

Glosario de Términos

**Por Análisis
de Bancaja Gestión de
Activos**

Descripción de indicadores macroeconómicos

Confianza del consumidor: El Indicador de Confianza del Consumidor esta basado en una muestra de 5.000 personas, y considerado el indicador más fiable de la salud económica de las familias norteamericanas. Entre sus componentes incluye un apartado de ofertas de empleo en prensa como indicador de la situación laboral. Se basa en cinco preguntas sencillas que sin embargo son muy buenos indicadores de la situación futura del consumo privado por parte del americano medio.

Informe del mercado laboral: El informe del mercado laboral estadounidense se obtiene de dos encuestas diferentes, la encuesta a empresas -"the establishment or payroll survey"-, de la que se obtienen la información de empleo no agrario, ganancias medias semanales y horas trabajadas. La segunda encuesta, realizada a los hogares -"household survey"- brinda información sobre la tasa de paro y la población activa. La tasa de desempleo representa el número de personas desocupadas como porcentaje de la fuerza laboral civil, considerando como desempleados a las personas mayores a 16 años que no han encontrado trabajo durante un periodo de cuatro semanas.

Informe de gastos e ingresos personales: Los ingresos personales son la renta recibida por las personas proveniente de todas las fuentes, es decir, de la participación en la producción, de transferencia del gobierno, y de intereses recibidos del gobierno. Los ingresos personales se calculan como la suma de los desembolsos del salario y del sueldo, renta del trabajo, la renta de propiedades con la valuación del inventario y los ajustes por consumo de capital, renta de personas con ajuste de su capital, renta de dividendo personal, renta por intereses percibidos, y los pagos y transferencias a personas, menos contribuciones personales para el seguro social. Los ingresos personales disponibles son ingresos personales menos pagos del impuesto y otros gastos. Lo importante de este informe es el nivel de precios asociado al gasto de los consumidores (PCE).

Indicadores adelantados: El índice de indicadores económicos adelantados está compuesto de diez series de datos que anticipan la situación de la actividad económica de los Estados Unidos. Su objetivo es el de analizar y predecir las expansiones y contracciones de los ciclos económicos. El índice del Conference Board está compuesto por los siguientes indicadores: horas semanales promedio en la manufactura, solicitudes de seguro de desempleo promedio semanal, situación de los vendedores, nuevas ordenes manufactureras en bienes del consumidor en bienes de capital, permisos de construcción de nuevas viviendas, precios de las acciones, oferta monetaria (M2), diferencial de tasas de interés en bonos de diez años y expectativas del consumidor.

Índice de Precios al Consumo: El Índice de Precios al Consumo es una de las medidas de precios más fiables, utilizada para observar las fluctuaciones del precio de una cesta de bienes y servicios adquiridos por los consumidores. Las ponderaciones de los componentes se basan en los hábitos de gasto del consumidor. Alimentación representa el 15% del índice, vivienda el 42%, vestido el 3,7%, transporte el 17,4%, sanidad 6,2%, ocio 5,6%, educación el 6% y otros bienes el 3,4%.

ISM manufacturero: El ISM Manufacturero se basa en una encuesta realizada a 400 empresas industriales norteamericanas. La encuesta responde a preguntas sobre los siguientes indicadores ponderando los cambios observados mes a mes en cada uno de ellos: nuevos pedidos (30%), producción (25%), empleo (20%), entregas (15%) e inventarios (10%). Una lectura del índice por encima de 50 indica una expansión del sector manufacturero mientras que una nivel por debajo de 50 indica una contracción.

Producto Interior Bruto: El Producto Interior Bruto (PIB) es el valor de todos los bienes y servicios producidos en el país en términos reales. Se compone de las siguientes partidas: Consumo Privado, Inversión Privada, Gasto Público y Exportaciones Netas. Representa el mejor indicador del crecimiento económico de un país. Actualmente el mayor componente de todos ellos es el Consumo Privado, que supone aproximadamente un 70% del conjunto de la economía estadounidense.

Índice de precios industriales: El Índice de Precios Industriales (IPRI) es un indicador coyuntural cuya finalidad es medir la evolución mensual de los precios de los productos industriales fabricados y vendidos en el mercado interior en el primer paso de su comercialización, es decir, de los precios de venta a salida de fábrica obtenidos por los establecimientos industriales en las transacciones que éstos efectúan, excluyendo los gastos de transporte y comercialización y el IVA facturado.

Confianza del consumidor de la Universidad de Michigan: Encuesta sobre la actitud de los consumidores respecto a la situación presente así como sobre sus expectativas económicas futuras, elaborada por la Universidad de Michigan. En la publicación preliminar la encuesta se realiza sobre 300 individuos. En la final, se amplía la muestra hasta 500. Las encuestas se realizan sobre 50 preguntas, en las cuales se exige a los encuestados plantear sus expectativas macroeconómicas del conjunto del país así como su propia situación individual. Principalmente por el tamaño de su muestra y determinadas preguntas excesivamente complejas para el ciudadano medio, este indicador ofrece menor fiabilidad que el publicado por el Conference Board.

IFO: El índice de clima empresarial, IFO es un indicador adelantado del desarrollo de la economía alemana. Cada mes el Instituto IFO sondea a más de 7.000 empresas, evaluando la situación del negocio y sus planes para el corto plazo. De las respuestas a la encuesta empresarial IFO, se obtiene el

indicador de confianza. Además de los números del índice están también disponibles los números del balance del índice IFO.

ZEW: El ZEW es uno de los principales centros alemanes para la investigación económica. Uno de los estudios que hace es conocido como indicador ZEW (similar al índice IFO). Se pregunta a los encuestados sobre sus expectativas (6 meses) y percepción actual con respecto a la actividad económica (inflación, tipos de interés, tipos de cambio sobre diversas economías mundiales, expectativas sobre precio del crudo..) y los mercados de capitales. El número de participantes es aprox. de 350 analistas e inversores institucionales. El ZEW es la diferencia entre respuestas positivas y negativas.

M3 Eurozona: El agregado monetario estrecho M1 se define como el efectivo en circulación y los depósitos a la vista de los residentes en la zona del euro (excluida la Administración Central) en entidades emisoras de la zona del euro. El agregado monetario M2 comprende M1, los depósitos a plazo de hasta dos años y los depósitos disponibles con preaviso de hasta tres meses. Finalmente el agregado monetario amplio M3 incluye M2, las cesiones temporales, las participaciones en fondos del mercado monetario e instrumentos del mercado monetario y los valores distintos de acciones de hasta dos años. Las desviaciones importantes o prolongadas de la M3 sobre el valor de referencia mostrarían, en circunstancias normales, los riesgos para la estabilidad de precios en el medio plazo.

RATIOS

YTD (year to date) = es la rentabilidad de un valor desde el 31/12 del año anterior hasta la fecha.

Dto s/Max = es el descuento con el que cotiza la acción con respecto a su máximo

Rev s/min = es la revalorización que lleva la acción con respecto a su mínimo

BPA= beneficio por acción estimado (bº/nº de acciones)

Var BPA= indica la variación del BPA de una acción de un año con respecto al anterior

P/E= precio/BPA= ratio PER (price to earnings ratio)= es la cantidad de años en que el inversor recuperaría su inversión si la empresa distribuyera todas sus ganancias en efectivo

Yield= Dividendo/precio = es la rentabilidad que se obtiene mediante el cobro de dividendos

EV= Enterprise Value = Precio x Acciones en Circulación + Pasivos Financieros (deuda) – Caja. Es el valor de la empresa, lo que yo pagaría si tuviera que comprarla.

EV/EBITDA = Indicador que muestra si una empresa está cara o barata y mientras más bajo sea su resultado, más atractiva será ella al momento de que alguien decida comprar determinada porción accionarial. En otras palabras, significa cuántas veces está pagando el inversionista por lo que cuesta el negocio respecto a lo que él mismo genera operacionalmente durante un año. (PER operativo y desapalancado)

EV/Sales = EV/Vtas = el valor de la empresa en función de lo que vende, es decir, cuanto pago por cada unidad que vende la compañía

Volatilidad = desviación típica = esta mide como la rentabilidad de una acción se desvía de su media. Dicho de otro modo, es el grado de incertidumbre en los resultados de la acción.

Beta = medida relativa de la sensibilidad de una acción a los cambios en el rendimiento del índice de referencia. Por ejemplo, una beta de 1.2 indica que si el mercado o índice de referencia sube un 10% nuestra acción subiría un 12% y si el mercado o índice de referencia baja un 10% nuestra acción bajaría un 12%

ROE= el dinero que gana la empresa por cada euro de fondos propios, es decir, el provecho con que se utilizan los recursos propios aportados por los accionistas

Price/Book Value (PRECIO/VALOR EN LIBROS): Indicador utilizado para determinar si una acción está infravalorada (cuando es menor a uno) o sobrevolada (cuando es mayor que uno) con respecto a su valor en libros (valor contable).

PEG ('Price to Earnings to Growth') El PEG relaciona el PER (que se calcula como el cociente entre el precio de una acción y la parte del beneficio de una empresa que corresponde a esa acción) con la tasa de crecimiento de beneficios esperada. Se trata simplemente de calcular el cociente entre el PER y el porcentaje anual de crecimiento en beneficios esperado (PEG = PER/Crecimiento BPA). Si una acción cotiza con un PER 20 y sus beneficios crecen a un ritmo del 10 por ciento anual, el PEG de la acción será 2. Si otra acción cotiza con un PER 50 y se espera que su beneficio crezca un 25 anual, el PEG de la acción también sería 2. Es decir, dos empresas con un ratio PER muy diferente están aproximadamente igual de caras o baratas. Una empresa con un PEG <1 estaría barata y con un PEG>1 estaría cara

MEDIDAS DE RIESGO

Volatilidad

Volatilidad es una palabra que se ha convertido en habitual entre los inversores en bolsa.

La volatilidad mide la capacidad de variación en los precios que tiene un activo respecto a su media. No hay que confundirla con la beta, que mide la correlación entre la rentabilidad del valor y del índice del mercado. La volatilidad de un valor trata de descubrir lo que los expertos definen como 'la desviación típica de la media', que pone de manifiesto como se comporta la rentabilidad. Si, por ejemplo, un valor sube todas las sesiones un uno por ciento, su volatilidad es igual a cero, ya que la media es la misma que la subida de cada sesión. Tendría una alta volatilidad aquel título que, ofreciendo una media de un uno por ciento, tuviera unas sesiones en las que baja un 0,5 por ciento y otras en las que, por el contrario, sube un 1,5 por ciento.

Matemáticamente se puede definir como la desviación estándar de los rendimientos. Los rendimientos se calculan como:

$$R_t = \frac{P_t}{P_{t-1}} - 1$$

La fórmula matemática sería la siguiente:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (R_t - \bar{R}_t)^2}{n - 1}}$$

A mayor volatilidad mayor riesgo (tanto de pérdidas como de ganancias).

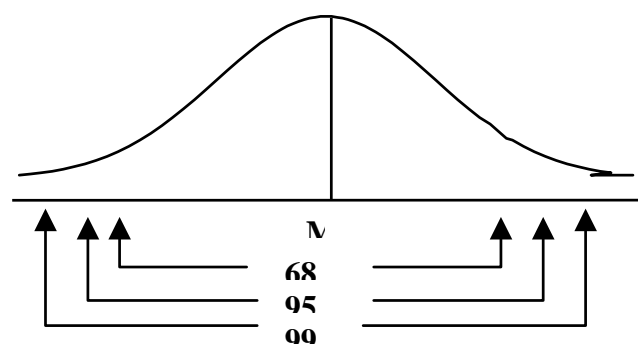
Para conocer la importancia de la volatilidad hay que referirse a la normal. Aunque no es del todo cierto, vamos a equiparar los rendimientos de un valor a una distribución normal.

Una normal tiene una media M y una desviación típica σ

Esto que significa:

Que si tuviéramos una rentabilidad de un 4% y una desviación típica del 6% en un 68% de los casos la rentabilidad se encontraría entre el 10% y el (-2%). En un 95% de los casos la rentabilidad se encontraría entre 16% y (-8%), y en un 98% de los casos la rentabilidad se situaría entre +22% y (-14%).

M + 1 σ = 68% de los casos
M + 2 σ = 95% de los casos
M + 3 σ = 99% de los casos



La beta

Mide la relación entre la rentabilidad del valor y la rentabilidad del mercado en el que se negocia. Permite calibrar cómo responde un título determinado a las oscilaciones de su benchmark ó índice de referencia..

Si la $Beta > 1$ el valor sería agresivo, lo que significa que ante las variaciones del benchmark las variaciones del valor (rendimientos) serían de mayor magnitud. Los valores con una beta alta tienen, como todos los títulos, los riesgos del mercado, pero también los riesgos específicos del propio valor. Porque la rentabilidad de este tipo de valor tiende a subir y bajar más que la de la media de los valores.

Si la $Beta = 1$ El valor sería neutro, lo que significa que ante las variaciones del índice los rendimientos del valor serían de la misma magnitud.

Si la $Beta < 1$ El valor sería defensiva, lo que significa que ante las variaciones del índice los rendimientos del valor serían de menor magnitud.

El problema con las betas, entre otros, es su estabilidad. Como se dice con la rentabilidad de los fondos, 'estabilidades pasadas no garantizan estabilidades futuras'. Así, cualquier noticia positiva que se diera de un valor en un momento de calma en el mercado provocaría que, durante un tiempo, no se sabe cuánto, el valor tuviera una beta alta y fuera considerado agresivo cuando históricamente no ha sido así.

Unido a la beta va el R^2 o Coeficiente de determinación, que mide el grado de ajuste de las observaciones con respecto a la recta de regresión, y tiene un valor entre 0 y 1. En términos financieros, esta medida estadística es usada para determinar el porcentaje en que los movimientos del fondo o el valor son explicados por el índice del mercado. Un R^2 cercano a 1 indica un alto grado de correlación con el mercado.

R^2 es una herramienta estadística que mide el grado en que el "carácter" del rendimiento o del comportamiento de un fondo o valor se relaciona con un índice de referencia externo. Por ejemplo, un fondo de renta variable con una R^2 de 86 en relación con el Índice S&P 500 refleja que el 86% del comportamiento histórico del fondo se atribuyó a las fluctuaciones del Índice S&P 500.

En resumen el R^2 nos dice cuanto de la variabilidad del fondo o valor es explicada por la variabilidad del índice de referencia..