

Pesquisa de Private Equity na América Latina

••• 2015

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

Coller Capital/LAVCA Pesquisa 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 captou as opiniões de 113 investidores (Limited Partners ou LPs) do mundo todo. 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
- Oportunidades/desafios para o investimento em PE
- Os meios de acesso ao private equity na América Latina
- Expectativas de retornos de PE dos LPs
- Os países e setores atrativos para o PE na América Latina
- O mercado de desinvestimentos
- Investimentos proprietários e co-investimentos por parte de LPs
- Investimentos de private equity dos LPs em ativos reais
- Primeiros fundos latino-americanos de novos GPs
- A influência de considerações ESG nas decisões de investimento dos LPs

Abreviações

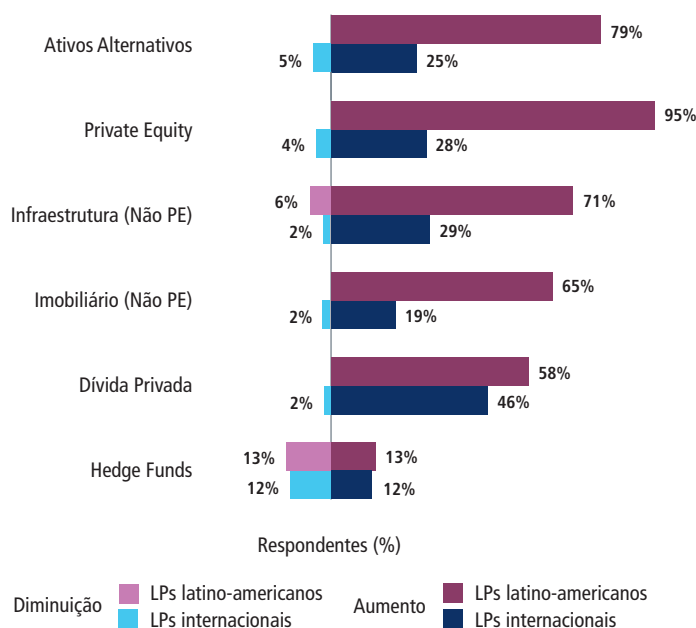
- Limited Partners (LPs) são investidores em fundos de private equity
- General Partners (GPs) são fundos de private equity
- Private Equity (PE) é usado como um termo genérico que cobre investimentos de venture capital, growth capital, buyouts e mezzanine
- 'Investidores internacionais' nesta Pesquisa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

LPs aumentam suas alocações alvo para o PE

LPs internacionais e latino-americanos planejam aumentar as suas alocações para o private equity no próximo ano. 95% dos LPs latino-americanos pretendem aumentar as suas alocações alvo – um aumento em relação ao 61% dos LPs que indicaram o mesmo em 2014.

LPs internacionais e latino-americanos também planejam aumentar a sua exposição à ativos de infraestrutura, imobiliários e de dívida privada. A visão dos LPs sobre os hedge funds são mais equilibradas, com a mesma proporção planejando aumentar e diminuir as suas alocações alvo.

Alocações alvo dos LPs para ativos alternativos nos próximos 12 meses



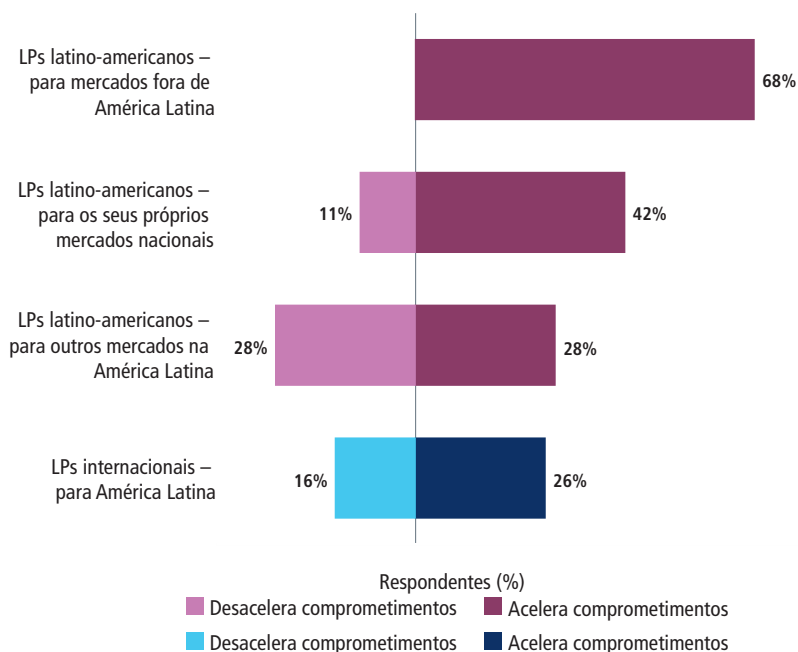
(Gráfico 1)

Novos comprometimentos dos LPs para o PE estão se acelerando

Um quarto dos LPs internacionais planejam acelerar o ritmo dos seus comprometimentos para o private equity na América Latina. Mais de dois terços dos LPs latino-americanos planejam acelerar os seus comprometimentos para o private equity fora da América Latina nos próximos 12 meses.

42% dos LPs latino-americanos planejam acelerar os seus comprometimentos para fundos de private equity focados no seu próprio mercado nacional. Os seus planos para outros mercados latino-americanos são mais equilibrados, com a mesma proporção de LPs latino-americanos pretendendo acelerar e desacelerar os seus comprometimentos.

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



(Gráfico 2)

Avaliações de entrada para o PE e o dealflow na América Latina são atraentes vs outros mercados emergentes

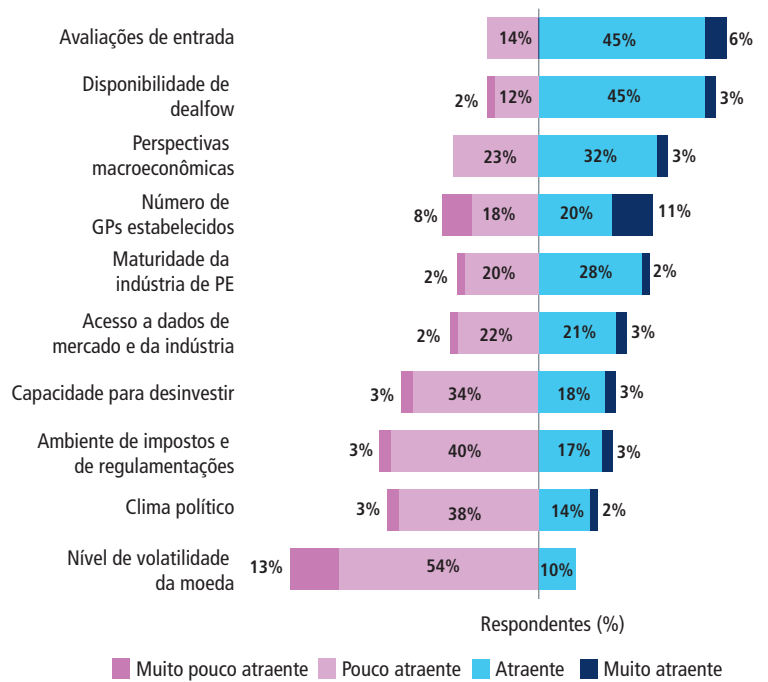
A metade dos investidores em private equity na América Latina acredita que as baixas avaliações de entrada e boa disponibilidade de dealflow são particularmente fortes comparado com outros mercados emergentes. Só 14% dos LPs vêem estes aspectos do private equity na América Latina como mais fracos.

Contudo, os LPs vêem atualmente a volatilidade da moeda, o clima político, o ambiente de impostos e de regulamentações e a capacidade para desinvestir em América Latina como menos atraentes em comparação com outros mercados emergentes.

Número limitado de GPs estabelecidos é o maior impedimento para novos investidores em PE na América Latina

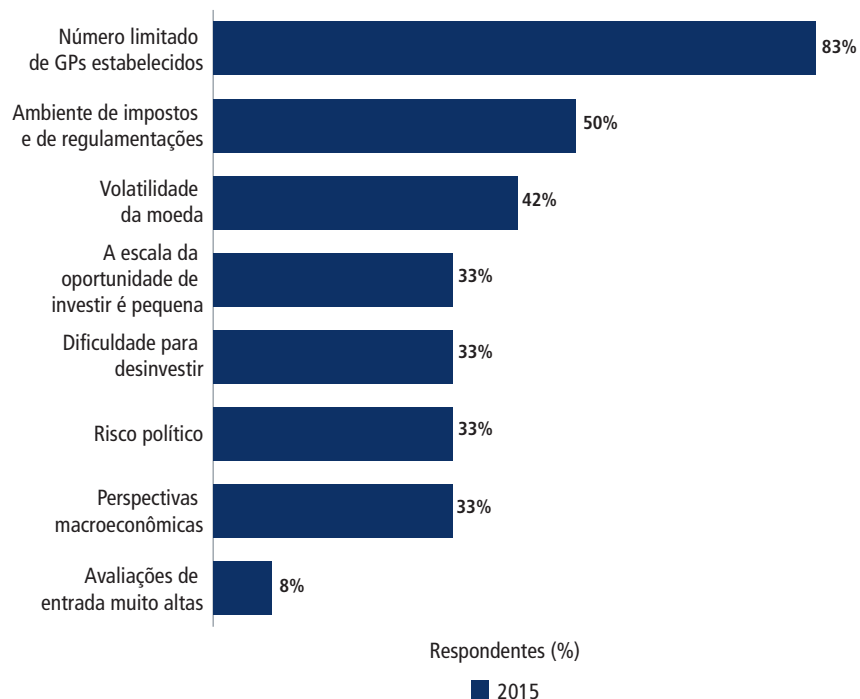
Mais de quatro quintos dos LPs considerando seu primeiro investimento em private equity na América Latina, vêem o número limitado de GPs estabelecidos como o desafio maior do mercado. As avaliações de entrada deixaram de ser vistas como uma barreira, com só 8% dos LPs citando-as como um desafio, comparado com 21% em 2014.

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



(Gráfico 3)

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

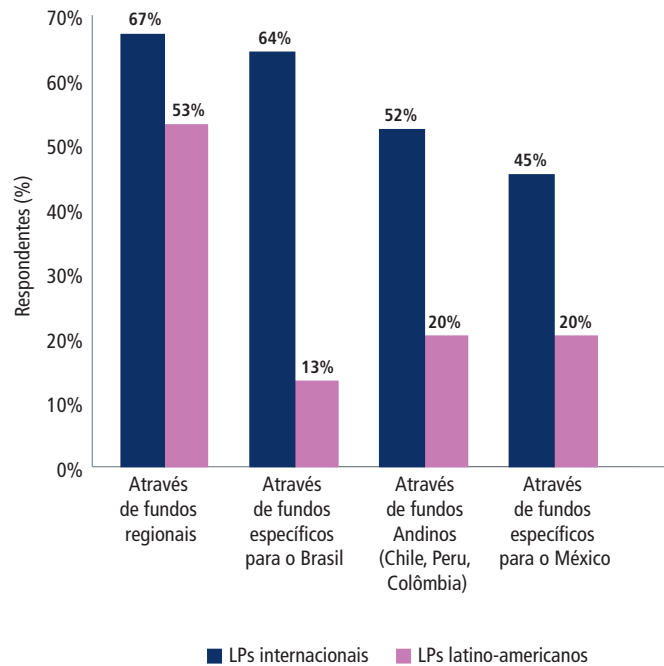


(Gráfico 4)

Fundos regionais são a rota mais popular para acessar o PE na América Latina

Dois terços dos LPs internacionais e um pouco mais da metade dos LPs latino-americanos vão usar fundos regionais para acessar ao private equity na América Latina dentro de três anos. Significativamente mais LPs internacionais vão investir via fundos focados no Brasil (64%) do que os LPs latino-americanos (13%).

Proporção de LPs acessando o private equity na América Latina via rotas específicas nos próximos 3 anos



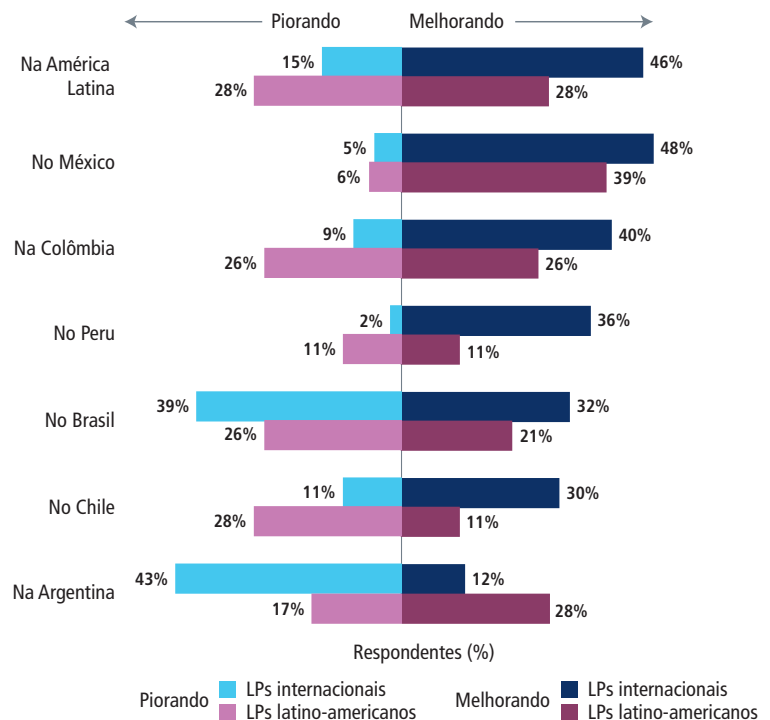
(Gráfico 5)

LPs internacionais mais otimistas na equação risco/retorno para o PE na América Latina

LPs internacionais acreditam que a equação risco/retorno está melhorando, enquanto que investidores latino-americanos estão igualmente divididos sobre se está melhorando ou piorando.

LPs internacionais têm uma visão similarmente positiva do risco/retorno no México, na Colômbia, no Peru e no Chile. LPs latino-americanos estão mais otimistas sobre a equação risco/retorno na Argentina do que os LPs internacionais.

A equação risco/ retorno na América Latina – Visão dos LPs



(Gráfico 6)

Mais de dois quintos dos LPs esperam retornos anuais líquidos de PE de 16%+ na América Latina

43% dos LPs com exposição ao private equity na América Latina esperam gerar retornos anuais líquidos de mais de 16%. Investidores latino-americanos têm expectativas ainda mais elevadas, com 56% esperando gerar retornos de PE de mais de 16% na América Latina.

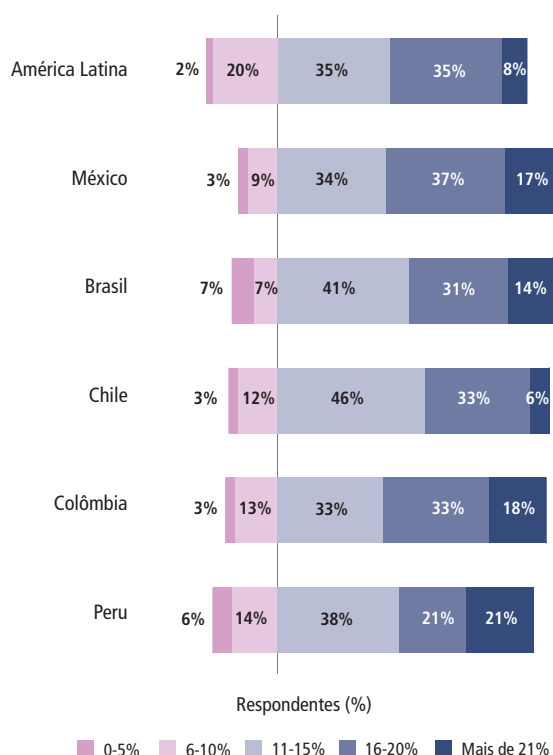
Embora tenha havido um ligeiro abrandamento das expectativas de retorno para Colômbia e México desde 2014, ainda por volta da metade dos LPs esperam gerar retornos anuais líquidos de 16% ou mais nesses países. Isto se compara favoravelmente com as expectativas globais; só 26% dos LPs indicaram expectativas de retornos anuais líquidos de mais de 16% para suas carteiras de investimentos em private equity no *Barômetro Global de Private Equity para o Inverno 2014/15* da Collier Capital.

Buyouts e growth capital são as estratégias mais populares para o PE na América Latina

Dentro de três anos em torno de três quartos dos investidores em private equity na América Latina esperam ter exposição à fundos de buyout e growth capital.

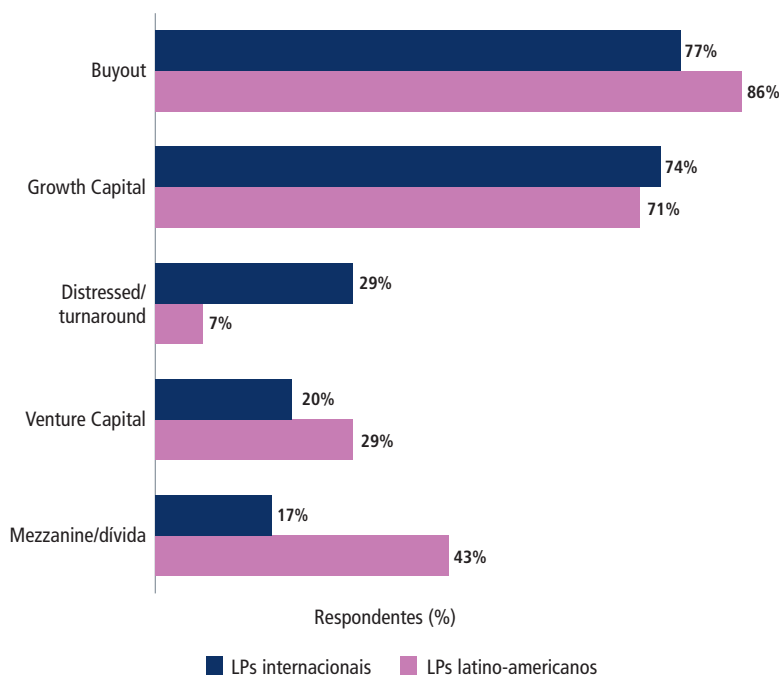
Significativamente mais LPs internacionais do que latino-americanos esperam ter investido em fundos de distressed/turnaround em três anos. Vice versa, uma proporção maior de LPs latino-americanos esperam ter exposição através de fundos de mezzanine/dívida do que investidores internacionais.

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



(Gráfico 7)

Exposição antecipada dos LPs para fundos de PE focados na América Latina em 3 anos

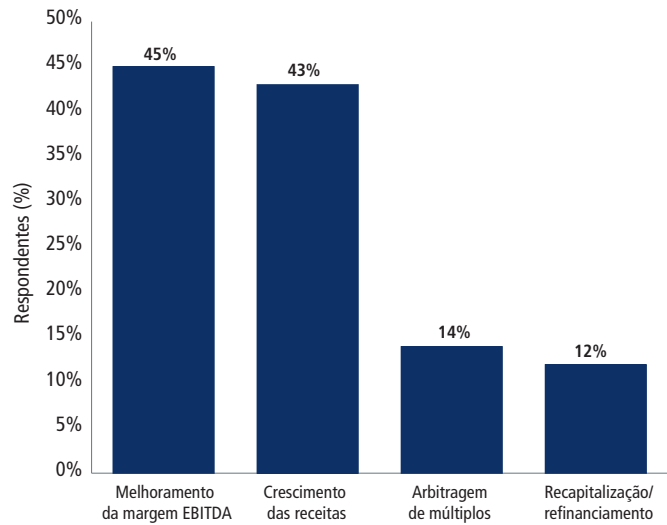


(Gráfico 8)

Melhoramento da margem EBITDA e o crescimento das receitas são vistas como os fatores mais importantes para os retornos de PE

Os LPs vêem o melhoramento da margem EBITDA e o crescimento das receitas como os fatores mais importantes para os retornos de PE na América Latina, na frente de arbitragem de múltiplos e refinanciamentos.

Fatores importantes para os retornos de PE na América Latina – % de investidores citando fatores individuais



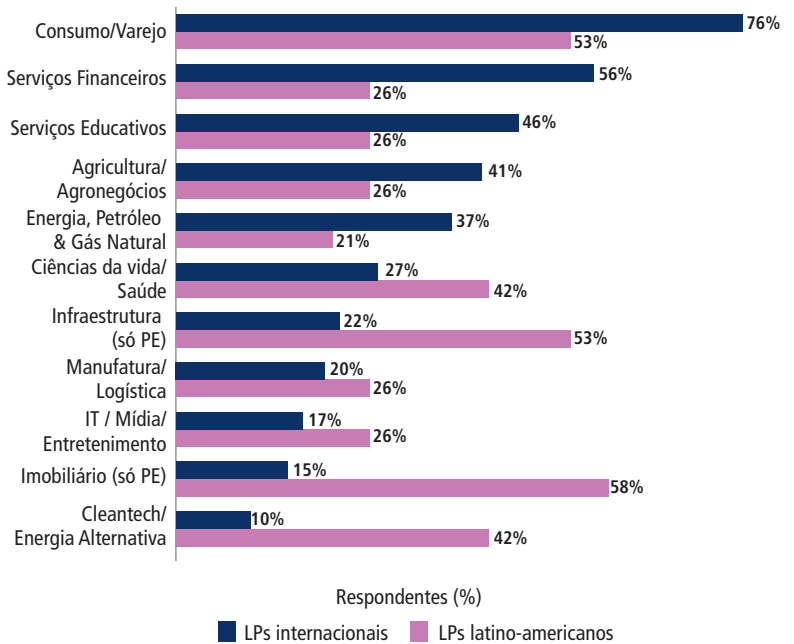
(Gráfico 9)

LPs vêem consumo/varejo como o setor mais atraente

LPs internacionais vêem as oportunidades para o private equity na América Latina nos setores de consumo/varejo, serviços financeiros e serviços educativos mais positivamente que os investidores domésticos.

LPs latino-americanos são mais otimistas sobre o private equity no setor imobiliário, de cleantech/energia alternativa, das ciências da vida/saúde e de infraestrutura do que os LPs internacionais.

Visão dos LPs sobre os setores mais atraentes para o PE na América Latina nos próximos 3 anos

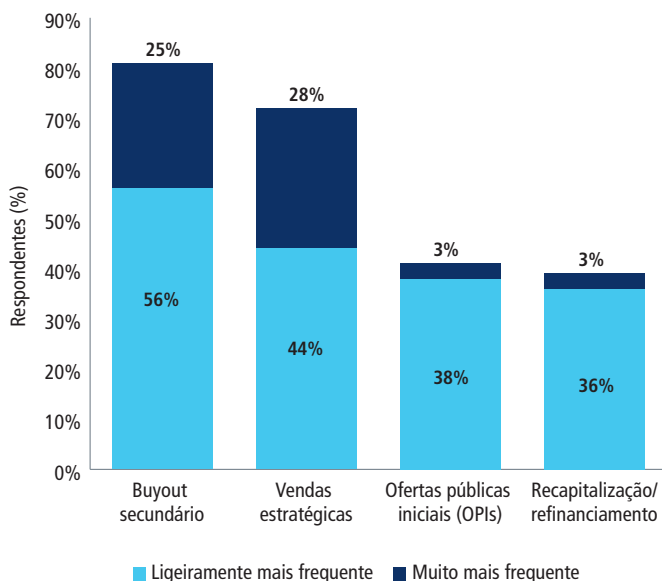


(Gráfico 10)

Os LPs vêm os buyout secundários e as vendas estratégicas tornando-se rotas de saída mais importantes para os desinvestimentos

81% dos LPs esperam que os buyout secundários tornem-se uma rota de saída mais frequente para desinvestimentos de private equity na América Latina nos próximos um a dois anos. 72% dos LPs acreditam que as vendas estratégicas também serão uma rota de saída para desinvestimentos mais frequente.

Mudanças esperadas nas rotas de saída para PE na América Latina nos próximos 1-2 anos – Visão dos LPs

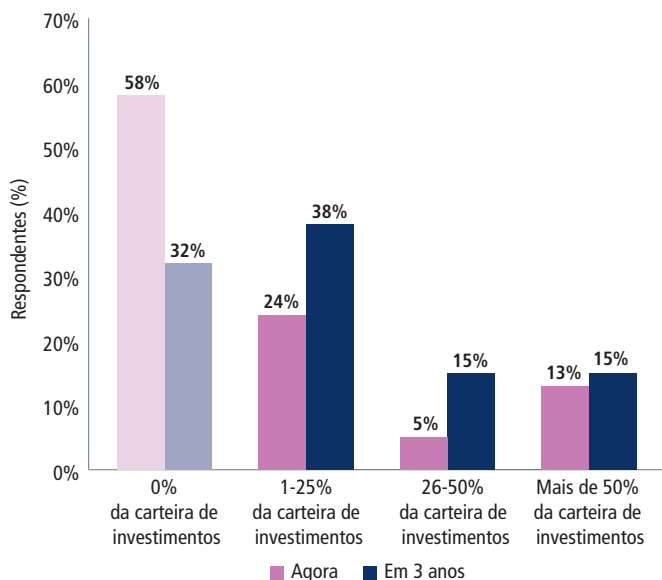


(Gráfico 11)

Dois terços dos LPs terão investimentos diretos de private equity na América Latina dentro de três anos

68% dos LPs terão investimentos proprietários e/ou co-investimentos em private equity na América Latina em três anos. Pouco menos da metade (42%) dos LPs têm exposição direta atualmente.

Investimentos diretos como uma proporção da exposição dos LPs ao PE na América Latina - agora e em 3 anos



(Gráfico 12)

Um grande salto virá para os investimentos de PE em infraestrutura na América Latina

88% dos LPs latino-americanos terá investimentos de private equity em ativos de infraestrutura na região nos próximos três anos – mais do dobro do que a proporção de investidores que atualmente têm este tipo de exposição.

Os LPs internacionais aumentaram investimentos em ativos imobiliários, de infraestrutura e florestais

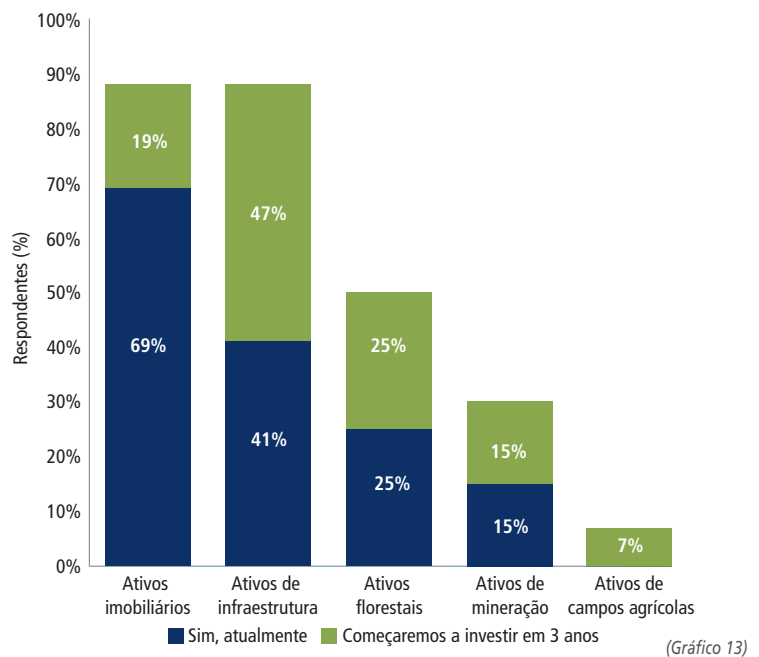
A proporção de LPs internacionais com investimentos de private equity na América Latina em ativos imobiliários, de infraestrutura e florestais se duplicará nos próximos três anos.

Um terço dos LPs têm investido recentemente nos primeiros fundos latino-americanos de novos GPs

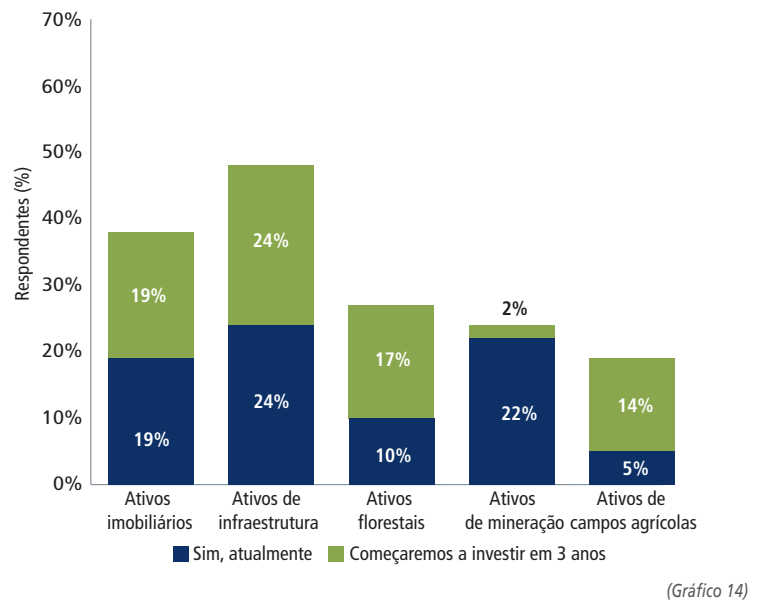
33% dos LPs têm investido em ao menos um primeiro fundo latino-americano de novos GPs desde a crise global financeira.

Aproximadamente a mesma proporção de investidores esperam fazer isto nos próximos 3-5 anos.

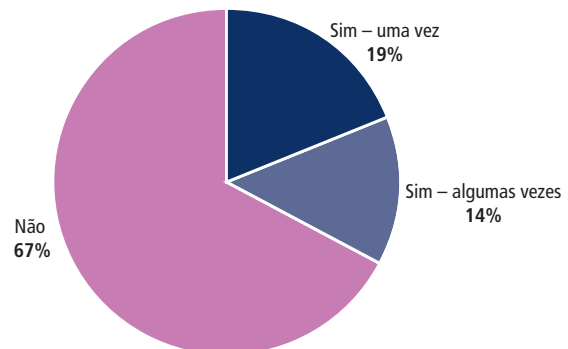
LPs latino-americanos com exposição atual ou planejada ao PE em ativos reais na América Latina



LPs internacionais com exposição atual ou planejada ao PE em ativos reais na América Latina



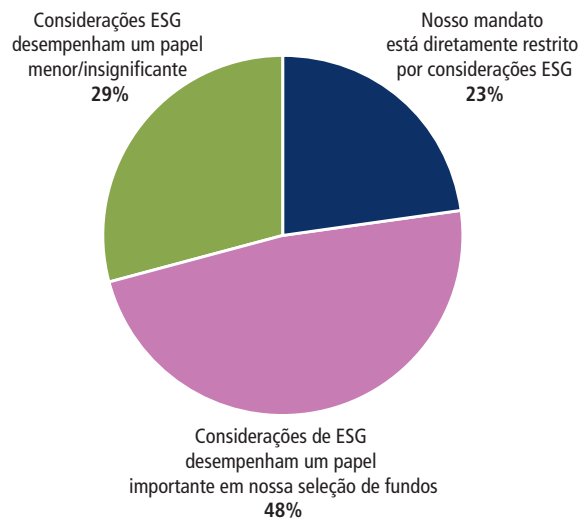
LPs que têm investido nos primeiros fundos latino-americanos de novos GPs desde a crise financeira global



A maioria dos LPs têm em conta considerações ESG na seleção de fundos na América Latina

71% dos investidores em private equity na América Latina dizem que as considerações ambientais, sociais e de governança (ESG) desempenham um papel importante na sua seleção de fundos.

Impacto de considerações ambientais, sociais e de governança (ESG) na seleção de fundos na América Latina



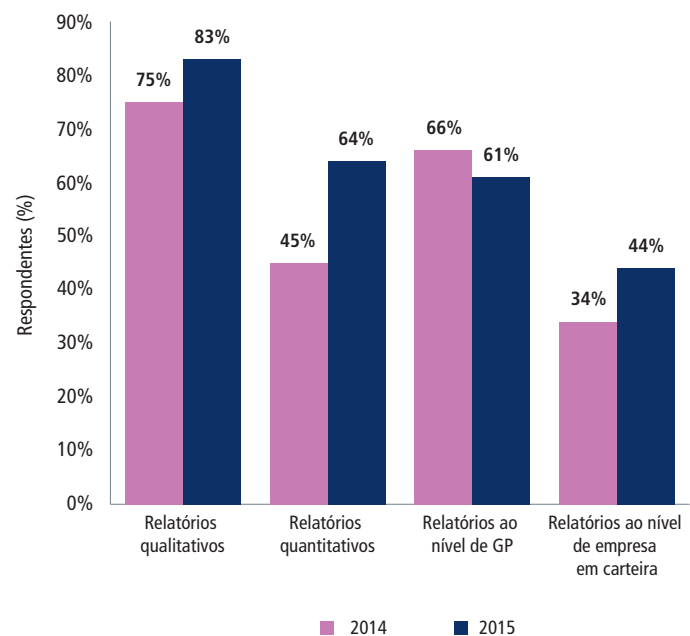
(Gráfico 16)

Requerimentos para relatórios de ESG estão tornando-se mais rigorosos

Três quintos dos LPs requerem algum tipo de relatório de ESG dos seus GPs.

83% dos LPs que requerem relatórios de ESG pedem relatórios qualitativos ao nível de GP, um aumento em relação ao 75% dos LPs que requereram isto em 2014. Têm mais LPs que agora também requerem relatórios quantitativos de ESG, com um 64% requerendo isto, um aumento em relação ao 45% em 2014.

Tipos de relatórios requeridos pelos LPs que demandam monitoramento ESG



(Gráfico 17)

Coller Capital/LAVCA Pesquisa de Private Equity na América Latina

Distribuição dos Respondentes

A Pesquisa coletou os planos e as opiniões de 113 investidores em fundos de private equity. Esses investidores, com sede na América Latina, na América do Norte, na Europa e na região Ásia-Pacífica, formam uma amostra representativa de LPs no mundo inteiro.

Sobre Coller Capital

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.

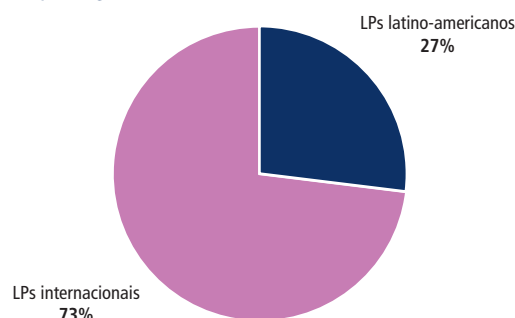
Sobre LAVCA

A Latin American Private Equity and Venture Capital Association é uma organização de membros sem fins lucrativos dedicada a apoiar o crescimento da indústria de private equity e venture capital na América Latina e no Caribe. A filiação da LAVCA é composta por mais de 170 empresas, desde as principais empresas de investimento globais que operam na região aos gestores de fundos locais, do México até a Argentina. Firms-membro controlam ativos acima de US\$60 bilhões, dirigidos à capitalização e crescimento de empresas latino-americanas.

Metodologia da Pesquisa

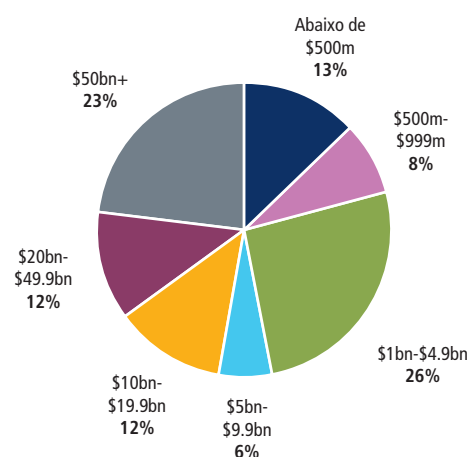
O trabalho de campo para a Pesquisa foi realizado para a Coller Capital e a LAVCA em junho-julho de 2015 por Arbor Square Associates, uma equipe de pesquisas especializada em investimentos alternativos com mais de 50 anos de experiência coletiva na arena de PE.

Respondentes por região



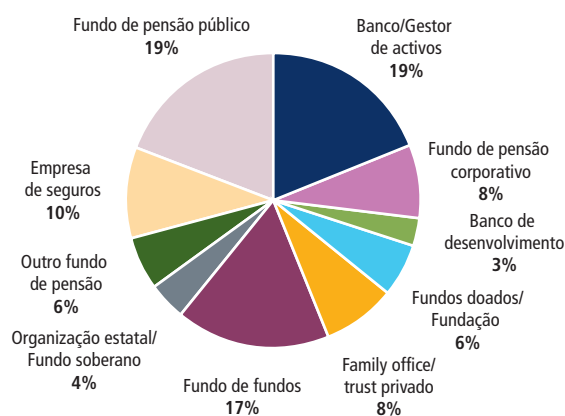
(Gráfico 18)

Respondentes por total de ativos sob gestão



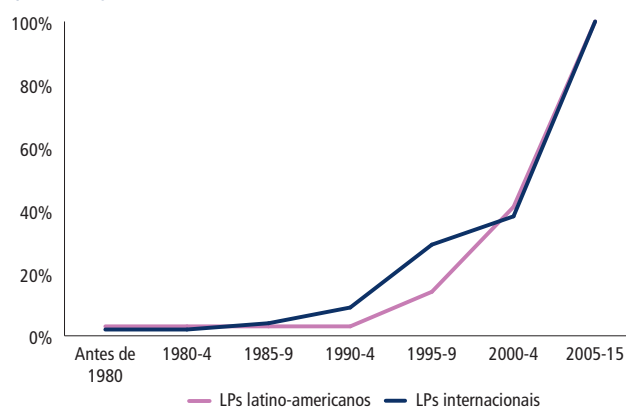
(Gráfico 19)

Respondentes por tipo de organização



(Gráfico 20)

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



(Gráfico 21)

Coller Capital



www.collercapital.com
www.lavca.org