



CARTA SEMESTRAL

Julio de 2026

Carta semestral a los inversores

Estimado coinversor:

En el primer semestre de 2026, Avantage Fund se ha revalorizado un 2,8% y Avantage Fund Plan de Pensiones un 2,6%. Avantage Pure Equity, por su parte, ha retrocedido un 0,4%. En el mismo período, el Ibex 35 ha subido un 12,5% y el Euro Stoxx 50 un 9,3%.

La rentabilidad anualizada (CAGR) desde el inicio (31/07/14) hasta el 30/06/26 se sitúa en el 9,9%. En estos casi 12 años, la rentabilidad acumulada alcanza el 208,8%. Recordamos que estos resultados se han obtenido con prácticamente la mitad de volatilidad que los índices.

Rentabilidades

	1er semestre 2026	Desde inicio (31/07/14)
Avantage Fund	2,8%	208,8%
Ibex 35	12,5%	81,9%
Euro Stoxx 50	9,3%	103,1%
Ibex 35 + div	14,2%	163,3%
Euro Stoxx 50 + div	11,1%	172,3%

En un semestre de fuertes alzas en los índices bursátiles, la cartera de renta variable de los fondos y plan de pensiones Avantage se ha quedado prácticamente plana. Por su parte, la evolución de la cartera de renta fija de Avantage Fund y Avantage Fund Plan de Pensiones ha sido notablemente buena y ha contribuido a que los resultados del primer semestre hayan generado rentabilidad positiva.

Pese al peor comportamiento relativo de este semestre, Avantage Fund continúa entre el 10% más rentable de su categoría a 3, 5 y 10 años y mantiene, un semestre más, las 5 estrellas Morningstar.



Entre el 10% más rentable de su categoría a 3, 5 y 10 años

Avantage Pure Equity no ha contado con el apoyo de la renta fija, por lo que su resultado refleja directamente la evolución media de las cotizaciones de los valores en cartera. Esa media esconde dos cosas: la gran dispersión entre unos valores y otros, y la evolución real de los negocios, que ha sido mucho mejor que la del precio de las acciones. Entraremos en detalle en la sección de cartera.

Entorno macro

El primer semestre de 2026 ha estado marcado por cuatro grandes focos de atención para los mercados: la capacidad disruptiva de los agentes de inteligencia artificial, la guerra en Irán y sus efectos sobre la energía, la contracción del crédito privado y el regreso de la inflación como preocupación central de los inversores. A ellos se suma un caso que merece mención aparte, Argentina. Los abordamos por orden.

El año comenzó con el auge de los **agentes de inteligencia artificial** marcando el rumbo de las bolsas. El primer sector en acusarlo fue el del software: en un momento en el que la mayoría de los sistemas y aplicaciones desarrollados hasta la fecha pueden replicarse o mejorarse de forma rápida y a un coste muy inferior, el mercado empezó a descontar que las ventajas competitivas de muchas compañías de software son menores de lo estimado.

El razonamiento es claro: si solo puedo fiarme de los beneficios de los próximos años porque, a largo plazo, las compañías pueden ser desplazadas por otras de nueva generación, el múltiplo que estoy dispuesto a pagar debe reducirse. Las fuertes caídas se extendieron a todo tipo de empresas a la vanguardia tecnológica, mientras muchos inversores buscaban refugio en modelos de negocio maduros o en declive, como el industrial o el bancario.

Conviene no olvidar, en todo caso, que los agentes de IA no son solo una fuente de amenazas: son también una fuente de oportunidades que muchas empresas sabrán aprovechar para impulsar su crecimiento, y que su capacidad de disrupción no es menor en los sectores que hoy se perciben como refugio.

En marzo, el estallido de la **guerra en Irán** dio un vuelco a los mercados. El temor a un conflicto duradero en Oriente Medio impulsó con fuerza el precio del petróleo, el gas y otras materias primas, avivando las expectativas de inflación y los temores a subidas de tipos. Desde el primer momento hemos argumentado que el impacto del encarecimiento puntual de la energía tiene escasa relevancia a medio y largo plazo.

El 20% del petróleo mundial transita por el estrecho de Ormuz, pero el 80% restante no depende de esa vía, y sus productores tienen capacidad e incentivos para aumentar la oferta ante precios más altos. A ello se suman los vasos comunicantes entre fuentes de energía: cuando una se encarece, los agentes económicos la sustituyen por otras más baratas. La sustitución no es inmediata, pero sí sostenida a largo plazo. Al igual que sucedió tras la invasión rusa a Ucrania, los temores a una escalada y a disrupciones en el suministro se han moderado con el paso del tiempo, y el mercado ha ido restando importancia al conflicto.

El tercer foco, en el que sí hemos mantenido —y mantenemos— mayor vigilancia, es el **ciclo de crédito**. En marzo, grandes fondos semilíquidos de deuda privada suspendieron los reembolsos ante la avalancha de solicitudes de salida, reflejo del temor al impago de compañías tecnológicas cuyos modelos de negocio podrían verse amenazados por la IA. El riesgo de contagio al private equity —segmento en el que desde hace años se retrasa la devolución del capital a los partícipes ante la dificultad de alcanzar los precios de venta esperados— y el enfriamiento de las rondas de financiación de empresas sin acceso al crédito bancario tradicional constituyen, a nuestro juicio, el aspecto macroeconómico más relevante a seguir.

Dicho esto, tanto los bancos centrales como los gobiernos disponen de herramientas suficientes para afrontar este tipo de tensiones, y algunas ya se han puesto sobre la mesa.

Resumimos nuestra postura sobre estos dos frentes: nos preocupa menos que al mercado el conflicto en Oriente Medio y más que al mercado la evolución del crédito privado. El motivo es que las compañías en cartera no tienen exposición relevante a la región, pero sus negocios sí son sensibles a las condiciones de financiación globales.

En la segunda mitad del semestre, la atención se desplazó hacia la **inflación**. La rentabilidad de los bonos estadounidenses y británicos a diez años aumentó más de un 0,50% en pocos meses, con caídas cercanas al 4% en el precio de la deuda pública de ambos países, ante el temor de que unas políticas fiscales excesivamente laxas desemboquen en un repunte sostenido de los precios. Nos encontramos en un contexto de dominancia fiscal: con deuda pública elevada y déficits abultados, la política monetaria debería ser más restrictiva para contener la inflación, pero no puede serlo porque las subidas de tipos encarecerían el servicio de la deuda hasta niveles insostenibles.

La inflación interanual alcanzó en junio el 2,8% en la Eurozona y el 3,5% en Estados Unidos; el BCE subió los tipos un 0,25% en junio, hasta el 2,25%, y la Reserva Federal los mantuvo en el rango del 3,50%-3,75%. A pesar de ello, los tipos reales se sitúan en terreno negativo en Europa y próximos a cero en Estados Unidos.

En este escenario, los inversores buscan refugio en los activos que mejor protegen frente a una inflación persistente —acciones e inmuebles—, lo que explica que coincidan en el tiempo las caídas en el precio de los bonos con las subidas de los principales índices bursátiles. El semestre se cerró, además, con la salida a bolsa de SpaceX y las esperadas OPV de Anthropic y OpenAI en el horizonte, en un entorno de elevada confianza en las valoraciones con las que las tecnológicas acceden a los mercados.

Mención aparte merece **Argentina**, que sigue transitando un camino distinto al de la mayoría de las economías occidentales. Mantiene superávit fiscal; el peso cotiza estable —incluso se ha revalorizado frente al dólar en el año—; el Banco Central acumula reservas; la inflación descende y el PIB creció un 4,4% en 2025. En el semestre, además, se han producido hitos importantes que se suman a estos: la entrada en vigor de la reforma laboral en febrero —la más relevante y compleja de las previstas por el Gobierno de Milei—; las mejoras del rating soberano por parte de Fitch y S&P, que han llevado la prima de riesgo a mínimos de ocho años, y la desregulación de las emisiones de valores aprobada por la CNV en junio, que abarata y acelera el acceso de las empresas a la financiación de mercado.

Ahora bien, conviene entender la naturaleza de este crecimiento, que en media está siendo superior al español. Es un crecimiento muy desigual por sectores, y esa desigualdad no es un defecto: es la consecuencia lógica de la apertura de la economía al exterior. La reducción de los impuestos a la exportación y de los aranceles a la importación está exponiendo a las empresas argentinas a la competencia internacional. Los sectores más productivos —los que ya eran competitivos a escala global pero estaban penalizados por los impuestos a la exportación— crecen con fuerza.

En cambio, los sectores menos competitivos, que sobrevivían artificialmente sostenidos por la protección arancelaria, se encuentran en pleno proceso de reestructuración para ganar competitividad, con numerosos casos de quiebras y despidos. Es un ajuste doloroso, pero coyuntural. Los recursos —capital y trabajo— que quedan liberados de actividades que solo eran rentables gracias a la protección se irán reasignando hacia las actividades competitivas.

Este proceso está sentando los cimientos de un crecimiento más sano, productivo y sostenible en el futuro, muy distinto del crecimiento artificial que durante décadas se apoyó en el proteccionismo y la emisión monetaria.

Evolución de cartera

Como hemos tenido la oportunidad de comentar con aquellos inversores que os habéis puesto en contacto con nosotros, este semestre, con un comportamiento relativo peor que los índices, permite entender mejor nuestra filosofía de inversión y por qué sus resultados han sido siempre tan diferentes respecto a los de los principales índices bursátiles.

Conviene partir de dos ideas. La primera es que el mercado es mucho más heterogéneo de lo que trasladan los medios. Estos muestran los índices bursátiles y dan la impresión de que casi todo se mueve al mismo compás. No es así. Bajo la superficie del índice, cada empresa lleva su propio ritmo.

La segunda es que la correlación histórica de la cartera Avantage con los índices ha sido muy baja. Dicho de otro modo: nos separamos de la media del mercado más que la mayoría de fondos. La causa de que los resultados sean distintos es que **la cartera es muy diferente a la del índice**.

Explicadas estas características, toca remangarse y mirar los valores uno a uno: qué ha caído, por qué ha caído y, sobre todo, si el negocio va mejor o peor. El 2 de junio publicamos un [vídeo](#) en el que analizábamos las cinco primeras posiciones por peso a 31 de diciembre de 2025 —Renta 4, Tesla, MercadoLibre, Pampa Energía y Nagarro—, todas con comportamiento bursátil negativo en los cinco primeros meses del año pese a que sus negocios habían ido bien para el accionista.

El mensaje del vídeo es sencillo y sorprendente para muchos: cinco empresas de cinco países y cinco sectores distintos cayeron a la vez en bolsa mientras los índices subían y sus negocios iban mejor que nunca.

Esa realidad rompe con la idea tan extendida de que las cotizaciones se mueven al unísono y siguiendo los fundamentales. Tanto es así que a la que más caía en 2026 —de esas cinco y de toda la cartera— un competidor le ha lanzado una OPA en efectivo con una prima del 140% sobre la cotización previa. Se trata de Nagarro. La operación demuestra, una vez más, que el mercado genera enormes distorsiones de valoración y que quien tiene más información trata de aprovecharlas.

Y no es un caso aislado. Si tomamos las cinco inversiones que más restaron al resultado del semestre, en este orden son Netflix, Craneware, MercadoLibre, Microsoft y Fluidra. Solo repite MercadoLibre. Las otras cuatro, igual que las cinco anteriores, siguen aumentando sus ventas —en máximos históricos— y reforzando sus ventajas competitivas.

No obstante, sus cotizaciones han bajado. Los motivos que se esgrimen van desde un crecimiento algo menor de lo descontado en el último trimestre (ningún negocio crece siempre al mismo ritmo), hasta una compresión de márgenes por invertir más en crecer, pasando por el temor a que los agentes de inteligencia artificial disrumpan a las compañías de software.

Sobre esto último conviene matizar: el software es solo una parte del negocio. Es cierto que algunas barreras de entrada se debilitan o desaparecen. Pero de ahí a dar por hecho que estas empresas no sabrán adaptarse hay un salto enorme.

Pongamos un ejemplo ficticio pero ilustrativo. Un banco de otra época registra los movimientos de las cuentas de sus clientes a mano y dedica a esa tarea el 70% del tiempo del 70% de su plantilla. Un día aparece la calculadora. De repente las operaciones son casi inmediatas y la capacidad de cálculo, casi ilimitada. Muchos temerían el fin de la banca, o al menos que todos ganasen mucho menos, porque el valor que aportan al cliente se reduce. Sobraría, en principio, buena parte de los empleados.

La realidad sería muy distinta. Esos empleados harían mejor el 30% del trabajo que no se automatiza y ofrecerían a sus clientes productos y servicios que antes no podían ni plantearse. La calculadora es a la vez amenaza y oportunidad: reduce barreras de entrada, atrae nuevos competidores y obliga a reordenar capacidades, pero no mata el negocio bancario. Lo fortalece.

Imaginemos que, tiempo después, llega otra revolución: internet. «La banca está muerta, ya no harán falta las sucursales», pensarían muchos. Y aunque esa visión resultara acertada —casi nadie pisa hoy una sucursal en meses—, la banca se ha vuelto a adaptar y el negocio no ha menguado: ha crecido.

El patrón se repite en todas las revoluciones tecnológicas. Puede que baje el porcentaje de población dedicado a ciertas tareas, como pasó en el campo con el tractor. Pero con cada cambio aparecen productos, servicios y necesidades nuevos.

Esta es, salvando las distancias, la línea de pensamiento que hay que tener en la cabeza. Por eso es fundamental elegir las compañías que mejor se defiendan de las amenazas y mejor aprovechen las oportunidades. Y eso suele darse cuando concurren dos rasgos: primero, alineación de intereses entre directivos y accionistas; segundo, modelos de negocio flexibles, con capacidad para adaptarse.

No es casualidad que sean precisamente nuestros dos primeros criterios de inversión.

Termino con las inversiones que más aportaron en el semestre. Entre las cinco primeras hay tres acciones —Block, Alantra y Lumibird— y dos bonos —Argentina e IRSA—. En las acciones, el impulso vino de resultados mejores de lo que esperaba el consenso; en Lumibird, además, de las expectativas de mayor gasto en defensa. Conviene aclarar que esta compañía no fabrica armas: vende láseres con aplicaciones médicas, industriales, de movilidad autónoma y también de defensa.

Los bonos argentinos y los de la inmobiliaria IRSA se han beneficiado del mantenimiento del superávit fiscal, de la mayor apertura de la economía y de las reformas estructurales del gobierno de Milei. La mejora ha llevado a S&P Global y Fitch a subir el rating de Argentina.

En resumen, las empresas en cartera están en una situación de negocio muy buena: venden más que nunca y sus ventajas competitivas son mayores. Cuando el mercado no sigue la realidad de los negocios, se generan oportunidades a largo plazo.

Cambios en cartera

En el primer semestre de 2026 ha salido **Kinder Morgan**, una de las mayores empresas de infraestructura energética de Estados Unidos. Su actividad principal es operar una extensa red de gasoductos y oleoductos, además de terminales de almacenamiento y transporte de gas natural, productos refinados, crudo, CO₂ y otros recursos. Entró en Avantage Fund en 2020, cuando el barril West Texas llegó a cotizar en negativo por el parón de la pandemia.

Sale de cartera porque esperamos que su fundador y primer accionista, Richard Kinder (81 años), se aleje cada vez más de la gestión por razón de edad, con la consiguiente erosión de la excelente alineación de intereses que había hasta ahora. Tras la subida de principios de año, hemos preferido salir y reforzar otros valores con mayor potencial de revalorización.

En los casi 6 años que ha estado en la cartera de Avantage Fund se ha revalorizado un 111% y adicionalmente ha pagado dividendos por un 43% del precio de compra.

En junio, Persistent anunció una OPA en efectivo sobre **Nagarro** con una prima del 140% sobre la cotización previa. Llegó después de que Nagarro se dejara más del 50% en lo que iba de 2026, penalizada por el miedo a que el auge de los agentes de IA reduzca la demanda de servicios de consultoría. Su competidor Persistent lo vio de otra manera: aprovechó la caída para lanzar la oferta.

Nuestra lectura también es positiva. La demanda total de consultoría aumentará, porque seguirá existiendo especialización y porque cada consultor, apoyado en la IA, será más productivo para sus clientes. Pensar que con la IA harán falta menos consultores para el mismo trabajo es un error. Cuando un recurso se abarata y se vuelve más útil, la demanda no baja: sube. Es la paradoja de Jevons, que se cumple en todo avance tecnológico.

Pero el tamaño de la tarta no lo es todo. Ante un cambio tecnológico de este calibre, el mercado se reordena: unos participantes ganan y otros quedan desplazados. La fuerte alineación de intereses entre directivos y accionistas y la mayor flexibilidad estructural de Nagarro eran razones para pensar que se adaptaría mejor que competidores más jerárquicos y con accionistas menos implicados.

Dado que los principales accionistas de Nagarro se han comprometido a vender y que la prima pactada es razonable, lo más probable es que la compañía acabe saliendo de cartera dentro del proceso de la OPA. Tras la revalorización, se ha vendido parte de la posición para financiar la entrada de un nuevo valor y mantenemos el resto tratándolo, en la práctica, como un pseudobono: a los precios actuales ofrece una TIR de doble dígito hasta el cierre de la operación.

La venta definitiva dependerá del descuento que aplique el mercado en cada momento y de las alternativas que encontremos. Es algo parecido a lo que ocurrió el año pasado con la OPA sobre Catalana Occidente. Mantuvimos la posición hasta que los aranceles anunciados por Trump nos permitieron reforzar otros valores a precios muy atractivos: la acción de Catalana, anclada por el precio de la OPA, no se movió mientras el mercado caía a plomo y había oportunidades excelentes.

El valor nuevo que ha entrado en cartera es **Kaspi**, una compañía kazaja que cotiza en Estados Unidos. Es una única aplicación desde la que millones de personas pagan en cualquier comercio, compran en su marketplace y acceden a crédito al consumo. Tres negocios que en Occidente estarían repartidos entre un banco, un Amazon y una pasarela de pagos conviven aquí bajo un mismo techo. Y esa convivencia no es casual. Cada vez que un usuario paga, deja un dato; cada dato mejora la concesión de crédito; cada crédito impulsa una compra en el marketplace; y cada compra genera un nuevo pago.

El círculo se retroalimenta solo. Cuanto más usa el cliente la aplicación, más le cuesta abandonarla y más rentable resulta para la compañía. Es el mismo modelo que MercadoLibre está desplegando con notable éxito en Latinoamérica.

Kaspi cumple con claridad nuestros tres criterios de inversión.

El primero, la alineación de intereses. El cofundador y consejero delegado, Mikheil Lomtadze, mantiene una participación en torno al 22% y dirige el negocio con la mentalidad de quien arriesga su propio patrimonio, no con la de un directivo de paso. El otro cofundador, Vyacheslav Kim, es presidente del consejo y accionista de referencia con más del 20% del capital. Dos dueños, no dos gestores.

El segundo, un modelo de negocio excelente. Hemos identificado tres ventajas competitivas potentes que se refuerzan entre sí: la escala, los efectos de red y los elevados costes de cambio. Más del 80% de los adultos bancarizados de Kazajistán son clientes, y la mayoría de sus posibles competidores, conscientes de que por su cuenta poco pueden hacer, terminan enchufándose a Kaspi en lugar de plantarle cara. Es, de facto, un pseudomonopolio.

Su ambición, además, va más allá de Kazajistán. En 2025 compró la mayoría de Hepsiburada, una de las mayores plataformas de comercio electrónico de Turquía, y este mismo mes de julio ha cerrado la adquisición de la filial turca del banco holandés Rabobank. El objetivo es evidente: replicar el modelo en un mercado bastante mayor que el kazajo. El importe de las compras turcas es pequeño frente al valor del negocio doméstico porque se trata de negocios que hoy no son rentables, pero cuyo potencial de crecimiento es muy significativo.

El tercero, un precio razonable. Aquí el cumplimiento es también de manual: cotiza a un PER inferior a 8, muy por debajo de lo que se paga por negocios similares en Occidente. ¿El motivo? El riesgo país. La mayoría de inversores prefiere no invertir en Kazajistán; lo consideran un país «no invertible», y de ahí el precio.

Quiero aprovechar la carta para compartir cinco reflexiones sobre el riesgo país.

La primera es que el «riesgo país» es casi siempre mucho menor que el «riesgo negocio». Cuando eres empresario o directivo lo ves clarísimo, porque miras el negocio desde dentro y distingues lo que de verdad importa. Pero cuando se invierte desde lejos, sin empaparse, se tiende a sobredimensionar el riesgo país. En todos los países hay empresas maravillosas y empresas que quiebran. Lo decisivo es la capacidad de cada una para competir y generar beneficios.

La segunda es tu posición: ¿eres local o visitante? La política influye mucho en los negocios y no se refleja de forma directa en las cuentas anuales. En ningún país se trata igual a la empresa nacional que a la extranjera, y a estos efectos la filial de una extranjera computa como extranjera. En ese sentido, Kaspi —empresa kazaja, con fundadores kazajo y georgiano— juega en casa. Por eso considero que el riesgo país de esta inversión está en la pata turca del negocio, no en la kazaja.

Para ilustrarlo, tomemos el activo que muchos consideran el más seguro del mundo: el bono del Tesoro estadounidense. Las probabilidades de impago para la mayoría de inversores son mínimas; como mucho pierdes vía inflación. Esa es la teoría. Pero si eres Rusia, invades Ucrania y Estados Unidos se pone del lado ucraniano, te bloquean el capital. No te lo devuelven justo cuando más lo necesitas, para financiar una guerra. En esa situación, de máxima actualidad desde 2022, el mismo activo que es segurísimo para la mayoría se convierte en uno de los más arriesgados para determinados inversores. No es casualidad que desde entonces China haya ido reduciendo de forma sostenida sus tenencias de bonos estadounidenses.

En ese mismo conflicto vimos también cómo las empresas occidentales tuvieron que salir de Rusia, y fueron los empresarios rusos quienes hicieron el negocio de su vida comprando esas filiales. Y en las expropiaciones y nacionalizaciones de las últimas décadas en Latinoamérica se repite el patrón: la probabilidad de expropiación es mucho mayor cuando el propietario es extranjero. Por eso el inversor debe tener siempre claro si lleva la camiseta local o la de visitante.

La tercera reflexión es el punto de partida. El mercado ya asigna un riesgo elevado —y un descuento notable en precio— a los activos en países emergentes. Por ese motivo, para los inversores, no importa tanto el punto de partida como la dirección: ¿la seguridad jurídica va a mejor o a peor?

La cuarta es la diversificación. Esta sí suele tenerla presente muchos inversores, aunque todavía hay quien no es consciente de su efecto positivo en la cartera. Para los fondos Avantage, una posición inferior al 2% en un negocio kazajo aporta precisamente cuando aparecen escenarios muy adversos en Europa o Estados Unidos: escenarios poco probables, pero ni nulos ni irrelevantes.

La quinta reflexión tiene que ver con dónde cotiza la empresa. Cuando una compañía de un país emergente decide cotizar en Estados Unidos, se somete de forma voluntaria a un marco mucho más exigente que el de su país de origen, y eso beneficia directamente al inversor. Sus cuentas se auditan con estándares rigurosos y bajo la supervisión de un organismo que revisa de verdad el trabajo del auditor, no solo su firma.

La información que traslada al mercado es continua, comparable, pública y está en un idioma común. Y si la empresa engaña, existe una vía real para reclamar a la empresa y sus administradores ante los tribunales y los reguladores estadounidenses, algo que en muchos de estos países sería, en la práctica, imposible. A ello se suma un mercado profundo y líquido, en dólares, al que accedemos con la misma facilidad que a cualquier acción estadounidense.

Nada de esto sustituye a nuestro primer criterio —la alineación de intereses entre el dueño y el pequeño accionista—, pero reduce buena parte de los riesgos asociados a la menor seguridad jurídica del país de origen. No es casualidad, por tanto, que todas las compañías de la cartera Avantage con sede fuera de Europa, Estados Unidos o Canadá coticen precisamente en mercados estadounidenses, como MercadoLibre, Suzano o la recién incorporada Kaspi.

Tras la entrada de Kaspi, los fondos y el plan Avantage mantienen 41 acciones en cartera. El nivel neto de inversión en renta variable de Avantage Fund y Avantage Fund Plan de Pensiones ronda el 69% del patrimonio, sin contar la posición remanente en Nagarro, que tratamos como cuasibono. La cartera de renta fija de los fondos mixtos flexibles ofrece hoy una TIR superior al 7,5%. En Avantage Pure Equity, la renta variable pesa cerca del 97% del patrimonio, excluyendo también Nagarro.

En resumen: se ha cerrado una posición donde empezaba a resquebrajarse la alineación de intereses, una caída injustificada se ha convertido en una OPA con prima significativa y se ha incorporado un negocio excepcional a un precio que rara vez ofrece el mercado. La cartera mira hacia adelante con empresas más fuertes que nunca cotizando a precios más atractivos que hace seis meses.

12.ª Conferencia anual de inversores

Terminamos avanzando que la 12.ª conferencia anual de inversores tendrá lugar el **lunes 19 de octubre de 2026** a las 19h en el hotel VP Madroño. Se podrá seguir online en directo igual que en las conferencias anteriores.

Podéis registraros en los formularios de asistencia presencial y online desde donde podréis dejar las preguntas que queráis que contestemos durante la conferencia: [Información conferencia anual de inversores](#)

Avantage Capital visita tu ciudad

El próximo 16 de septiembre nos reuniremos con inversores de Avantage en Zaragoza. Si quieres asistir o pedirnos que visitemos tu ciudad, puedes hacerlo desde este enlace: [Visitamos tu ciudad](#).

Como siempre, quedamos a [vuestra disposición](#) para resolver cualquier duda sobre los fondos o el plan de pensiones.



C/ Maldonado 25, Madrid. España.

Web: www.avantagecapital.com

Email: info@avantagecapital.com

WhatsApp: +34 681 370 038

Teléfono: +34 911 109 82