Com a oportunidade aberta, melhor ações baratas ou potencial de crescimento?

O ano passado foi dramático para quem investe em ações. Com o tremor generalizado nos mercados, os preços dos ativos sofreram duras desvalorizações. Mas apesar do trauma, os períodos de crise sempre abrem a janela das oportunidades. De fato, as grandes sacadas no mercado, em sua maioria, ou aproveitam uma situação de preços distorcidos, ou histórias de crescimento atípicas das empresas.

É o debate entre as estratégias de Vale Investing e Growth Investing. Com a janela aberta, qual a melhor aposta para o investidor? Procurar os ativos com preços mais descontados em relação ao valor intrínseco da companhia, ou apostar no potencial de crescimento de algum setor ou empresa específica?

Partindo do pressuposto que a crise provocou uma avalanche no preço dos ativos e por outro lado pode dificultar perspectivas de crescimento mais agressivas, a primeira impressão é que o momento é oportuno à estratégia de value investing, segundo levantamento realizado pela Morning Star.

Milken X Buffett

O value investing tem suas raízes atreladas a Benjamin Graham, autor do livro "O investidor inteligente" e precursor de conceitos como valor intrínseco. A ideia de se aproveitar das barganhas que a bolsa pode oferecer tem em megainvestidores como Warren Buffett seus expoentes. Mesmo assim, há quem aponte Buffett como seguidor do growth investing.

Do lado do growth investing, algumas histórias de sucesso na bolsa também relacionam o surgimento de fortunas através da aposta no potencial de crescimento. Recentemente, a sessão Personagens do Mercado contou o caso de Michael Milken, criado do mercado de junk bonds, que até os dias atuais figura na lista de bilionários da revista Forbes por identificar, lá atrás, o potencial de empresas do segmento de educação nos Estados Unidos.

O que diz a história

Segundo levantamento da MorningStar, a história mostra que a estratégia do value investing é mais rentável em períodos pós-crise. O retorno dos value investors geralmente é superior ao rendimento obtido pelos growth investors, baseando a avaliação no desempenho dos índices Russel 3000 Growth e Value.

Das recessões que a economia norte-americana enfrentou da década de 1970 para cá, a estratégia de value superou a dos growth investors em uma média de quatro a cinco anos posteriores ao ano de maiores prejuízos para o mercado.

Ainda assim, o período atual traz alguns diferenciais. Nas crises anteriores, o investimento em valor vinha

superando os retornos obtidos com o growth investing no momento de entrada das recessões. No caso atual, o value vem de cinco anos de performance inferior à estratégia dos growth investors.

Aversão ao risco pode pesar

Al Frank, da Al Frank Asset Management, acredita que o futuro pode não seguir seus precedentes desta vez. Ainda assim, o estrategista destaca que o menor risco correlacionado à estratégia de value investing pode fazer a diferença.

"Tendemos a acreditar que a maior aversão ao risco dos investidores os manterá focados nas maiores margens de segurança que a estratégia de value investing proporciona, pelo menor risco de queda nos preços, múltiplos mais baratos e dividend yields mais generosos que geralmente oferecem".