



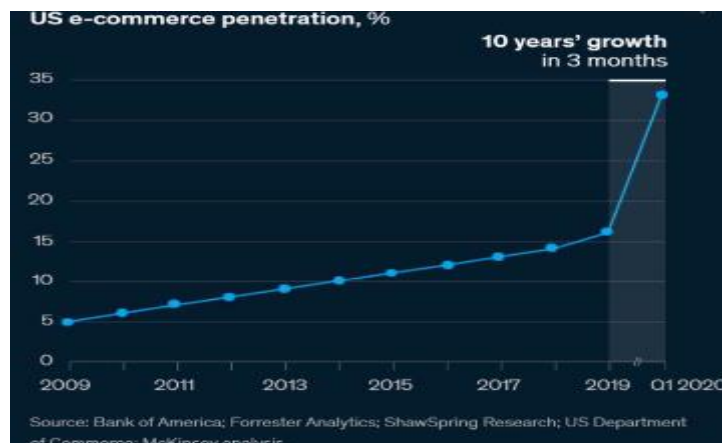
# Temàtiques actuals o del futur?

30 d'octubre de 2020

Si fer prediccions a curt termini ens pot semblar difícil, imaginar-nos com serà el futur en els pròxims 5 o 10 anys, pot semblar una tasca realment complexa. Aquest 2020 és un bon exemple d'això.

No obstant això, un dels nostres objectius com a gestors és identificar les tendències estructurals que ja estan ocorrent i que puguin generar un creixement a llarg termini, detectant les falses modes. Per a això, busquem temàtiques amb un mercat disponible que sigui el més escalable possible i que tingui taxes de creixement esperades per sobre del PIB global. Les empreses que han detectat punts de fricció en els segments on s'estaven produint ineficiències i han ofert una solució són les companyies que tenen més possibilitats de menjar-se més part del pastís. Amb l'aparició del Covid-19, algunes de les tendències que ja havíem identificat anteriorment no han fet més que accelerar-se. Entre les quals destacariem sobretot tres grans guanyadors: **el comerç electrònic (e-commerce), els pagaments online i la inversió socialment responsable.**

El **comerç electrònic** ha estat un dels guanyadors més visible ja que **ha crescut un 45% durant el confinament**, quan venia creixent en els anys anteriors un 10%. Els principals damnificats per la pandèmia han estat els comerços físics pel tancament de les botigues. Segons l'informe de l'Oficina del Cens dels EUA, en el segon trimestre, el comerç electrònic detallista va representar el 16,1% de les vendes minoristes totals, enfront del 11,8% del primer trimestre de 2020 i, va créixer en 3 mesos el que s'esperava que fes en 10 anys.



A nivell empresarial, Amazon per exemple, va publicar uns resultats el tercer trimestre històrics registrant unes vendes de 96.145 milions de dòlars, un 37% més que el mateix període de l'any anterior i per sobre del que es preveu per la pròpia companyia. Shopify, una empresa del Canadà fundada en 2006, que proporciona eines per a iniciar un negoci minorista de qualsevol grandària, els seus ingressos en el tercer trimestre van ser de 767 milions de dòlars, augmentant un 96% amb respecte el mateix trimestre de 2019.



El que és clar és que les empreses que no estan digitalitzades **hauran d'adaptar-se al nou entorn tecnològic o moriran**. La història ens ha ensenyat alguns exemples, com Kodak, que era l'empresa líder de la fotografia en el segle XX i no va saber entendre el potencial de la fotografia digital fins que després de navegar durant anys en el desert el govern dels EUA va anunciar un préstec de 765 milions perquè ara produeixi medicaments essencials. I no oblidem el cas de Blockbuster, empresa que tenia 9.000 botigues físiques repartides per tot els EUA i que estava valorada en més de 3 bilions de dòlars. Netflix es va oferir a Blockbuster per a ser comprada i que fora ella l'encarregada de la part digital. Els dirigents de Blockbuster van riure de la idea i finalment no va arribar a materialitzar-se. En 2014, Blockbuster havia tancat totes les botigues a excepció d'una en Bend, en l'estat d'Oregon mentre que Netflix ha aconseguit ser el líder fins al moment en contingut digital.

Una altra temàtica beneficiada per la pandèmia han estat els **pagaments digitals**, directament relacionat amb el comerç electrònic, on per al 2022 s'estima que es realitzaran més de **directament relacionat amb 1 bilió de transaccions de pagaments digitals**. Una de les empreses més beneficiades ha estat PayPal, que no comparteix les dades dels usuaris amb els venedors, de manera que el venedor no pot de cap manera accedir a la informació financera de l'usuari. Una altra companyia beneficiada amb els pagaments digitals ha estat Square, del creador de Twitter, Jack Dorsey. Recentment, PayPal ha anunciat que d'aquí a una mica permetrà que els seus clients comprin, vinguin, acumulin i paguin en bitcoins i altres criptodivises mentre que Square ha comprat 50 milions de dòlars en bitcoins. Encara que creiem que al Bitcoin i a totes les criptodivises encara els queda un llarg camí que recórrer per a la seva acceptació i usabilitat, però és una de les temàtiques que segurament monitoritzem en un futur. En els pròxims dies sortirà a cotitzar al parquet Ant Financial, la filial financera de Alibaba, que espera recaptar 34.500 bilions de dòlars sent la major oferta pública inicial (OPI) de la història superant a la petrolera Aramco. L'aplicació financera, denominada Alipay actua com a targeta de crèdit, dèbit, a més permet comprar fons d'inversió o contractar assegurances i compta amb més de 730 milions d'usuaris mensuals, més del doble de la població dels EUA

Finalment, destaquem la **inversió socialment responsable (ISR)**. Durant la pandèmia, hem vist que les empreses que clarament tenien pràctiques sòlides en matèria de ASG han tingut millor comportament que les que no realitzen aquest tipus de pràctiques. La filosofia ISR no sols permet minimitzar l'impacte dels riscos potencials dels inversors, sinó que redueix el cost de capital, ja que les companyies que tenen elevades exigències en matèria ASG tenen avantatges competitiu, com l'accés als mercats de capitals en millors condicions.

Esperem que la generació Z o *millennials* continuïn incrementant els fluxos d'entrada cap a estratègies d'inversió socialment responsable, per la seva major consciència social, on a pesar que s'ha produït una expansió de múltiples notòria situant les valoracions de determinades companyies per sobre de les del consens de mercat creem que les **empreses amb criteris ASG són empreses de major qualitat**.

Considerem que l'ona verda que va agafar un fort impuls amb l'acord de Paris en 2015 i una previsible victòria del candidat demòcrata **Joe Biden podria traslladar-se en enormes fluxos en empreses verdes dels EUA**. Fins al moment, el Japó, la Xina i la Unió Europea s'han compromès a ser neutres en carboni abans del 2050. Les implicacions són enormes i les empreses s'han vist obligades a ser molt més transparents en la informació proporcionada i a reconsiderar la manera de fer negoci. Entre els principals **beneficiaris d'aquesta inversió socialment responsable** seran sectors com les **energies renovables, el transport net, la renovació dels edificis** (a la recerca d'una millora de l'eficiència energètica) i l'hidrogen, ja que aquestes àrees estan ajudant a combatre les emissions de carboni.

Aquestes temàtiques esmentades, fa molt temps que ja compten amb el suport de la indústria de gestió d'actius i, segurament apareixeran de noves. Com sempre haurem d'identificar i analitzar que actius són els pròxims guanyadors i si poden convertir-se en una possible inversió.

## 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-enginyeros.es](http://www.caja-enginyeros.es) o en [www.cnmv.es](http://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 CREDITO, 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.