

Estimado inversor

Como muchos de ustedes conocen, nuestro proceso de inversión se basa en la filosofía “*value*”, invertimos directamente en acciones y bonos analizando toda la estructura de capital de las empresas. De esta forma logramos reconocer si las oportunidades de inversión se encuentran en renta fija y/o en renta variable.

Uno de los principios de inversión bajo el que operamos en este proceso es pensar a largo plazo. Pensar a largo plazo nos obliga a no dar mucha importancia al comportamiento de nuestras inversiones en el corto plazo, lo que definitivamente supone ir contra corriente.

Nuestra psicología está hecha para reaccionar ante todos los estímulos de mensajes diarios (perspectivas de tipos de interés, operadores que emiten un consejo de compra o de venta, medios de comunicación que hablan de los activos que más van a ganar o más van a perder próximamente y un largo etcétera); sin embargo, decidimos no hacerlo sabiendo que los mercados tienen con frecuencia un comportamiento irracional e inestable en el corto plazo.

Nos puede ayudar acudir a un clásico del *value*, Benjamin Graham, que en su libro “El inversor inteligente”¹ utiliza una parábola para explicar el cambiante comportamiento del mercado en el corto plazo. En ella, explica que siempre hemos de contar en nuestra empresa con un socio llamado Sr. Mercado o Mr. Market. Nosotros como socio tenemos una participación de 1.000 euros, y cada

¹ Graham, B., (2007,13ª ed), *El inversor inteligente*. Ed. Deusto

día Mr Market llama a nuestra puerta con una oferta para comprar o vender nuestra participación en la empresa. Como empresarios/inversores tenemos distintas opciones: aceptar el precio, negociarlo o bien ignorarlo. A Mr. Market le da igual cómo respondamos porque al día siguiente volverá a tocar a nuestra puerta volviendo a realizar una nueva oferta. El problema de nuestro socio es que tiene un ánimo muy inestable y, en ocasiones nos ofrece un precio muy alto por ejemplo, 5.000 euros, y en otros ridículo, como 100 euros.

Según explica Graham, ¿qué hará el inversor inteligente ante este socio maniaco depresivo? La respuesta es que en lugar de dejarse llevar por la locura de su socio, el inversor con sentido común ha de aprovecharse de su comportamiento.

Por tanto, no vamos a consultar con Mr. Market el valor de nuestras inversiones, pero sí vamos a aprovecharnos de su locura en el momento que hayamos decidido comprar o vender para hacerlo a un buen precio.

Si este es el comportamiento de Mr. Market en el corto plazo, en el largo resulta muy diferente. Nuestro socio en el largo plazo reconoce el valor de las buenas compañías. Nuestra experiencia es que, a pesar de las fluctuaciones del corto plazo, el mercado suele producir buenas oportunidades a quienes se mantienen en él a lo largo de los ciclos, por eso consideramos fundamental poder tomar decisiones siempre pensando en el largo plazo.

Quizá estarán preguntándose qué entendemos por largo plazo. En **Abaco Capital** medimos todas las inversiones a cinco años. Nuestros clientes deberían utilizar para juzgarnos 3 años en la estrategia de renta fija mixta, y 5 años para la estrategia de renta variable mixta.

Como inversores a largo plazo nos parece relevante enfocar nuestras comunicaciones en ese mismo horizonte temporal. Con el lanzamiento de nuestra nueva página web, que incluye un portal de acceso a clientes, queremos informarles de **un cambio en la política de comunicaciones de Abaco Capital**.

1. Empezaremos a enviar una *Newsletter* periódica en la que iremos desgranando nuestros principios de inversión y casos concretos de alguna de las ideas que forman parte de las carteras.
2. Por el mismo motivo, dejaremos de enviar los estados de posición mensualmente y pasaremos a enviarlos una vez al año. Independientemente de esto el inversor podrá acceder al portal de clientes, a través de nuestra página web, y consultar sus posiciones cuando considere oportuno, o incluso solicitarnos las posiciones.

Los mercados en el corto plazo presentan en ocasiones un comportamiento irracional, con pánicos y miedos poco justificados, que generan grandes oportunidades de inversión a largo plazo. Por ello abstraerse del inmediato corto plazo nos ayudará a tomar mejores decisiones de inversión. No tanto basadas en la euforia y el miedo, sino en el valor de los negocios.

Quedamos a su disposición para cualquier duda o información adicional que precise.

Equipo de Abaco Capital

Contacto:

Teléfono: 91 563 90 99

Email: abaco@abaco-capital.com

www.abaco-capital.com

Nota legal

La comunicación donde consta la presente advertencia y la información contenida en ella, constituye una comunicación de Abaco Capital SGIIC S.A. con fines meramente informativos, a los efectos de las normas de conducta aplicables a los servicios de inversión en España, y es suministrada con fines meramente informativos a sus destinatarios. Para su preparación se han adoptado las medidas razonables para que la información contenida en esta comunicación resulte suficiente y se presente de forma comprensible para sus destinatarios o para los receptores probables de la información. Sin embargo, Abaco Capital SGIIC S.A no asume responsabilidad en caso de que dicha información sea accesible a quienes no han sido considerados como receptores probables de la misma al tiempo de su preparación y difusión.

Abaco Capital SGIIC S.A. domiciliada en Madrid, Calle Claudio Coello 124, inscrita en la CNMV con el número 238, inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, al tomo 27294, libro 0, folio 181, hoja M-491790. Para cualquier información acerca de Abaco Capital podrá dirigirse a la dirección anterior o acceder al sitio web www.abaco-capital.com, donde encontrará información completa acerca de la entidad y servicios.