

GENERACIÓN Z cambiará la inversión para siempre

Estudio de BofA concluye que áreas como comercio electrónico se beneficiarán y otras, automóviles y viajes, pueden verse afectadas.

JOANNA OSSINGER
BLOOMBERG

El consumo de carne no está de moda, el bochorno por viajar en avión sí. La generación Z está transformando el mundo y los inversionistas deben estar preparados.

A medida que los "zileniales" alcanzan la mayoría de edad, esta nueva cohorte eclipsará a los "millennials", dará un impulso a los mercados emergentes y ayudará a ciertos sectores a superar el desempeño del mercado, a medida que otras compañías más obsoletas van cayendo por el camino, escribió Bank of America Corp. en un informe reciente.

"La revolución de la generación Z está comenzando, ya que la primera generación nacida en un mundo digital entra ahora en la fuerza laboral y obliga a otras generaciones a adaptarse a ellas, no al revés", dijeron estrategas liderados por Haim Israel.

La generación Z, el grupo nacido entre 1996 y 2016, se encamina a superar a los "millennials" en ingresos para 2031, según el informe de BofA. Y nueve de cada 10 viven en mercados emergentes. Los sectores que se beneficiarán incluyen comercio electrónico, pagos, lujo, medios e inversiones sostenibles, según BofA, mientras que áreas como el alcohol, la carne, los automóviles y los



FABIAN REVIS

El activismo sostenible impulsado por los consumidores podría resultar en riesgos para sectores "dañinos" como la moda rápida.

Los administradores de activos deberán reevaluar sus servicios.

Las consecuencias para la inversión podrían incluir, según BofA:

El activismo sostenible impulsado por los consumidores podría resultar en riesgos para sectores "dañinos" como la moda rápida.

La industria de las aerolíneas y los viajes podría verse afectada por preocupaciones sobre la sostenibilidad.

Y en caso de que esto no sea lo suficientemente avanzado para usted, BofA señala que los siguientes por llegar son la Gen C: la generación covid.

"Es la generación que solo habrá conocido la resolución de problemas a través del estímulo fiscal y el dinero gratis del Gobierno, lo que podría allanar el camino al ingreso básico universal y el acceso a la atención médica", dijeron los estrategas.

viajes pueden verse afectados.

BofA realizó una encuesta a más de 14.000 miembros de la generación Z en agosto, y una de las conclusiones es:

Abrazan la nueva tecnología para gestionar finanzas, desde teléfonos hasta criptomonedas, lo que implica que los bancos y



El software utilizado por la tecnología ralentizó los equipos.

IPHONE:

APPLE PAGARÁ US\$ 113 MILLS. EN CASO DE BATERÍAS

Apple Inc. pagará US\$ 113 millones para resolver las acusaciones de más de tres docenas de reguladores estadounidenses acerca de que la compañía engañó a los consumidores sobre la batería del iPhone y las actualizaciones de software que ralentizaron el rendimiento de los dispositivos.

Las autoridades argumentaron que Apple equipó dos modelos de iPhones con baterías que tendían a perder energía e intentaron manejar el problema con actualizaciones que "aceleraban" el rendimiento del aparato para evitar que se apagara. Apple no respondió de inmediato a un correo de voz en busca de comentarios sobre el acuerdo.

En su momento, la firma dijo que su software había ralentizado los teléfonos con baterías más viejas para evitar que se apagaran inesperadamente y ofreció a algunos clientes reemplazos de batería gratuitos.

Análisis

PÍLDORAS PARA SUPERHÉROES



por PEDRO PINEDA
CEO DE FINTUAL

Empezar una *startup* no es fácil, aunque a veces nos hagamos los superhéroes. La gente desde fuera te ve como si montaras un león y se sorprende y admira. Y uno que está arriba del león dice "¿dónde me vine a meter!".

Está lleno de decisiones. Las vivo y se repiten tanto conversando con emprendedores, que pensé que hacer una lista, no tan intuitivas quizá, de píldoras para superhéroes podría servir.

El esposo de la foca. Escribe una lista de las cosas que quieres hacer, puede ser buscar a una persona para un cargo, escribir una campaña de mails a clientes, etc. Elige las 5 más importantes y tacha todas las otras. No digas: "Ah, las otras igual las puedo hacer", no. El secreto del foco está precisamente en no hacer lo que decidiste que no era prioritario. Y si te duele no hacer algo, entonces ¿por qué no lo priorizaste? Esto se lo copié a Warren Buffett.

No participes en concursos. Los intereses de quienes los organizan son otros, y son una pérdida de tiempo, un desperdicio de ego, sin impacto significativo en las ventas y lo que es más grave: una pérdida de foco. Participar de un concurso no puede estar en tu *top five* de prioridades. Y si no está en tu *top five* de prioridades, no tienes que hacerlo.

No hagas alianzas. No importa que ese *partner* tenga un millón de clientes. Lo que tienes que hacer es buscar 100 personas que amen con locura lo que tú estás haciendo, imperfecto y todo. Y no perder tiempo en reuniones largas donde no se toman decisiones. Eres una pulga y si tu negocio depende de la alianza, vas a morir con cualquier estornudo.

La primera persona que contrates tiene que ser atómica. Las que vengan después van a admirarla, intentarán ponerse a su nivel (no al tuyo) y terminarán invitando a otras a sumarse al equipo. El ideal es que con cada persona nueva que entre, las otras piensen "oye que ha subido el nivel, menos mal ya entré". Corolario: No practicanes. Si tu negocio necesita un practicante, chao. *Sorry* practicanes, porque sé que ustedes deberían estar matándose por entrar a una *startup*.

No a los pedidos especiales. "Es que es tentador, si lo hacemos son buenas lucas". No importa. ¿Emprendiste para hacer desarrollo a un tercero? Esta trampa la he visto mil veces. *Startups* buenas que caen en la tentación y listo. Quedaste fuera de la carrera. Puede que logres salvar el flujo de caja, pero lo que quizá no cachas es que habrías preferido morir intentando hacer algo grande. Claro, si lo que quieres es ser superhéroe o superheroína. Si no, está bien. Y esta columna no te sirve.

270.000

millones de dólares aumentó la emisión global de bonos verdes este año, superando el total de 2019 e imponiendo un nuevo récord. Más empresas y gobiernos recurrieron por primera vez a valores destinados a financiar proyectos ecológicos. El mercado recibirá un nuevo impulso en 2021 por parte de la Unión Europea, que se convertirá en el mayor emisor del mundo cuando comience a vender un total de US\$ 267.000 millones en valores para su fondo de recuperación pandémica.

ASOCIADO CON BANCOS:

GOOGLE PAY OFRECERÁ CUENTAS CORRIENTES

Alphabet Inc. dio a conocer la expansión de Google Pay, asociándose con bancos y minoristas para ofrecer a los consumidores nuevas formas de cuentas bancarias, tarjetas y descuentos.

El sistema de pago actualizado marca la incursión más profunda de la gigante tecnológica en el sistema financiero de EE.UU., justo cuando la pandemia acelera el cambio del dinero en efectivo.

Este es el último intento de un gigante de Silicon Valley de entrelazarse en los vastos flujos de efectivo y los valiosos datos generados por el comercio diario. Pero también subraya la voluntad de los actores financieros tradicionales de asociarse en nuevas empresas para evitar quedar excluidos.

Desde su debut en 2015, Google Pay suma 150 millones de usuarios en 30 países. Antes, Apple Inc. implementó un sistema de pagos y una tarjeta de crédito y Facebook Inc. ideó una moneda digital.

CAMBIOS de EJECUTIVAS

En Quest Capital

Ximena Vial Lavín fue designada recientemente gerente de Inversiones de Impacto. Es ingeniera comercial y master of Science en Marketing de la Universidad de los Andes. También participa como directora de Innovaciones Tecnológicas en Fundación Coaniquem.



En Cabello Abogados Tributarios

Pilar Cabello asumió como socia de la firma. Es contadora pública y auditora. Desde 2013 es profesora en el Diplomado en Tributación de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile y docente en el programa "Compite" de la Universidad Adolfo Ibáñez.



INVERSIONES POR US\$3.840 MILLONES, PARALIZADAS

El desolador presente de los nuevos cruceros de lujo: no tienen dónde ir

Normalmente, cuando un nuevo barco termina de construirse en un astillero, es motivo de fiesta, con ejecutivos en trajes elegantes y champán. Pero cuando el brillante barco de ultralujo de 596 pasajeros Silver Moon se unió a la élite de la marca Silver Cruises de Royal Caribbean Group a fines de octubre —la culminación de un proyecto de US\$ 380 millones y 20 meses— hubo poca pompa.

La entrega del barco, en Ancona, Italia, fue estremecedora. Después de todo, el Silver Moon no tiene a dónde ir. En medio de restricciones fronterizas y una segunda ola de covid-19, es posible que tenga que esperar al menos hasta la primavera (hemisferio norte) para hacer su viaje inaugural.

El Silver Moon no está solo en su frustración. Al menos 10 barcos, cuyo costo oscila entre US\$ 75 millones y cerca de US\$ 1.000 millones, terminaron la construcción en medio de la pandemia, lo que representa una inversión de la industria de más de US\$ 3.840 millones. La mayoría está estancada a la espera de que las autoridades sanitarias en todo el mundo den luz verde para que la industria pueda volver a operar.



El ultralujoso Silver Moon tiene capacidad para 596 pasajeros.

Última semana en los fondos mutuos | Datos al 18 de noviembre de 2020.

	Las que más ganaron	Variación	Las que más perdieron	Variación
Rentabilidad	● Accionario Chile	3,04%	● Deuda Mercado Monetario Nacional	0,00%
	● Accionario América Latina	2,77%	● Deuda Corto Plazo Nacional	0,15%
	● Accionario Asia	2,74%	● Estructurado Deuda	0,27%
Participes	● Accionario Asia	1,76%	● Calificado Accionario	-10,19%
	● Deuda Corto Plazo Internacional	1,28%	● Estructurado Deuda	-1,07%
	● Accionario Estados Unidos	0,84%	● Accionario Sectorial	-0,64%
Inver. netas*	● Accionario América Latina	6,44%	● Accionario Europa	-3,80%
	● Accionario Mercados Emergentes	3,93%	● Deuda Mercado Monetario Nacional	-3,60%
	● Deuda Corto Plazo Nacional	3,09%	● Calificado Accionario	-3,13%

Fuente El Mercurio Inversiones

* Diferencia entre aporte y rescate, como porcentaje de patrimonio por esa categoría.

EL MERCURIO

Pago de dividendos

Acción	Tipo	\$/Acción	Límite (1)	Pago	Lugar o modalidad
ANDINA-A	P	26	18-11-2020	24-11-2020	Modalidad definida por cada accionista.
ANDINA-B	P	28,6	18-11-2020	24-11-2020	Modalidad definida por cada accionista.
COVADONGA	P	9	18-11-2020	24-11-2020	Matías Cousiño Nº 150, oficina 201, Santiago.
INVIESPA	P	7	18-11-2020	24-11-2020	Matías Cousiño Nº 150, oficina 201, Santiago.
UNESPA	P	5	18-11-2020	24-11-2020	Matías Cousiño Nº 150, oficina 201, Santiago.*
ENAE	P	85,62784	20-11-2020	26-11-2020	Av. Los Conquistadores Nº 1730, Santiago.*
ESTACIONAM	P	70.000	20-11-2020	26-11-2020	Av. Los Conquistadores Nº 1730, Santiago.*
B SANTANDER	DA	0,8789131	21-11-2020	27-11-2020	Sucursales Banco Santander del país.
CGEGAS	DA	19	24-11-2020	30-11-2020	Sucursales Bci del país. /Modalidad de cada accionista.
E-CL	P	US\$ 0,06323106	24-11-2020	30-11-2020	Modalidad definida por cada accionista.

*(DCV Registros S.A.)

Fuente Bolsa de Comercio de Santiago.

P: Provisorio. DA: Definitivo adicional o eventual. D: Definitivo mínimo obligatorio. RC: Reparto de capital.

(1) Fecha límite: Es la fecha que determina qué accionistas tienen derecho a recibir el dividendo o reparto, y corresponde al quinto día hábil anterior a la fecha fijada por el emisor para el pago del dividendo. En la Bolsa de Comercio, las transacciones que se realizan