

Quim Abril fundador y gestor de Global Quality Edge Fund, nos cuenta que invierte en empresas con ventajas competitivas y se enfoca mucho en los posibles riesgos que estas empresas puedan sufrir; qué busca en ellas y en qué tipo de empresas se fija. Además, nos comparte algunos libros que valen la pena leer.

MOI Global en Español: *Cuéntanos acerca de tu formación y tu trayectoria.*

Quim Abril: Mi formación financiera en sus inicios no deja de ser la típica de la mayoría de los alumnos que estudian empresariales, ADE o económicas y no tienen muy claro a que dedicarse en primera instancia. Una clase de mercados financieros en mis estudios de ciencias empresariales despertó en mí cierto interés por la bolsa. Recuerdo que el profesor nos hablaba de gurús como Graham o Buffett y de sus rentabilidades anualizadas de doble dígito. Al terminar la clase me dirigí al profesor y le pregunté que había que hacer para ser gestor de fondos, su respuesta fue tajante: 1) Leer todo lo posible sobre los mejores gestores de fondos americanos; 2) cursar un buen máster de mercados financieros; 3) aprender contabilidad en profundidad; y 4) gestionar cuanto antes un fondo de inversión. Dicho y hecho, desde ese momento todo lo que hice estuvo encaminado a seguir las indicaciones del profesor. Empecé con algunos pequeños trabajos como contable, que me ayudaron sobremedida a entender el entresijo contable. Posteriormente cursé un máster en finanzas a la vez que entraba como gestor junior en una gestora de fondos pequeña de Barcelona. Fue una época dura porque coincidió con el final de la burbuja tecnológica y no resultaba sencillo ser empleado de una gestora de fondos de inversión.

Una gran influencia para darle la importancia que requiere a la contabilidad fue mi hermana, auditora senior entonces en una *Big Four*, razón clave por la que decidí cursar posteriormente un máster en Auditoría. Visto a posteriori, recomiendo a cualquiera que antes de entrar en el mundo de la gestión de fondos, trabaje durante algunos años como auditor de cuentas. Durante el máster en Auditoría, descubrí a Thornton L. O’glove y su libro [Quality of Earnings](#), que me ayudó a entender como muchas veces un balance de situación y un estado de flujos de tesorería, pueden ser indicadores adelantados de la futura evolución operativa de una empresa. No fue hasta finales de 2003, cuando empecé a poner en práctica todo lo aprendido primero en la gestora de fondos de Caixa Penedés y posteriormente en BMN Gestión de activos.

Mi principal tarea era buscar buenos modelos de negocios, con ventajas competitivas sostenibles y trataba de minimizar la posibilidad de encontrarme con *red flags* contables; primero en un fondo de renta variable española y posteriormente también en uno europeo. Durante esos años aproveché para leer la mayoría de libros de grandes inversores como Graham, Buffett, Fisher, Munger, Lynch, Soros, etc. Pero en realidad, quienes posteriormente me impactaron más fueron otros conocidos gestores y analistas: Pat Dorsey, Aswath Damodaran y Mark Spitznagel.

Pat Dorsey es conocido por haber creado en Morningstar su clasificación de ventajas competitivas, una enorme ayuda para entender el modelo de negocio de una empresa.

Posteriormente descubrí con Damodaran, como plasmar ese modelo de negocio de Dorsey en una hoja Excel con todos los ajustes necesarios para realizar una valoración fiable y real. Por último, después de la crisis financiera de 2008 me di cuenta de que una cartera con empresas de calidad, diversificada y comprada a buenos precios, no resultaba suficiente para evitar una caída en bolsa superior al 20% en un entorno económico de recesión o depresión. Fue entonces cuando empecé a pensar que, en ciertas ocasiones, una cartera de acciones requería de algo más, concretamente de una estrategia de riesgo de cola tal como hacían Mark Spitznagel o Vineer Bhansali.

Finalmente, a finales de 2012 recibí cierto reconocimiento por parte de Citywire al incluirme dentro de su lista de [los 1.000 mejores gestores de fondos del mundo](#). El estudio tenía en cuenta la rentabilidad anualizada a cinco años ajustada por el riesgo. Dentro de esta clasificación había 10 españoles, quedando el segundo a poca distancia del primero que fue Iván Martín (ahora en Magallanes Value Investors). A raíz de la buena rentabilidad obtenida por los fondos gestionados, me empecé a plantear seriamente la creación de mi propio vehículo de inversión. Así fue como a principios de 2015 dejé BMN Gestión, por aquel entonces ya Banco Madrid.

Crear un vehículo de inversión propio siempre conlleva cierto tiempo y aprendizaje inicial y sobre todo captar el capital necesario para poder empezar. Por aquel entonces quería un vehículo de inversión que fuera accesible al inversor extranjero y que me permitiera concentrar la cartera en mis mejores ideas. Finalmente, el vehículo fue un *hedge fund* con la gestora Audentia Capital, cumpliendo así todos mis anteriores requisitos.

MOI Global: *¿Cuál es el criterio de inversión de Global Quality Edge Fund? ¿Cómo ha ido evolucionando con el tiempo?*

Abril: La propuesta de valor de Global Quality Edge Fund es invertir en lo mejor de dos mundos, empresas de gran capitalización bursátil conocidas por todos y el otro extremo, empresas de muy pequeña capitalización bursátil totalmente desconocidas y con baja cobertura de analistas. Las empresas grandes se incluyen en el fondo cuando presentan algún problema temporal que no invalida su ventaja competitiva de largo plazo y las pequeñas empresas simplemente porque están baratas al ser desconocidas por la comunidad inversora.

Somos muy exigentes a la hora de incluir una empresa en cartera, esta debe poseer alguna ventaja competitiva sostenible y cierto porcentaje de ingresos recurrentes. Pero solo con estos atributos no es suficiente, así que también buscamos lo siguiente:

3. **Modelo de negocio escalable:** Es aquel donde una empresa puede mantener un crecimiento sostenido de ventas y beneficios, siendo el mercado potencial suficiente para crecer de forma continuada. Esta escalabilidad también se puede encontrar en nichos de mercado a través de empresas de pequeña capitalización bursátil.

OptimizeRx [OPRX] es una empresa de IT del sector salud que une en su plataforma a empresas farmacéuticas, EHRs (*Healthcare Health Record*) y médicos en Estados

Unidos. Su mercado potencial (TAM) es superior a los dos billones de USD, a través de la digitalización de las recetas médicas y expedientes de pacientes. Nos gusta mucho invertir en empresas, donde la relación entre la ratio capitalización bursátil y TAM es muy pequeña. Se espera que este mercado crezca hasta los 32Bn USD en el año 2024, ya que se trata de un negocio relativamente nuevo.

Armano Foods [OTCMKTS: AMNF] es la principal marca en la producción y comercialización de salsas de pesto frescas y congeladas, así como otras salsas y pastas en Estados Unidos y Canadá. La oportunidad para AMNF es grande y creciente, gracias al crecimiento de los alimentos premium en Estados Unidos y también en todo el mundo. En Estados Unidos, AMNF aún tiene poca presencia en la costa Este y Asia, solo supone hoy un 5% de las ventas.

Water Intelligence [LON: WATR] es el líder mundial en precisión y detección de fugas invasivas tanto en agua potable como en aguas residuales. Su mercado potencial (TAM) es substancial debido a la escasez de agua consecuencia del envejecimiento de las infraestructuras por el impacto climático. Según la Agencia Federal de Protección Ambiental, en media las fugas por hogar en USA pueden representar más de 10,000 galones por año de agua perdida, lo que equivale a un 1 billón de galones por año a escala nacional. Fuera de USA, el Banco Mundial estima que entre el 30% y el 40% del agua puede perderse debido a fugas.

4. **Tendencia secular de crecimiento a largo plazo:** Es indispensable que una empresa esté presente en una industria que ofrezca crecimiento estructural a largo plazo, vía alguna temática que será el motor de crecimiento económico futuro como por ejemplo: la demografía, la digitalización o el outsourcing.

Booking Holdings [BKNG] es un ejemplo interesante de crecimiento secular a largo plazo. El turismo online crece más rápido que la economía global y que el turismo offline. Phocuswright estima que el mercado de viajes online crecerá a una tasa compuesta del +14% en los próximos años. Si tenemos en cuenta que el turismo online solo representa un 45% del total, que la tasa de penetración podría crecer un 2% anual y que el mercado de turismo en su conjunto crecerá aproximadamente un +4%-5% anual; entonces cabría esperar un crecimiento sostenido del turismo online del 8%-10% durante los próximos años.

Dassault Systemes [EPA: DSY] es una empresa francesa de software tipo PLM, utilizado para diseñar, producir y administrar productos en industrias como son aeroespacial y defensa, equipos industriales, marino y alta mar y bienes de consumo. Este software permite agregar diferentes programas de otros softwares a lo largo de toda la cadena de valor de un producto, desde la generación de la idea y su fabricación, hasta el marketing y la venta final. El impulso hacia la digitalización es una característica estructural de la industria que debería mitigar el impacto de una desaceleración económica o una recesión, facilitando que continúe aumentando sus ventas año tras año.

Universal Health Services [UHS] es uno de los proveedores de servicios

hospitalarios y atención médica más grandes y respetados del país. Cuenta con más de 350 hospitales de cuidados generales, centros de salud mental y centros ambulatorios en USA, Canadá y Reino Unido. El envejecimiento poblacional actúa como crecimiento estructural a largo plazo para UHS. Hoy en USA, existen más de 60M de personas mayores de 65 años (un 15%) y se espera que esta tasa pueda alcanzar el 23% en el año 2050. UHS está presente en los estados de mayor crecimiento y dinamismo de Estados Unidos, como son Texas, California y Florida.

5. **Atractiva estructura sectorial:** Factor clave que determina hasta qué punto una empresa puede ser realmente de calidad. Algunas industrias permiten a unas pocas empresas mantener altas tasas de retorno sobre el capital, pero la mayoría de ellas deben operar dentro de monopolios, mini monopolios, monopolios locales, oligopolios o bien mercados fragmentados con una compañía líder.

KONE [HEL: KNEBV] es el cuarto proveedor mundial de ascensores y escaleras mecánicas. La compañía comenzó a producir ascensores en Finlandia en 1918, y hoy genera ingresos vía venta de nuevos ascensores, escaleras mecánicas y servicios de mantenimiento sobre su base instalada. KONE opera en un oligopolio, junto a otras empresas como Schindler o Otis y donde las cinco primeras compañías controlan más del 70% del mercado global.

Societe LDC [EPA: LOUP] es el líder en el mercado avícola francés. Históricamente especializado en el sector de mataderos, el grupo se ha diversificado e internacionalizado a lo largo de los años. El grupo está presente en todos los segmentos de aves de corral: aves enteras, productos cortados y comidas preparadas. LOUP dispone de una cuota de mercado del 45% en Francia, se trata de un mini-monopolio local gracias a su calidad y reconocimiento de marca. El deseo de consumir productos locales favorece claramente al grupo francés, beneficiando más a sus marcas premium respecto otras marcas foráneas.

MOI Global: *¿Cómo generan ideas de inversión?*

Abril: Principalmente participando en comunidades online de inversión en acciones, donde aportamos ideas y a cambio también las recibimos. En Estados Unidos por ejemplo encontramos *Seeking Alpha*, *MicroCapClub*, *Morningstar* o *Value Investors Club*. En Europa hay menos, pero una que me gusta mucho es *value and opportunity*. Participamos también en otros clubs menos conocidos, pero prefiero guardarme los nombres por ahora.

A parte de estos foros, también tenemos algún *screen* aunque no es cuantitativo sino únicamente cualitativo. Por último, no nos gusta invertir en ideas de otros fondos de inversión, preferimos siempre encontrar nuestras propias ideas.

MOI Global: *¿Qué tanta importancia le dan al management? ¿Cómo valoran al management? ¿Algún CEO que admires personalmente?*

Abril: Difícilmente invertiremos en una pequeña empresa si antes no hemos tenido acceso al *management* para discutir su modelo de negocio y sobre todo los riesgos potenciales. Bajo nuestra opinión, se trata de un aspecto clave para nuestro análisis. De hecho, esta es la

razón por la que nuestro fondo no invierte en Japón, por la imposibilidad de hablar con las empresas japonesas, independientemente de su capitalización bursátil. Antes de realizar una inversión en pequeñas empresas, siempre nos obligamos a hablar dos veces con la compañía, la primera con el CEO o propietario para analizar el modelo de negocio y sus potenciales riesgos; y la segunda con el CFO para minimizar la posibilidad de *red flags* contables. En general, pensamos que no hay que admirar a ningún CEO porqué entonces nuestra opinión sobre la empresa podría no ser neutral.

MOI Global: *¿Cómo encuentran el equilibrio en su cartera entre la concentración en sus mejores ideas y la diversificación necesaria para controlar el riesgo de caídas?*

Abril: Nuestra cartera está compuesta por unas 25 empresas, porque buenas ideas hay pocas y porqué para tener un fondo con 50 empresas o más ya existen los ETFs. Pensamos que con 25 empresas y sin concentración sectorial, el riesgo está suficientemente diversificado.

Adicionalmente, controlamos el riesgo mediante: 1) Invertir en la empresa cuando la cotización está cerca de nuestro escenario “worst case o negativo”; y 2) La estrategia de riesgo de cola. Este fondo implementa una estrategia de riesgo de cola con el objetivo de proteger la cartera de acciones de grandes caídas como durante la crisis financiera de 2008 o la burbuja tecnológica del año 2000.

Cuando se invierte en acciones hay que tener en cuenta el ciclo económico, pero no hay que tratar de predecir con exactitud cuándo será la próxima recesión económica. Las acciones tienden a empezar a caer justo antes de los periodos de recesión económica y a repuntar fuertemente ante señales de recuperación. Jeremy Siegel demuestra que desde 1802 hasta 2012, Estados Unidos ha experimentado 47 recesiones con una duración promedio de 19 meses y 34 meses para las expansiones, es decir, la economía ha estado en recesión casi una tercera parte del periodo y una sexta parte desde la Segunda Guerra Mundial. Durante una recesión económica, los índices de acciones suelen experimentar grandes pérdidas en función de la intensidad y duración de la recesión. A lo largo de la historia nos encontramos con múltiples periodos donde las acciones presentan una caída superior al 20% y casi siempre coinciden con una recesión económica. Aun siendo las acciones el mejor activo a largo plazo, la realidad es que casi ningún inversor tiene un horizonte temporal de 100 años y que una caída del 50% únicamente se recupera con una subida del 100%.

La sociedad en general contrata seguros para proteger sus bienes más valiosos (coches, casas, etc.) pero en cambio no lo hace con su cartera de acciones, ¿por qué? Comprar protección ante una caída del precio de las acciones no difiere demasiado de pagar una prima por un seguro sin pensar que no se trata de un lujo sino más bien de una necesidad.

Para construir nuestra estrategia de riesgo de cola utilizamos siempre opciones PUT sobre índices y reducimos su coste con la venta de opciones PUT sobre acciones que queremos tener en cartera siempre sin apalancar el fondo, es decir, siempre disponemos del cash para hacer frente a la compra de las acciones si nos ejecutaran las opciones.

A diferencia de lo que muchos inversores piensan, la estrategia de riesgo de cola pasa por

comprar opciones PUT con vencimientos largos y no cortos, ya que es imposible determinar el *timing* exacto de cuándo empezará una recesión. En nuestro caso utilizamos los indicadores adelantados de la US Conference Board para tratar de determinar cuando existe cierta probabilidad de que la economía pueda entrar en recesión o depresión. Se trata únicamente de buscar protección ante una potencial gran caída, no una corrección (caída inferior al 20%) de mercado como la del cuarto trimestre del año 2018, por ejemplo. Esta estrategia de riesgo de cola en opciones es fruto de un estudio y colaboración con una empresa americana especializada en estrategias de *Tail Risk*. Hace tiempo compramos una base de datos con el precio de todas las opciones del S&P 500 desde el año 1994 y calculamos todas las posibles combinaciones de vencimientos, strikes y frecuencias de rollos. Después incluimos como condicional nuestro indicador adelantado LEI para saber cuándo activar la estrategia y cuando no. Durante este año, daremos más detalle de los resultados de ese estudio que pensamos es diferencial en España y quizá también en Europa. La cobertura se activó por primera vez a finales de 2018, y a día de hoy, sigue vigente a un coste muy bajo, sin casi penalizar la rentabilidad del fondo cuando los mercados de acciones suben.

MOI Global: *Cuéntanos sobre uno (o un par) de tus mayores errores de inversión. ¿Alguna empresa que te hayas arrepentido de no haber comprado?*

Abril: Un error reciente fue no invertir en **XPEL [XPEL]** a mediados del año pasado. XPEL es una empresa americana que vende películas protectoras de pintura para coches de segmento alto o muy alto. En menor medida también vende a sector residencial y comercial para protección de ventanas. Descubrimos esta empresa en mayo de 2019, cuando XPEL cotizaba a US\$4,5 y tenía una capitalización bursátil de US\$130 millones.

Se trata de un negocio muy escalable. *Grand View Research* estima un mercado potencial a 2025 de US\$450 millones creciendo a una CAGR del +7%. La estructura sectorial también es la adecuada, porque aun siendo un mercado fragmentado en su totalidad, dentro del subsector de automoción existe una estructura de oligopolio con 3M y XPEL dominando el mercado. Tanto XPEL como 3M venden su producto a dealers y centros de reparación en todo Estados Unidos y ambos se diferencian por ser los “jugadores” con mejor calidad de producto. Fuera de los Estados Unidos, XPEL también mantiene un modelo de negocio centrado en franquicias.

A finales de 2015, 3M denunció a XPEL por una infracción de patentes provocando una gran caída de la cotización, aunque en marzo de 2017, ambas empresas llegaron definitivamente a un acuerdo. La demanda de 3M generó una oportunidad de inversión increíble en XPEL porque la cotización no se recuperó hasta bien entrado el verano de 2018.

Una de las principales ventajas competitivas de XPEL es su software DAP, que genera ingresos recurrentes al venderse bajo un modelo de suscripción y a la vez, mejora la eficiencia y los costes de los dealers y centros de instalación (sus clientes). La otra ventaja es que este producto se vende a un coste medio de US\$5 mil, coste relativamente bajo respecto al precio de venta de un coche de segmento muy alto, unos US\$100 mil, es decir, no más de un 5% del precio total.

Durante los últimos cinco años, el beneficio por acción de XPEL ha crecido a una CAGR del +45%, muy en línea con su cotización (+40%). Durante el pasado verano, XPEL llegó a cotizar a un múltiplo PER de 15 veces, tratándose de un negocio que crecía orgánicamente en ventas al +50%, por tanto, podíamos comprar crecimiento a precios de *value*.

Como todo encajaba, tanto a nivel fundamental como de valoración, decidimos iniciar nuestro proceso de *due diligence*, descartando la posibilidad de encontrarnos con *red flags* contables y hablar con su equipo directivo. Esto retrasó nuestra inversión en XPEL y el valor pasó de US\$5 a US\$10 en unos pocos meses, por lo que decidimos finalmente no invertir. Visto a posteriori, quizá no fuimos lo suficientemente ágiles porque la acción ha subido hasta los US\$17,30 acompañada siempre de una muy buena evolución operativa.

MOI Global: *¿A qué aspecto le prestas más atención a la hora de invertir?*

Abril: Sin duda a conocer cuáles son los riesgos de las empresas que tenemos en cartera y sobre todo en las más pequeñas. Para ello analizamos en detalle todo lo que puede ir mal y calculamos una valoración fundamental en un escenario negativo. Solo cuando la cotización se acerca a ese escenario negativo es cuando decidimos invertir. De esta forma, disponemos de un margen de seguridad suficiente. Por ejemplo, cuando saltó el escándalo de Cambridge Analítica y el consenso de mercado empezó a estimar una caída de anunciantes y usuarios en **Facebook [FB]**, ese era el momento de analizar si se trataba de un riesgo real o solo era ruido de mercado. Analizando los datos fríamente, FB no estaba perdiendo ni anunciantes ni usuarios, es más, el ARPU promedio en el 3Q18 fue de US\$6,10 y un año después de US\$7,26, un crecimiento de casi el +20%. El ARPU sigue creciendo y según nuestros cálculos para el 3Q20 podría alcanzar US\$8,10, otro +11,5%. En usuarios, FB ha seguido creciendo a dígito simple durante todo este periodo. Gracias a la locura de Mr. Market, compramos FB a un precio medio de US\$134 a la vez que también vendimos PUTS. Hoy FB sigue siendo una de nuestras principales posiciones y estimamos un valor objetivo a 2022 de US\$275.

Otro caso podría ser **Altigen Communications [OTCMKTS: ATGN]**, proveedor de servicios en la nube. La compañía proporciona software y servicios para pequeñas y medianas empresas que requieren sistemas de telefonía con protocolo de voz sobre Internet (VoIP). Muchas de estas empresas usan Microsoft Azure para equiparse con soluciones basadas en la nube. La verdadera historia de crecimiento son los ingresos que se espera que provenga de la exitosa transformación desde un negocio de venta de licencia y hardware a uno de ingresos recurrentes vía suscripciones mensuales. Es importante recordar que el fortalecimiento de las relaciones actuales con Microsoft y Fiserv, le proporcionan exclusividad frente a su competencia. Para calcular nuestra cifra de ventas objetiva hemos estimado que número de suscriptores e ingresos por suscriptor podría tener durante los próximos 3 años de forma muy conservadora y le hemos aplicado un múltiplo de 3,5 veces ventas, muy inferior al múltiplo de sus comparables que cotizan hoy a 5 veces ventas. En cuanto al balance, un 85% de los activos totales son caja y activos por impuestos diferidos y existe un remanente de US\$60 millones en “NOLs” (activos por impuestos diferidos activables), que en el momento en que se puedan activar provocarán que ATGN no pague impuestos durante muchos años. Dicho de otro modo, solo la caja más los activos diferidos

son casi el 40% de la capitalización bursátil. Nuestro precio medio de compra es de US\$1,10 y estimamos que podría valer como mínimo el doble.

IEH Corporation [OTCMKTS: IEHC] es el único fabricante y distribuidor independiente de conectores hiperboloides en Estados Unidos. Estos conectores unen los polos de un cable y se utilizan únicamente en operaciones críticas en el sector aeroespacial, médico y militar.

Abrimos nuestra posición en IEHC durante el verano de 2018 a un precio medio de compra de US\$10,5. En ese momento, estábamos comprando una empresa extraordinaria con fuertes ventajas competitivas a PER 5, simplemente porque era una compañía desconocida por el mercado. Aun así, hicimos nuestro análisis de *red flags*, sobre todo en la partida de inventarios. La partida más relevante del balance son los inventarios y en menor medida el *factoring* de clientes. En cuanto a los inventarios, durante los últimos años IEHC ha recibido grandes pedidos de fabricación por parte de clientes y la empresa piensa que estas van a seguir en un futuro (ver última publicación trimestral de resultados), por tanto, mantiene altos niveles de inventario para dar salida a órdenes imprevistas y poder ofertar mejores precios.

Si analizamos el mix histórico de inventarios, observamos como siempre las materias primas representan el 60%-70% del total. A menudo cambios en el mix de inventarios sugieren cambios en el negocio subyacente, pero en este caso no se trataba de incrementos de producto terminado que podrían indicar ralentización de la demanda. El porcentaje de inventario de materia prima sobre ventas ha estado siempre entre el 25%-30%, por tanto, podríamos estimamos unas ventas para el año en curso de unos US\$30 millones. En los últimos tres años, el inventario de materias primas casi se ha duplicado, no así en productos terminados, por tanto, parece claro que el incremento es consecuencia de una mayor producción. Hasta 2016, IEHC valoraba el inventario de materias primas mediante FIFO, pero en 2017 modifico el criterio contable a precio medio ponderado. Este cambio aun siendo importante no nos preocupa, de hecho, nos preocuparía si hubiera sido al revés porque durante periodos de incremento de precios, con método FIFO la empresa obtiene un mayor beneficio porque está vendiendo productos que le han costado menos cuando compró la materia prima. En definitiva, pensamos que el alto peso de los inventarios no es un problema relevante y hoy seguimos siendo accionistas de IEHC, con un valor objetivo a tres años superior a los US\$32.

MOI Global: Menciona un par de libros que hayas leído recientemente y que te hayan otorgado nuevos conocimientos para mejorar como inversor.

Abril: El último libro que he leído es [Tail Risk Hedging](#) de Vineer Bhansali, antiguo gestor de PIMCO. Explica muy bien todas las opciones que existen para cubrir las colas negativas del mercado de acciones y deuda, sobre todo en un escenario de recesión o en una gran caída. Otro libro interesante es [The Pink Sheets](#), que explica el funcionamiento del mercado OTC de acciones en USA, muy popular por la película de Leonardo DiCaprio pero muy interesante en mi opinión siempre que sepas separar lo bueno de lo malo.

MOI Global: ¿Algo más que quisieras agregar para nuestros miembros?

“Cuando se invierte en acciones hay que tener en cuenta el ciclo económico”

Abril: Si, quiero anunciar que estoy a punto de lanzar una SICAV UCITS española que aplicará la misma filosofía de inversión que se viene realizando en Global Quality Edge Fund. Estoy convencido de que puede ser una opción interesante para el inversor *retail*, sobre todo por qué estamos cerca del final del ciclo económico en USA. Seguir invertido en renta variable a través de 25-30 compañías extraordinarias, tanto grandes como pequeñas, pero de una forma más conservadora vía nuestra estrategia de riesgo de cola, podría ser una solución muy interesante para aquellos inversores que no estén dispuestos a asumir caídas potenciales como en la reciente crisis financiera del año 2008.

MOI Global: *Muchas gracias, Quim, por compartir tus conocimientos con nosotros.*