

INVERTIR EN MEGATENDENCIAS A TRAVÉS DE «PROVEEDORES DE COMPONENTES» DETERMINANTES PARA LOS OBJETIVOS

Suney Hindocha, analista del Global Sustainable Equity Team dirigido por Hamish Chamberlayne, analiza algunas de las empresas de importancia fundamental, y a menudo olvidadas, que son esenciales para las megatendencias que están configurando el futuro.

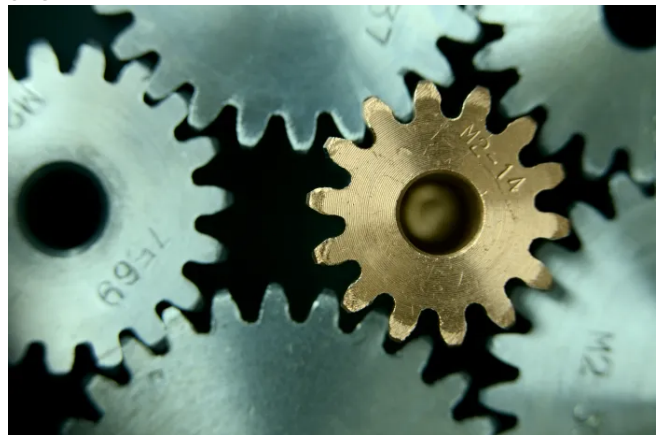
Una megatendencia puede definirse como una tendencia que tiene un efecto a escala global. Estas megatendencias pueden ser de tipo medioambiental o social y, debido a su alcance mundial, sirven como potentes «funciones de impulso» de tendencias de inversión seculares que trascienden de industrias y sectores. En el equipo Renta variable sostenible global, empleamos temas de inversión, según se definen en nuestro proceso, para buscar negocios que sean beneficiarios potenciales de estas corrientes inexorables y a gran escala. Como resultado de la función de impulso de las megatendencias, pueden servir para tener un efecto «compuesto natural» para las empresas inmersas en su movimiento constante.

Hemos identificado varias megatendencias actuales que incluyen diversos sectores y temas. Una de esas megatendencias es la «electrificación de todo», un ámbito en que hemos tratado de encontrar ideas de inversión gratificantes por cuenta de nuestros clientes.

La «electrificación de todo»

Las infraestructuras mundiales se están electrificando, movidas por la tecnología y la necesidad de soluciones más sostenibles. Durante los próximos cinco años, se invertirán 3,5 billones de dólares¹ en nuevas infraestructuras para ofrecer tecnología 5G a un mundo cada vez más conectado. La automatización industrial también se está afianzando a gran velocidad, con 330.000 millones de dólares² en inversiones para 2025 destinadas a la utilización de tecnología inteligente y macrodatos en la fabricación. Los edificios inteligentes requerirán nuevas soluciones electrificadas y que mejoren la eficiencia energética. Otro ejemplo más son los 2,1 billones de dólares³ en inversiones ferroviarias, puesto que el tren es un medio de transporte sostenible alternativo que precisa grandes inversiones para modernizar la infraestructura

ferroviaria. La transición hacia la energía limpia y la descarbonización también está impulsando la electrificación, y Europa, China y EE. UU. prevén invertir en ella alrededor de 2 billones de dólares cada uno.



La tendencia generalizada de la electrificación está propiciando a su vez un mayor uso de energía y datos. A esta megatendencia se le ha denominado popularmente la «electrificación de todo» y comprende la modernización de la red, la adopción de más energía renovable, la expansión de la banda ancha con 5G y el paso a los vehículos eléctricos, entre otras transiciones en marcha. La demanda de electricidad está creciendo a ritmo vertiginoso, una dinámica que se ha vuelto omnipresente en todo el mundo.

La Asociación Nuclear Mundial predijo en 2020 que el crecimiento de los centros de datos, junto con la electrificación de los sistemas de transporte y calefacción, resultaría en un crecimiento de la demanda de electricidad aproximadamente dos veces más rápido que el crecimiento de la demanda total de energía. Por consiguiente, se espera que el mercado

(*) Esta columna solo refleja la opinión del autor, y no necesariamente la opinión de CFA Society Chile, ni la del comité editorial, ni tampoco la opinión de CFA Institute.

mundial de equipos eléctricos registre una tasa de crecimiento anual compuesta de alrededor del 8% entre 2022 y 2027.⁴

Apostando por megatendencias con los «proveedores de componentes»

Los grandes inversores de la época actual, principalmente personas como Charlie Munger de Berkshire Hathaway, han aplicado sistemáticamente a la inversión un marco de «modelos conceptuales», identificando categorías de modelos de negocio con características comunes con potencial para superar la rentabilidad del mercado en el largo plazo.

La búsqueda de negocios que suministren productos determinantes para los objetivos puede clasificarse en general bajo el modelo conceptual de los «proveedores de componentes». Estas empresas a menudo producen componentes clave para un proceso o producto final más amplio, que suele estar fuera de la vista del consumidor final, pero su función es fundamental para el funcionamiento general del bien o proceso final al que sirven.

Normalmente, estos componentes constituyen una pequeña proporción del coste total del producto final al que contribuyen, pero al igual que sucede con los ingredientes que se utilizan para cocinar su plato favorito, los cambios o desajustes, por pequeños que sean, pueden arruinar el plato. Debido al alto coste del fracaso y a su insignificante contribución al coste, estos productos gozan de un mayor poder de fijación de precios, junto con un perfil de demanda previsible basado en la fidelidad del cliente, lo que da lugar a rentabilidades atractivas y un conjunto más reducido de posibles resultados para los inversores.

Creemos que la exposición a megatendencias a través de «proveedores de componentes» fundamentales supone una manera eficaz de generar resultados de inversión favorables para los inversores, a menudo con un perfil de riesgo relativamente más bajo comparado con las empresas que producen los productos finales definitivos. Además, muchos de los productos finales expuestos a las megatendencias pueden estar presentes en estructuras industriales cíclicas subyacentes; por tanto, eliminar un nivel al invertir en proveedores de estos segmentos de productos podría ayudar a mitigar la volatilidad y amortiguar el carácter cíclico, ya que por su propia naturaleza los «componentes» suelen tener un ciclo más largo.

También puede resultar difícil invertir en los productos finales debido a la competencia, la deficiente estructura industrial, la regulación gubernamental y la necesidad de capital, que son dinámicas a las que los proveedores suelen estar menos expuestos. Queremos invertir en empresas con economías atractivas y rentabilidades estables, y estas se encuentran a menudo en las empresas que suministran las tecnologías, piezas y componentes esenciales para los productos finales.

Identificar a los «proveedores de componentes» determinantes para los objetivos

Apostamos por la búsqueda de modelos de negocio duraderos y de alta calidad con posibilidades de generar capital a largo plazo. nVent Electric es un líder mundial en protección y conexión de productos electrónicos, y es un excelente ejemplo de un «proveedor de componentes» que aprovecha la megatendencia de la electrificación, al mismo tiempo que sirve para promover la seguridad y aumentar la eficiencia.

La propuesta de valor fundamental de la empresa en cuanto a la electrificación estriba en su capacidad para proteger y garantizar la eficiencia de los sistemas electrónicos. A medida que persista la electrificación, la creciente base instalada de equipos eléctricos requerirá protección y conexión. Como sucede con muchos «proveedores de componentes», nVent ofrece soluciones eléctricas determinantes para los objetivos en las que el producto constituye una pequeña parte del coste total de los materiales. Para nVent, esto incluye el suministro de armarios técnicos, elementos de sujeción, sistemas de control y otros componentes críticos. Estos productos sirven para proteger a sus clientes del alto coste de las fallos, con un tiempo de inactividad que puede ascender hasta 1 millón de dólares por hora para algunos usuarios finales.

A medida que los sectores y las aplicaciones se electrifiquen y digitalicen, harán falta un número cada vez mayor de centros de datos y productos conectados. Además de los centros de datos, los productos de nVent también se utilizan en la automatización, la deslocalización, las tecnologías sostenibles y el Internet de las cosas (IoT).

Aparte de nVent, hay muchos otros «proveedor de componentes» que atienden a un gran número de mercados finales y que están expuestos a diferentes

temas. Por nombrar algunos, Knorr-Bremse es líder del mercado en soluciones de frenado para la industria ferroviaria, con más del 50% de cuota de mercado, y parece estar en buenas condiciones para beneficiarse de la modernización de la infraestructura ferroviaria, ya que suministra componentes que son fundamentales para la seguridad ferroviaria y los vehículos sostenibles. Por su parte, Advanced Drainage Systems, que suministra tuberías críticas, productos de drenaje y gestión del agua, tiene una participación dominante en el creciente mercado de tuberías termoplásticas en EE. UU. Por ello, creemos que la empresa es un facilitador clave en el importante cambio de conversión de materiales de la industria de tuberías, desde materiales tradicionales con altas emisiones, como el hormigón, hacia el plástico. Otro ejemplo es ASML, que fabrica máquinas muy avanzadas para la producción de chips semiconductores mediante litografía, utilizados en productos tecnológicos de consumo diario como los smartphones.

La importancia del proceso y la paciencia

Como equipo, hacemos hincapié en oportunidades de inversión que ofrecen una senda clara hacia un mundo

más sostenible y que presentan exposición a megatendencias y dinámicas seculares que están cambiando el mundo que nos rodea. Creemos que este tipo de empresas a menudo pueden registrar un crecimiento sólido y previsible, con perfiles de riesgo más claros. Dado que a los «proveedores de componentes» a menudo se les pasa por alto, a veces el mercado puede valorarlos incorrectamente, lo que da lugar a valoraciones atractivas que pueden ofrecer un margen de seguridad a los inversores. Empresas como estas tienen el potencial de actuar como «componentes naturales».

En efecto, al crecimiento compuesto a menudo se le denomina la «octava maravilla del mundo». El efecto del «crecimiento compuesto natural» de las megatendencias tiende a manifestarse a lo largo de varios ciclos de mercado, por lo que creemos firmemente en el valor de la paciencia en el proceso de inversión para lograrlo, lo que puede ser una fuente imperativa de ventajas en la inversión. Como dijo una vez Charlie Munger, «el gran dinero no está en comprar o vender, sino en esperar».

Estas son las opiniones del autor en el momento de la publicación y pueden diferir de las opiniones de otras personas/equipos de Janus Henderson Investors. Las referencias realizadas a valores concretos no constituyen una recomendación para comprar, vender o mantener ningún valor, estrategia de inversión o sector del mercado, y no deben considerarse rentables. Janus Henderson Investors, su asesor afiliado o sus empleados pueden tener una posición en los valores mencionados.

La rentabilidad histórica no predice las rentabilidades futuras. Todas las cifras de rentabilidad incluyen tanto los aumentos de las rentas como las plusvalías y las pérdidas, pero no refleja las comisiones actuales ni otros gastos del fondo.

La información contenida en el presente artículo no constituye una recomendación de inversión.

Comunicación Publicitaria.

Los puntos de vista que aquí figuran corresponden a la fecha de publicación. Se ofrecen exclusivamente con fines informativos y no deben considerarse ni utilizarse como asesoramiento de inversión, jurídico o fiscal ni como oferta de venta, solicitud de una oferta de compra o recomendación para comprar, vender o mantener ningún valor, estrategia de inversión o sector de mercado. Nada de lo incluido en el presente material debe considerarse una prestación directa o indirecta de servicios de gestión de inversión específicos para los requisitos de ningún cliente. Las opiniones y los ejemplos se ofrecen a efectos ilustrativos de temas más generales, no son indicativos de ninguna intención de operar, pueden variar y podrían no reflejar los puntos de vista de otros miembros de la organización. No se pretende indicar o dar a entender que cualquier ilustración/ejemplo mencionado forma parte o formó parte en algún momento de ninguna cartera. Las previsiones no pueden garantizarse y no es seguro que la información proporcionada sea completa o puntual, ni hay garantía con respecto a los resultados que se obtengan de su uso. A no ser que se indique lo contrario, Janus Henderson Investors es la fuente de los datos y confía razonablemente en la información y los datos facilitados por terceros. La rentabilidad histórica no predice las rentabilidades futuras. La inversión conlleva riesgo, incluida la posible pérdida de capital y la fluctuación del valor.

No todos los productos o servicios están disponibles en todas las jurisdicciones. El presente material o la información contenida en él podrían estar restringidos por ley y no podrán reproducirse ni mencionarse sin

autorización expresa por escrito, ni utilizarse en ninguna jurisdicción o en circunstancias en que su uso resulte ilícito. Janus Henderson no es responsable de cualquier distribución ilícita del presente material a terceros, en parte o su totalidad. El contenido de este material no ha sido aprobado ni respaldado por ningún organismo regulador.

Janus Henderson Investors es el nombre bajo el cual las entidades que se indican ofrecen productos y servicios de inversión en las siguientes jurisdicciones: (a) En Europa, Janus Henderson Investors International Limited (n.º de registro 3594615), Janus Henderson Investors UK Limited (n.º de registro 906355), Janus Henderson Fund Management UK Limited (n.º de registro 2678531), (cada una de ellas registrada en Inglaterra y Gales en 201 Bishopsgate, Londres EC2M 3AE y regulada por la Autoridad de Conducta Financiera) y Janus Henderson Investors Europe S.A. (n.º de registro B22848, en 2 Rue de Bitbourg, L-1273, Luxemburgo y regulada por la Commission de Surveillance du Secteur Financier) ofrecen productos y servicios de inversión; (b) En EE. UU., los asesores de inversión registrados ante la SEC filiales de Janus Henderson Group plc; (c) En Canadá, a través de Janus Henderson Investors US LLC, solo para inversores institucionales de determinadas jurisdicciones; (d) En Singapur, Janus Henderson Investors (Singapore) Limited (número de registro de la sociedad: 199700782N). Este anuncio o publicación no ha sido revisado por la Autoridad Monetaria de Singapur; (e) En Hong Kong, Janus Henderson Investors Hong Kong Limited. Este material no ha sido revisado por la Comisión de Valores y Futuros de Hong Kong («SFC»); (f) En Corea del Sur, Janus Henderson Investors Limited (Singapur), exclusivamente para Inversores profesionales cualificados (según se definen en la Ley de servicios de inversión financiera y mercados de capitales y sus subreglamentos); (g) En Japón, Janus Henderson Investors (Japan) Limited, regulada por la Agencia de Servicios Financieros y registrada como Entidad de servicios financieros que realiza actividades de gestión de inversión, asesoramiento de inversión y actividad de agencia y actividades de instrumentos financieros de tipo II; (h) En Australia y Nueva Zelanda, por Janus Henderson Investors (Australia) Limited ABN 47 124 279 518 y sus entidades relacionadas, incluida Janus Henderson Investors (Australia) Institutional Funds Management Limited (ABN 16 165 119 531, AFSL 444266) y Janus Henderson Investors (Australia) Funds Management Limited (ABN 43 164 177 244, AFSL 444268); (i) En Oriente Medio, Janus Henderson Investors International Limited, regulada por la Autoridad de Servicios Financieros de Dubái como Oficina de representación. No se realizarán transacciones en Oriente Medio y cualquier consulta deberá dirigirse a Janus Henderson. Las llamadas telefónicas podrán ser grabadas para nuestra mutua protección, para mejorar el servicio al cliente y a efectos de mantenimiento de registros reglamentario.

Fuera de EE. UU: Para uso exclusivo de inversores institucionales, profesionales, cualificados y sofisticados, distribuidores cualificados, inversores y clientes comerciales, según se definen en la jurisdicción aplicable. Prohibida su visualización o distribución al público. Comunicación Publicitaria.

Janus Henderson y Knowledge Shared son marcas comerciales de Janus Henderson Group plc o una de sus filiales. © Janus Henderson Group plc.