



El Covid-19 accelera la disrupció: Quins sectors podrien sortir reforçats en el futur?

Episodi I: Comerç Electrònic

19 de març de 2020



Sens dubte, el Covid-19, conegut popularment com coronavirus, tindrà un impacte en la societat a futur una vegada que s'aconsegueixi erradicar-ho o, almenys, controlar-ho. El grau d'afectació en la vida diària de milions de persones, fruit de les fortes mesures de contenció aplicades per la majoria de governs en tot món, quedarà marcat en la retina de la societat durant una llarga temporada, en alguns casos, i de manera indefinida, desafortunadament en uns altres. Des de Caixa d'Enginyers Gestió volem tractar de destriar quins seran els efectes a mitjà i llarg termini amb l'objectiu d'anticipar-nos als canvis temporals i, sobretot, als canvis estructurals que puguin produir-se, amb l'objectiu de posicionar els vehicles de la millor manera possible. Val la pena ressaltar que no existeixen altres casos similars a l'actual en la història recent de la humanitat, per la qual cosa no és possible extrapolar situacions anteriors i aplicar-les a les condicions actuals.

En aquesta primera nota especial parlarem sobre l'impacte que el coronavirus pugui tenir en el comerç electrònic. Per a això, és necessari recalcar que la principal mesura per a frenar l'avanç del virus, sobre la qual pivoten totes les accions dutes a terme, és el distanciament social o, dit d'una altra manera, l'evitació del contacte pròxim entre persones amb l'objectiu de prevenir tant el contagi com la infecció a terceres persones.

En aquest sentit, segons una enquesta de YouGov realitzada el 3 de març de 2020, el 85% dels usuaris d'internet a la Xina i el 83% dels d'Hong Kong van afirmar que havien evitat els llocs públics abarrotats en les últimes dues setmanes. El mateix està succeint avui dia en la resta de països a



mesura que el coronavirus s'expandeix i, com a conseqüència, s'estan produint canvis dràstics en la rutina diària de la població. La realitat és que els centres comercials i les botigues físiques de bona part d'Àsia, Occident i de la resta del món romanen pràcticament buides o tancades. No obstant això, certes necessitats de consum de l'ésser humà romanen: des de productes de primera necessitat fins a monitors d'ordinador degut a l'auge del teletreball.

Fins al moment, les compres en botiga física encara representen la major part del total, si bé el comerç online ve guanyant terreny amb passes de gegant. Així, segons Statista, la quota mundial del mercat electrònic sobre el total de vendes minoristes aconseguirà el 14,1% a tancament de 2019 i s'espera que augmenti fins al 22% l'any 2023. Com es podria esperar, la penetració és major en economies desenvolupades si bé la Xina és l'excepció, comptant amb una de les majors quotes de tots els països a causa de factors idiosincràtics (el comerç minorista no va arribar a desenvolupar-se àmpliament com en la resta de països). No obstant això, els països emergents estan accelerant la seva adopció a mesura que s'eliminen friccions crítiques entre comerç, logística i mètodes de pagament.

En Caixa d'Enginyers Gestió pensem que el canvi forçat en l'hàbit de compra, des de offline (botiga física) fins a online (plataformes electròniques), accelerarà la migració i que bona part dels nous compradors per internet romandran una vegada que la crisi del coronavirus se superi. En aquest sentit, cal destacar que les persones majors són el grup de població amb una taxa de mortalitat més elevada en cas de contagi -a més, amb gran diferència respecte a la resta de la població- i, per tant, és probable que aquests alterin especialment el seu comportament. Això podria significar una major adopció del comerç electrònic en aquest segment de la població, molt poc inclinada a la compra de productes per via de plataformes digitals.

Des d'una òptica empresarial, a la fi de febrer el gegant del comerç online Alibaba va comentar que les transaccions s'havien més que triplicat en les últimes setmanes. A Occident, Amazon va anunciar la contractació de més de 100.000 empleats addicionals a temps complet i parcial per a manejar l'augment de la demanda causat per la crisi del coronavirus.

Aquelles plataformes que comptin amb una xarxa de distribució sòlida i/o integrada sortiran especialment reforçades. En aquest sentit, el detallista xinès Jd.com espera que la seva cadena logística acte-operada impulsi el seu model de negoci, ja que pronostica un creixement de vendes de dos dígits per al primer trimestre del 2020.

Finalment, creiem que les companyies de comerç electrònic més importants del món gaudeixen del millor avantatge competitiu: l'efecte xarxa. Una vegada que el model de negoci aconseguirà operar amb l'escala suficient, el fet de disposar d'un nombre elevat de comerços que embenin els seus productes en la plataforma atreu a un major nombre de compradors que es beneficien d'una major oferta i facilitat en la comparativa de preus. Quants més consumidors transaccionant en la plataforma, més venedors s'uniran a aquesta, iniciant un cicle retroactiu que fa molt difícil als competidors poder competir. Addicionalment, les companyies es beneficien de negocis satèl·lits com, per exemple, els pagaments electrònics o la infraestructura de dades i que, eventualment, es poden monetitzar en un futur.

Com amb tots els esdeveniments conjunturals, l'impacte negatiu en les vendes de determinats productes o en les cadenes logístiques serà temporal mentre que els beneficis de l'acceleració en la tendència del comerç electrònic romandran. Per tot això, preveiem que les grans companyies especialitzades seran les que sortiran més reforçades una vegada que la crisi del Covid-19 se superi.

DISCLAIMER

L'informe s'ha realitzat amb la finalitat de proporcionar als inversors informació general sobre valors i instruments financers, a la data d'emissió d'aquest, i està subjecte a canvis sense previ avís. La informació es proporciona basant-se en fonts considerades com a fiables, si bé, CAIXA ENGINYERS GESTION no garanteix ni es responsabilitza de la seguretat d'aquestes.

És possible que la informació pugui referir-se a productes, operacions o serveis d'inversió respecte dels quals existeixi informació addicional en documentació separada, incloent el document d'informació fonamental per a l'inversor i el fullet complet. Es recomana llegir aquests documents per a poder prendre una decisió fundada sobre la conveniència d'invertir en aquests productes. Pot sol·licitar aquesta documentació al seu gerent personal, en qualsevol oficina de Caixa d'Enginyers, en www.caja-ingenieros.es o en www.cnmv.es.

El contingut dels informes en cap cas constitueix una oferta o recomanació de compra o venda de cap producte o instrument financer. L'inversor ha de ser conscient que els valors i instruments financers a què es refereixen poden no ser adequats als seus objectius concrets d'inversió, per la qual cosa l'inversor ha d'adoptar les seves pròpies decisions d'inversió. A aquest efecte, CAIXA ENGINYERS GESTION, S.A.O. en la seva condició d'emissor de l'informe, així com de CAIXA DE CRÈDIT DELS ENGINYERS-CAIXA DE CRÈDIT DELS ENGINYERS, S. COOP. DE CRÉDITO, en la seva condició de comercialitzador, no es fan responsables del mal ús que es faci d'aquesta informació ni dels perjudicis que pugui sofrir l'inversor que formalitzi operacions prenent com a referència les valoracions i opinions recollides en els informes. L'inversor deu, així mateix, tenir en compte que l'evolució passada dels valors o instruments o els resultats històrics de les inversions, no garanteixen l'evolució o resultats futurs.

©Queda prohibida la reproducció, duplicació, redistribució i/o comercialització, total o parcial, dels continguts d'aquest document, ni fins i tot citant les fonts, excepte amb consentiment previ per escrit de CAIXA ENGINYERS GESTION, SGIIC, SAU. All rights reserved.