



EQUAM Global Value Fund

Informe trimestral septiembre 2026

Cartera sólida para tipos de interés más altos.

Durante el tercer trimestre el fondo ha subido un 8%, mientras los índices comparables terminaban ligeramente en negativo. En un entorno de inflación persistente y tipos de interés en máximos de dos décadas las grandes compañías que cotizan a múltiplos elevados son cada vez más vulnerables. Nuestra cartera, formada por negocios líderes, con poca deuda, ingresos recurrentes y capacidad para trasladar la inflación a sus precios y que cotizan a valoraciones muy bajas es la mejor alternativa. Con un valor objetivo que duplica el precio actual del fondo, pensamos que la oportunidad sigue siendo excepcional.

Incometric Fund - EQUAM Global Value Fund es un fondo de inversión de derecho luxemburgués que sigue una filosofía de inversión value.

Buscamos rentabilizar el capital con inversiones a largo plazo en negocios sólidos, comprados con descuento respecto a su valor intrínseco, y preservarlo invirtiendo solo cuando el riesgo sea acotado. No intentamos anticipar los movimientos del mercado a corto plazo, sino comprar buenos negocios a precios muy atractivos.

El fondo tiene un mandato no restringido de inversión, pero su cartera está centrada en el espacio small & mid cap en Europa, en aquellas compañías en las que creemos que existen las mejores oportunidades de inversión. Los socios de EQUAM hemos invertido la mayor parte de nuestro patrimonio en el fondo, alineando totalmente nuestros intereses con los de los partícipes.

Incometric Fund - EQUAM Global Value FCP es un fondo UCITS V, registrado en la CNMV.

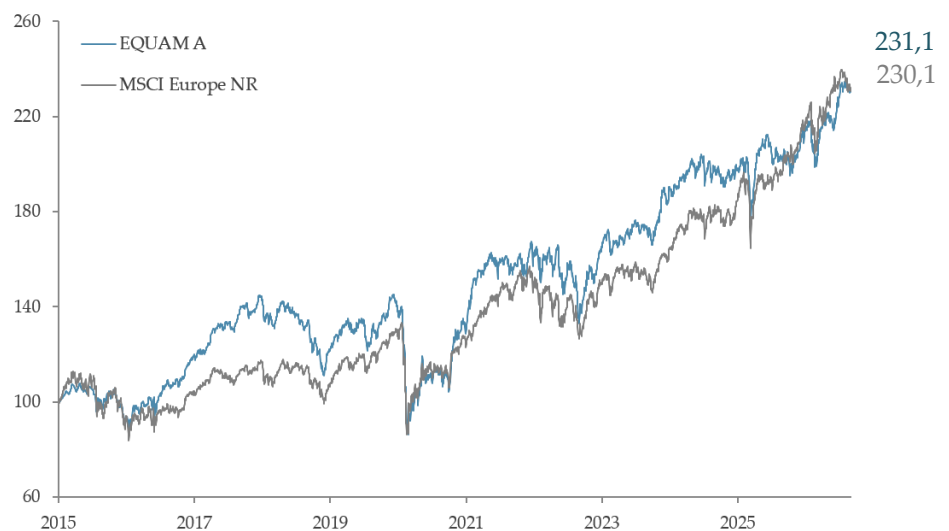
Evolución reciente del fondo y perspectivas.

Este trimestre el fondo ha subido un 8%, frente a una ligera caída de los índices comparables. El valor objetivo de la cartera es el doble que

Durante el tercer trimestre la evolución del fondo ha sido sensiblemente mejor que la de sus índices comparables. Entre el 30 de junio y el 30 de septiembre Equam se ha revalorizado un 8%, mientras que los índices europeos y mundiales con dividendos han terminado el periodo ligeramente en negativo. Después de varios trimestres en los que el mercado ha favorecido a las grandes compañías y a los sectores de moda, el mercado ha empezado a reconocer el valor de nuestras inversiones. Nuestras compañías siguen presentando resultados sólidos y balances con poca deuda, y mantenemos nuestra convicción en ellas.

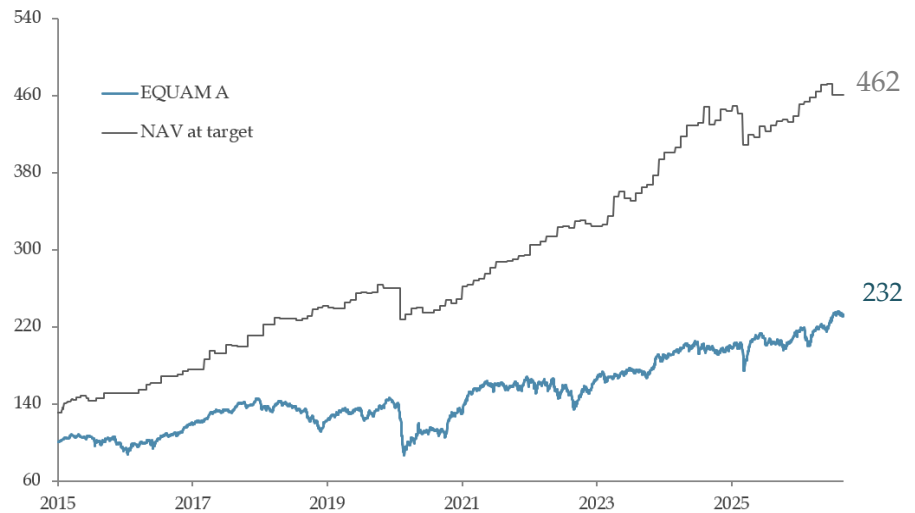
Con este trimestre recuperamos la ventaja sobre los índices que habíamos perdido a principios de año, en medio de la volatilidad provocada por el conflicto en Irán. En lo que va de 2026 el fondo se revaloriza un 10,7%, por encima del 9,5% de los índices europeos con dividendos. Desde su lanzamiento Equam ha obtenido una rentabilidad anualizada del 7,4%, similar a la de los índices comparables. Lo ha hecho invirtiendo en pequeñas y medianas compañías europeas, un segmento del mercado al que los inversores llevan años ignorando.

Evolución de Equam frente a Índices Europeos



Evolución del Potencial de Revalorización del Fondo

Las divergencias de valoración extremas terminan corrigiéndose. El potencial de revalorización del fondo se mantiene en niveles históricamente elevados, en torno al 99%.



El potencial de revalorización ha bajado ligeramente en el último trimestre hasta situarse en el 99%. Esta ligera reducción se ha producido principalmente por la subida del NAV de estos meses gracias a la significativa revalorización de Kinopolis, Takkt, Midwich y B&M.

Situación del mercado: tipos de interés al alza

El bono americano a 30 años supera el 5,6%, su nivel más alto desde 2002.

El hecho más relevante del trimestre ha sido la fuerte subida de los tipos de interés a largo plazo. En Estados Unidos, la rentabilidad del bono a 10 años ha subido unos 85 puntos básicos en el trimestre, hasta el 5,3%. Es la mayor subida trimestral en varios años. El bono a 30 años ha superado el 5,6%, su nivel más alto desde 2002. En Europa el movimiento ha sido parecido: el Bund alemán a 10 años cotiza por encima del 3,5%, en niveles que no veíamos desde 2011.

Detrás de esta subida hay varias causas. La primera es la inflación. El conflicto con Irán ha vuelto a disparar los precios de la energía y en septiembre la inflación de la eurozona llegó al 3,8%, su nivel más alto en tres años. La energía sube un 18,8% interanual y en España la inflación alcanza el 5%. Los bancos centrales han respondido subiendo tipos: el BCE ha elevado el tipo de depósito al 2,5% con dos subidas, en junio y en septiembre, y la Reserva Federal ha subido tipos por primera vez desde 2023, hasta el rango del 3,75%-4%.

La segunda causa es más estructural. Los Estados siguen emitiendo deuda a un ritmo muy elevado para financiar sus déficits, a la vez que las empresas también han acelerado sus emisiones, especialmente para la financiación de la inteligencia artificial. Las cuatro grandes tecnológicas americanas (Amazon, Microsoft, Alphabet y Meta) invertirán este año unos 715.000 millones de dólares en centros de datos, un 70% más que en 2025. Si se suma Oracle, la cifra se acerca a 750.000 millones, alrededor del 38% de sus ingresos. Para financiar estas inversiones, hasta agosto, estas cinco compañías habían emitido unos 220.000 millones de dólares en bonos y se estima que la deuda ligada a la inteligencia artificial alcanzará los 570.000 millones este año en todo el mundo, cuatro veces más que el año anterior. A esto se suman cerca de 800.000 millones que se están canalizando a través de crédito privado y de estructuras fuera de balance. El caso más conocido es el centro de datos Hyperion de Meta, financiado con unos 27.000 millones de dólares aportados por Blue Owl y Pimco.

El resultado es un mercado de deuda saturado. Las emisiones de bonos y préstamos corporativos alcanzaron 1,8 billones de dólares en el primer semestre y van camino de un récord anual de 3,2 billones, por encima de los 2,8 billones de 2021. Casi todo este crecimiento procede de compañías ligadas a la inteligencia artificial y las tecnológicas ya representan el 21% del índice de bonos corporativos con grado de inversión a más de diez años, tanto como los bancos. Como financian activos de larga vida, emiten bonos a largo plazo y compiten directamente con los Estados por el mismo ahorro; algunos análisis calculan que han añadido unos 0,3 puntos a la rentabilidad del bono americano a 10 años. Ya hay señales de saturación.

Hasta ahora, cuando se hablaba de *crowding out*, eran los Estados los que absorbían el ahorro y dejaban sin financiación a las empresas. Hoy ocurre lo contrario: unas pocas compañías tecnológicas compiten con unos Estados muy endeudados por el ahorro disponible. El precio de esa competencia es un tipo de interés más alto para todos.

A este entorno se suma un cambio relevante en la Reserva Federal. Kevin Warsh, que asumió la presidencia en mayo, ya se mostró crítico con la segunda ronda de compras de bonos (QE2) de Ben Bernanke en 2010, al advertir de sus "riesgos no triviales", y dimitió del consejo de la Fed a principios de 2011. Ahora defiende que la política monetaria vuelva a centrarse sobre todo en los tipos de interés a corto plazo más que en la compra de bonos del estado y gestión de su balance. Considera que el balance de la Fed, de casi 7 billones de dólares, es excesivo y que el banco central no debería tener bonos del Tesoro a largo plazo. Quiere reducirlo de forma gradual: "Tardamos 18 años en crear este problema y no lo vamos a resolver en 18 minutos" dijo. También reconoció que "la responsabilidad de 65 meses de inflación elevada recae directamente en el banco central".

Esto podría suponer el final de una era. Durante quince años, los bancos centrales han actuado como red de seguridad para los Estados: compraban bonos cuando había tensiones y anunciaban con antelación cada movimiento. Una Fed que compra menos deuda a largo plazo y que comunica menos

La bolsa americana ofrece hoy una rentabilidad por beneficios inferior a la del bono a 10 años.

Con tipos altos, la deuda baja y la valoración atractiva son una ventaja aún mayor.

significa más volatilidad y tipos largos que reflejan mejor los riesgos de inflación y de déficit.

Para quienes tienen bonos de larga duración el efecto ha sido negativo: la caída de precios se ha comido varios años de cupón. Lo difícil de entender es la reacción de la bolsa, ya que el S&P 500 y el Nasdaq están en máximos a pesar de que los bonos ofrecen hoy la rentabilidad más alta en dos décadas. Aunque es cierto que los beneficios de las empresas tecnológicas, las que están manteniendo el mercado, están creciendo con fuerza, los niveles de valoración actuales son tan altos que su rentabilidad por beneficios ya es inferior a la del bono del Tesoro. Dicho de otra forma, un inversor está recibiendo menos por asumir el riesgo de la bolsa que por prestar al Gobierno americano. Esta situación solo se sostiene si el crecimiento de los beneficios continúa sin interrupciones durante muchos años. Fuera de ese grupo de grandes compañías el mercado ha estado mucho más débil: el Stoxx 600 ha caído un 0,4% en el trimestre y el índice de pequeñas compañías americanas, el Russell 2000, un 7,5%.

Pensamos que nuestra forma de invertir sale reforzada en este entorno. Con los tipos más altos, las compañías endeudadas y las que cotizan a múltiplos elevados son las más vulnerables, porque sus beneficios futuros valen menos y su deuda es más cara de refinanciar. Nuestras compañías tienen balances con poca deuda, generan caja de forma recurrente y cotizan a valoraciones muy por debajo de las del mercado. Por eso pensamos que pueden afrontar un periodo de tipos altos con mucho más margen de seguridad.

Nuevas inversiones: Ferrari Group

Ferrari Group es el líder en el transporte asegurado de joyas, relojes y diamantes.

Este trimestre hemos invertido en Ferrari Group, el líder mundial en logística de alta seguridad para joyería, relojería de lujo, diamantes y metales preciosos, que no tiene ninguna relación con el fabricante de coches. Nació en 1959 como agente de aduanas al servicio de los joyeros de Valenza, en el Piamonte, y hoy opera en 65 países con más de 100 oficinas y cámaras acorazadas. El año pasado gestionó cerca de un millón de envíos internacionales con un valor declarado de unos 200.000 millones de euros. Salió a bolsa en febrero de 2025 y la familia Deiana conserva el 71% del capital.

Su servicio cubre todo el recorrido de la pieza de joyería: la recoge en el taller, gestiona el despacho de aduanas con sus propios agentes, la transporta, la custodia en cámaras de seguridad y la entrega en la tienda, en una feria o en otro centro del cliente. Sus clientes son más de 100 grandes marcas de lujo, como LVMH, Hermès, Tiffany o Bulgari, y miles de joyeros y comerciantes de diamantes locales. Ninguno supera el 13% de las ventas y, entre las cuentas globales, la retención del cliente es del 100%.

Lo más interesante del modelo es su naturaleza “asset light”. El 85% del transporte internacional se hace por avión, pero Ferrari no tiene aviones, utiliza la bodega de las líneas aéreas comerciales en más de 800 rutas, con acuerdos de seguridad en los aeropuertos. Los mensajeros generales como DHL o FedEx tampoco son competidores, sino socios que completan la entrega en destinos donde Ferrari no está presente. Ferrari aporta valor al cliente gracias a sus licencias de agente de aduanas, las cámaras acorazadas, una flota de vehículos, muchos de ellos blindados que da gran capilaridad en la recogida y entrega, y sobre todo el conocimiento del producto y la homologación de las aseguradoras. Es un negocio con muy poca necesidad de capital, y su capex es solo el 2% de las ventas.

El mercado tiene una estructura oligopolística, con buena estabilidad en la cuota de mercado de los operadores. Las marcas suelen trabajar con dos o tres proveedores y Ferrari es habitualmente el principal. Su único competidor global

Ferrari no tiene aviones: viaja en la bodega de las líneas comerciales. Su inversión anual es de solo el 2% de las ventas.

comparable es Malca-Amit ya que Brink's y Loomis están centrados en el transporte de efectivo y de oro, y el resto son operadores locales. Para una marca de lujo, el coste del transporte es mínimo comparado con el valor de lo que transporta. Sin embargo, una pérdida o un retraso en la entrega antes de una feria tienen un coste muy alto, y por eso los clientes valoran la seguridad, el plazo de entrega y el cumplimiento de las obligaciones en la aduana por encima del precio. Cuando los clientes confían en Ferrari es difícil que cambien de proveedor y eso, unido a la dificultad de replicar la red de oficinas de aduanas y la red de blindados hace que no entren competidores nuevos.

Un negocio muy rentable y sin deuda

Ferrari cobra por envío según el volumen, el peso, la ruta y, en parte, el valor de la mercancía. Esto le da una protección natural frente a la inflación y le permite trasladar a sus clientes los costes de transporte. En los últimos doce meses ha facturado 367 millones de euros, un 6% más en términos orgánicos, con un ebitda ajustado de 93 millones y un margen del 25,4%. Como apenas necesita capital, su rentabilidad sobre el capital empleado (ROCE) es de alrededor del 50% antes de impuestos.

No tiene deuda. A 30 de junio contaba con una caja neta de 130 millones de euros, el 19% de su capitalización. En los últimos doce meses ha generado unos 45 millones de caja libre después de inversiones y alquileres. Reparte más del 40% de su beneficio en dividendos, en 2025 repartió el 56%, y está estudiando un dividendo extraordinario para finales de este año.

A un precio de 7,47 euros por acción, Ferrari Group tiene una capitalización de 682 millones de euros. Con un EV de 552 M€, cotiza a 7,3x ebitda de los últimos doce meses. Su rentabilidad por flujo de caja libre (FCFy) es del 7% sobre la capitalización y de alrededor del 8% si descontamos la caja.

Hemos invertido después de un recorte en la cotización, por la reducción temporal del margen, del 27% en 2023 al 25,5% en el primer semestre de 2026. La caída del margen se debe a la apertura de nuevos centros en Estados Unidos, Oriente Medio

Cotiza a 6,8x ebitda y a un FCFy del 7%, con un 19% de su capitalización en caja.

y Asia, y por la debilidad del lujo en China. Pensamos que es una situación temporal: los nuevos centros tardan entre 12 y 18 meses en ser rentables, y la compañía mantiene su objetivo de crecer entre un 6% y un 8% anual con márgenes del 27-29% a medio plazo. Hoy pagamos menos de 7 veces ebitda por un líder mundial, con clientes que no se van, que no necesita capital con caja neta positiva.

Operaciones corporativas en la cartera

Como explicamos en el anterior informe trimestral, a finales de abril KKR y Energy Capital Partners presentaron una oferta por **DCC plc** que el consejo rechazó, y en junio la elevaron hasta 66,72 libras por acción. Ya entonces indicamos que este precio no reflejaba el valor del negocio, que situamos en 90 libras por acción.

El 27 de julio el consorcio formalizó su oferta, esta vez recomendada por el consejo, en términos prácticamente idénticos: 65,25 libras en efectivo más el dividendo de 1,47 libras ya pagado en julio. Solo añadió un pago adicional de hasta 1,25 libras por acción, condicionado a que DCC venda su antigua división tecnológica (Nexora) antes de julio de 2027 por un precio cercano a 800 millones de dólares. Es una mejora pequeña e incierta, que no cambia nuestra valoración.

Durante el verano la oposición a la operación fue creciendo. A Jim Flavin, fundador y mayor accionista privado, se unieron públicamente algunos de los principales inversores institucionales de la compañía, como Fidelity International, Aviva Investors y Ninety One, que declararon que el precio infravaloraba "significativamente" a DCC.

Equam votó en contra de la operación junto con otros accionistas en la junta, pero la operación se aprobó con el 78% de los votos emitidos, muy cerca del 75% mínimo que exige este tipo de operación en Irlanda. Solo votó el 66% del capital, y la abstención de una parte de los accionistas facilitó la aprobación.

Una vez aprobada la oferta en junta, la operación es vinculante para todos los accionistas. Está pendiente de la aprobación del Tribunal Superior irlandés y de los reguladores, y se espera que se cierre en el primer trimestre de 2027.

Nuestro precio medio de compra fue de 46,7 libras por acción por lo que obtendremos una rentabilidad del 46% en poco más de un año. Es un buen resultado, pero inferior al 93% que habríamos obtenido si la acción hubiera alcanzado nuestro valor objetivo de 90 libras. Por eso lamentamos que los accionistas a largo plazo pierdan la oportunidad de beneficiarse del valor que generará la compañía en los próximos años. Como también comentábamos en el trimestral anterior, es el riesgo de invertir en un mercado con valoraciones tan bajas: un fondo de capital riesgo puede ofrecer una prima elevada sobre la cotización y, aun así, comprar una compañía de esta calidad muy por debajo de su valor.

All for One. El grupo francés VINCI Energies lanzó en julio una OPA en efectivo a 67,50 euros por acción, una prima del 95% sobre la cotización anterior. La oferta se liquidó en septiembre tras superar el 75% de aceptación, con el compromiso previo de los principales accionistas, que sumaban el 55%. Es un buen ejemplo de lo baratas que cotizan algunas compañías de calidad en Europa.

Edenred. Como también mencionamos en el trimestral anterior, en junio se publicó que el fondo BC Partners estudiaba una oferta por Edenred, y la compañía confirmó haber recibido aproximaciones. La acción subió más de un 15%. Hasta ahora no se ha presentado ninguna oferta formal, pero el interés confirma lo que explicamos en el primer trimestre: la caída por los cambios regulatorios ha dejado la compañía a un precio muy atractivo para un negocio de esta calidad.

NORMA Group. Tras vender su división de gestión del agua a ADS por un valor empresa de unos 850 millones de euros, ha recomprado mediante oferta pública el 29% de su capital a 22,35 euros por acción, unos 208 millones. La oferta tuvo el doble de demanda. Las acciones recompradas se amortizarán,

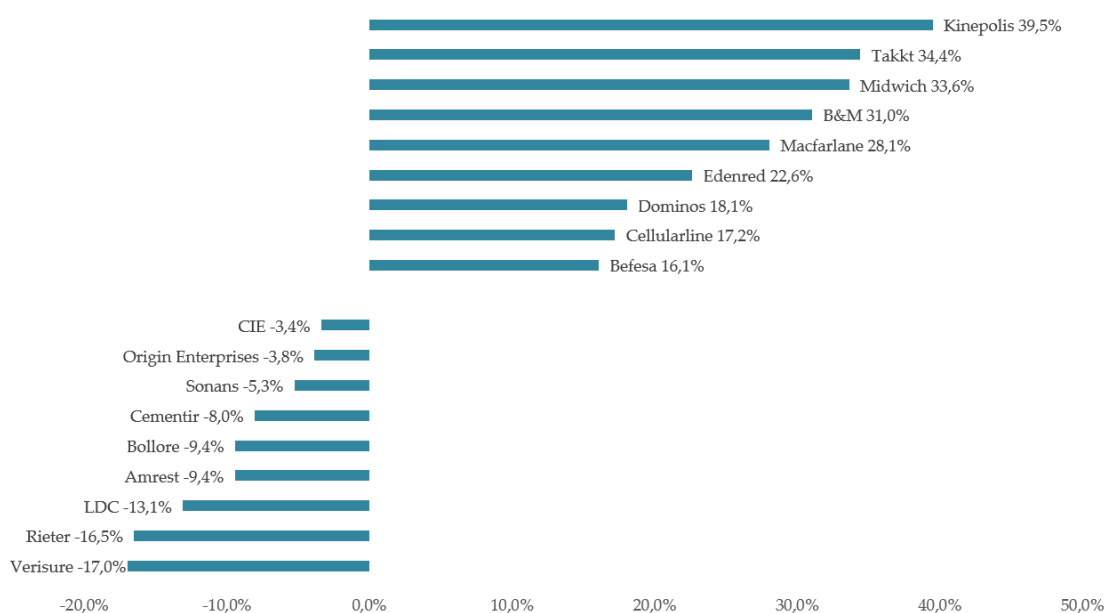
de modo que los accionistas que seguimos en la compañía tenemos una participación mayor en un negocio más centrado.

Situación de la cartera.

Después de las nuevas compañías incorporadas a la cartera durante el primer semestre del año y de las desinversiones realizadas, la cartera está compuesta por 40 compañías. La liquidez del fondo se sitúa en el 3%, un nivel un poco más alto de lo que es habitual para nosotros.

La siguiente tabla muestra la evolución de las mejores y peores compañías de la cartera en el trimestre:

Compañías con Mejor/Peor Comportamiento en el trimestre



Kinépolis ha sido una de las compañías con mejor evolución de la cartera, con una subida de más del 50% en tres meses. La subida responde a una mejora real de su negocio. En el primer semestre recibió 19,1 millones de espectadores, un 34% más que el año anterior, y sus ingresos crecieron un 33%, hasta 342 millones de euros. El ebitda creció mucho más deprisa, un 68%, hasta 81 millones, con un margen cercano al 24%. Hay tres razones que lo explican. La primera es que, después de varios años de huelgas en Hollywood y pocos estrenos, por fin hay

películas: Avatar, Zootopia 2, Super Mario Galaxy o Toy Story 5 han llenado las salas. Como dice su consejero delegado, el problema del sector era de oferta, no de demanda. La segunda es la "premiumización": cada vez más espectadores eligen salas con mejor tecnología y butacas más cómodas, pagan una entrada más cara y consumen más en el bar del cine. El ebitda por espectador ha subido de 3,38 a 4,24 euros. La tercera es su expansión en Estados Unidos. En febrero compró los 14 cines de Emagine por unos 90 millones de euros, y en septiembre los 13 cines Showcase por un valor empresa de solo 30 millones, una cifra inferior al valor de los inmuebles que incluye la operación. Kinépolis aplica en estos cines su modelo de gestión, que es el más rentable de Europa, por lo que su aportación al beneficio debería crecer en los próximos años. A pesar de estas compras, la deuda ha bajado de 2,1 a 1,85 veces ebitda y la compañía espera cerrar 2026 con resultados récord. Seguimos pensando que es una de nuestras mejores inversiones: un líder con salas e inmuebles propios, un modelo muy rentable y una gestión que sabe asignar capital.

Verisure, que incorporamos a la cartera en el primer trimestre después de una caída posterior a su salida a bolsa, ha seguido cayendo y cotiza en torno a 8,1 euros por acción. Pierde un 42% en lo que va de año y un 39% desde su salida a bolsa a 13,25 euros. Esta caída no tiene relación con la evolución de su negocio. En el segundo trimestre, el número de clientes creció un 9,4%, hasta 6,4 millones, y los ingresos recurrentes anuales un 12%. Los ingresos subieron un 10% y el ebitda ajustado otro 10%, con un margen del 46%. La tasa de bajas de clientes (churn), una variable crucial para el modelo de la compañía, se mantuvo estable en el 7,5% anual. La compañía generó 56 millones de euros de caja libre en el trimestre, frente a un consumo de 41 millones un año antes. Gracias a la salida a bolsa, la deuda ha bajado de 4,8 a 2,7 veces ebitda, y en septiembre pagó su primer dividendo. Las únicas señales negativas que encontramos son el aumento del coste de captar cada nuevo cliente (+8,5% sin contar el cambio de marca en España), algo de debilidad del consumo en Latinoamérica y la incorporación de México, que eleva ligeramente la tasa de

bajas. No nos parecen razones suficientes para justificar la caída. Creemos que la principal explicación es técnica: el 6 de abril terminó el lock up de accionistas anteriores a la salida a bolsa. Desde entonces, el mercado teme que Hellman & Friedman y el resto de los propietarios, con cerca del 60% del capital, vendan su participación, y esa amenaza pesa sobre la cotización. Hoy Verisure tiene una capitalización de unos 8.300 millones de euros y cotiza a unas 7 veces ebitda. Es un precio muy bajo para el líder europeo de alarmas, con más del 90% de sus ingresos procedentes de suscripciones mensuales y clientes que permanecen una media de 15 años. Por eso estamos aprovechando la caída para aumentar nuestra posición.

Apéndice I: Cartera de EQUAM.

Compañía	País	Peso	Caso de inversión
Restore	GBP	6,2%	Líder en UK en almacenamiento y gestión documental.
RHI Magnesita	GBP	5,3%	Protección térmica de hornos. Exposición a materias primas.
Verisure	EUR	4,2%	Líder en sistemas de alarma y seguridad.
SeSa	EUR	4,1%	Líder en Italia en servicios de IT y consultoría.
DFS Furniture	GBP	4,0%	Líder en fabricación de sofás para retail UK.
Kinepolis Group	EUR	3,7%	Líder mundial en gestión de salas de cine.
Edenred	EUR	3,5%	Líder mundial en servicios de pagos de empresas.
Mondadori	EUR	3,4%	Oligopolio italiano en la distribución de libros.
Expro	USD	3,4%	Servicios de exploración y producción. Caja Neta.
Domino's Pizza	GBP	3,4%	Líder en segmento pizza en UK. Cíclica.
TGS	NOK	3,3%	Activos intangibles para la exploración de petróleo. Caja neta.
CIE Automotive	EUR	3,2%	Líder internacional diversificado de componentes auto.
DCC Energy	GBP	3,2%	Líder UK en venta y suministro de combustible.
Prosegur Cash	EUR	3,0%	Oligopolio de transporte de efectivo en España y Latinoamérica.
Inchcape	GBP	2,9%	Líder distribución y venta vehículos 1º marcas en LATAM.
Total top 15		55,6%	
Total portfolio		96,7%	
Liquidez		3,3%	
Total		100%	

Descripción

EQUAM Global Value invierte a largo plazo en una cartera diversificada de compañías, principalmente Europeas, que tengan un modelo de negocio claro, estructura de capital sólida y que coticen a un descuento significativo sobre su valor intrínseco.

EQUAM Global Value está gestionado con criterios estrictos de análisis de riesgo para minimizar la posibilidad de pérdida permanente de capital. Invertimos sólo en situaciones en las que el riesgo es cuantificable y asumible y donde el potencial de revalorización excede de modo asimétrico cualquier posible escenario negativo. El fondo se gestiona de forma activa y toma solo como ejemplo comparativo la rentabilidad del MSCI EUROPE NR no teniendo como ánimo de gestión superar dicho índice

En ausencia de oportunidades atractivas de inversión, preferimos mantener liquidez. EQUAM Global Value es un fondo (FCP) UCITS domiciliado en Luxemburgo, que está registrado en CNMV y es traspasable.

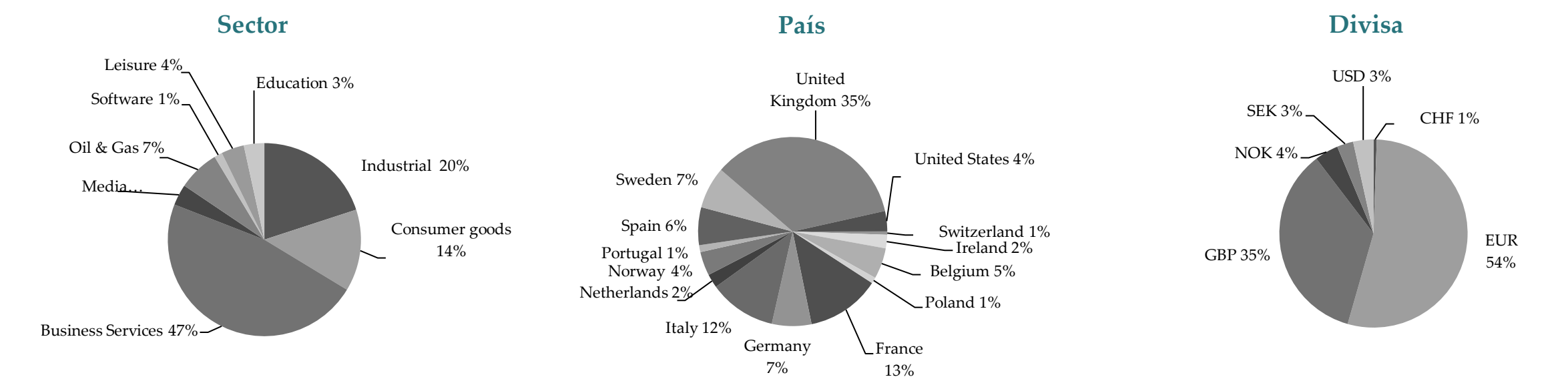


Principales Posiciones y rentabilidad

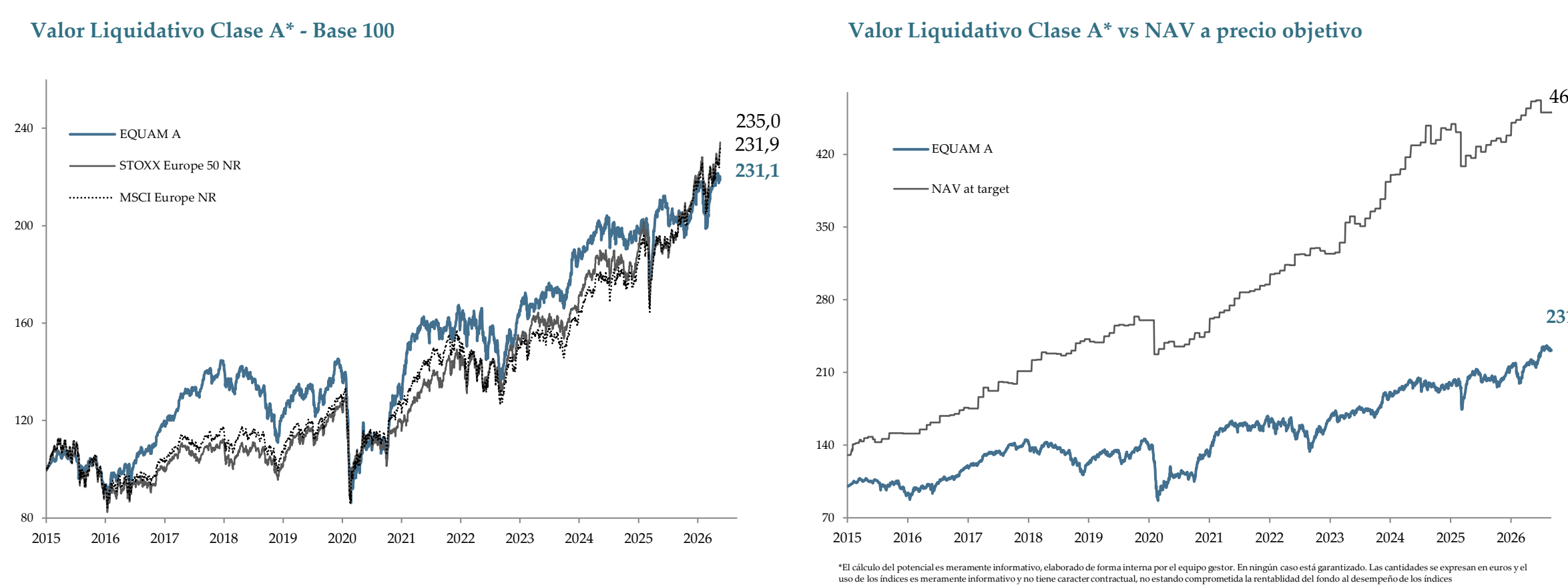
		Potencial de revalorización del fondo	98%	Nº de inversiones	40
		Evolución vs índices		MSCI	
Compañía	Peso		EQUAM A	Europe NR	stoxx 50
Restore PLC	6,2%	1 mes	-1,5%	-2,4%	NR
RHI Magnesita NV	5,3%	3 meses	8,0%	-1,0%	NR
Verisure Plc	4,2%	2026 YTD	10,7%	9,6%	NR
SeSa S.p.A.	4,1%	2025	6,6%	19,4%	NR
DFS Furniture PLC	4,0%	2024	3,0%	8,6%	NR
Kinopolis Group NV	3,7%	2023	22,7%	15,8%	NR
Edenred SA	3,5%	2022	-3,7%	-9,5%	NR
Arnoldo Mondadori Editore S.p.A.	3,4%	2021	23,9%	25,1%	NR
Expro Ltd	3,4%	2020	-10,4%	-3,3%	NR
Domino's Pizza Group plc	3,4%	2019	27,2%	26,0%	NR
Total Top 10	41,0%	2018	-19,2%	-10,6%	NR
Total cartera de Renta variable	96,7%	2017	21,7%	10,2%	NR
Liquidez	3,3%	2016	17,0%	2,6%	NR
		2015	-1,1%	0,9%	NR
Patrimonio: 80 millones		Acum Inicio	131,1%	131,9%	135,0%
		Anualizado inicio	7,4%	7,5%	7,6%

* Rentabilidad desde inicio excluye los 15 primeros días del fondo en los que no estaba invertido.
** Los índices asumen la reinversión de dividendos netos de retenciones.

Resumen de exposición de la cartera



Evolución de valor liquidativo y datos de la cartera



*El cálculo del potencial es meramente informativo, elaborado de forma interna por el equipo gestor. En ningún caso está garantizado. Las cantidades se expresan en euros y el uso de los índices es meramente informativo y no tiene carácter contractual, no estando comprometida la rentabilidad del fondo al desempeño de los índices

Incometric Fund - Equam Global Value

Indicador de riesgo:

1		2		3		4		5		6		7	
Riesgo más bajo, rendimiento típicamente inferior Riesgo más alto, rendimiento usualmente mayor													
Bloomberg (Clase A)		EQUAMVA LX		Traspasable		SI, N° CNMV: 587		Asesor del fondo		Equam Capital			
ISIN Clase A		LU0933684101		Fees Class A		1% patrim + 8% beneficio		Sociedad Gestora		ADEPA Asset management			
ISIN Clase B		LU0933684283		Fees Class B		1,85% NAV		Depositario		Quintet			
ISIN Clase C		LU1274584488		Fees Class C		1% NAV (min 5 MEUR)		Registro de participes		ADEPA Asset management			
ISIN Clase D		LU1274584991		Fees Class D		1,25% NAV (min 1 MEUR)							

Este documento tiene únicamente fines informativos, no debe usarse para como documento contractual para invertir en el fondo. El indicador de riesgo para este producto es 4/7. El escenario de inversión recomendado es el de largo plazo (5-7 años) La compra de participaciones del Fondo es adecuada para inversores que comprenden y están dispuestos a asumir los riesgos que implica la filosofía de inversión. No hay garantías de que se cumplirán los objetivos de inversión declarados del Fondo. El resumen / precios / cotizaciones / estadísticas de este documento se ha obtenido de fuentes consideradas confiables, pero no garantizamos su exactitud o integridad. La información contenida en este documento está sujeta a cambios sin previo aviso. El rendimiento pasado es no es una garantía de resultados futuros. Este documento es confidencial y no puede ser reproducido ni distribuido sin el consentimiento previo por escrito de Adepa Asset Management S.A. Para más información consultar documentación legal del fondo (KIID-Prospectus) disponible en 3w.Adepa.com.