

Coller Capital



# Pesquisa Coller Capital/LAVCA de Private Equity na América Latina

❖ 2012

UMA PERSPECTIVA ÚNICA SOBRE OS DESAFIOS E OPORTUNIDADES QUE ENCONTRAM OS  
INVESTIDORES EM PRIVATE EQUITY NA AMÉRICA LATINA



# Pesquisa Coller Capital/LAVCA de *Private Equity na América Latina*

A Pesquisa é um retrato único da visão tanto de investidores nacionais como internacionais sobre o private equity na América Latina.

A Pesquisa capturou as opiniões de 105 investidores (Limited Partners ou LPs) de todo o mundo. Os resultados são globalmente representativos da população de LPs por:

- Localização do investidor
- Tipo de organização de investimentos
- Ativos totais sob gestão
- Duração da experiência em investimentos de private equity

## Conteúdo

Os principais tópicos desta edição da Pesquisa incluem:

- O apetite dos LPs por private equity na América Latina
- Os meios de acesso a private equity na América Latina
- As fontes dos retornos de PE e as expectativas de retornos dos LPs
- Os setores atrativos para o PE na América Latina
- A influência de considerações ESG nas decisões de investimento dos LPs
- Percepções de riscos do private equity na América Latina
- Investimentos diretos e co-investimentos por parte de LPs
- Os primeiros fundos de GPs latino-americanos
- O uso de consultores/gatekeepers por LPs
- Oportunidades/desafios para o investimento em PE
- A satisfação dos LPs com os GPs latino-americanos

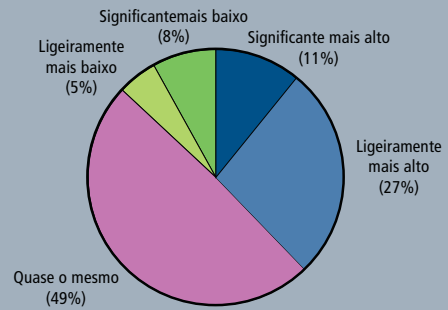
## Abreviações

- Limited Partners (LPs) são investidores em fundos de private equity
- General Partners (GPs) são fundos de private equity
- Private Equity (PE) é usado como um termo genérico que cobre investimentos de venture capital, growth capital, buyouts e mezzanine
- Investidores internacionais nesta Pesquisa são LPs com sua sede fora da América Latina

## Investidores estão acelerando seus comprometimentos com PE na América Latina

38% dos LPs com exposição em PE na América Latina esperam que o ritmo de comprometimentos com fundos de PE latino-americanos se acelere nos próximos 12 meses.

Níveis previstos de novos comprometimentos por LPs para América Latina nos próximos 12 meses vs os últimos 12 meses



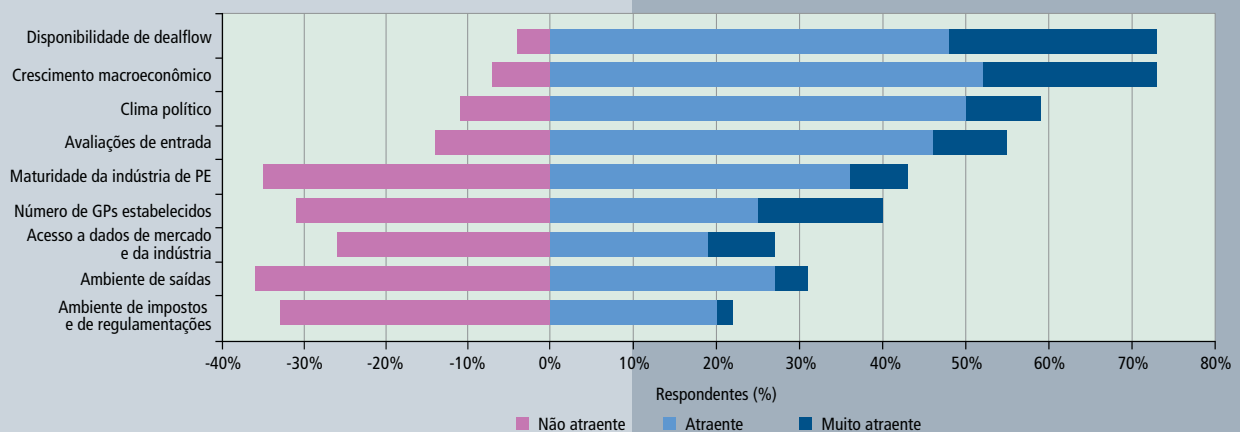
(Figura 1)

## América Latina supera outros mercados emergentes de PE em dealflow e crescimento econômico, dizem os LPs

Três quartos (73%) de LPs com alguma exposição a PE na América Latina vê o dealflow e o potencial de crescimento econômico na região como tão atraentes quanto os de outros mercados emergentes de PE. As oportunidades de saída e os ambientes de regulamentações/impostos são vistos como pontos mais fracos na América Latina.

Curiosamente, os investidores internacionais estão mais impressionados com a maturidade da indústria latino-americana de PE e o número de GPs estabelecidos do que os LPs domésticos.

A atratividade do PE na América Latina vs outros mercados emergentes de PE – visão de LPs atualmente investidos em PE na América Latina

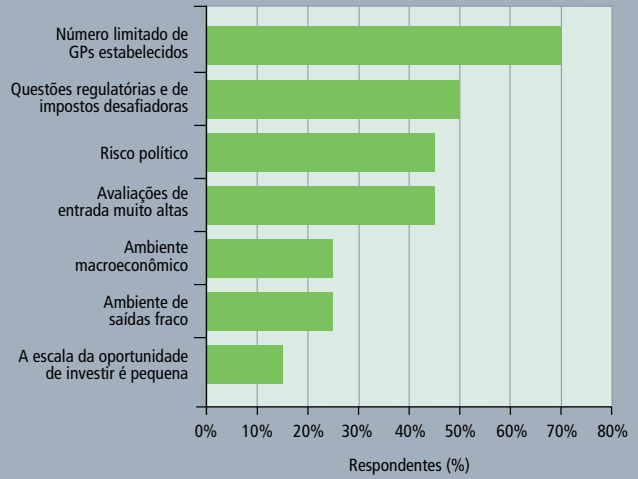


(Figura 2)

## Visões do PE latino-americano mudam significativamente com exposição

Investidores presentemente investidos em PE na América Latina acham o clima político da região e as avaliações de entrada atrativos. No entanto, os LPs considerando um primeiro investimento na América Latina vêem esses fatores como importantes desafios para investir.

Desafios enfrentados pelo PE na América Latina – visões de LPs considerando um primeiro investimento em PE na América Latina dentro dos próximos 5 anos



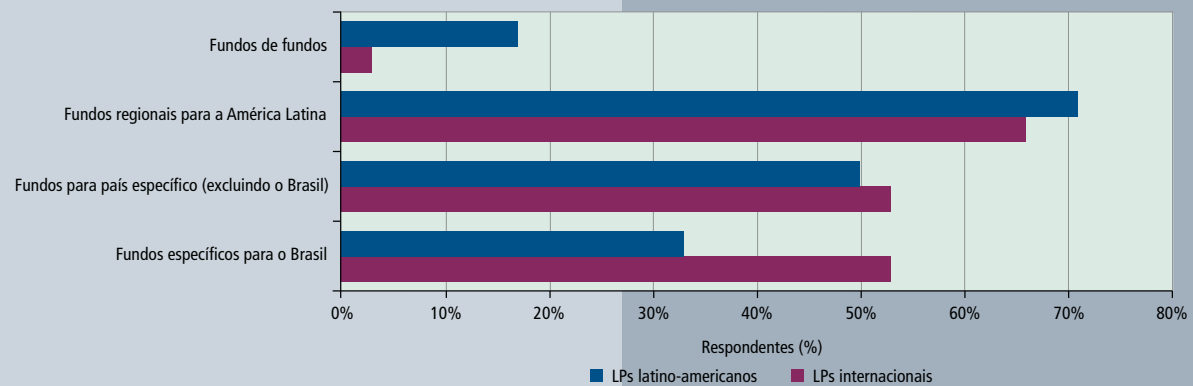
(Figura 3)

## Rotas para acessar private equity na América Latina

Fundos pan-regionais latino-americanos são o método mais popular de acessar PE na América Latina para ambos LPs nacionais e internacionais.

Metade dos investidores estão comprometidos com fundos focados em países latino-americanos específicos.

Acessando o private equity na América Latina – proporção de LPs investindo em rotas específicas



(Figura 4)

## LPs internacionais preferem GPs sediados na América Latina

90% dos investidores internacionais com exposição em PE na América Latina possuem pelo menos algum comprometimento para GPs com sede na região. Metade (53%) investe na América Latina apenas através de GPs locais. Apenas um em cada dez LPs com exposição na América Latina investe apenas através de GPs com sede fora da região.

## LPs internacionais e nacionais têm abordagens diferentes para direcionar investimentos

Os LPs internacionais que também investem diretamente em empresas privadas na América Latina preferem o co-investimento com GPs a investimentos proprietários. No entanto, LPs da América Latina são igualmente confortáveis com os dois tipos de investimentos directos.

Vale a pena notar que quase todos os investimentos directos em empresas privadas por LPs da América Latina são feitos dentro de seus países de origem.

## Consultores/gatekeepers são pouco utilizados para o PE na América Latina

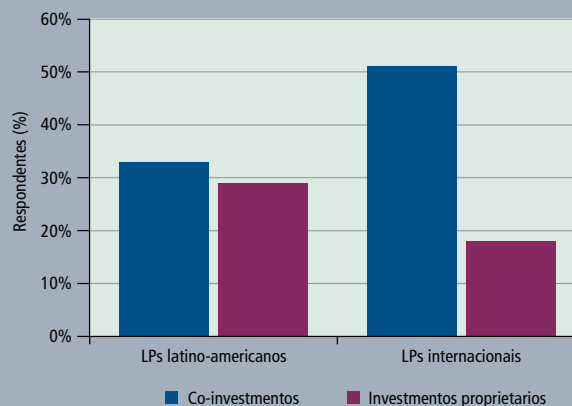
Nem os LPs latino-americanos, nem os LPs internacionais costumam usar consultores ou gatekeepers para ajudá-los com comprometimentos na região – apenas 8% de cada grupo emprega tal tipo ajuda.

Como LPs internacionais acessam o PE na América Latina



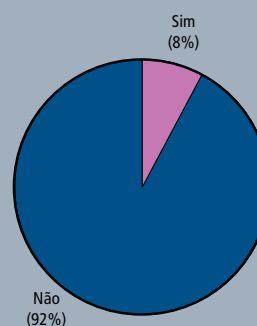
(Figura 5)

LPs fazendo investimentos directos em companhias privadas na América Latina



(Figura 6)

LPs empregando consultores ou gatekeepers para acessar PE na América Latina



(Figura 7)

## Os LPs internacionais são menos focados em setores do que os domésticos

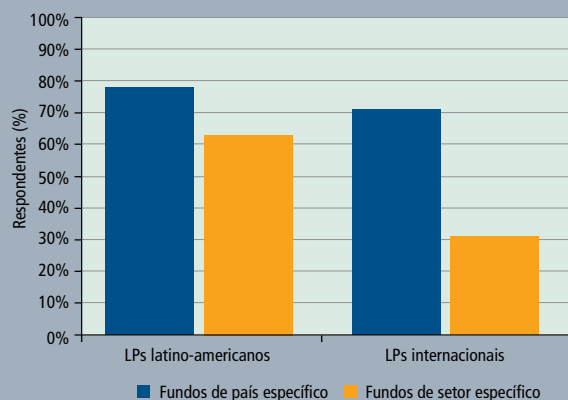
A maioria dos LPs latino-americanos investe tanto em fundos de PE de na América Latina em setores diversificados (78% desses LPs) quanto em fundos de setores específicos (63% desses LPs). Investidores internacionais, no entanto, preferem fundos de setores diversificados (71% desses LPs) a fundos de setores específicos (31% desses LPs).

## Bens de consumo e varejo são os setores mais atraentes nos próximos três anos, dizem os LPs

Investidores latino-americanos e os internacionais ambos acreditam que os setores de bens de consumo e de varejo oferecem oportunidades de investimentos atrativas na América Latina para os GPs nos próximos três anos – segundo afirmam quase três quartos dos LPs pesquisados.

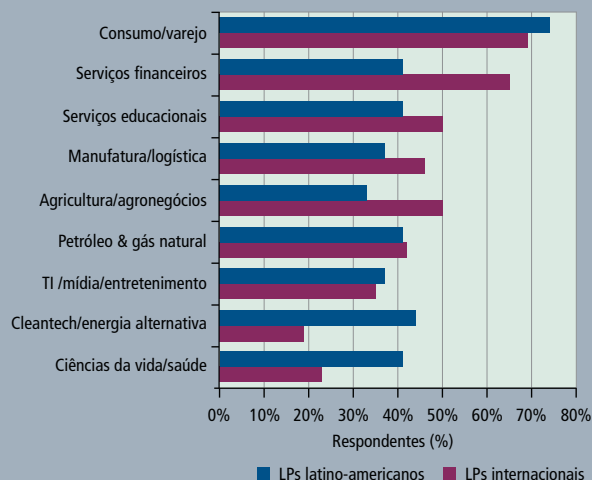
No entanto, há variações interessantes nas visões de LPs domésticos e internacionais em relação a alguns outros setores. Cleantech/energia alternativa e ciências da vida/saúde são aproximadamente duas vezes mais populares entre os investidores latino-americanos do que entre os LPs internacionais. Ao mesmo tempo, os investidores internacionais mostram mais entusiasmo com as oportunidades nos setores de serviços financeiros e os de agronegócios do que os LPs da latino-americanos.

Fundos de PE de país específico vs fundos de setor específico para a América Latina – preferências dos LPs



(Figura 8)

Os setores mais atraentes para o PE na América Latina nos próximos anos – visao dos LPs



(Figura 9)

## Crescimento de receita e melhoria de margens impulsionam os retornos de PE na América Latina, dizem os LPs

Os LPs acreditam que o crescimento de receitas e melhoria de margens em empresas de portfólio são os determinantes mais importantes para os retornos de PE na América Latina. A arbitragem múltipla e a amortização de dívidas seriam relativamente menos importantes.

## A maioria dos LPs espera retornos líquidos de PE de 16%+ na América Latina

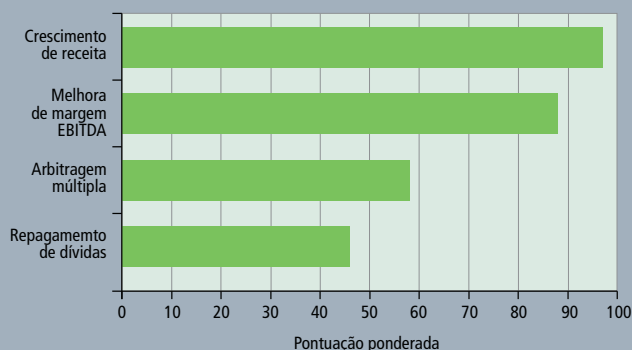
Três quartos (76%) dos investidores esperam retornos anuais líquidos de mais de 16% em seus fundos de PE latino-americanos (excluindo o Brasil), e dois terços (65%) esperam os mesmos retornos dos fundos brasileiros de PE.

Curiosamente, em PE no Brasil, mais investidores internacionais (do que LPs da América Latina) esperam alcançar retornos anuais líquidos superiores a 16%.

## Um risco-prêmio de 5% é necessário para o PE na América Latina

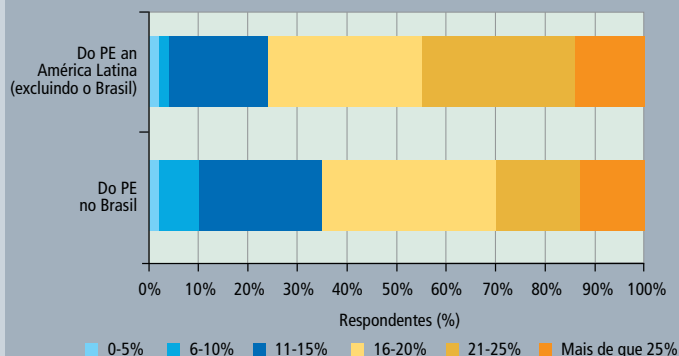
O investidor "típico" (mediano) em PE na América Latina requer um Risco-prêmio de cerca de 5% com relação a ambos fundos de PE em mercados desenvolvidos e os fundos de mercados públicos na América Latina.

Os impulsionadores mais importantes dos retornos de PE na América Latina – visao dos LP



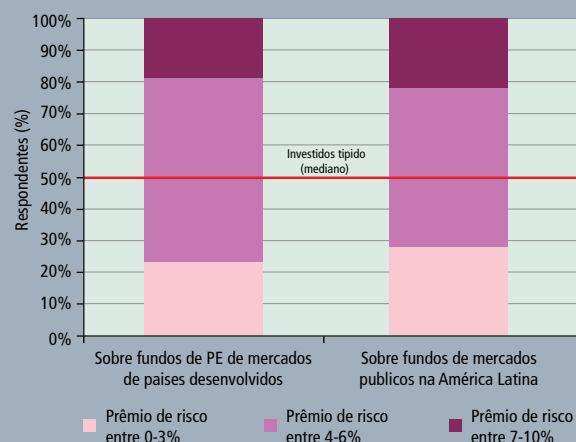
(Figura 10)

Expectativas de retornos anuais dos LPs para o PE na América Latina nos próximos 3-5 anos



(Figura 11)

Prêmio de risco requerido para o PE na América Latina



(Figura 12)



## Governança e alinhamento em PE na América Latina comparam positivamente com o PE global

Os LPs da América Latina e internacionais estão ambos geralmente satisfeitos com a governança e o alinhamento dos GPs na América Latina (em comparação com o PE em outras regiões).

Os pontos mais fracos do PE na América Latina, na visão dos investidores, são o grau de aderência a padrões de avaliação e de reportagem reconhecidos e a reportagem de ESG (nisso, com investidores domésticos menos satisfeitos do que seus pares internacionais) – embora que, mesmo aqui, os níveis de satisfação são, em geral, altos.

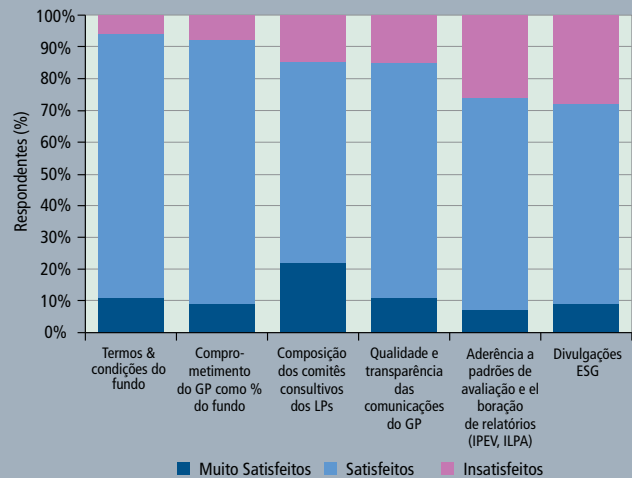
## Os investidores prevêem uma importância crescente para o ESG na seleção fundos na América Latina

Investidores nacionais e internacionais esperam igualmente (71% dos LPs) que considerações ambientais, sociais e de governança (ESG) desempenhem um papel crescente na seleção de fundos na América Latina durante os próximos 2-3 anos.

## Dois quintos dos LPs considerariam investir em um primeiro fundo de um GP da América Latina

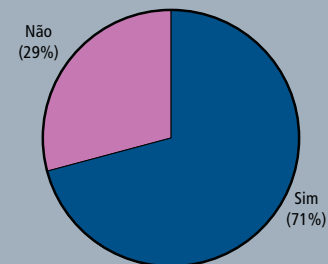
43% dos LPs dizem que seria possível investir no primeiro fundo de um GP latino-americano. (Visão semelhante entre ambos os LPs nacionais e internacionais). Instituições Financeiras de Desenvolvimento e fundos-de-fundados parecem mais dispostos a considerar fundos de novos gestores.

Governança e alinhamento no PE na América Latina vs PE global – visão dos LPs



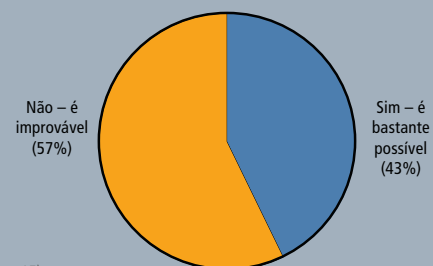
(Figura 13)

Possibilidade de o ESG crescer em importância na seleção de fundos na América Latina durante os próximos 2-3 anos – visão dos LPs



(Figura 14)

Possibilidade de os LPs investirem em um primeiro fundo de um GP



(Figura 15)

# Pesquisa Coller Capital/LAVCA de Private Equity na América Latina

## Número e Distribuição dos Respondentes – 2012

A Pesquisa coletou os planos e as opiniões de 105 investidores em fundos de private equity. Esses investidores, com sedes na América Latina, na América do Norte, na Europa e na região Ásia-Pacífico, formam uma amostra representativa de LPs que investem em PE na América Latina.

### Sobre Capital Coller

O Coller Capital é o investidor global líder em private equity 'secondaries' – a aquisição de posições em fundos de private equity dos investidores originais e de carteiras de empresas de proprietários corporativos ou institucionais.

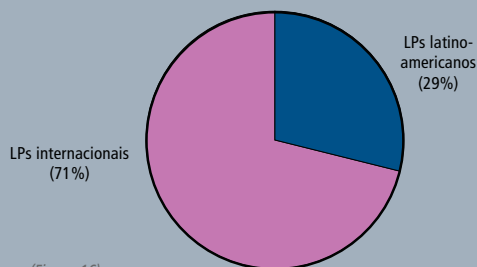
### Sobre a LAVCA

A Latin American Private Equity & Venture Capital Association (LAVCA) é uma organização sem fins lucrativos dedicada a apoiar o crescimento de private equity e capital de risco na América Latina e no Caribe. A filiação da LAVCA é composta por mais de 130 empresas, das principais empresas de investimento globais que operam na região a gestores de fundos locais desde o México até a Argentina. As firmas membros da LAVCA controlam ativos acima de US\$ 50 bilhões, direcionados à capitalização e ao crescimento de empresas latino-americanas.

### Metodologia da Pesquisa

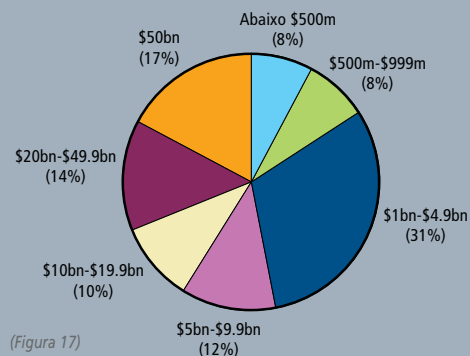
O trabalho de campo para a Pesquisa foi realizado para a Coller Capital e a LAVCA em Junho-Julho de 2012 por Arbor Square Associates, uma equipe de pesquisas especializada em investimentos alternativos com mais de 50 anos de experiência coletiva na arena de PE.

Respondentes por região



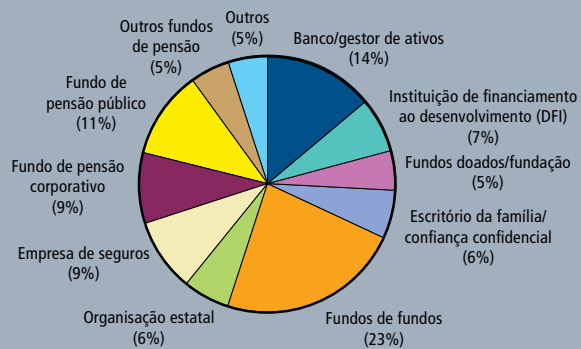
(Figura 16)

Respondentes por total de ativos sob gestão



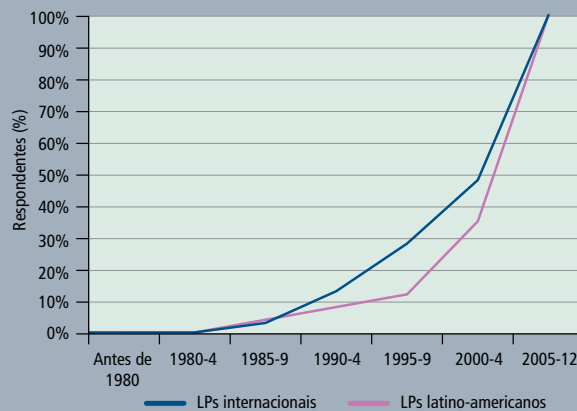
(Figura 17)

Respondentes por tipo de organização



(Figura 18)

Investidores presentemente investidos em PE na América Latina – por ano em que começaram a investir



(Figura 19)





[www.collercapital.com](http://www.collercapital.com)



[www.lavca.org](http://www.lavca.org)