

La Cantera entra a la cancha

Las primeras cinco empresas de la calidad emergente

SERIE: LA CARTERA ANTIFRÁGIL · DOCUMENTO: LA CANTERA, LAS CINCO · JUNIO DE 2026 · FEDE TESSORE

En el informe anterior te conté qué es La Cantera y por qué le dedicamos una parte de la cartera: la misma filosofía de calidad que en La Primera, pero en empresas todavía chicas, rentables y poco miradas, con casi todo el camino por delante. Y cerré con una promesa: que el trabajo difícil, el de salir a buscarlas una por una, lo hacíamos nosotros por vos.

Hoy cumpla esa promesa. Estas son las primeras cinco que entran a la cancha.

POR QUÉ ESTAS CINCO

Pocas, muy elegidas, y por las razones correctas

No salí a buscar las cinco acciones que más subieron, ni las que están de moda. Las pasé a todas por el mismo embudo que te expliqué en La Primera, con las tres perillas de la cantera bien movidas: que tengan mucha pista por delante, que las conduzca gente que piense como dueña, y que tengan un balance sólido para aguantar los golpes. Sobre ese piso, sumé tres condiciones más: que ya ganen plata de verdad, que el precio de hoy sea sensato, y que entre las cinco haya sectores y países bien distintos, para que ninguna desgracia puntual nos lleve puesto el conjunto.

Cuando terminé, apareció algo lindo que no había buscado a propósito: en las cinco, quienes toman las decisiones tienen su propia plata adentro de la empresa. Juegan con lo suyo, no con lo tuyo. Para mí esa es la mejor garantía que existe de que van a cuidar cada peso como si fuera el último, porque para ellos lo es.

Mirá cómo quedó repartido el equipo. Dos en Estados Unidos, una en Canadá, una en Australia y una en Italia. Y cinco oficios completamente diferentes: seguridad, films para autos, software para energía, servicios profesionales y lujo. Si una industria entra en una mala racha, las otras cuatro siguen su propio camino.

LA FORMACIÓN: LAS CINCO QUE ENTRAN A LA CANCHA

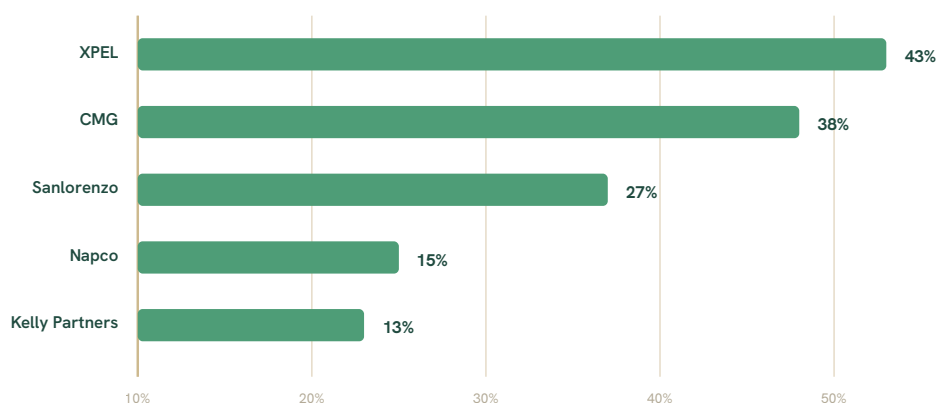


Cinco oficios y cuatro países distintos. La diversificación no es un detalle: es lo que evita que una sola mala racha sectorial se lleve puesto al conjunto.

No buscamos acertarle a la de mayor pálpito. Buscamos cinco buenos negocios, baratos, distintos entre sí, y dejar que el tiempo haga la selección.

Y un dato que vale por mil palabras: las cinco, sin excepción, cotizan hoy más baratas que su propio promedio de los últimos años. No es que el negocio se haya deteriorado; es que el mercado, distraído con las grandes de siempre, dejó la calidad chica en oferta. Calidad rebajada, literal.

TODAS, POR DEBAJO DE SU PRECIO HISTÓRICO



Cuánto más barata cotiza hoy cada una frente a su propio promedio de valuación de los últimos cinco años. Datos de mercado, junio de 2026. Los rendimientos y precios pasados no garantizan resultados futuros.

Computer Modelling Group: el software que las petroleras no pueden soltar

Empecemos por la que más me entusiasma. Computer Modelling Group, o CMG, hace un software muy especializado que ayuda a las petroleras a encontrar y sacar petróleo y gas de la forma más eficiente y segura posible. Pensalo como el GPS subterráneo de la industria: les dice si están cerca o lejos del objetivo, y cómo administrar lo que ya encontraron.

¿Por qué es un gran negocio? Por una razón simple: una vez que una petrolera arma todo su trabajo sobre este software, sacárselo de encima es carísimo y peligroso. Por eso más del 75% de las 25 petroleras más grandes del mundo son clientes, y de cada cien clientes, casi noventa y ocho siguen con ellos año tras año. Esa pegajosidad es una ventaja competitiva difícil de romper.

Pero lo que la vuelve fascinante para La Cantera es lo que viene. Con un nuevo capitán al mando, la empresa empezó a comprar otras pequeñas compañías de software de nicho para sumar motores de crecimiento, una estrategia que copia a una de las mejores creadoras de valor de la historia. De hecho, uno de los referentes de esa compañía modelo tiene hoy más del 40% de CMG: tiene tanta plata adentro que su único objetivo es que esto salga bien. Y como si fuera poco, ya casi una cuarta parte de sus ingresos viene de un negocio nuevo y en plena expansión, el del almacenamiento de carbono.

¿Y el precio? Acá está lo mejor. A pesar de todo esto, hoy cotiza cerca de un 38% por debajo de lo que valió en promedio los últimos años, y el mercado prácticamente no le está pagando nada por todo el crecimiento que tiene por delante. Calidad, un dueño obsesionado, y un precio de oferta, todo en el mismo lugar.

Un software que las petroleras no pueden sacarse de encima, en manos de gente que sabe comprar negocios baratos y hacerlos crecer. Es de las pocas veces que ves calidad y motor en el mismo lugar.

DATOS CLAVE

Mercado: Toronto, se compra por Interactive Brokers. **Sector:** software para la energía. **Tipo:** dueño operador y comprador en serie.

Para destacar: 98% de retención de clientes, con tres de cada cuatro de las mayores petroleras del mundo entre ellos.

Napco: el negocio que mejora con cada cliente nuevo

Napco fabrica equipos de seguridad: alarmas, sistemas de control de acceso, cerraduras electrónicas para escuelas, comercios y edificios. Hasta ahí, suena a una empresa de hardware más. Pero el corazón del negocio es otro, y es lo que la hace especial.

Cada vez que instala una alarma conectada, Napco empieza a cobrar una pequeña cuota mensual por el servicio de comunicación que la mantiene funcionando. Esa cuota se cobra todos los meses, casi sin costo para la empresa, y se va acumulando con cada equipo nuevo que se suma. Es el mejor tipo de ingreso que existe: recurrente, de márgenes altísimos, y que crece solo a medida que el negocio escala. La empresa se vuelve más rentable con cada cliente que entra, no menos.

La conduce la familia que la fundó, con su patrimonio adentro, y eso se nota en la disciplina con la que la manejan. Es exactamente el perfil que buscamos: un negocio sencillo de entender, con una fuente de ingresos que se hace más fuerte sola con el tiempo, y dueños comprometidos. Hoy, además, cotiza por debajo de su precio promedio de los últimos años, así que la estamos sumando a buen valor.

Y es la más fácil de comprar de las cinco: cotiza en Estados Unidos, en dólares, como cualquier acción americana.

El mejor tipo de negocio: uno que se vuelve más rentable con cada cliente nuevo, porque la plata grande está en el servicio que se cobra todos los meses.

DATOS CLAVE

Mercado: Estados Unidos (Nasdaq), en dólares. **Sector:** seguridad electrónica. **Tipo:** dueño operador, familia fundadora.

Para destacar: una pata de ingresos recurrentes, de márgenes muy altos, que crece año tras año.

JUGADORA 3 · ESTADOS UNIDOS

XPEL: una marca que el cliente pide por nombre

XPEL hace films de protección para la pintura de los autos, esos que protegen la carrocería de rayones y del sol, además de polarizados y vinilos. Es un negocio que a primera vista parece simple, y justamente ahí está la gracia.

Tiene dos virtudes que me encantan. La primera: casi no necesita capital para crecer. No tiene que construir fábricas enormes ni inmovilizar plata; por cada peso que invierte, saca un retorno altísimo. La segunda: construyó una marca. En un rubro donde uno esperaría que todos los productos fueran iguales, los clientes y los talleres piden XPEL por nombre, y eso le da una ventaja competitiva real y la posibilidad de cobrar un poco más. A eso se suma que buena parte de su negocio es de recambio, que vuelve una y otra vez.

Es una empresa de calidad ya probada, con gente al frente que la maneja muy bien y tiene su propio interés en juego. Lo interesante es que el mercado, distraído con otras cosas, la dejó cotizando bastante más barata que su promedio histórico, cerca de un 40% por debajo. Calidad comprobada, en oferta. Y también en Estados Unidos, en dólares, fácil de comprar.

Una marca que sus clientes piden por nombre, en un negocio que casi no consume capital. Calidad probada que el mercado, por estar mirando para otro lado, dejó barata.

DATOS CLAVE

Mercado: Estados Unidos (Nasdaq), en dólares. **Sector:** accesorios y protección para autos. **Tipo:** conducción de calidad con la piel en el juego.

Para destacar: muy alto retorno sobre el capital y una marca fuerte en un rubro donde no es común tenerla.

JUGADORA 4 · AUSTRALIA

Kelly Partners: el manual de La Cantera hecho empresa

Si tuviera que mostrarte una sola empresa que encarna todo lo que te conté sobre La Cantera, sería esta. Kelly Partners es un grupo australiano que compra y administra estudios contables. Suena aburrido, y por eso casi nadie la mira. Pero mirá lo que hay debajo.

Los estudios contables son un negocio hermoso: sus clientes vuelven todos los años, sin falta, porque siempre hay que hacer impuestos y balances. Son ingresos previsibles, que se parecen a una suscripción. Kelly compra estudios chicos, los integra a su estructura, y repite la jugada una y otra vez. Y el mercado de estudios para comprar es gigantesco y está muy desperdigado, así que tiene pista para hacer esto durante décadas. Ahí está la perilla más importante de la cantera: muchísimo camino por delante.

Y está la otra perilla, la de quién la conduce. Su fundador la maneja con la mayor parte de su patrimonio puesto en las acciones, pensando en años, no en trimestres. Es el tipo de dueño con el que querés estar del mismo lado. Hoy, además, cotiza por debajo de su promedio de valuación, así que entramos a un precio razonable a un negocio que recién empieza su expansión.

El manual de La Cantera hecho empresa: un dueño con casi todo su patrimonio adentro, un negocio de ingresos previsibles, y un mercado enorme por delante para seguir creciendo.

DATOS CLAVE

Mercado: Australia, se compra por Interactive Brokers. **Sector:** servicios profesionales (estudios contables). **Tipo:** dueño operador y comprador en serie.

Para destacar: ingresos que se repiten como una suscripción y un mercado fragmentado enorme por delante.

Sanlorenzo: lujo del que no se puede copiar

Cerramos con la más glamorosa, pero no por glamorosa, sino por la calidad del negocio. Sanlorenzo, fundada en 1958, construye yates a medida para gente ultra rica. No fabrica botes en serie: hace obras de arte flotantes, una por una, donde el cliente elige hasta el último detalle.

Acá la ventaja competitiva es la marca y la escasez. Estos clientes pueden comprar casi cualquier cosa, y por eso lo verdaderamente exclusivo es lo único que todavía los seduce. Sanlorenzo entrega pocas unidades por año, lo que genera listas de espera y vuelve al producto aún más deseado. Y el negocio es muy inteligente desde lo financiero: el cliente paga buena parte por adelantado, así que la empresa crece casi sin arriesgar plata propia. Eso explica sus retornos sobre el capital altísimos.

El dueño, que además es el CEO, tiene más de la mitad de la empresa en sus manos: imposible estar más alineado con vos. Y hay viento a favor para rato, porque hoy solo una porción minúscula de los ultra ricos tiene un yate, y ese mercado podría duplicarse en la próxima década. Como las otras, hoy cotiza más barata que su promedio histórico. Nos da, además, un sector totalmente distinto al resto: un motor de crecimiento que no depende de nada de lo que mueve a las otras cuatro.

Lujo de verdad, del que no se puede copiar: marca, escasez y lista de espera. Y un dueño que arriesga a la par tuya, con más de la mitad de la empresa en sus manos.

DATOS CLAVE

Mercado: Milán, se compra por Interactive Brokers. **Sector:** lujo, yates a medida. **Tipo:** dueño operador, el CEO posee más de la mitad.

Para destacar: el cliente paga por adelantado, y los ingresos casi se duplicaron desde que la empresa salió a bolsa.

CÓMO COMPRARLAS

Más fácil de lo que parece

Dos de las cinco, Napco y XPEL, cotizan en Estados Unidos y se compran en dólares, igual que cualquier acción americana. Sin vueltas.

Las otras tres cotizan afuera: CMG en Canadá, Kelly Partners en Australia y Sanlorenzo en Italia. Y acá quiero sacarte un miedo de encima: comprarlas es igual de simple. A través de un bróker global como Interactive Brokers accedés a esos mercados desde la misma pantalla, comprando la acción en su mercado de origen. Mi único consejo práctico es ese, comprar siempre en el mercado de origen y no en las versiones alternativas que circulan por otros lados, porque esas suelen ser menos líquidas y te dan peor precio. La operación se hace en la moneda local (dólares canadienses, dólares australianos o euros) y el bróker se encarga de la conversión.

No hace falta que jueguen bien todas

Termino con lo más importante, para que mires esto con la cabeza correcta. No necesitamos que las cinco sean un éxito. Ni cerca. En una canasta de calidad como esta, con que un par de ellas se multipliquen en los próximos años, ya compensan de sobra a las que se queden en el camino. Por eso elegimos cinco, distintas entre sí, y no una sola "apuesta segura". La seguridad no está en adivinar la ganadora: está en la canasta.

Y acá se cierra el círculo con el nombre de todo esto. Estas cinco recién entran a la cancha. Son las inferiores de tu cartera. Algunas, con el tiempo y si mantienen su calidad, van a crecer hasta convertirse en figuras y ascender a La Primera. Otras no llegarán, y está bien. Nuestro trabajo, de acá en adelante, es seguirlas de cerca, contarte cómo evolucionan, y avisarte cuando alguna esté lista para dar el salto.

LO QUE SIGUE

Una por una, a fondo

Una aclaración sobre lo que viene, porque hoy te presento al equipo, pero la historia completa recién empieza. En las próximas ediciones vamos a ir publicando, una por una, La Ficha y el Análisis a Fondo de cada una de estas cinco empresas. La Ficha es el resumen en una página: lo esencial de un vistazo. El Análisis a Fondo es el estudio completo, con los números finos, el negocio por dentro, los riesgos y el precio exacto que pagamos, mirando cada empresa con la misma vara.

Ahí vas a tener la lógica entera detrás de cada elección. No te pido que me creas: te voy a mostrar el trabajo, paso a paso. Las iremos publicando de a una, hasta cubrir las cinco.

El semillero ya está sembrado. Ahora empieza el partido.

Un abrazo,

Fede Tessore

Este documento tiene fines exclusivamente educativos e informativos. No constituye una recomendación personalizada de inversión ni una oferta de compra o venta de ningún activo. Cada inversor debe evaluar sus objetivos, su horizonte y su tolerancia al riesgo, y considerar asesoramiento profesional antes de tomar decisiones. Los rendimientos y precios pasados no garantizan resultados futuros.

Poket Financial LLC · Inviu