

Wealth & Wisdom – Mayo 2011

“Como pediste sabiduría, también te otorgué riqueza...”, Reyes I, Cap.III, 2.

Precio y Valor

por Ariel Pascar

Nos complacemos de retomar nuestro contacto con ustedes a través de esta nueva entrega de Wealth & Wisdom.

El paréntesis, como saben algunos de ustedes, se debió a que hemos estado fuertemente abocados a un nuevo emprendimiento.

A través de nuestro grupo de Network Marketing, estamos acompañando, a nivel ejecutivo, el desembarco en Argentina de la empresa global Nu Skin (www.nuskin.com), líder en Anti-Aging.

Esta iniciativa, de la que tomamos conocimiento hace meses por tener acciones de la compañía en algunas de nuestras carteras (Nu Skin – NUS - <http://on-msn.com/kqfkUA> cotiza en el NYSE, factura 1500 MM de u\$s, tiene presencia en 52 países, y un crecimiento envidiable en los últimos 10 años), genera una oportunidad de negocio realmente única, y nuestro grupo está desarrollando la estructura ejecutiva para aprovechar, a largo plazo y sólidamente, el lanzamiento que se hará el 20 de Junio de este año en nuestro país.

Todos nuestros clientes y amigos que tengan interés en esta singular oportunidad (para más información ver <http://hexanm.wordpress.com>), están, desde ya, cordialmente invitados a integrarse a nuestro equipo.

Muchos me preguntan cómo llegamos a esta empresa...

Esta interesante pregunta tiene una respuesta simple: Una vez más, un tema de Precio y Valor.

En Marzo del 2009 una porción de esta empresa (es decir, una “acción”) se vendía alrededor de los u\$s 8. La tasa de crecimiento de sus ganancias anuales (que, a la sazón, ascendían en ese momento a más de u\$s 1 por acción) nos permitían estimar que Nu Skin tenía un Valor Intrínseco no menor de u\$s 22.

La relación Potencial/Riesgo era óptima.

Hoy la acción, con el incremento de precio de casi 10% que tuvo a partir del anuncio formal de la fecha de lanzamiento en Argentina, cotiza en casi u\$s 36.

No nos cansamos de decirlo, en base a lo aprendido, humildemente, de nuestro Maestro Warren Buffett: “Precio es lo que pagas, Valor es lo que obtienes”.

Y ya sea cuando se trata de adquirir una acción de una compañía, un bono soberano o un inmueble, la Tasa de Retorno está SIEMPRE íntimamente ligada al precio que se paga.

Siempre fue así. Y siempre lo será. Así funciona nuestro socio Mr.Market.

Y para los que aún dudan, una vieja historia, narrada por Khalil Gibran, en su Libro “El Vagabundo”, lo ilustra:

“En cierta ocasión, entre las colinas vivía un hombre que poseía una estatua tallada por un anciano maestro. Estaba apoyada al lado de la puerta, con la cara al suelo. Y él nunca se fijaba en ella.

Cierto día pasó junto a su casa un hombre de la ciudad, un sabio. Y viendo la estatua, preguntó al dueño si la vendía. El dueño respondió riéndose: ¿Quién va a comprar esta estatua horrible y sucia?

El hombre de la ciudad contestó: Te doy por ella esta moneda de plata. El otro quedó estupefacto, pero contento.

A lomos de un elefante trasladaron la estatua a la ciudad. Ya al cabo de varias lunas el hombre de las colinas visitó la ciudad; caminando por las calles vio una gran multitud ante una tienda y a un hombre que a voz en grito chillaba: ¡Venid, acercaos y contemplad la estatua más hermosa, más maravillosa del mundo. Sólo cuesta dos monedas de plata contemplar la más maravillosa de las obras maestras.

El hombre de las colinas dio al punto las dos monedas de plata y entró en la tienda para contemplar la estatua que había vendido por una sola moneda.”

A seguir menos los vaivenes de los Precios que nos ofrecen los mercados, y a apreciar más el Valor de lo que tenemos...

Cordialmente.

Ariel Pascal