

Andromeda Value: Invirtiendo con Big Data

NOTA DEL EDITOR: Este texto es parte de la carta anual 2017 de [Andromeda Value Capital](#).

* * *

A los lectores:

Tal y como ya anunciamos internamente, esta será la primera carta que publiquemos abiertamente a todo el mundo. Dividiéndola en dos secciones, una más general y otra de análisis individual de las compañías compradas. En primer lugar, conviene entender exactamente de qué es capaz Andromeda y de que no.

Como bien saben los partícipes, durante dos años nos hemos dedicado a poner en marcha el fondo. En la medida en que hemos ido estructurando la cartera, analizando compañías y fundamentalmente preparando nuestros sistemas de análisis. Por razones de seguridad y prudencia optamos por hacer esto en silencio, sin revelar demasiada información. Sobre todo, en lo referente a nuestros sistemas centrados en el análisis de datos, es decir, lo que componen el núcleo de nuestros sistemas de análisis.

De tal forma, la pregunta actual es: ¿cómo se plasma en la actualidad todo esto? La respuesta es que nuestros sistemas tecnológicos de análisis de datos (en su mayoría de Big Data) están centrados en la idea de apoyarnos y empujarnos a analizar negocios. No compramos basándonos en lo que ellos nos digan, ya que como tal, son incapaces de aportar valoraciones. Sino, que para lo que valen es para comparar industrias, clasificar, recolectar y aportar información en las dinámicas competitivas de los negocios.

Es decir, nos ayudan a ver las ventas de productos concretos, el interés del público en ciertas materias, los movimientos generales de la población, ventajas competitivas en la web, costumbres que se implantan, impulsos de crecimiento en sectores, opiniones de rechazo, opiniones de agrado, tendencias, etcétera y etcétera.

Infinidad de cosas y muchas veces nuevas que se nos ocurren. Dichos modelos funcionan gracias a bases de datos, algunas mas complejas otras mas rudimentarias que o bien las hemos elaborado internamente o nos apoyamos en terceros para poder trabajar.

¿Y todo esto en que se traduce...?

Pues tal y como decíamos más arriba. El objetivo en ultima instancia es:

- 1. Poder determinar la fuerza competitiva de un negocio**
- 2. Poder proyectarla a un plazo medio en el futuro**
- 3. Y, sobre todo, poder colocarla dentro de una curva exponencial de crecimiento.**

Y es precisamente esto último lo que más nos diferencia de los *value investors* tradicionales. Puesto que la mayoría de nuestra cartera no consiste en comprar negocios que se encuentran baratos por atravesar problemas coyunturales, sino que nuestra especialidad es comprar negocios baratos porque se encuentran en la fase inicial de explosión de una curva de crecimiento (ocasionalmente compramos negocios con problemas). Y es por eso mismo, que sin los sistemas que hemos mencionado, detectar y finalmente invertir correctamente en dichos negocios es tan complejo.

Resumiendo, lo que buscamos es encontrar un negocio barato dentro de una curva exponencial de crecimiento en forma de S, mantenernos invertidos durante el mayor tiempo posible, (siempre que las ventajas competitivas del negocio se amplíen) y apoyar al equipo directivo.

Además, para que este sistema no pierda engrase mantenemos una mente abierta y experimental gracias a lo que llamamos el procedimiento *Try, Think, Learn* (en la [web](#) tenéis más información al respecto).

Por tanto, de la manera más simplificada posible, nuestro trabajo consiste en analizar empresas y el medio que empleamos para ello es el análisis de datos. Así de simple. La única complejidad reside en buscar, procesar y entender esos datos.

O por verlo desde otro ángulo, es lo mismo que le ocurre a la empresa de supermercados **Wal-Mart**, cuando debe preparar el inventario para una región de USA azotada por huracanes. No son botellas de agua o pilas lo que mas reposición en stock hace falta durante estos eventos, sino Pop-tarts de fresa. Ya que los datos les dicen que estos productos se multiplican por 6 veces en ventas. ¿Los motivos? No necesitan ni frío ni calor para conservarse, les gusta a los niños y llevan fruta. Pero a simple vista uno jamás pensaría en este producto. Esto son los Pop-tarts:



Por poner ahora un ejemplo a nivel de análisis real de Andromeda. Somos accionistas en la empresa de videojuegos **Activision Blizzard**. Y uno de los motivos por el que nos interesa es por la liga que están desarrollando de e-sports. ¿Qué es esto? Pues básicamente una liga por equipos donde el deporte que se practica es un juego que se llama Overwatch. Es decir, la gente se conecta y en vez de jugar a un videojuego, ve a jugadores profesionales hacerlo.

Pues bien, el medio para ver estos partidos es a través de la plataforma *Twitch* (entre otras). Y justo cuando empezó la liga rastreamos los datos en dicha plataforma para ver que estaba pasando. Estos son los resultados:



Como se observa, Overwatch concentró todo el tráfico en *Twitch* (gráfico verde). Y nos aportó bastante información en nuestro análisis de Activision Blizzard.

Una vez hecho esto, pudimos compararlo con nuestros modelos de demanda de distintas plataformas como **Netflix**, canales de Tv tradicionales y pago. Y así ser capaces de empezar a aproximar un valor a la liga Overwatch. Y en consecuencia una parte de lo que puede valer Activision Blizzard.

Esperamos que con estos ejemplos se entienda exactamente como es nuestro modelo de trabajo. Somos conscientes que somos unos *value investors* que trabajan de una manera muy diferente comparado con los estándares de la industria. Pero es que este sistema ha llevado dos años completos de integración... Y para nosotros es un orgullo saber que tanto nuestra forma de trabajar como manera de pensar, son muy diferentes a todo lo que hay ahí fuera.