771	57,776	58,920	60,344	8.20%
Pre-provision profit	43,371	45,637	49,763	53,059	22.34%
Loan loss provisions	5,361	5,535	6,966	8,254	53.96%
Pre-tax profit	38,010	40,102	42,798	44,805	17.88%
Minority interest	250	247	245	276	10.40%
Net profit (reported)	22,281	24,511	26,166	27,300	22.53%
Net profit (adjusted)	22,281	24,511	26,166	27,300	22.53%
Shares outstanding	3,469.70	3421.766	3374.494	3327.875	-4.09%
EPS	\$ 6.42	\$ 7.16	\$ 7.75	\$ 8.20	27.75%
EPS growth		11.55%	8.25%	5.80%	
FW PE		13.89	12.83	12.13	

Como se puede ver en el modelo de ganancias anterior, se espera que los ingresos por intereses crezcan un poco más del 20% de 2017 a 2019, lo cual aumentará significativamente los beneficios netos de la empresa. El modelo pronostica que en 2019, JPM ganará \$ 8.20 por acción (BPA).

Para tener una idea clara de porque JP Morgan es actualmente una institución tan sólida, podemos retroceder a la crisis subprime del 2008. Durante la crisis, algunos



de los competidores de JP Morgan como Wachovia, Washington Mutual y otros estaban en quiebra, otros como Citigroup estaban recaudando capital para mantenerse a flote, sin embargo, JP Morgan estaba recogiendo inteligentemente activos clave como Bear Stearns a bajo precio, respaldado por la Reserva Federal. Lo que es más importante, a diferencia de muchas de las adquisiciones desastrosas como Countrywide realizadas por el Bank of America, las adquisiciones de JP Morgan han pagado una enorme cantidad después de la crisis bancaria, lo que ha llevado a JP Morgan a la primera posición bancaria en el escenario mundial.



La relación P / E de JP Morgan se encuentra alrededor de 13x, es baja en comparación con la mayoría de las acciones en el S&P 500. La compañía tiene márgenes de ganancia extremadamente altos y es tremendamente rentable. JP Morgan tiene un crecimiento muy saludable de las ganancias y el crecimiento de los ingresos también parece estar acelerándose. Esta tendencia debe continuar y puede intensificarse a medida que las tasas de interés continúen aumentando.



8



Home Depot es una empresa minorista estadounidense de mejoramiento del hogar, bricolaje y materiales de construcción. Es el primer minorista de bricolaje del mundo, cuenta con más de 2.000 tiendas, 355.000 empleados y su principal presencia esta en México, Canadá y China.

Home Depot es una empresa de gran rendimiento en tiempos de fuerte crecimiento económico, la razón es bastante simple: el gasto minorista en productos de bricolaje es muy sólido en momentos de auge económico.

Resultados recientes

Desde principios de año hasta la fecha, la compañía ha crecido un 18%, a partir de la publicación de resultados más reciente de la empresa, los ingresos de la compañía aumentaron un 5,6% en comparación con el año anterior, mientras que los ingresos operativos aumentaron un 8,8% y los ingresos netos aumentaron un 10,4%. Durante la primera mitad de 2017, la compañía ha funcionado bastante bien, Home Depot continúa avanzando a medida que el inicio de las viviendas continúa aumentando y los consumidores buscan hacer mejoras en sus hogares actuales. Aquí hay una instantánea de los resultados de ganancias de la compañía en comparación con el año anterior.

	FY '17	Cambio Y / Y
Ingresos	\$ 51,995	5.6%
Margen bruto %	33.9%	(0.1)
Ingresos operativos	\$ 7,812	8.8%
Ingresos netos	\$ 4,686	10.4%
EPS	\$ 3.91	15.0%
# de transacciones	822.6	2.2%
Ticket promedio	\$ 62.74	3.7%
Ventas por SqFt	\$ 429.17	5.3%

Como puede ver más arriba, según la publicación de resultados más reciente de la compañía, la empresa ha seguido creciendo en casi todas las facetas, con la excepción del porcentaje de margen bruto, que se reduce a un simple punto básico.

Committed to Dividend Payout

Annual Dividend Paid



Announced an increase in our targeted dividend payout ratio from 50% to 55%

2017 Shareholder Meeting

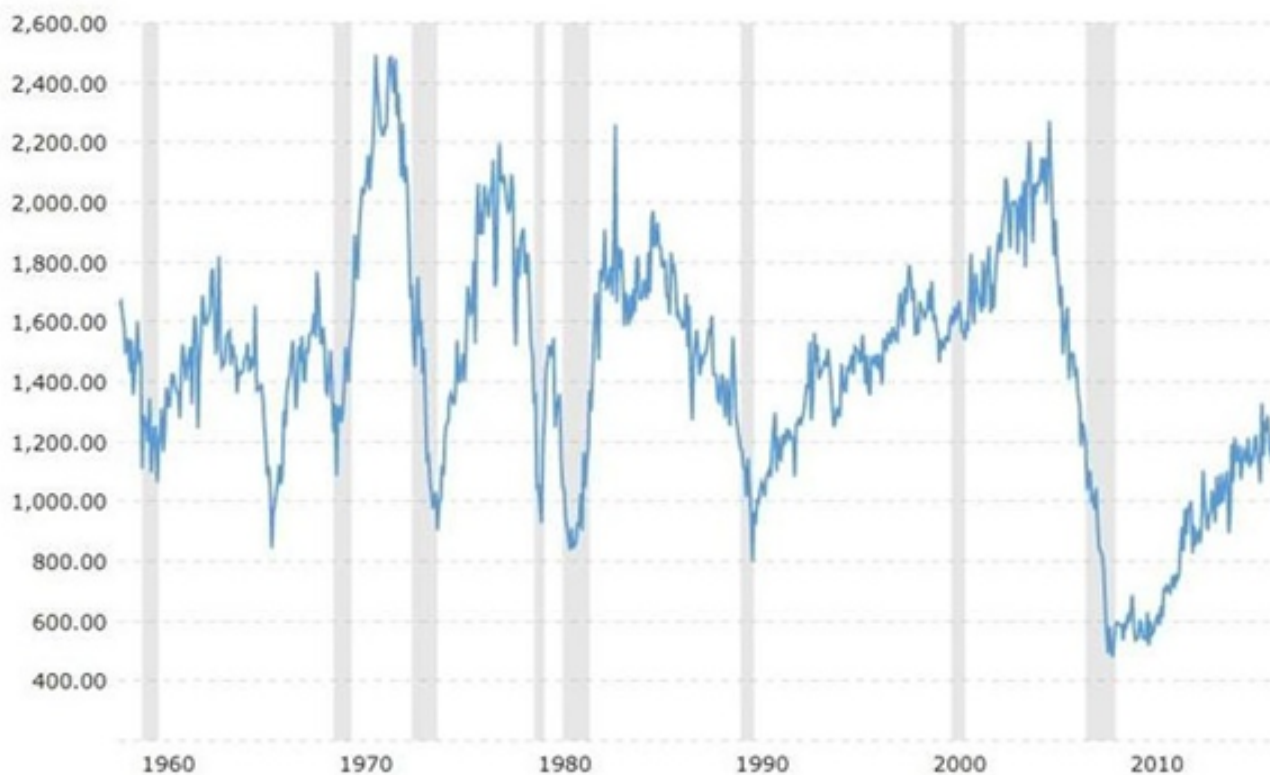


En los últimos cinco años, la compañía aumentó el dividendo en un 23% por año en promedio.

Potencial de crecimiento

Home Depot es una empresa que depende mucho del gasto que se realiza en nuevas viviendas, por ello, si analizamos una gráfica de los inicios de viviendas, podemos ver que desde el 2009 esta curva va al alza, pero que aún está por debajo del promedio de los últimos 50 años.





Otro dato no menor, es que en Estados Unidos, las casas construidas antes de 1980 gastan en promedio \$ 3500 al año en remodelaciones y reparaciones, las casas construidas des pues del 2000 gastan en promedio \$ 1500 al año. Así que hay un delta importante respecto a cómo aumenta el gasto en reparaciones a medida de que van envejeciendo las casas, esa es una de las razones por las que Home Depot mantiene fuertes ventas a lo largo del tiempo.

Constante cambio

Home Depot ha implementado varias iniciativas para impulsar el crecimiento a largo plazo. El más destacado de ellos es la construcción de capacidades interconectadas para atender el contexto minorista en evolución, donde las tiendas digitales y físicas van de la mano. En sintonía con esta tendencia, la empresa rediseñó su sitio web, actualizó su aplicación móvil e introdujo el pago rápido, lo que resultó en un crecimiento de las ventas en línea de casi el 23% en el segundo trimestre del año fiscal 2017.

Actualmente Home Depot tiene un modelo de ventas digital combinado; el cliente comienza a mirar el producto en la web, investigando y luego tiene la opción de hablar con uno de los asociados expertos antes de realizar la compra, este modelo viene funcionando bien, y parece difícil que empresas como Amazon lo repliquen, dado que no son vendedores especializados.



Respecto a la valoración, la acción cotiza en los últimos años a un P/E promedio alrededor de 21x, lo cual es un precio justo para una acción de sólido crecimiento y buenos dividendos. La tendencia macroeconómica favorable augura buenas ventas y retornos para el 2018. Recuerde que, Home Depot está ligado a los ciclos económicos, y por lo tanto podría ver un retroceso si se produce una recesión en los próximos años. Sin embargo, la baja deuda de los hogares debería aislar el sector de la vivienda, evitando así caídas muy significativas.





**Growth
Trading**

es aliado estratégico de :



LONDON CAPITAL GROUP

- **LCG es líder con más de 20 años en los mercados financieros.**
- **Regulado por la FCA de Reino Unido.**
- **Cotiza en la Bolsa de Londres.**
- **Ofrece más de 5000 instrumentos.**



LONDON CAPITAL GROUP