

OBJETIVOS Y POLÍTICA DE INVERSIÓN:

EDM Pointer SA SIL invierte, principalmente, en compañías cotizadas europeas de pequeña y mediana capitalización con el objetivo de obtener rentabilidades satisfactorias en el medio y largo plazo.

Información general

Valor liquidativo	1,48€
ISIN	ES0107956007
Gestora	EDM Gestión S.A.U. SGIC
Depositorio	Banco Inversis S.A.
Auditor	PricewaterhouseCoopers

Rentabilidades

YTD	6,64%
1 mes	-0,82%
3 meses	-3,28%
1 año	2,85%
3 años	35,31%
Desde inicio	119,42%
2024	0,24%
2023	13,16%
2022	-7,96%
2021	32,53%

Vol. anualizada 12 meses

7,97%

Liquidez

Trimestral

Principales Valores de la Cartera

ELIS	4,3%
NEWLAT	2,7%
ODET	2,7%
CVS GROUP	2,4%
SIGMAROC	1,8%
MACFARLANE	1,8%
BABCOCK	1,8%
JOHNSON SERVICES	1,7%
VIDRALA	1,7%
VOLEX	1,6%

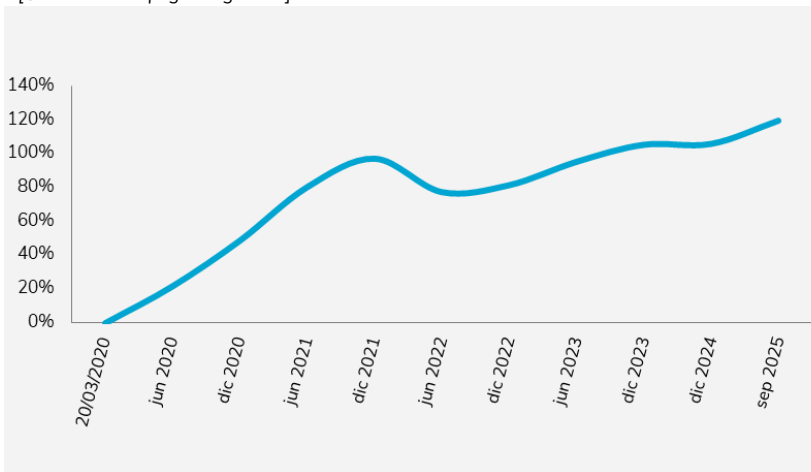
COMENTARIO DEL MES

EDM Pointer SA SIL obtiene una rentabilidad en el mes de septiembre del -0,82% resultando en una rentabilidad acumulada durante 2025 del +6,64%.

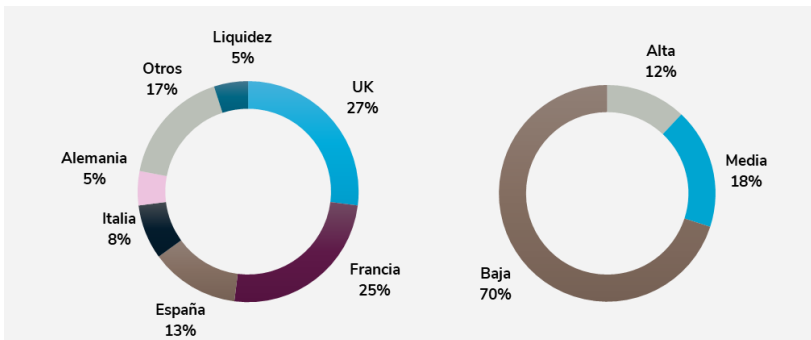
En las últimas semanas, hemos ido reduciendo nuestra posición en compañías de defensa tras un rally estratosférico de muchas de ellas durante los últimos años. Un ejemplo paradigmático lo encontramos en Babcock, compañía británica del sector defensa, tras una espectacular revalorización del 150 % en lo que va de año. Presente en cartera desde los inicios de Pointer hemos multiplicado por más de 4 nuestra inversión inicial a pesar de haber sufrido una caída superior al 50% el primer año que estuvimos invertidos, Babcock ejemplifica bien las oscilaciones del sentimiento del mercado.

Y es que la empresa fue defenestrada por el mercado debido a una pobre gestión del anterior equipo directivo, agravada por el impacto del COVID y por una creciente corriente que consideraba poco ética la inversión en defensa. En ese contexto, la acción llegó a cotizar por debajo de 7x sus beneficios normalizados. A nuestro juicio, el mercado subestimaba el activo más relevante de la compañía: su división Nuclear, que genera la mitad de sus beneficios. Esta división se encarga del soporte y mantenimiento de activos civiles y militares críticos, incluyendo toda la flota de submarinos nucleares del Reino Unido desde hace más de 50 años. En este nicho, Babcock posee una posición competitiva irreplicable —entre otras cosas, es propietaria de los únicos astilleros capaces de reparar y repostar submarinos—, y cuenta con contratos que se extienden hasta finales de siglo que garantizan la fiabilidad y redundancia del único activo de disuasión nuclear del Reino Unido: su flota de submarinos con misiles balísticos.

[Continúa en la página siguiente]



DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA Y CICLICIDAD NEGOCIOS



COMENTARIO DEL MES

Tras los recientes acontecimientos geopolíticos y el aumento del gasto militar en Europa, este tipo de activo ha recuperado atractivo, y el péndulo del mercado ha llevado el múltiplo de beneficios de 7x a 24x. Aunque sigue gustándonos, por peso y valoración, hemos reducido nuestra posición.

También recientemente hemos construido una nueva posición en cartera, Hilton Food Group (HF). Multinacional británica que capitaliza 600 millones de libras y donde sus fundadores todavía mantienen una posición relevante en el capital y el consejo de la compañía. HF es un procesador y envasador de más de 550.000 toneladas de carne al año (equivalente a 4.000 millones de hamburguesas), presente en 10 países, y con unos ingresos de más de 4.000M de libras. Fundamentalmente, HF se asocia con la cadena de supermercados líder en cada una de las regiones donde opera (Tesco en UK, Ahold en Holanda, Woolworths en Australia, Walmart en Canadá, etc.) para asumir la gestión integral de la cadena de suministro de carne roja de sus clientes. Mediante su expertise, una fuerte inversión en tecnología y la escala que le otorga el mayor procesamiento de volumen de sus mercados, HF logra reducir el coste del producto y convertirlo en más competitivo y atractivo (innovando) para los consumidores. La compañía ha incrementado el volumen de toneladas procesadas en cada año de sus más de 20 años de historia. A cambio, sus clientes le otorgan contratos exclusivos a largo plazo (5-15 años, aunque nunca ha perdido un cliente) bajo un modelo cost-plus con un margen de beneficio garantizado, aislándoles así de los riesgos de inflación en materias primas, equipamientos e, incluso, tipos de interés. Este modelo permite a HFG obtener retornos sobre sus fondos propios superiores al 20%.

De nuevo, como la división Nuclear de Babcock, flujos de caja muy protegidos. Y, sin embargo, al igual que Babcock en 2019-2020, el mercado está subestimando esta división al poner el foco únicamente en el volátil comportamiento de un 10% del negocio vinculado a pescado, con dinámicas distintas (no son contratos exclusivos con cláusulas cost-plus) olvidándose por completo de que el 90% de los beneficios de HF proviene del segmento de carne roja donde es líder indiscutible. Esta situación nos está permitiendo comprar el increíble negocio de carne roja a 9x beneficios cuando históricamente ha cotizado a 20-22x. Mientras esperamos que el mercado recupere la cordura, cobramos un dividendo del 5,5% y vemos como el negocio se expande con Walmart por Norteamérica, con una potencialidad enorme, y en Arabia Saudí de la mano de Nadec (grupo agrario semi público).

En definitiva, pensamos que tanto Babcock como HF son un buen ejemplo de compañías con negocios extraordinarios, coyunturalmente olvidados por el mercado, donde pensamos que se puede ganar mucho dinero (en Babcock ya cerrado el círculo) si uno está dispuesto a aguantar un tiempo colorado. Esto mismo está ocurriendo en Europa en otros sectores como el industrial, IT, lujo o químico.