

## **Carta Mensual Solventis Aura Iberian Equity, F.I. – Junio 2024**

Estimado participe,

Como cada mes, agradecer la confianza en Solventis. Continuamos trabajando para encontrar compañías sólidas que nos aporten valor a largo plazo.

### **Mirando hacia atrás**

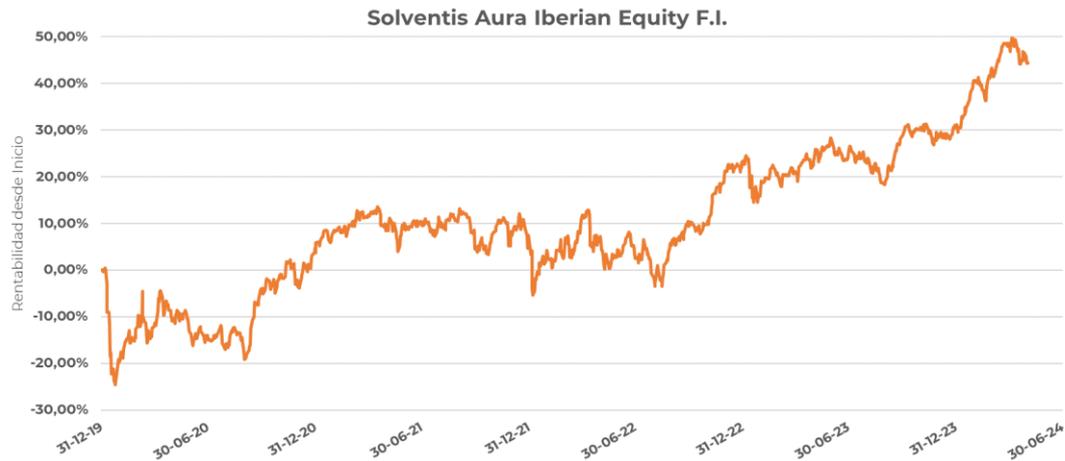
Este mes ha estado marcado por la inestabilidad política en Europa. Después de las elecciones del parlamento europeo, donde el bloque de derecha ganaba fuerza respecto anteriores elecciones, Emmanuel Macron veía como su posición de fuerza en Francia perdía mucho peso. A raíz de eso, el presidente de Francia decidió convocar elecciones anticipadas en Francia.

A partir de ese momento, los mercados europeos, incluido el mercado español, han ido moviéndose en función del miedo que tenían los inversores a una victoria con mayoría absoluta del partido de extrema derecha de Marine Le pen y de su discurso anti europeísta.

Escribimos esta carta con la publicación de resultados empresariales a punto de empezar, concretamente quedan menos de dos semanas. Creemos que la temporada de resultados empresariales va a devolver la atención del mercado a los fundamentales de las compañías.

Seguimos muy pendientes de la situación que se está viviendo en Oriente Medio y Ucrania, que sigue inestable. Una posible escalada del conflicto podría provocar incertidumbre en los mercados y un aumento fuerte del precio del petróleo, lo cual no sería nada bueno para los márgenes de las empresas y, tampoco, para la inflación.

La cartera de Aura Iberian Equity FI ha tenido un rendimiento del -3.1% en el mes. En el año, Aura Iberian Equity han obtenido un rendimiento de +11.1%.



Fuente: Bloomberg y Solventis

## Principales contribuidores/detractores del mes:

### 5 Principales Contribuidores

INDITEX	p.p	+0.32
ARTECHE		+0.2
VISCOFAN		+0.09
CAF		+0.09
IBERDROLA		+0.01

### 5 Principales Detractores

B. SANTANDER	p.p	-0.47
CAIXABANK		-0.42
BBVA		-0.37
CIE AUTOMOTIVE		-0.32
B. SABADELL		-0.29

## A destacar en cartera este mes

Este mes nos centraremos en una empresa que está cambiando progresivamente su negocio. La empresa en cuestión es **Logista**. Logista es una **empresa líder en la distribución y logística de productos diversos**, que opera principalmente en el sur de Europa.

Su negocio principal ha estado históricamente centrado en la distribución de tabaco, aprovechando su vasta red logística para abastecer a puntos de venta minoristas. Sin embargo, debido a la disminución del consumo de tabaco y las crecientes regulaciones en su contra, **Logista ha adoptado una estrategia para diversificar sus fuentes de ingresos y proteger sus márgenes.**

Actualmente el 52% de los ingresos provienen de negocios alternativos al tabaco.



Speedlink



Carbó  
Collbatallé



Transportes El  
Mosca



Gamma  
Farmaceutici



SGEL Libros



Belgium Parcel  
Services

Fuente: Logista

Los principales drivers de crecimiento de la compañía son la penetración en nuevos mercados europeos, como Italia, y la diversificación de su negocio de transporte hacia nuevos productos.

La compañía tiene como objetivo defender su margen, por lo que esta dirigiendo su negocio hacia el transporte de alto valor añadido. Un ejemplo es transporte farmacéutico. Este tipo de transporte necesita unas temperaturas y características muy concretas, por lo que el precio que pueden pedir por ese transporte puede ser superior que el de paquetería habitual.

Con todos estos factores, mantenemos una posición en la compañía del 2,0%. Esperamos ver este potencial crecimiento que está por venir los próximos años.

## Mirando hacia adelante

Seguimos muy de cerca mensajes de los directivos de las compañías. En esta temporada de resultados que esta a punto de empezar, será muy importante ver si la debilidad de los datos macroeconómicos del consumidor se traslada a los volúmenes de las empresas. Creemos que las compañías con un poder de marca más fuerte, van a ser las que van a poder soportar mejor la debilidad macroeconómica.

Nos seguimos sintiendo cómodos en compañías con una demanda que no dependa del ciclo y que tengan gran parte de su negocio ligado a **tendencias estructurales**, como podría ser la shift poblacional en algunos mercados emergentes o la electrificación de las economías. Además, buscamos empresas con ventajas competitivas sólidas, que permitan **traspasar al precio final de su producto o servicio** el incremento de costes de fabricación y/ operativos, sin perder volúmenes.

*Muchas gracias por su atención y confianza.  
Equipo Solventis*