junio 2020 | Rothschild & Co Asset Management Europe

La *silver economy*, ante el desafío de covid-19

Rothschild & Co
Asset Management

En 25 años, la población mundial con más de 65 años se habrá multiplicado por dos y las personas con más de 80 años supondrán el 30%. Por tanto, el envejecimiento de la población está claramente en marcha y la consiguiente *silver economy* forma parte de una tendencia de crecimiento a largo plazo. Sin embargo, la crisis de covid-19 ha dejado huella, poniendo a prueba ciertos modelos de negocio o, al contrario, generando nuevas oportunidades. A los mandos del fondo R-co Thematic Silver Plus desde hace casi diez años, el equipo de gestión temática de Rothschild & Co Asset Management Europe realiza una primera valoración.

¿Qué impacto ha tenido la crisis de covid-19 en la *silver economy*?

Ante un acontecimiento importante como la pandemia de covid-19, hemos podido constatar una evidente dicotomía entre el consumo de bienes y servicios esenciales (medicamentos, servicios en Internet, distribución alimentaria, etc.) y aquellos cuyo consumo puede aplazarse fácilmente (hostelería/ocio, productos auditivos u ópticos, etc.). En el ámbito de la salud concretamente, la pandemia de covid-19 ha propiciado una carrera por la innovación, que ha dado lugar a nuevos procedimientos. Nunca antes se habían movilizado tantos medios en tan poco tiempo para luchar contra una enfermedad, ya sea en el terreno de los diagnósticos o en el de la investigación de tratamientos y vacunas. Pero aún es difícil saber qué proyectos tendrán realmente éxito, ya que las tecnologías son nuevas, especialmente para el desarrollo de vacunas. Otro hecho destacado es que algunos laboratorios están formando alianzas para encontrar un tratamiento, como Roche y Gilead Sciences.

La pandemia de covid-19 ha propiciado una carrera por la innovación en el ámbito de la salud...

Esta crisis sanitaria ha puesto en evidencia ciertas carencias de nuestros sistemas sanitarios, ¿qué efectos podría tener esto en esta temática de inversión?

La crisis de covid-19 ha dejado claramente en evidencia la debilidad de las personas de mayor edad y, sin duda alguna, la falta de inversión en los hospitales, especialmente en reanimación, y en las infraestructuras médicas en general. Es razonable pensar que van a asignarse presupuestos adicionales para solucionar el problema y financiar las necesidades de las personas mayores.

Para apoyar la investigación para abordar el covid-19, la Unión Europea ha recaudado

7.400

millones de euros

En Francia, por ejemplo, Olivier Véran, ministro de Solidaridad y Salud, acaba de anunciar el proyecto para crear una quinta división de la Seguridad Social, además de la dedicada a la jubilación, enfocada en la dependencia y que contará con recursos propios. Según un informe de marzo de 2019, su coste estimado ascenderá a 30.000 millones de euros al año[1] y la crisis de covid-19 habrá sido determinante para poner en marcha este proyecto que llevaba varios años en discusión. Por su parte, Alemania ha anunciado un plan de inversión de casi 10.000 millones de euros dedicados a la salud, estructurado en cinco ejes, entre ellos la financiación de infraestructuras médicas y la relocalización de la producción de medicamentos o equipos médicos.

Volviendo a la crisis en sí, el gran interrogante sigue estando en el posible resurgimiento de la enfermedad, o su estacionalidad, y en el desarrollo de una vacuna fiable. La recurrencia de costes de investigación considerables y episodios de confinamiento tendría sin duda un impacto negativo global, también sobre esta temática. Pero los expertos coinciden en señalar la probabilidad de que se descubra una vacuna en un plazo de 18 a 24 meses y la cuestión de su financiación se ha resuelto rápidamente. El pasado mes de mayo, la Unión Europea logró recaudar 7.400 millones de euros de fondos públicos y privados para apoyar la investigación.

La crisis de covid-19 también nos ha llevado a modificar nuestros hábitos de consumo. ¿Cómo se han adaptado las empresas de la *silver economy*?

Una vez más, el impacto ha sido lógicamente distinto según las actividades. Las compañías de cruceros se han visto gravemente afectadas, debido principalmente a los problemas de repatriación, las capacidades de hospitales en el extranjero y los cierres totales de fronteras. Por el contrario, todas las empresas relacionadas con la salud digital (por ejemplo, teleconsultas) y la farmacia digital (venta por Internet de medicamentos y productos sin receta) han avanzado considerablemente y van a seguir ganando importancia. La actividad de los diagnósticos también se ha situado en el foco durante esta crisis, y la demanda y las necesidades van a continuar para frenar un posible retorno de la pandemia. De igual modo, los proveedores de entretenimiento por Internet van a seguir beneficiándose de factores favorables. Por último, algunos segmentos, todavía desconocidos en bolsa hace unos meses, están cobrando impulso, como el reparto a domicilio o la telemedicina...

¿Qué es la *silver economy*?

Según la definición de la Comisión Europea, la *silver economy* (economía plateada) engloba a todos los productos y servicios que responden a las necesidades específicas de los mayores de 50 años, contribuyendo a mejorar su salud y bienestar. Sin embargo, las personas mayores constituyen un conjunto heterogéneo en el que el Crédoc[1] distingue entre los "activos", de entre 50 y 70 años, que disponen de tiempo y medios financieros que les permiten consumir, y las personas de más de 70 años, que tienen mayores necesidades médicas.

La conjunción de la caída de la natalidad y el aumento de la esperanza de vida hace que las personas mayores constituyan el segmento de población con un crecimiento más dinámico. La *silver economy* representaría incluso la tercera "economía mundial" según un estudio de Oxford Economics[2], consultar especializada en previsiones económicas y análisis cuantitativo. Por tanto, las actividades económicas que tratan de responder a las necesidades de las personas mayores se benefician considerablemente de esta tendencia estructural.

Las empresas que la componen pertenecen a un amplio abanico de sectores que van desde la sanidad y sus subsectores, el ocio (cines, hostelería, cruceros), el consumo (alimentación, equipos domésticos, cosmética, ejercicio físico) a la gestión del ahorro, pero también las nuevas tecnologías.

(1) El Centre de Recherche pour l'Étude et l'Observation des Conditions de Vie es un organismo francés dedicado al estudio y la investigación al servicio de los actores de la vida económica y social.
(2) GALLOWAY, Hamilton, MARTIN, Dan, REID, Michael. The Longevity Economy – How People Over 50 Are Driving Economic and Social Value in the US, 2016.

85% de las personas mayores desean vivir en su casa, una tendencia ya presente antes de la aparición de covid-19...

Durante esta crisis, se ha hablado mucho de las estructuras de atención a personas mayores. ¿Cuál podría ser la reacción del sector?

El impacto sobre las residencias de ancianos habrá sido muy negativo, pero es interesante ver que algunas necesidades específicas de las personas mayores han quedado en evidencia, así como una voluntad todavía más decidida de disponer de soluciones a domicilio, puesto que, en efecto el 85% de las personas mayores desean vivir en su casa. Esta tendencia ya presente antes de la aparición de covid-19 no ha hecho sino reforzarse, con el creciente desarrollo de servicios para personas mayores dependientes a domicilio.

(1) LIEBAULT, Dominique, CONCERTATION Grand âge et autonomie, Dicom, marzo de 2019.

La salud digital asciende ya a

58.000

millones de euros

Se está produciendo una verdadera reflexión sobre la adopción de soluciones, tanto en el campo de la atención médica o la domótica (mejoras en las viviendas con la instalación de detectores de caídas en el hogar), para que las personas mayores puedan vivir en su casa el mayor tiempo posible.

Otro factor a tener en cuenta es el elevado coste de un día de hospitalización. Por tanto, se apuesta también por la "hospitalización a domicilio" para reducir el gasto sanitario. Actualmente, la oxigenoterapia y el tratamiento de los problemas relacionados con el sueño pueden realizarse en el propio domicilio y compañías como Air Liquide, pero también empresas más pequeñas como el grupo Bastide Le Confort Médical, prestan este tipo de servicios. El alojamiento compartido es otra opción muy actual entre las generaciones, y los servicios que tratan de mejorar la seguridad en el hogar son cada vez más habituales.

¿Podrían las cuestiones planteadas por la crisis de la covid-19 favorecer el desarrollo de la *silver economy*?

La pandemia de covid-19 habrá tenido un impacto muy diferente según los sectores; sin embargo, esta crisis ha demostrado la increíble capacidad de los agentes sanitarios de movilizarse y el carácter cada vez más imprescindible de las herramientas digitales. Por tanto, habrá puesto en evidencia las graves carencias de nuestros sistemas sanitarios, sobre todo en lo que respecta a la atención de las personas mayores. No hay duda de que las políticas públicas trabajarán para remediar esta situación con mayor convicción si cabe. Además, las necesidades agravadas por la crisis de covid-19 constituyen oportunidades para los agentes económicos que desean invertir para darles respuesta. En definitiva, esta crisis ha demostrado de manera evidente que uno de los motores más pujantes del desarrollo de la *silver economy*, junto con la demografía, es y seguirá siendo claramente la tecnología y la innovación.

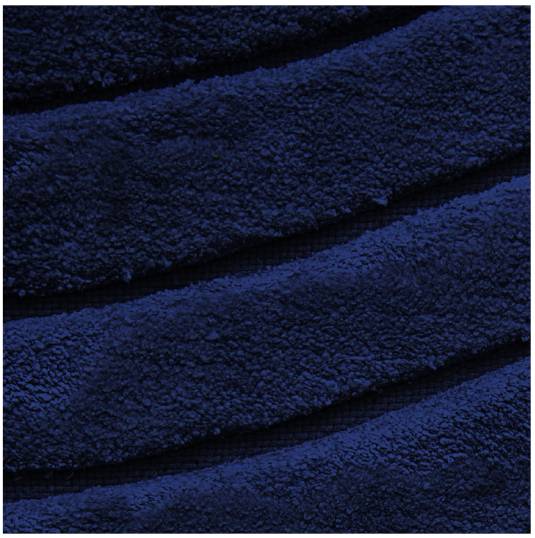
Las personas mayores se han mostrado encantados por los innovaciones tecnológicas...

En el sector de la salud, por ejemplo, ya sea por la eficiencia operativa, por la accesibilidad de la atención o la reducción de costes, lo digital penetra cada día un poco más en el ámbito médico. Por ejemplo, los editores de software dedicados a la salud suponían un mercado de estimado de 188.000 millones de dólares a nivel mundial en 2019, que podría alcanzar los 391.000 millones en 2024. La crisis de covid-19 también ha acelerado las teleconsultas dentro de las residencias de ancianos. Se calcula que la salud digital asciende ya a 58.000 millones de euros a escala global, lo que hace prever un gran potencial. Partiendo de tecnologías como la robótica o la inteligencia artificial, las medtech seguirán ofreciendo nuevas soluciones. En la esfera privada, las personas mayores se han mostrado encantados y demandan todas las innovaciones tecnológicas que les permiten mantenerse en contacto con sus seres

cercanos (WhatsApp, Facebook, etc.). En el futuro, estamos seguros de que seguirán demandando en gran medida este tipo de tecnologías que mantienen los vínculos sociales, así como cualquier solución que les permita mejorar su comodidad.

Según los expertos, atendiendo a las previsiones, el mercado mundial de soluciones informáticas para el seguimiento médico a domicilio pasará de 10.700 millones de euros en 2016 a 31.500 millones en 2021[2]. Por su parte, el mercado mundial de dispositivos móviles conectados podría alcanzar los 144.300 millones de euros en 2026, comparado con los 38.500 millones de euros actuales, un mercado que incluirá, por ejemplo, las prendas de ropa conectadas, las gafas inteligentes, los smartwatches[3] o las pulseras inteligentes de actividad física[4]. Todos estos dispositivos ofrecerán a las personas mayores la posibilidad de envejecer mejor. Además, cabe prever que el vehículo autónomo tenga mucho éxito entre los ancianos. Se estima que este mercado supondrá unos 38.000 millones de euros en 2025 y 70.000 millones en 2035[5]. Estas cifras, que pueden parecer vertiginosas, permiten ilustrar que, más allá de las crisis puntuales y concretamente la crisis que acabamos de atravesar, la *silver economy* sigue teniendo un futuro prometedor. ■

(2) McWILLIAMS, Andrew, Global Markets for Telemedicine Technologies, bbc Research, mayo de 2016.
(3) Relojes inteligentes.
(4) DAWSON, Freddie, Smart Home Sector Could Be Worth Hundreds Of Billions In Next Five Years, Forbes, 30 de septiembre de 2015.
(5) Technopolis, Oxford Economics, WORTHINGTON, Henry, SIMMONDS, Paul, FARLA, Kristine, VARNAI, Peter, The silver economy, Comisión Europea, abril de 2018.



En un plazo de 30 años se espera que las personas mayores de 65 años representen e

16%

de la población mundial

En 2024, el mercado de los editores de software sanitario podría alcanzar los

391.000

millones de euros

R-co Thematic Silver Plus

R-co Thematic Silver Plus es un fondo temático que invierte en acciones de la zona euro que ofrecen acceso a una temática clara y duradera, la *silver economy*. Esta solución de inversión prevé beneficiarse del auge de las empresas de crecimiento que se dedican a responder a las necesidades de las personas mayores a través de dos ejes principales, la salud y sus subsegmentos, y una exposición a sectores más oportunistas que constituyen un universo de inversión de unos 200 valores, de todo tipo de capitalización.

El equipo de gestión parte de un enfoque cualitativo que trata de evaluar lo mejor posible as perspectivas económicas de las empresas, junto con análisis cuantitativo basado en el estudio de las valoraciones y de la dinámica de beneficios. La selección se realiza entre las empresas que ofrecen productos que permiten mejorar las condiciones de vida de las personas mayores. También se analizan de forma prioritaria sus carteras de productos y sus orientaciones estratégicas. En ese sentido, el concepto de *silver economy* se aplica según una estricta definición con el fin de garantizar la coherencia de las inversiones con respecto a la temática.

	2020	2019	2018	2017	2016	2015	5 años	Volatilidad 1 año
R-co Thematic Silver Plus C EUR	0,74%	24,76%	-9,16%	15,64%	0,70%	26,79%	43,76%	21,88%
Euro Stoxx ® NR	-15,69%	26,11%	-12,72%	12,55%	4,15%	10,33%	2,09%	29,33%

Fuente : Rothschild & Co Asset Management Europe, 29/05/2020
Las cifras indicadas se refieren a meses y años pasados.
La rentabilidad histórica no constituye una indicación fiable de la rentabilidad futura.

Plazo de inversión recomendado: 5 años

El nivel de riesgo de este subfondo es de 6 (volatilidad comprendida entre 15 % y 25 %). Los datos históricos utilizados en el cálculo de este indicador sintético podrían no ser un indicador fiable del perfil de riesgo futuro del subfondo. La categoría de riesgo asignada al subfondo no está garantizada y podría variar con el tiempo tanto al alza como a la baja. La categoría más baja no implica la ausencia de riesgos. El subfondo no garantiza el capital. Otros factores de riesgo importantes no recogidos de forma adecuada por el indicador: riesgo de liquidez, efecto de técnicas financieras tales como productos derivados. La existencia de alguno de estos riesgos podría conllevar una disminución del valor liquidativo del subfondo. Para obtener información adicional sobre el perfil de riesgo y sus principales contribuidores, consulte el folleto.

Advertencias

Los comentarios y análisis incluidos en el presente documento se ofrecen a título exclusivamente informativo y no constituye una recomendación de inversión ni asesoramiento. Rothschild & Co Asset Management Europe no será responsable de ninguna decisión adoptada sobre la base de los contenidos de este documento o inspirada en ellos (queda prohibida la reproducción total o parcial, salvo previa autorización de Rothschild & Co Asset Management Europe). Cuando se utilizan datos externos para determinar los términos del presente documento, dichos datos provienen de socios que se consideran fiables, pero su exactitud o exhaustividad no está garantizada. Rothschild & Co Asset Management Europe no ha realizado una verificación independiente de la información incluida en este documento y, por tanto, no será responsable de cualquier error u omisión, ni de la interpretación de la información incluida en este documento.

El presente análisis solamente es válido en la fecha de redacción del presente informe. Dado el carácter subjetivo de determinados análisis, conviene señalar que las posibles informaciones, previsiones, estimaciones, expectativas, hipótesis y/u opiniones no corresponden necesariamente a los equipos de gestión de Rothschild & Co Asset Management Europe, quienes actúan de acuerdo con sus propias convicciones. Algunos enunciados relativos a previsiones se realizan a partir de ciertas hipótesis, que podrían diferir total o parcialmente de la realidad. Por naturaleza, toda estimación hipotética es especulativa y es posible que algunas, o incluso todas, las hipótesis relativas a estos ejemplos hipotéticos no se cumplan o difieran significativamente de las determinaciones actuales. Rothschild & Co Asset Management Europe no se hace responsable de la información incluida en el presente documento y, en particular, de decisiones de cualquier tipo a partir de esta información.

La institución de inversión colectiva (IIC) arriba mencionada están constituida con arreglo a la legislación francesa y está regulada por la Autoridad de los Mercados Financieros (AMF). La IIC puede registrarse en otros países para su comercialización activa; corresponde a cada inversor conocer las jurisdicciones en las que la IIC está efectivamente registrada. Para cada jurisdicción relevante, se recomienda al inversor que consulte las características propias de cada país que figuran en el apartado "características administrativas". El presente documento ha sido emitido por Rothschild & Co Asset Management Europe, una sociedad de gestión de carteras autorizada y regulada por la Autoridad de los Mercados Financieros (AMF) (www.amf-france.org) con el número GP-17000014. La información que aquí figura no va destinada a su difusión y constituye en ningún caso una invitación dirigida a ciudadanos de Estados Unidos o a sus representantes. Las participaciones o acciones de la IIC mencionada en el presente documento no están registrados ni serán registradas en Estados Unidos, en aplicación de la Ley de Valores de EE. UU. de 1933 (en adelante, la "Securities Act 1933"), en su versión modificada, ni están admitidas en virtud de ninguna ley estadounidense. Las participaciones o acciones de dicha IIC no deben ofrecerse, venderse ni transmitirse en Estados Unidos (incluidos sus territorios y dominios), ni beneficiar, directa o indirectamente, a ninguna "Persona estadounidense" (en el sentido del reglamento S de la Securities Act 1933) ni similares (como las previstas por la ley estadounidense conocida como "HIRE" del 18 de marzo de 2010 y por la normativa FATCA). La información incluida en el presente documento no constituye asesoramiento de inversión, recomendación de inversión o asesoramiento fiscal. La información no presume la idoneidad de la IIC mencionada a las necesidades, el perfil y la experiencia de cada inversor específico. En caso de duda con respecto a la información incluida o a la idoneidad de la IIC en relación con las necesidades personales, y antes de tomar cualquier decisión de invertir, le recomendamos se ponga en contacto con su asesor financiero o fiscal. La inversión en participaciones o acciones de cualquier IIC no está exenta de riesgos. Antes de suscribir cualquier IIC, le recomendamos que lea detenidamente el folleto y, especialmente, el apartado relativo a los riesgos, así como el documento de datos fundamentales para el inversor. El valor liquidativo (VL)/valor de inventario neto (VIN) se encuentra disponible en el siguiente sitio web: www.am.eu.rothschildandco.com.

Tenga en cuenta que la rentabilidad histórica de la IIC mencionada en este documento no es indicativa fiable de la rentabilidad futura. La rentabilidad no se mantiene constante a lo largo del tiempo. El valor de las inversiones y de los ingresos que de ellas se derivan pueden variar tanto al alza como a la baja, y no está garantizado. Por consiguiente, es posible que usted no recupere la totalidad del invertido inicialmente. Las variaciones de los tipos de cambio pueden afectar, tanto al alza como a la baja, al valor de las inversiones y de los ingresos que de ellas se derivan, cuando la moneda de referencia de la IIC sea diferente de la moneda de su país de residencia. Las IIC cuya política de inversión se centra más concretamente en mercados o sectores especializados (como los mercados emergentes) son, en general, más volátiles que los fondos más generalistas y diversificados. En una IIC volátil, las fluctuaciones pueden ser especialmente considerables y, por tanto, el valor de la inversión podría caer repentinamente de forma importante. La rentabilidad indicada no tiene en cuenta los posibles gastos y comisiones percibidos en el momento de la suscripción y el reembolso de las participaciones o acciones de la IIC correspondiente. Las carteras, los productos los valores mencionados están sujetos a las oscilaciones del mercado y no existen garantías en cuanto a cuál será su evolución futura. El tratamiento fiscal depende de la situación particular de cada inversor y puede variar.

Acerca de Rothschild & Co Asset Management Europe

La división especializada en gestión de activos del grupo Rothschild & Co ofrece servicios personalizados de gestión a una amplia clientela de inversores institucionales, intermediarios financieros y distribuidores. Articulamos nuestro desarrollo alrededor de una gama de fondos abiertos, comercializados bajo cuatro potentes marcas: Conviction, Valor, Thematic y 4Change. Y aprovechamos nuestras aptitudes y competencias de gran recorrido en gestión activa y convicción, así como en gestión delegada. Con sede en París y delegaciones en 10 países de Europa, gestionamos más de 21 mil millones de euros y contamos con un equipo de 170 colaboradores. Más información en: www.am.eu.rothschildandco.com

Contactos

Francia - Reino Unido

París
29, Avenue de Messine
75008 Paris
+33 1 40 74 40 74

Suissa

Ginebra
Equitas SA
Rue de la Corraterie 6
1204 Geneva
+41 22 818 59 00

Alemania - Austria

Frankfurt
Börsenstraße 2 - 4
Frankfurt am Main 60313
+49 69 299 8840

Bélgica - Países Bajos - Luxemburgo

Bruselas
Avenue Louise 166
1050 Bruxelles
+32 2 627 77 30

Italia - España

Milan
Via Santa Radegonda 8
Milano 20121
+39 02 7244 31