

Private Equity en Mercados Emergentes



INFORME N° LXXVII

Junio 2014



CONTENIDO

9	ECONOMÍAS EMERGENTES
9	Situación actual
12	Perspectivas
17	Emergencia de una nueva clase media
20	Sectores con potencial
	Sector Alimentos y Agronegocios
	Sector Energético
	Sector de Tecnología de la Información y Comunicaciones
	Sector de Urbanización (transporte, construcción)
	Macrosector servicios
27	PRIVATE EQUITY EN MERCADOS EMERGENTES
29	Panorama de inversión
	Actividades de inversión y fundraising
	Fuentes de financiamiento alternativo
	Perspectivas y tendencias
43	Drivers para inversiones de PE en Mercados Emergentes
46	Riesgos de inversión en mercados emergentes
	Riesgos de nivel macro
	Riesgo de nivel micro
51	Estructura de mercado y características de inversión
	El rol del conocimiento local
	Dinámica de negocios en mercados emergentes

PRIVATE EQUITY EN MERCADOS EMERGENTES

Mensajes Principales

- Mientras entre 2001 y 2013 las economías emergentes tuvieron una tasa de crecimiento promedio del 6.1%, las desarrolladas sólo contaron con una tasa promedio del 1.6% para el mismo período.
- En 2000, las economías emergentes representaban el 37% del PBI mundial, en 2013 su participación alcanzó un poco más de la mitad de la economía mundial y al 2018 habrá aumentado al 55 % del PBI total mundial según el FMI.
- El cambio en el equilibrio del poder económico mundial es profundo y se espera que continúe. Los factores que permitieron que estos países jueguen un rol central en la economía mundial son: (i) Factores Coyunturales y (ii) Factores Estructurales.
- Los factores estructurales mencionados anteriormente detrás del rol protagónico de las economías emergentes no se han modificado y tampoco lo harán en el corto/mediano plazo. Por tanto, el rol protagónico de las economías emergentes en la economía mundial seguirá aumentando, aunque no tan rápida o dramáticamente como se creyó.
- Para el 2020, el mundo será 40% económicamente más grande. Y, de este crecimiento, el 65% provendrá de los países Emergentes, 40% de las BRICs, 18% de China. Para lograr ello el conjunto de las economías emergentes crecería un 43.4% (3 veces más rápido que el conjunto de países desarrollados).
- Por otro lado, las economías emergentes se vuelven económicamente importantes debido al gran crecimiento de los mercados de capitales dentro de estas economías. Actualmente las economías emergentes generan el 51% del total del PBI mundial; sin embargo, en términos del nivel de capitalización de mercado éstas sólo representan el 12.2%.
- La revista *The Fortune Global 500* ha visto incrementar el número de compañías emergentes provenientes de Brasil, China, Rusia e India (BRICS) de 58 a 134 en los últimos 3 años, mostrando así la capacidad de competencia y el alcance actual con el que cuentan estas empresas; se espera que esta tendencia continúe.

- Los países emergentes ya no son sólo centros de producción de bajo costo, sino anfitriones de una nueva clase media global que está surgiendo. Así, para el 2020, 52% de la población mundial será de clase media; es decir, 1,400 millones de personas más que en 2012. Cuando este crecimiento ocurra, el 54% de esta clase media vivirá en Asia.
- La clase media es el motor del gasto en los mercados emergentes. Así, al 2020, 42% del gasto de la clase media se dará en Asia.
- La combinación del crecimiento demográfico y económico se observa en el rápido incremento del gasto de consumidores de países emergentes, que sería del 43.4% en el período 2013-2020, 3 veces superior al de los países desarrollados.
- El surgimiento de una clase media con mayor poder adquisitivo está cambiando los paradigmas actuales de consumo sobre todo en sectores claves como los siguientes: (i) Alimentos y Agronegocios, (ii) Energético, (iii) Tecnología de la Información y Comunicaciones y (iv) Urbanización (transporte y construcción).
- Ya que actualmente la clase media tiene una mejor capacidad económica, su patrón alimentario está cambiando, consume mayor cantidad de proteínas en productos cárnicos y lácteos.
- El ingreso de muchas familias al segmento de las clases medias incrementa el consumo de energía a nivel doméstico y el uso de energía necesaria para la industria.
- Las energías renovables están creciendo y seguirán así, en competencia con el petróleo, el gas natural y el carbón dominarían la matriz energética por lo menos hasta el 2035; sin embargo, las energías renovables serían las de mayor tasa de crecimiento promedio por año.
- Al 2020, 55% de la población del planeta vivirá en ciudades. Diariamente, 1 millón de personas emigran a las ciudades, por lo que el gasto en infraestructura en los países emergentes puede crecer hasta un 80% en los siguientes años. Se espera que mil millones de personas más vivan en las ciudades a nivel mundial para ser miembros de aquella clase de consumidores con un ingreso discrecional para gastar en bienes y servicios.
- Nuevas regiones económicas, que aún no cuentan con mercados bien desarrollados para las finanzas, siguen teniendo una gran necesidad de capital para financiar las inversiones en infraestructuras y las comunicaciones. En consecuencia, los inversionistas de private equity están cada vez más atraídos por esta necesidad de financiamiento, especialmente de las corporaciones no cotizadas.

- La actividad de inversión de private equity se mantuvo estable para los mercados emergentes en 2013, y a pesar de que se registró un comienzo de año flojo, el volumen de negocio cobró impulso en la segunda mitad del año, de acuerdo a Emerging Markets Private Equity Association (EMPEA).
- Esta actividad de inversión dio lugar a un flujo global de capital de USD 24.000 millones en los mercados emergentes en 2013, lo que supuso 883 acuerdos y un descenso del capital frente a 2012 del 7%.
- La recaudación de fondos se redujo a sólo 150 fondos que levantaron 36.000 millones de dólares en 2013, lo que supuso un 19% menos que lo recaudado en 2012.
- Las mayores ganancias de 2013 frente al año anterior fueron a mercados emergentes más allá de los BRICs, una fuerte indicación de que los inversores están viendo perspectivas más prometedoras para el crecimiento.
- Los fondos de venture capital siguen constituyendo una parte significativa del mercado, representando el 43% de los deals, pero sólo el 10% de los capitales obtenidos. Por su parte, los deals de compras apalancadas representan sólo el 14%, pero el 45% de capitales obtenidos.
- Las previsiones económicas indican que los mercados emergentes seguirán creciendo en el futuro inmediato, apoyando el crecimiento de las inversiones de private equity. Así, mientras que la industria de private equity se refiere fundamentalmente a la creación de valor a través de la mejora de las empresas, los mercados emergentes han estado dominados por el “crecimiento de capital”.
- Los LPs han comenzado a ver oportunidades atractivas de private equity en los mercados emergentes cada vez más, de 35% ahora a 47% en dos años. Por lo tanto, se espera que la cuota de nuevos deals de private equity continúe creciendo en los mercados emergentes.
- En términos de rendimiento, la mayoría de los LPs ahora esperan que fondos de private equity de los mercados emergentes superen a la industria del private equity en su conjunto.
- Geográficamente, la mayoría de los estudios sitúan a Latinoamérica como la región más atractiva, seguidos del sudeste asiático y el África Subsahariana.
- Una encuesta reciente encontró que, a lo largo de 2015 y 2016, se espera que la mayor expansión de las inversiones tenga lugar en el Sudeste asiático (32%), seguido por Latinoamérica (31%).

- Los mercados NON-BRIC son los que atraen la atención de los LPs, destacando en primer lugar Latino América (excluyendo Brasil). Las encuestas marcan a la Región Andina (Perú, Colombia y Chile) como la más atractiva de la zona, con 46% de preferencias; México con 29%; Brasil con un bajísimo 4% y los que llaman Frontier Markets (como Centroamérica y otros) con 20%.
- A pesar del cambio de preferencias, dentro de la región Brasil es el país que captó la mayor cantidad de recursos de capital privado (60%), quedando México rezagado en un cuarto sitio después de Chile y Argentina. Dentro de las preferencias de inversión destacan claramente las inversiones en energía e infraestructura en nuestra región.
- Los principales *drivers* que afectarían el flujo de inversiones de private equity para y a través de estas economías son: (i) Tasas de crecimiento esperadas y tamaño del mercado, (ii) Estabilidad política, (iii) Entorno legal, (iv) Receptividad de las inversiones privadas, (v) Etapa de desarrollo de mercado de capitales, (vi) Madurez del mercado local de private equity, y (vii) Disponibilidad y habilidad del capital humano.