



Focused on micro

EDM Strategy Clase R SICAV

OCTUBRE 2020

OBJETIVOS Y POLÍTICA DE INVERSIÓN:

Invierte en las principales bolsas europeas con el objetivo de obtener plusvalías a largo plazo. Énfasis en valores de crecimiento sostenido y elevada capitalización y liquidez. Baja rotación y horizonte a medio plazo. Gestiona activamente las posiciones en las diferentes compañías de acuerdo con sus expectativas de crecimiento y su valoración.

Información general	Clase €	Clase \$
Valor liquidativo	378,98 €	117,37 \$
Patrimonio	234,27 M€	5,88 M\$
ISIN	LU0028445327	LU1070113581
Bloomberg	EDMISFI LX	EDMSTRU LX
Gestora	MDO Management Company S.A	
Investment Manager	EDM Gestión, S.A. SGIC	
Depositario	RBC Investor Services	
Auditor	Deloitte, S.A.	

Rentabilidades	Clase €	Clase \$
YTD	-11,97%	-10,38%
1 mes	-5,38%	-5,24%
3 meses	-1,72%	-1,39%
1 año	-6,77%	-4,75%
5 años	-5,95%	3,69%
Desde inicio	382,79%	17,36%
2019	28,74%	32,31%
2018	-15,96%	-13,84%
2017	11,11%	13,21%
2016	-7,81%	-6,92%

Principales Valores de la Cartera

Deutsche Post	5,63%
DSV Panalpina	5,23%
Novo Nordisk	4,71%
Nestle	4,30%
LVMH	4,25%
Grifols	4,25%
Roche	4,24%
ASML Holding	4,06%
Michelin	3,94%
Inditex	3,80%

COMENTARIO DEL MES

En el mes octubre el mercado europeo cayó de forma significativa (-5,4%). La caída se concentró en la última semana de cotización, a raíz del empeoramiento de la situación epidemiológica de la COVID 19, con los principales estados Europeos anunciando medidas restrictivas de la movilidad. EDM Strategy tuvo una evolución en línea con el del índice MSCI Europe (-5,1%), con lo que el comportamiento de nuestro fondo en los primeros 10 meses del año refleja una caída del -11,97%, frente a una caída del -18,72% para el MSCI Europe.

Durante el mes de octubre cabe destacar en nuestra cartera la solidez mostrada por Ambu, Brenntag, SIKA o Straumann. Entre los principales detractores este mes cabe mencionar a Fresenius y a SAP.

Brenntag adelantó en octubre detalles de su plan de negocio, cuyos objetivos mejoran las expectativas del mercado. El plan, basado en eficiencias, que implica la racionalización de un 17% de sus centros de producción y un 7% de su plantilla, resultaría en una mejora del 20% de su resultado operativo a 2023. Además de la fortaleza del modelo de negocio, destacamos la acertada toma de decisiones desde la llegada del nuevo CEO, que aportará más detalles del plan de negocio en el día del inversor (4 Nov.).

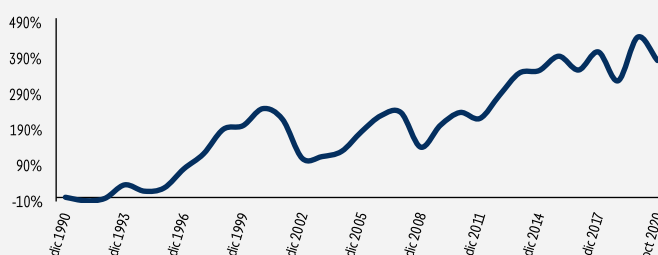
Ambu anunció en octubre la consecución de un contrato para la venta de sus endoscopios de un solo uso a una organización que cubre el 20% del mercado de hospitales de intensivos en los EE.UU. Este es el segundo contrato material que ganan en el ejercicio en dicho mercado, tras la decisión estratégica de cortar relaciones con intermediarios para atacar directamente la región con su propia fuerza de ventas. Además de esto, se mostró especialmente sólida en la última semana de mercado, dado el carácter defensivo de su modelo de negocio, prácticamente no afectado por la pandemia.

Straumann, que sufrió de forma notable el impacto de la primera ola del COVID 19, publicó unos resultados del tercer trimestre mostrando una clara recuperación, beneficiados por la demanda "latente" de los meses en que las clínicas dentales permanecieron cerradas. Tras la rápida recuperación del precio de la acción, cotiza a unos múltiplos exigentes y más teniendo en cuenta la incertidumbre sobre el impacto que una segunda ola de la epidemia pudiera tener sobre el negocio. Por ello hemos vendido la posición en el valor.

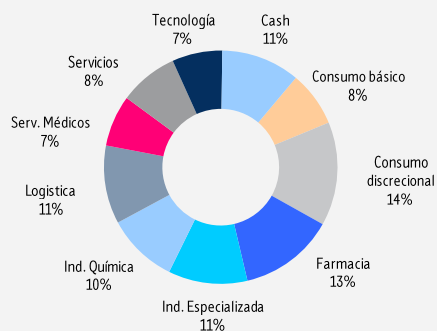
Fresenius ha sufrido el temor del mercado al impacto que la segunda ola de la pandemia podría tener sobre su negocio, retrasando las intervenciones no urgentes en hospitales, pero confiamos en su rápida recuperación, como ya demostró tras la primera ola. Caso diferente fue el de SAP, que publicó unos resultados por debajo de lo esperado en Q3. Pero sobre todo rebajó sus objetivos a 2023, aportando nuevas guías a 2025 que implicaban una reducción de las expectativas de beneficios en torno a un 20%. El nuevo CEO justificaba este drástico recorte al punto de inflexión que el COVID-19 ha supuesto para su negocio de Cloud.

Seguimos confiando en que las compañías incluidas en EDM Strategy saldrán fortalecidas de la crisis en sus posiciones de liderazgo dentro de cada sector y vemos muy improbable que ninguna de ellas pueda tener serios problemas de liquidez. En general creemos que el potencial de revalorización con una perspectiva de medio y largo plazo sigue siendo muy atractivo, si bien somos conscientes de que la volatilidad a corto plazo relativa a la crisis del COVID 19 está muy lejos de haber terminado.

EVOLUCIÓN RENTABILIDAD



DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA



La rentabilidad registrada en el pasado no es ninguna garantía para el futuro. Este documento no constituye una oferta o recomendación para la adquisición o venta, o para realizar cualquier otra transacción. Ninguna información contenida en el presente informe debe interpretarse como asesoramiento o consejo y debe considerarse como opiniones de la Gestora que son susceptibles de cambio. Las decisiones de inversión o desinversión en el Fondo deberán ser tomadas por el inversor de conformidad con los documentos legales en vigor en cada momento. Las inversiones de los Fondos están sujetas a las fluctuaciones del mercado y otros riesgos inherentes a la inversión en valores, por lo que el valor de adquisición del Fondo y los rendimientos obtenidos pueden experimentar variaciones tanto al alza como a la baja y cabe que un inversor no recupere el importe invertido inicialmente. La fluctuación de la divisa puede incrementar y disminuir el rendimiento del Fondo. Fuente: Elaboración Propia.