

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

Estimado participe,

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

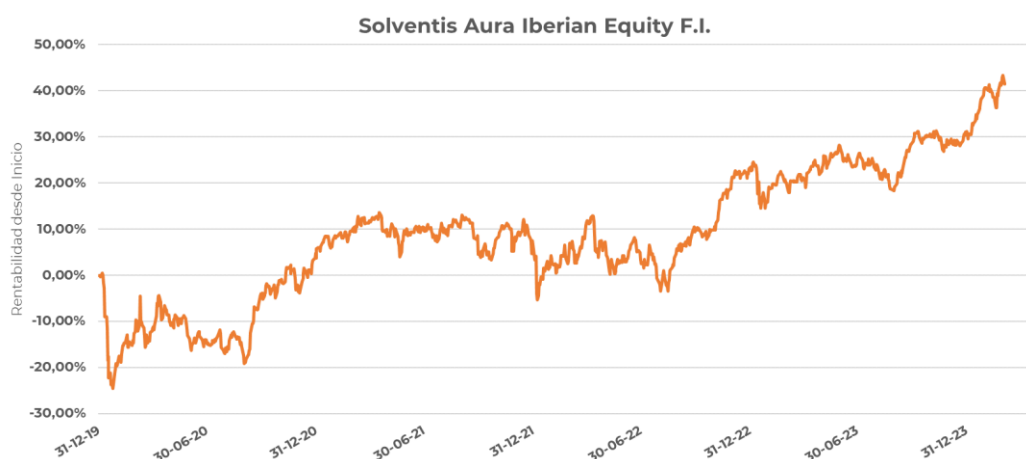
### Mirando hacia atrás

Empezamos el trimestre con la publicación de resultados empresariales. En el momento de redacción de esta carta, estamos en plena temporada de resultados empresariales, dónde estamos viendo solidez en muchos casos y un cumplimiento de las expectativas marcadas a inicios de 2024.

Nos parece relevante remarcar la fortaleza hasta el momento mostrada por el sector bancario europeo. Hemos visto como el margen de cliente se está manteniendo en el mismo nivel de 2023, con una morosidad que poco a poco se va normalizando, pero sin mostrar cambios bruscos. Fuera de este sector, estamos viendo como la gran mayoría de empresas están empezando a implementar la inteligencia artificial para mejorar su eficiencia, y esto se está notando en los márgenes operativos publicados.

Seguimos muy pendientes de la situación que se está viviendo en Oriente Medio, 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 +0.6% en el mes. En el año, Aura Iberian Equity han obtenido un rendimiento de +8.8%.



Fuente: Bloomberg y Solventis

### Principales contribuidores/detractores del mes:

#### 5 Principales Contribuidores

B SABADELL	p.p +1.12
CAIXABANK	+0.61
BANKINTER	+0.47
B.SANTANDER	+0.14
VIDRALA	+0.14

#### 5 Principales Detractores

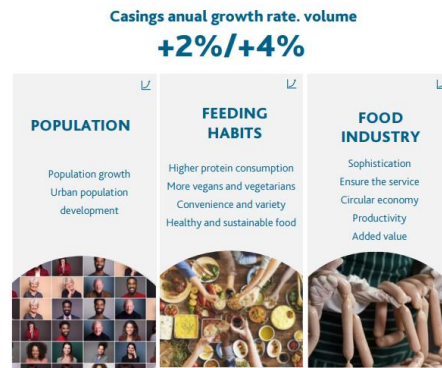
INDITEX	p.p -0.36
BBVA	-0.31
CIE AUTOMOTIVE	-0.26
REPSOL	-0.23
CAF	-0.17

## A destacar en cartera este mes

Este mes nos centraremos en **Viscofan**, una empresa española con una amplia presencia en el sector de los envoltorios para productos cárnicos, entre otros. La compañía ofrece una alternativa más eficiente y confiable a la tripa natural tradicionalmente utilizada en el embutido. A marzo de este mes, Viscofan representa el 4,1% del patrimonio total.

Los principales drivers de crecimiento de la compañía son la baja penetración del producto y el shift poblacional en mercados emergentes. Esta tendencia hace que cuanto más se desarrolla una economía, más poder adquisitivo tiene su población y es **mayor la cantidad de alimentos procesados se consumen**. Además, la **substitución de la tripa natural** hacia la celulosa, es un proceso que se lleva dando desde hace años y es una tendencia que seguirá en el futuro. Estos factores con su posicionamiento como líder global del sector otorgan mucha visibilidad a los ingresos a largo plazo de la compañía.

En su plan estratégico, la compañía enseña esta diapositiva donde vemos muy visualmente lo que podemos esperar de la compañía en los próximos años:



Viscofan ha anunciado unos resultados sólidos para el segundo trimestre de 2024, con unas ventas de 289,7 millones de euros, un descenso del 6% respecto al segundo trimestre de 2023. El EBITDA reportado ascendió a 61.6 millones de euros. El margen EBITDA se incrementó en el 1.3% respecto el año anterior. El beneficio neto alcanzó los 31,6 millones de euros, un aumento del 22,4% respecto al segundo trimestre de 2023.

A pesar de la bajada de volúmenes, la tendencia y las tendencias a largo plazo sigue intactas. Nos sentimos muy cómodos con nuestra posición en la compañía y esperamos compartir el crecimiento que está por venir los próximos años.

## Mirando hacia adelante

Seguimos muy de cerca los mensajes de las compañías en esta temporada de resultados. En los mensajes de los directivos de las compañías, buscamos visibilidad operativa en sus negocios, ya que creemos que la resiliencia de ingresos este año va a seguir siendo clave.

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*