

Coller Capital

LAVCA
Latin American Private Equity &
Venture Capital Association

Encuesta de Inversores en Private Equity en América Latina

❖ 2014

UNA PERSPECTIVA ÚNICA DE LOS TEMAS Y OPORTUNIDADES QUE ENFRENTAN
LOS INVERSORES DE CAPITAL PRIVADO EN AMÉRICA LATINA

Coller Capital/LAVCA Encuesta de Inversores en Private Equity en América Latina - 2014

La encuesta provee una perspectiva única sobre las opiniones de inversores domésticos e internacionales sobre el private equity en América Latina.

La encuesta captura las opiniones de 131 inversores de private equity (Limited Partners o LPs) de todo el mundo. Los resultados son representativos de la población de LPs en base a criterios como:

- Ubicación del inversor
- Tipo de organización
- Total de activos bajo gestión
- Experiencia como inversor en private equity

Contenidos

Los temas clave de esta edición de la encuesta incluyen:

- El interés de los LPs respecto al private equity en América Latina
- Oportunidades/desafíos de invertir en PE
- Países y sectores atractivos para el PE latinoamericano
- Formas de acceder al mercado de private equity latinoamericano
- Inversiones propietarias y co-inversiones en empresas privadas por parte de LPs
- Opiniones de los LPs sobre inversiones minoritarias
- Expectativas de retornos de PE por parte de los LPs
- El mercado de desinversiones
- Inversiones en el primer fondo de un gestor de PE en América Latina
- Grado de satisfacción con los GPs latinoamericanos.
- Influencia de aspectos Medioambientales, Sociales y de Gobierno (ESG) en las decisiones de inversión por parte de los LPs

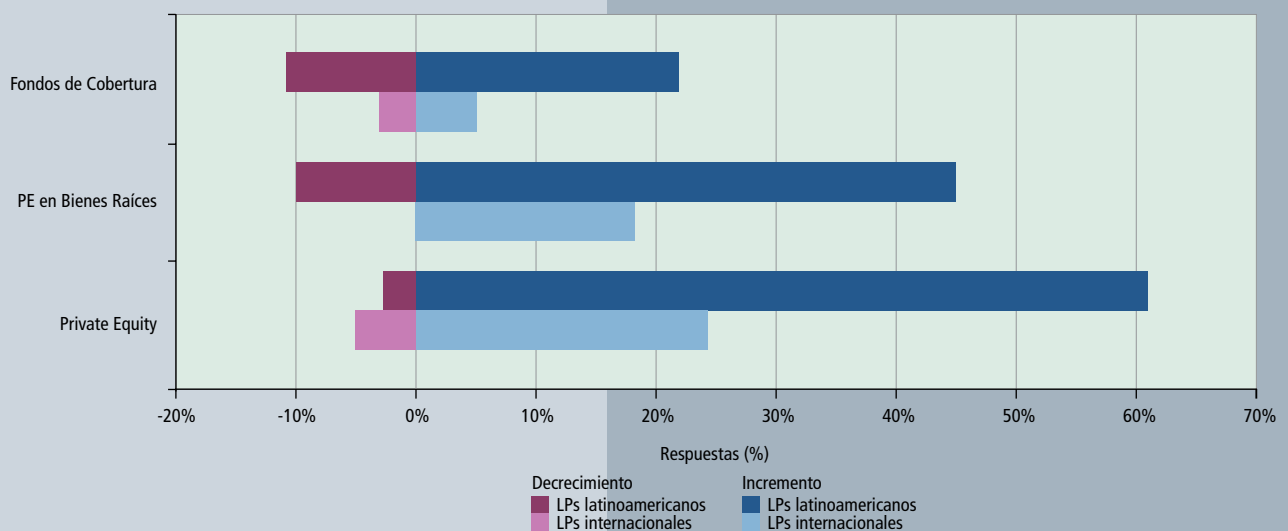
Abreviaciones

- Limited Partners (LPs) son inversores en fondos de private equity
- General Partners (GPs) son gestores de fondos de private equity
- Private equity (PE) es utilizado como un término genérico para cubrir inversiones en venture capital, growth capital, buyout y mezzanine
- Inversores Internacionales en esta encuesta son LPs cuyas oficinas principales están ubicadas fuera de América Latina

Los objetivos de asignación de capital hacia el PE y Bienes Raíces están creciendo

Las asignaciones generales de LPs hacia private equity y bienes raíces aumentarán en el próximo año. Esto es particularmente cierto para los inversores de América Latina – 61% de los cuales espera incrementar sus compromisos de capital hacia el PE. En general, el apetito de los LPs por fondos de cobertura se mantiene estable, pero la proporción de LPs latinoamericanos planeando incrementar su asignación de capital a fondos de cobertura ha caído de 55% en el 2013 a 22% en el 2014.

Planes de los LPs para el porcentaje de activos dirigidos a activos alternativos en los próximos 12 meses

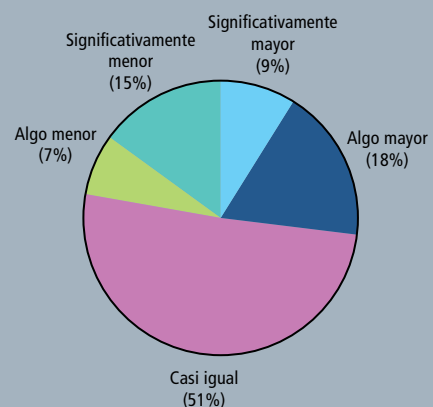


(Gráfico 1)

El ritmo de los nuevos compromisos hacia el PE latinoamericano se mantiene estable

78% de los LPs con exposición al PE de América Latina planea tanto mantener como acelerar sus nuevos compromisos hacia fondos de private equity en América Latina en los próximos 12 meses – comparado con un 22% planeando una desaceleración en el ritmo de sus compromisos.

Nivel de nuevos compromisos de LPs hacia el PE en América Latina en los próximos 12 meses en relación con el capital comprometido en los últimos 12 meses

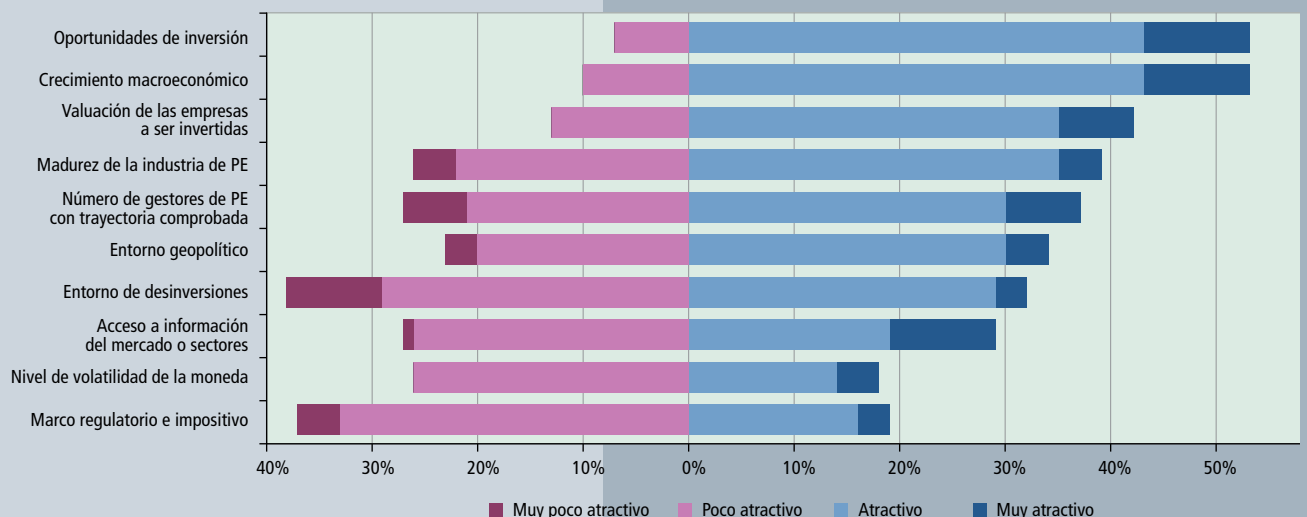


(Gráfico 2)

América Latina permanece atractiva en relación a otros mercados emergentes, pero presenta desafíos en torno a las desinversiones

El crecimiento económico, las oportunidades de inversión y las valuaciones de las empresas a ser invertidas continúan siendo factores atractivos para los inversores con exposición al PE en América Latina, al compararlos con otros mercados emergentes. Sin embargo, el entorno de desinversiones ha presentado desafíos comparado con los resultados del año pasado.

Atractivo del PE en América Latina en relación a otros mercados de PE emergentes – opiniones de LPs con inversiones en PE en América Latina

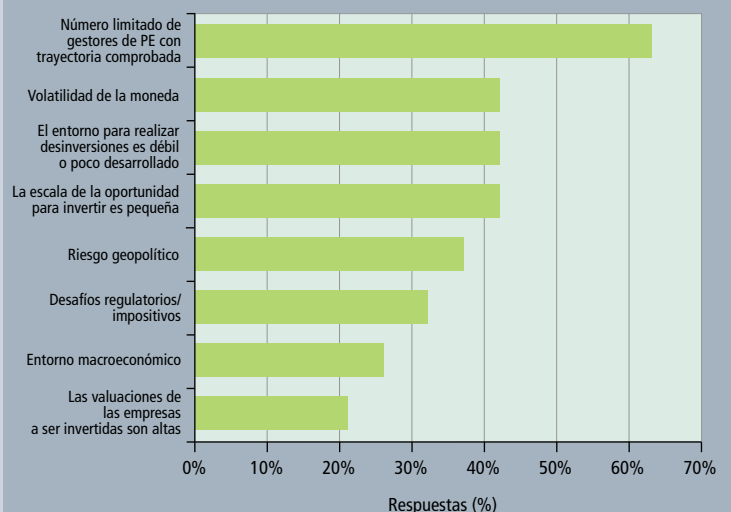


(Gráfico 3)

El número limitado de GPs establecidos permanece como el principal problema para potenciales LPs

Los inversores interesados en comprometer capital por primera vez en PE en América Latina dentro de los próximos cinco años ven el número limitado de GPs establecidos como el mayor obstáculo para invertir. Sin embargo, los inversores que ya cuentan con exposición al PE en América Latina ven a la región un poco mejor que otros mercados emergentes en este aspecto.

Los desafíos del PE en América Latina – opiniones de LPs considerando su primera inversión en PE en América Latina dentro de los próximos 5 años



(Gráfico 4)

Colombia, México y Perú aún son vistos como los mercados más atractivos para el PE en América Latina

La mitad de los LPs cree que Colombia y México serán mercados muy atractivos para el PE en los próximos dos años, mientras que más de un tercio piensa lo mismo de Perú.

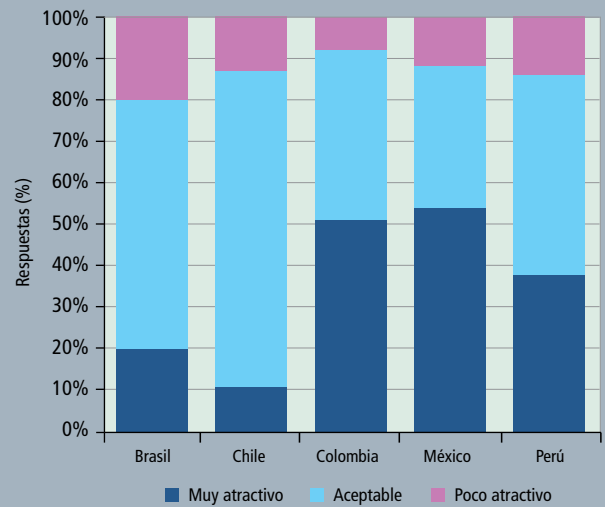
Sin embargo, existen algunas opiniones divergentes entre inversores latinoamericanos e internacionales – con los primeros más optimistas sobre las oportunidades de inversión en México y Perú y más cautelosos sobre Brasil que sus pares internacionales.

Los LPs opinan que la relación riesgo/rentabilidad del PE en América Latina está mejorando

La mitad de los LPs piensa que la relación riesgo/rentabilidad está mejorando en América Latina – con opiniones similares expresadas tanto por LPs latinoamericanos como internacionales. Un número significativo de LPs opina que esta relación está mejorando en México, Colombia y Perú.

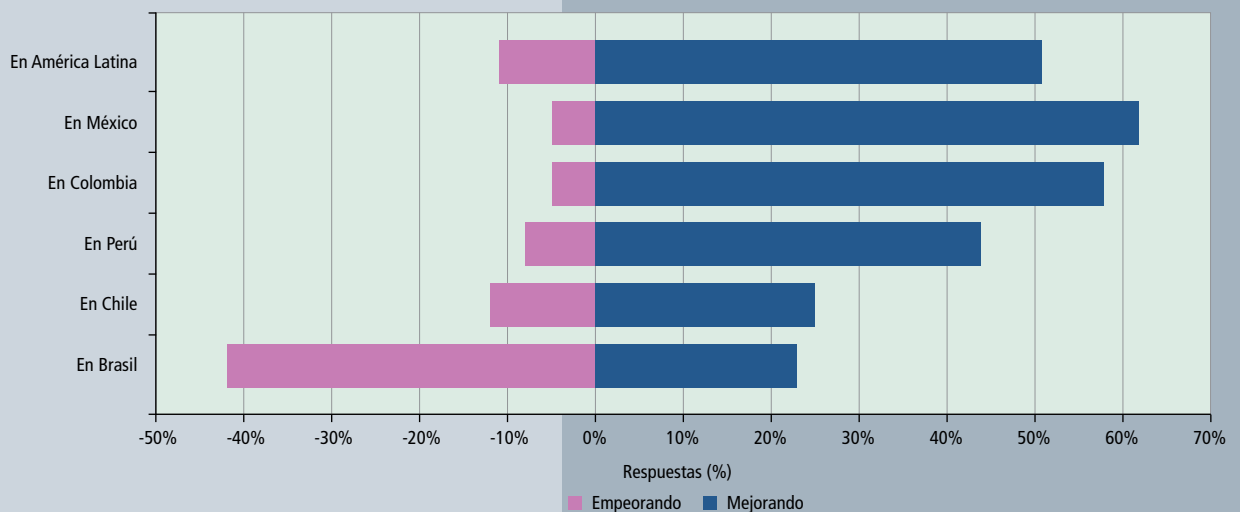
Por otro lado, los inversores ven que la relación riesgo/rentabilidad está empeorando en Brasil (aunque los inversores internacionales son más optimistas respecto a Brasil que sus pares latinoamericanos).

El atractivo de los mercados latinoamericanos para inversiones de PE en los próximos 1-2 años – Opinión de los LPs



(Gráfico 5)

La relación riesgo/rentabilidad en América Latina – Opinión de los LPs



(Gráfico 6)

LPs internacionales y de América Latina favorecen los sectores de bienes de consumo/minorista (retail), pero difieren en otros sectores

La mayoría de los LPs latinoamericanos e internacionales cree que los sectores de bienes de consumo/minorista (retail) ofrecen oportunidades de inversión atractivas para los GPs en América Latina en los próximos tres años. El mayor cambio que se ha visto durante el año es una perspectiva mejor para el sector de agricultura/agronegocios y una menos atractiva para los sectores de servicios financieros y TI/medios/entretenimiento.

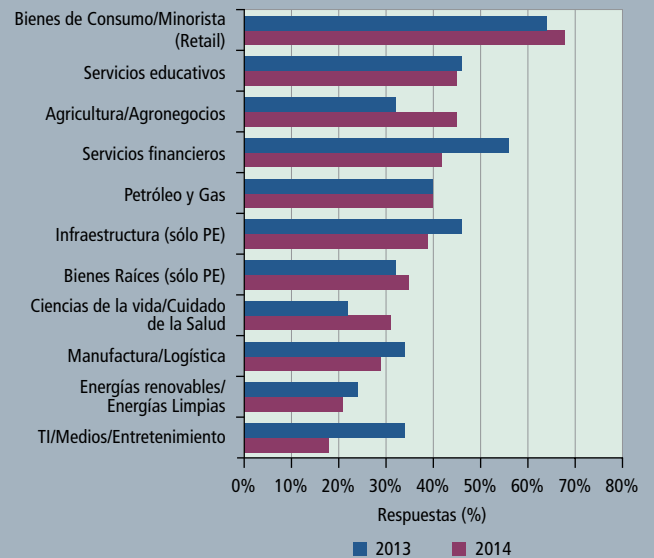
Sin embargo, las opiniones de los inversores locales e internacionales acerca del atractivo de algunos sectores difieren significativamente. LPs latinoamericanos visualizan el PE en bienes raíces e infraestructura como más atractivo que sus pares internacionales, mientras que los LPs internacionales encuentran los sectores de servicios financieros y petróleo y gas más atractivos que los LP locales.

Los LPs incrementarán sus inversiones en fondos de PE dedicados a países específicos

Los fondos regionales siguen siendo el método más popular tanto para LPs locales como internacionales para acceder al PE en América Latina, con un 63% de los LPs actualmente invirtiendo de esta manera y un 73% esperando hacerlo dentro de tres años.

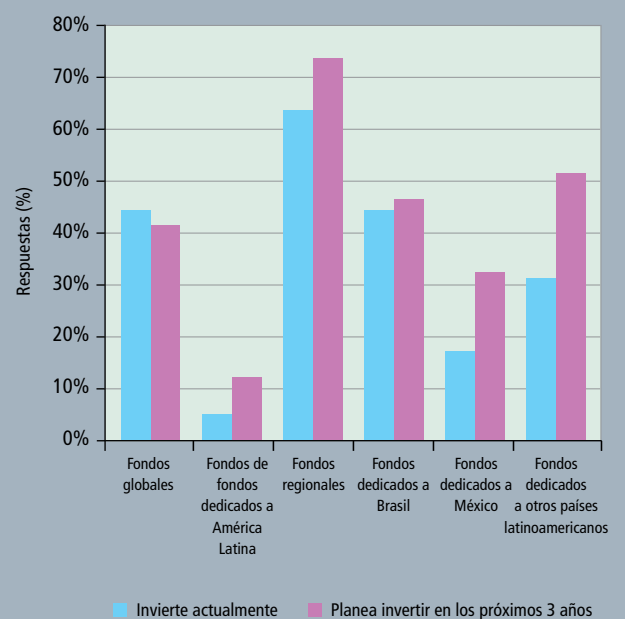
A medida que las oportunidades surgen en nuevos mercados, los fondos de PE dedicados a países específicos ganan importancia, con LPs internacionales y latinoamericanos esperando incrementar sus compromisos hacia fondos de PE dedicados a países específicos en los próximos tres años.

Opinión de los LPs sobre los sectores más atractivos para el PE en América Latina en los próximos 3 años – 2013 vs 2014



(Gráfico 7)

Proporción de LPs invirtiendo a través de rutas específicas para acceder al PE en América Latina – actualmente y en los próximos 3 años

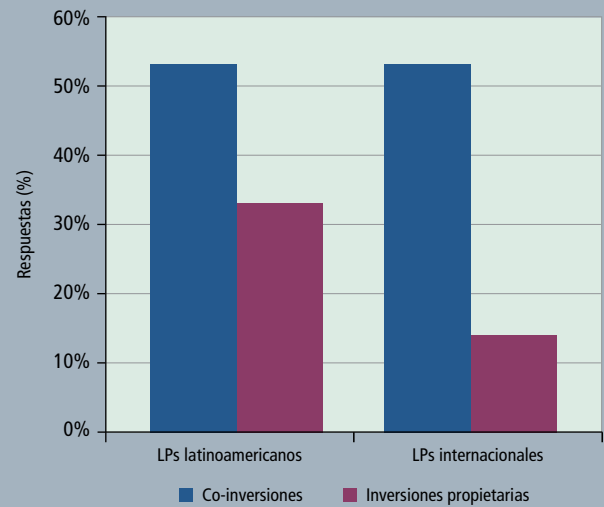


(Gráfico 8)

LPs internacionales y locales concuerdan en cuanto a co-inversiones, pero difieren en cuanto a inversiones propietarias

Sobre el 50% de los LPs latinoamericanos e internacionales probablemente hará co-inversiones con GPs en los próximos tres años. Sin embargo, si bien más de un 30% de los LPs latinoamericanos espera realizar inversiones propietarias en el mismo periodo, tan sólo un 14% de los LPs internacionales espera hacer lo mismo.

Actitud de los LPs hacia inversiones directas en compañías privadas en América Latina en los próximos 3 años



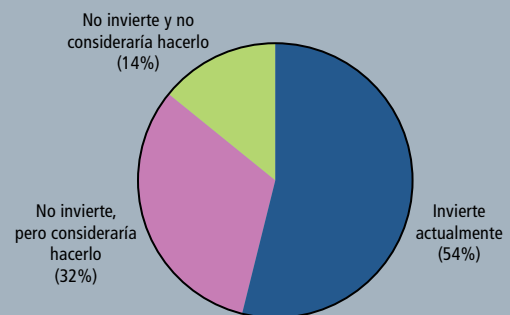
(Gráfico 9)

La mayoría de los LPs ve las inversiones minoritarias de manera positiva

Un 86% de los inversores invierte, o consideraría invertir, en fondos de PE latinoamericanos de GPs enfocados en inversiones minoritarias.

Un 72% de todas las inversiones de PE hechas en América Latina en el 2013 fueron minoritarias. Este porcentaje se incrementa a un 85% una vez que transacciones de venture capital son agregadas al total. (Fuente: LAVCA)

Exposición de los LPs a GPs enfocados en inversiones minoritarias

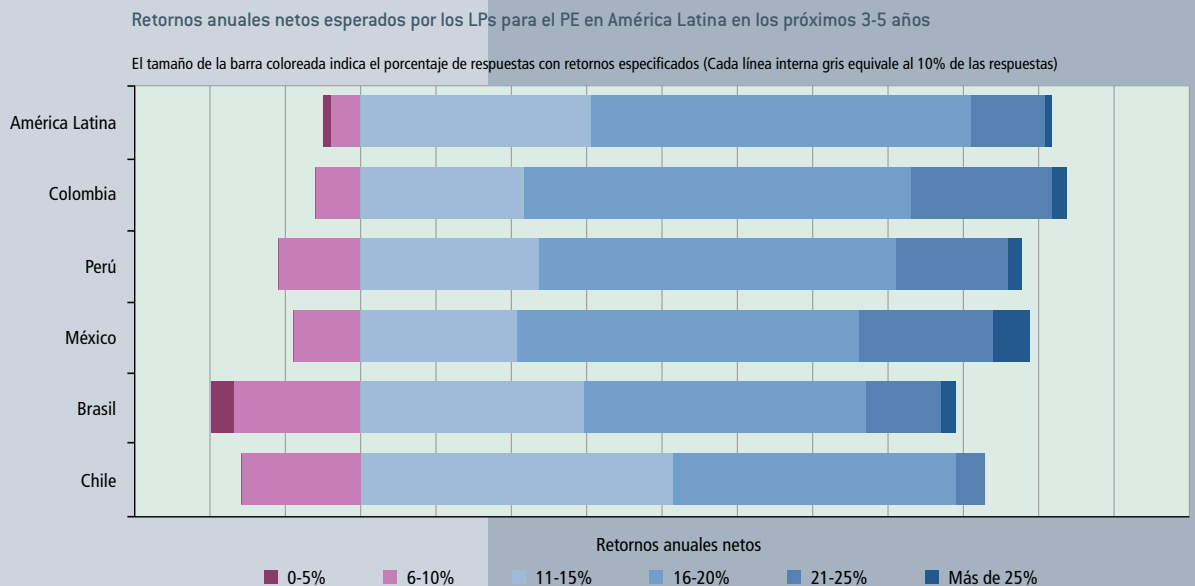


(Gráfico 10)

La mayoría de los LPs espera retornos netos superiores al 16% para el PE en América Latina

Un 62% de los inversores espera retornos anuales netos por encima del 16% para su exposición al PE en América Latina en los próximos tres a cinco años. Tres cuartos de los inversores tienen la misma expectativa de su exposición al PE en América Latina fuera de Brasil. La mitad de los inversores tiene la misma expectativa para el PE en Brasil.

Los LPs están particularmente optimistas acerca de los retornos para el PE en Colombia, México y Perú.

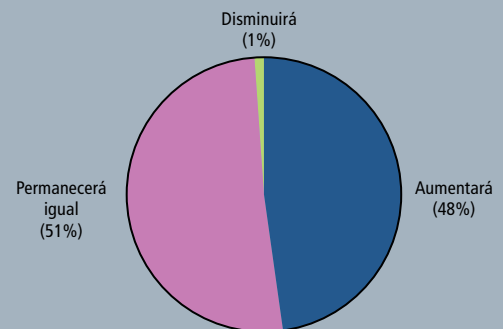


(Gráfico 11)

La mitad de los LPs espera aumentar el tamaño de sus equipos de PE en los próximos 12 – 18 meses

Los inversores de private equity continúan reclutando para sus equipos enfocados en América Latina. Cerca de la mitad (48%) de los LPs planea aumentar el tamaño de sus equipos de PE en los próximos 12-18 meses. (Inversores locales e internacionales poseen intenciones similares en esta materia.) Prácticamente ningún inversor espera reducir el tamaño de sus equipos de PE latinoamericanos.

Expectativas de los LPs para el tamaño de sus equipos de PE en los próximos 12-18 meses



(Gráfico 12)

Las ventas estratégicas permanecerán como la ruta de salida dominante en América Latina

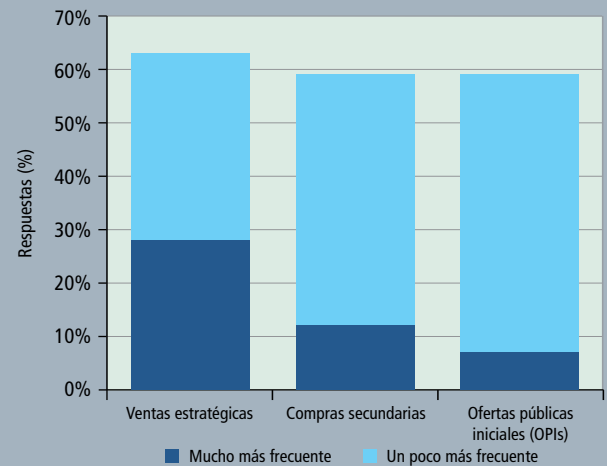
Las ventas estratégicas continuaron siendo la ruta de desinversión más importante para el PE en América Latina en el último año, con un 64% de los LPs diciendo que fue utilizada frecuentemente. A esta ruta le siguió las compras secundarias y después las ofertas públicas iniciales (OPIs).

Tanto inversores latinoamericanos como internacionales esperan que las ventas estratégicas tomen una relevancia aún mayor como ruta de desinversión en los próximos dos años. También se espera que las compras secundarias y las OPIs aumenten ligeramente en frecuencia como ruta de desinversión.

Un tercio de los LPs espera invertir en el primer fondo latinoamericano de un GP

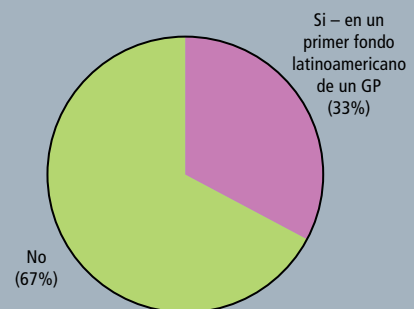
Un tercio de los LPs espera invertir en al menos un primer fondo latinoamericano de un GP en los próximos dos años. Los LPs interesados en los primeros fondos de un GP dicen que podrían escoger gestores con sedes tanto internacionales como en América Latina.

Cambios esperados en las rutas de salida para el PE en América Latina dentro de los próximos 1-2 años – Opinión de los LPs



(Gráfico 13)

LPs que esperan invertir en el primer fondo latinoamericano de un gestor de PE en los próximos dos años

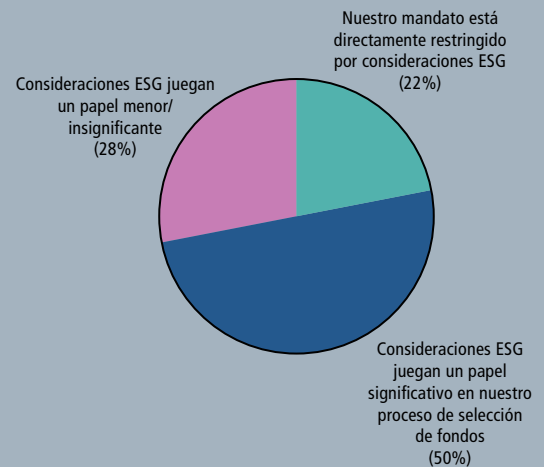


(Gráfico 14)

Tres cuartos de los LPs toman en cuenta consideraciones ESG cuando seleccionan fondos

Sólo un cuarto (28%) de los inversores de PE en América Latina dice que las consideraciones medioambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG) son irrelevantes a la hora de seleccionar fondos.

Impacto de las consideraciones Medioambientales, Sociales y de Gobierno Corporativo (ESG) en la selección de fondos en América Latina

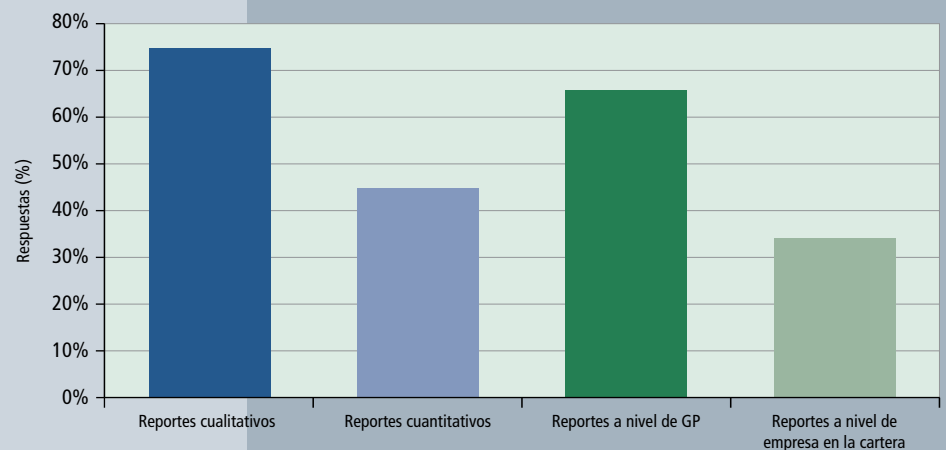


(Gráfico 15)

Los LPs piensan que los reportes cualitativos son los más relevantes para el monitoreo de consideraciones ESG

Dos tercios de los LPs solicitan algún tipo de reporte ESG a sus GPs. Reportes cualitativos a nivel de GP son el requerimiento más usual de los LPs. La mayoría de los LPs norteamericanos no tiene demandas específicas en relación a monitoreo ESG.

Tipos de reportes ESG requeridos por los LPs que solicitan monitoreo ESG



(Gráfico 16)

Coller Capital / LAVCA Encuesta de Inversores en Private Equity en América Latina

Características de los Encuestados – 2014

Esta encuesta capturó los planes y opiniones de 131 inversores institucionales en fondos de private equity. Estos inversores, basados en América Latina, Norteamérica, Europa y Asia Pacífico, son una muestra representativa de los LPs invirtiendo en PE en América Latina.

Sobre Coller Capital

Coller Capital es el principal inversor mundial de ‘secundarios’ en private equity – la adquisición de posiciones en fondos de private equity de los inversores originales y de carteras de empresas de propietarios empresariales o institucionales.

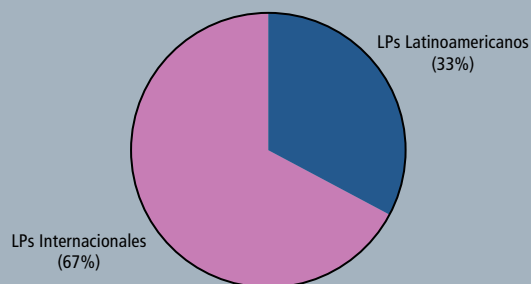
Sobre LAVCA

La Latin American Private Equity & Venture Capital Association (LAVCA) es una organización sin fines de lucro dedicada a promover la expansión del private equity y venture capital en América Latina y el Caribe. LAVCA cuenta con más de 160 miembros que van desde firmas líderes a nivel global con presencia en la región hasta administradores de fondos locales desde México a Argentina. Estas firmas miembro manejan activos conjuntos por más de 60 mil millones de dólares, dedicados a invertir y hacer crecer empresas en América Latina.

Metodología

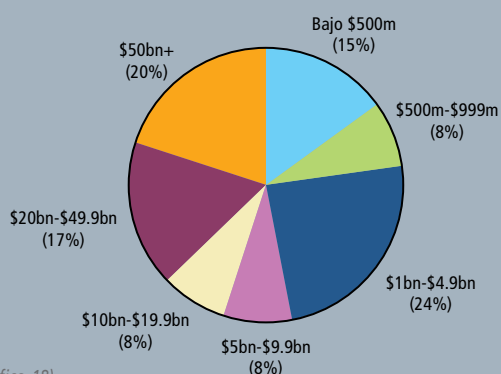
El trabajo de campo para la encuesta de Coller Capital y LAVCA fue llevado a cabo en los meses de junio-julio de 2014 por Arbor Square Associates, un equipo de investigación especialista en activos alternativos con más de 50 años de experiencia conjunta en el ámbito del private equity.

Respuestas por región



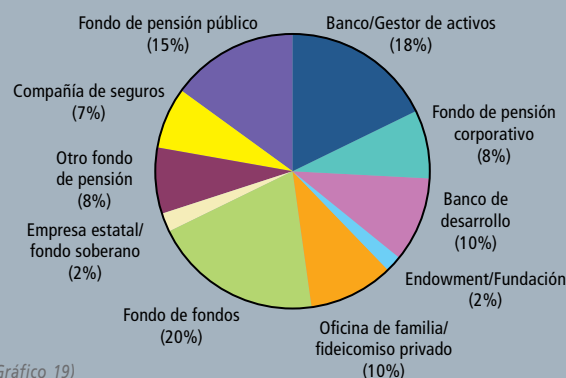
(Gráfico 17)

Encuestados por total de activos bajo gestión



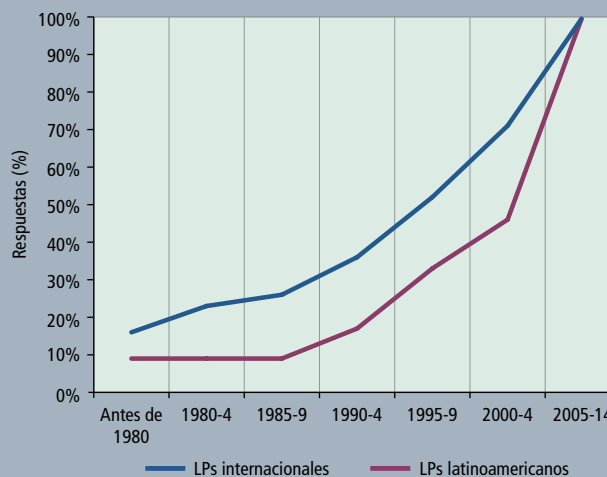
(Gráfico 18)

Encuestados por tipo de institución



(Gráfico 19)

Inversores actuales en PE en América Latina – por año en el cual la institución empezó a invertir



(Gráfico 20)



www.collercapital.com



www.lavca.org