Abril 2016

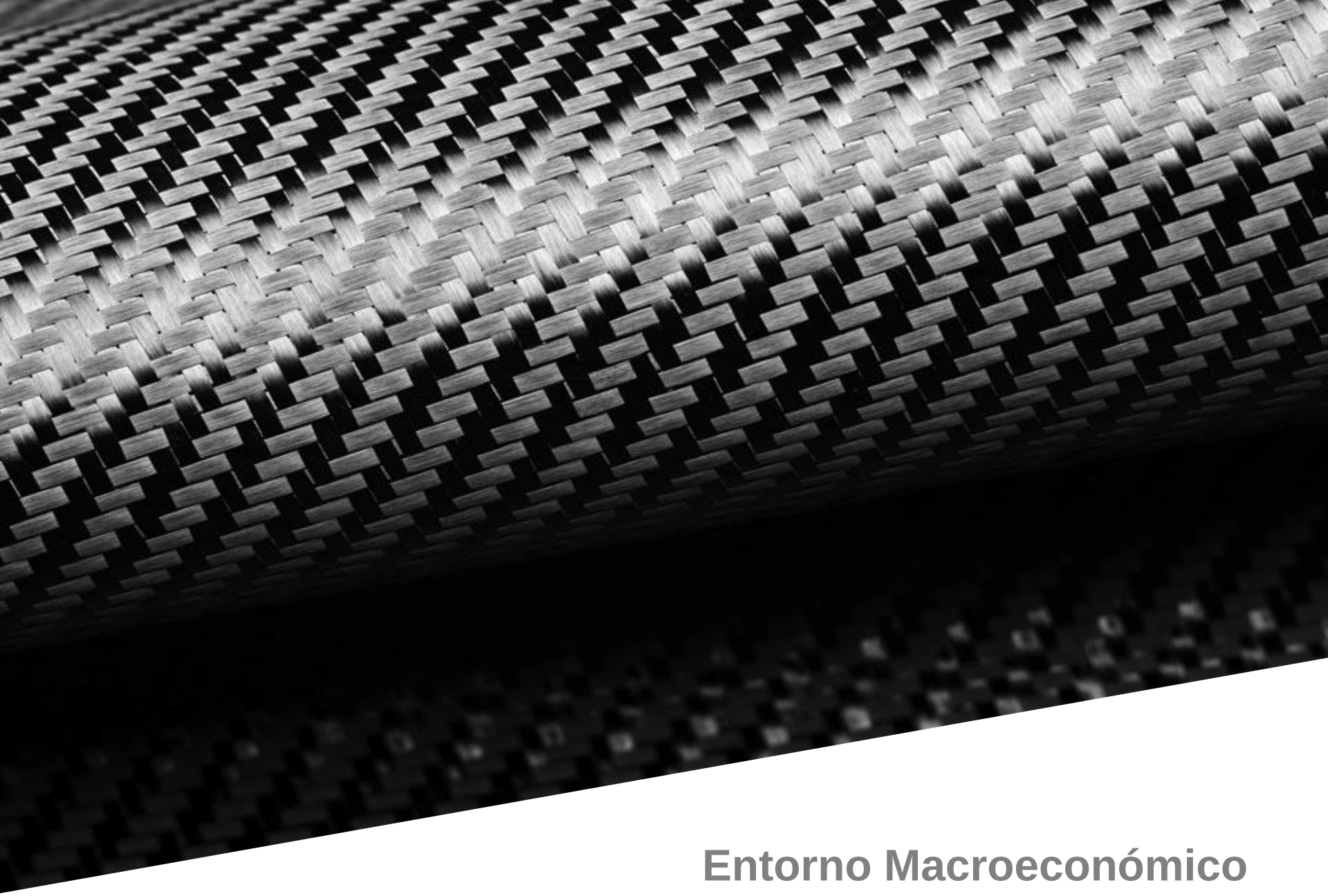
14to Barómetro de la Confianza para la Inversión

Building a better working world

Sobre el Barómetro

El Estudio “Barómetro de la Confianza para la Inversión” de EY es un estudio bi-anual que es conducido por el Economist Intelligence Unit (EIU). Este presenta las perspectivas de altos ejecutivos de empresas de diversos sectores respecto de sus estrategias de crecimiento, de fusiones y adquisiciones, acceso a capital y situación macroeconómica.
El panel fue conformado por profesionales independientes del EIU y un selecto grupo de clientes y contactos globales de EY.

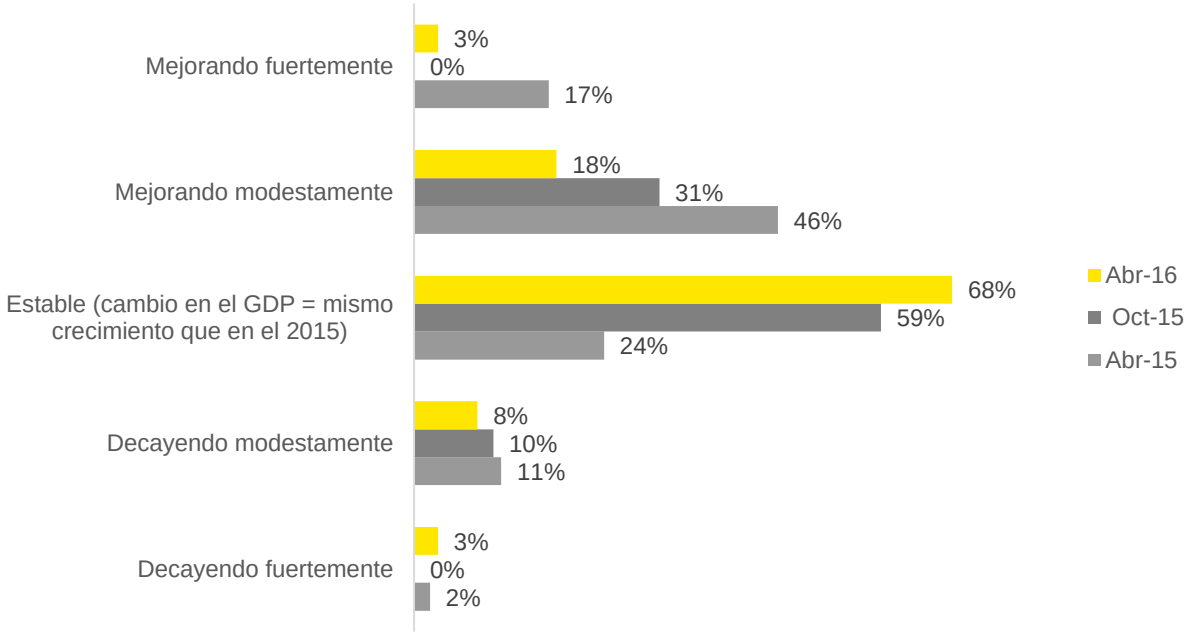
El panel EIU encuestó a nivel Global a más de 1,700 ejecutivos en febrero y marzo de 2016 representando a 18 sectores empresariales, incluyendo la participación de los ejecutivos del Perú.



Entorno Macroeconómico

Los ejecutivos peruanos pronostican una economía estable

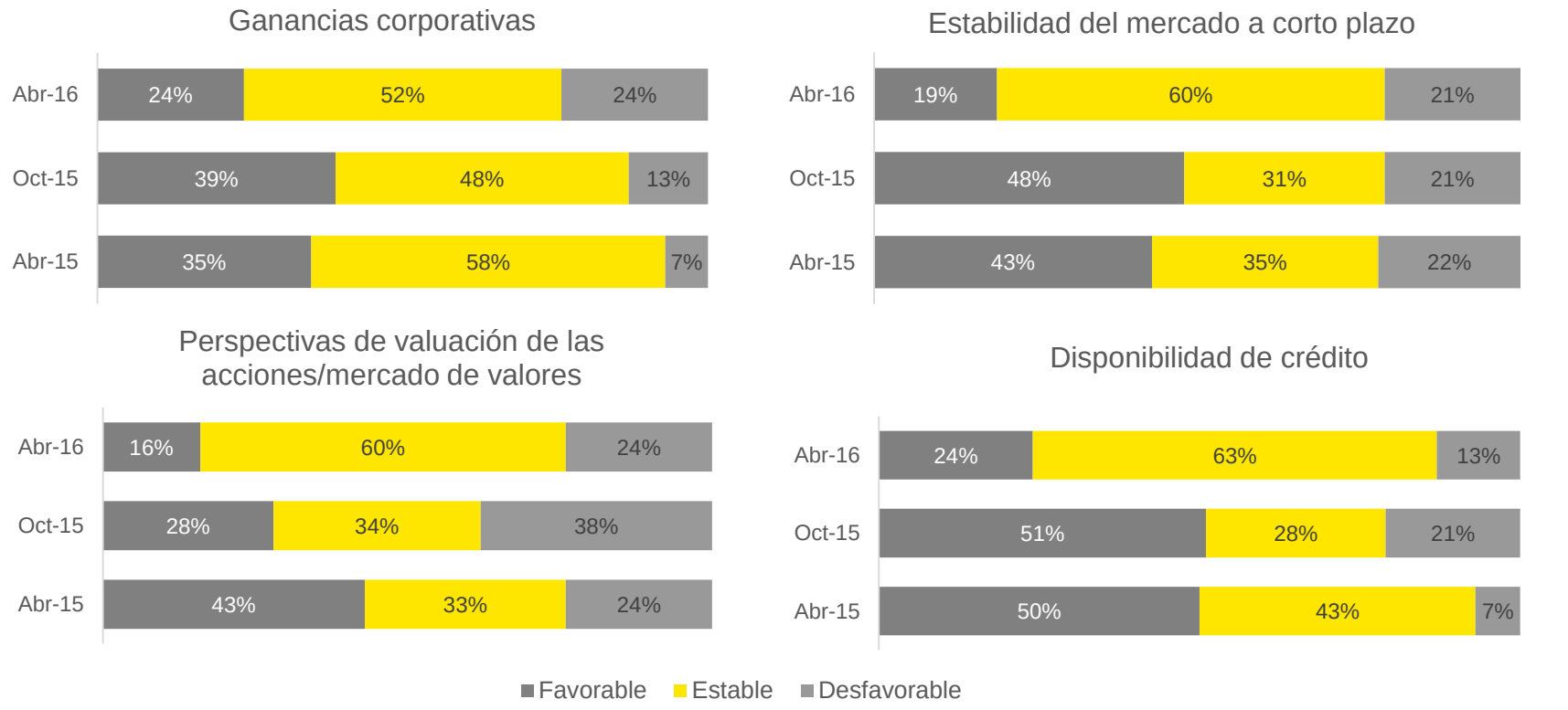
¿Cuál es su perspectiva sobre el estado de la economía local hoy en día?



- La mayoría de los encuestados peruanos ve la economía doméstica estable o mejorando, debido a los constantes esfuerzos de recuperación económica. Tanto del sector privado como público El PIB de Perú se expandió 6.04% año tras año en febrero del 2016 respecto del año anterior y cerraría en 4% este año.

Los indicadores clave para el mercado se mantienen estables

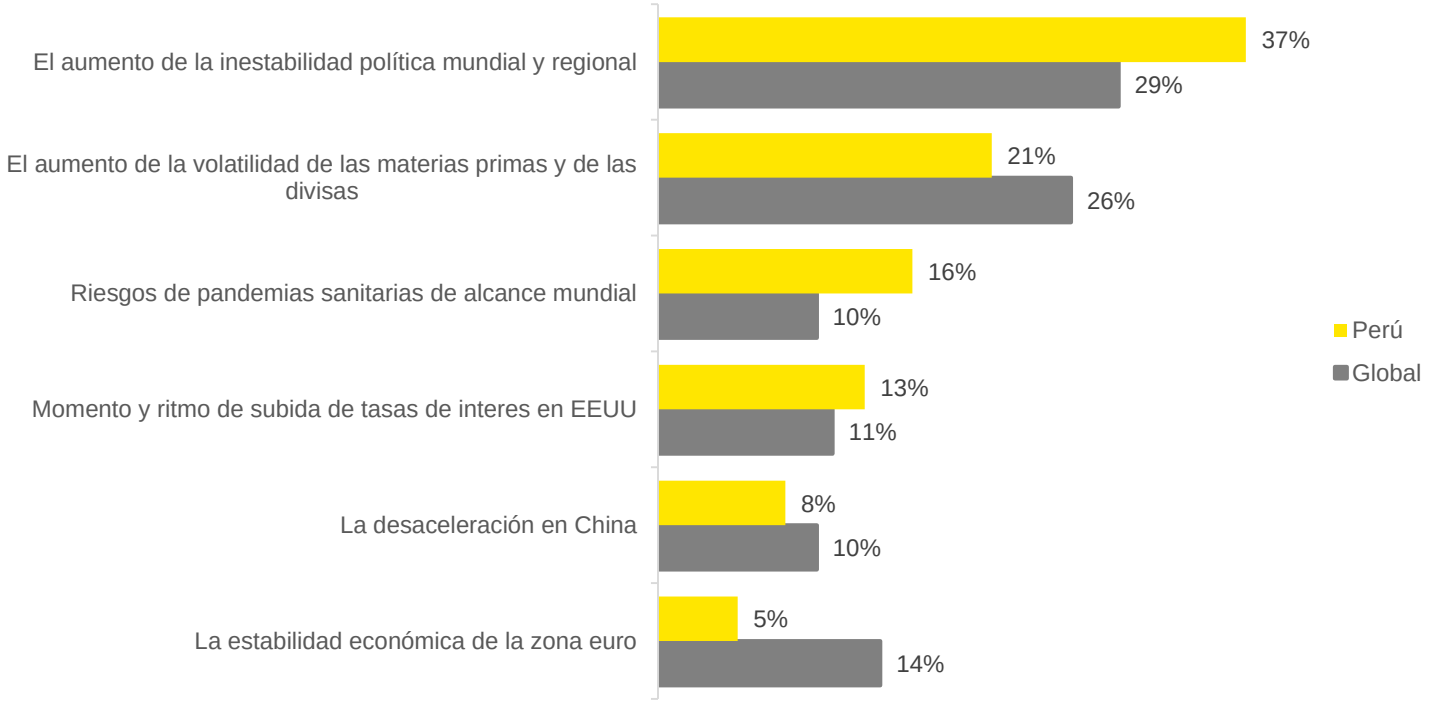
Por favor, indique su nivel de confianza a nivel local en los siguientes puntos:



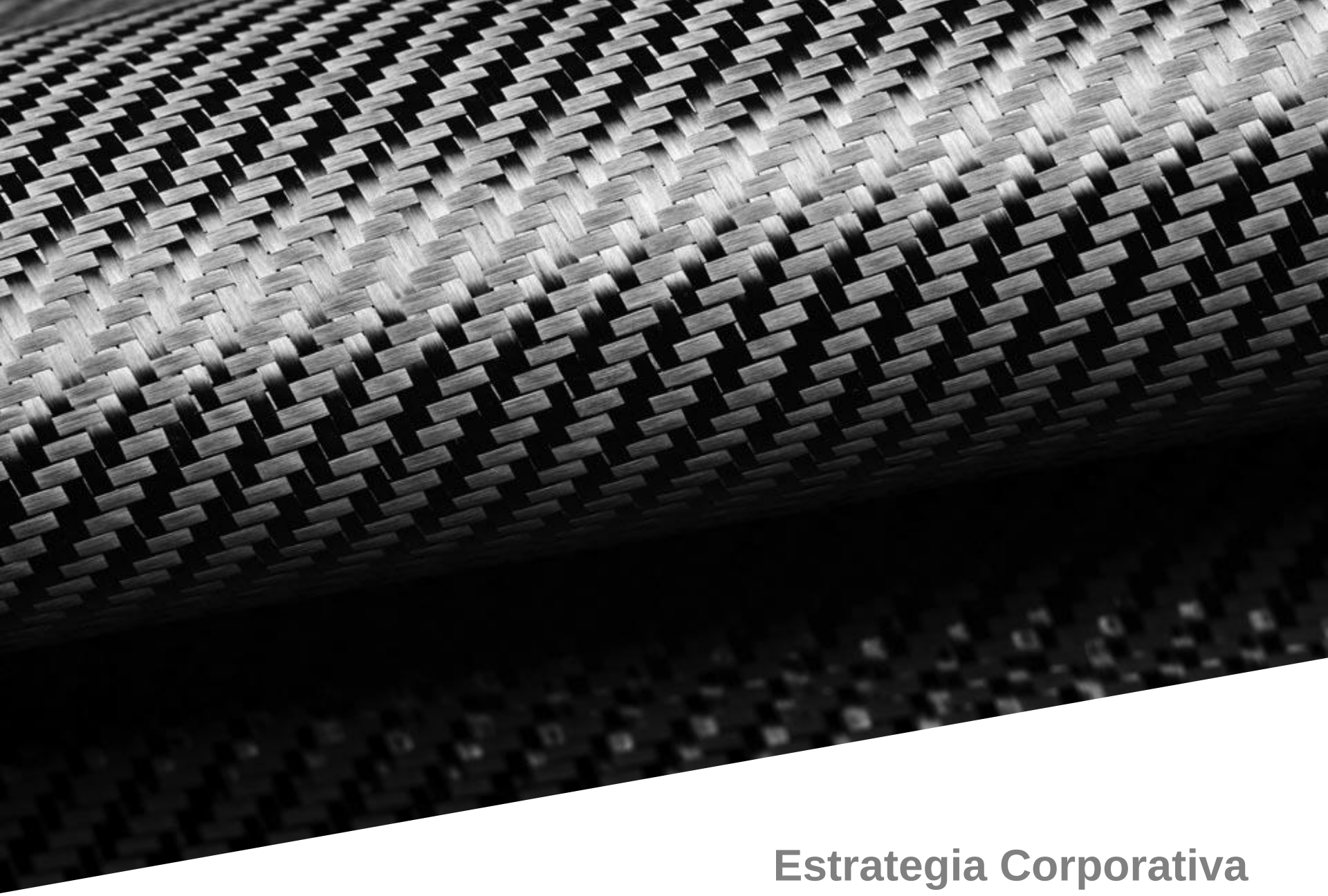
- Mientras la mayoría de los indicadores permance estable, se debe destacar que cerca de la cuarta parte de los ejecutivos peruanos prevé pérdidas.

El aumento de la inestabilidad global continua dominando los riesgos económicos

¿Cuál cree que será el mayor riesgo económico de su negocio en los próximos 6 a 12 meses?



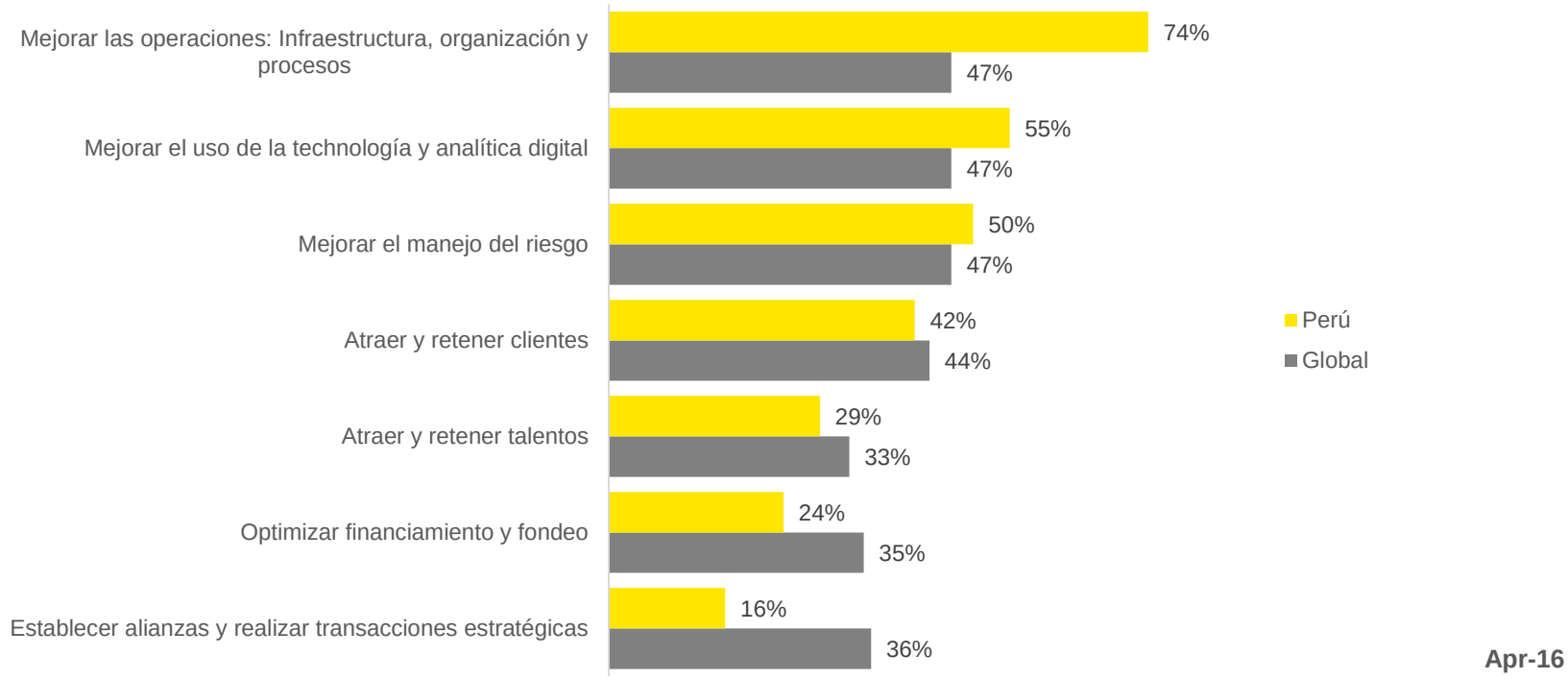
- Tanto a nivel global como nacional, el aumento de la inestabilidad política mundial y regional, es el mayor riesgo para muchos negocios.
- En segundo lugar, el aumento de la volatilidad de las materias primas y de las divisas, lo cual afecta la capacidad de las empresas para planificar en el corto plazo.



Estrategia Corporativa

La mayoría de los ejecutivos peruanos ve las mejoras operacionales y el mejor uso de la tecnología como motores de crecimiento

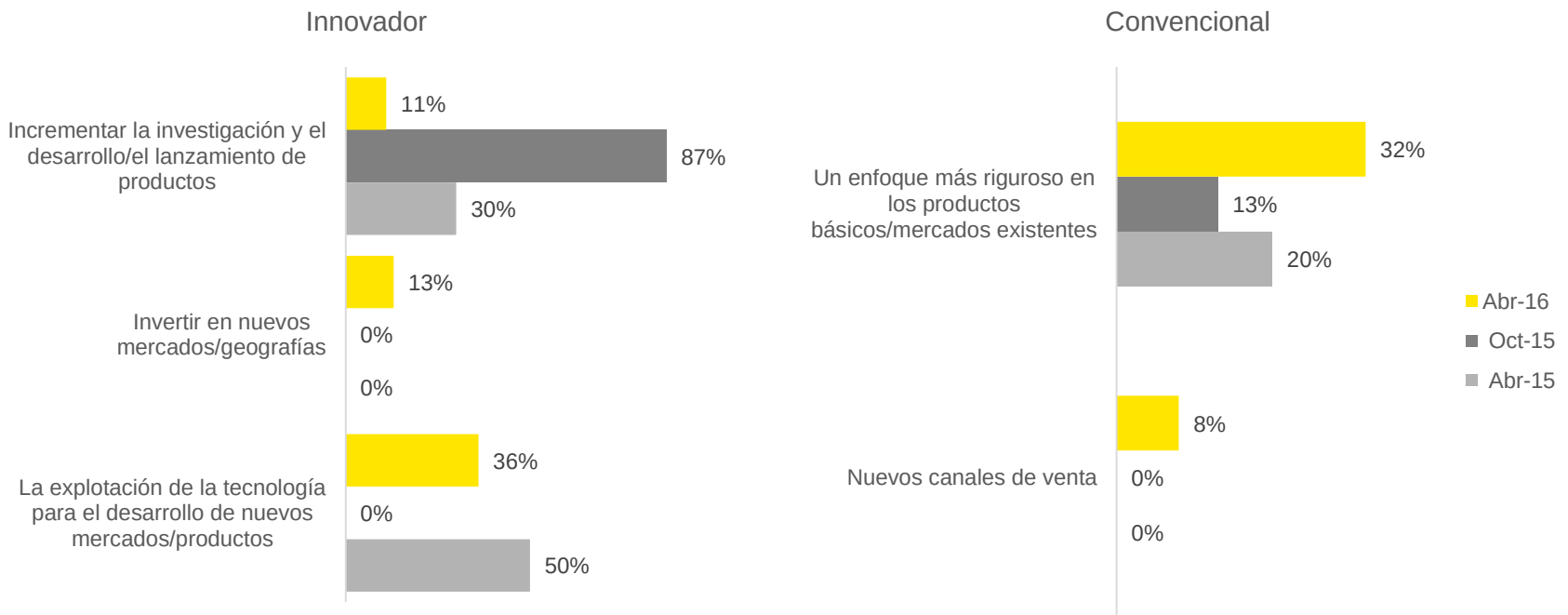
¿En cuáles de los siguientes puntos se está enfocando su empresa principalmente para generar crecimiento en los próximos 12 meses?



- Mientras el crecimiento se mantenga como la prioridad de las empresas, hoy en día existe un mayor enfoque en la mejora de operaciones y procesos, así como en potencializar el uso de la tecnología para poder acceder a tal crecimiento.

Las empresas están adaptando sus estrategias de capital para aprovechar oportunidades en tecnología

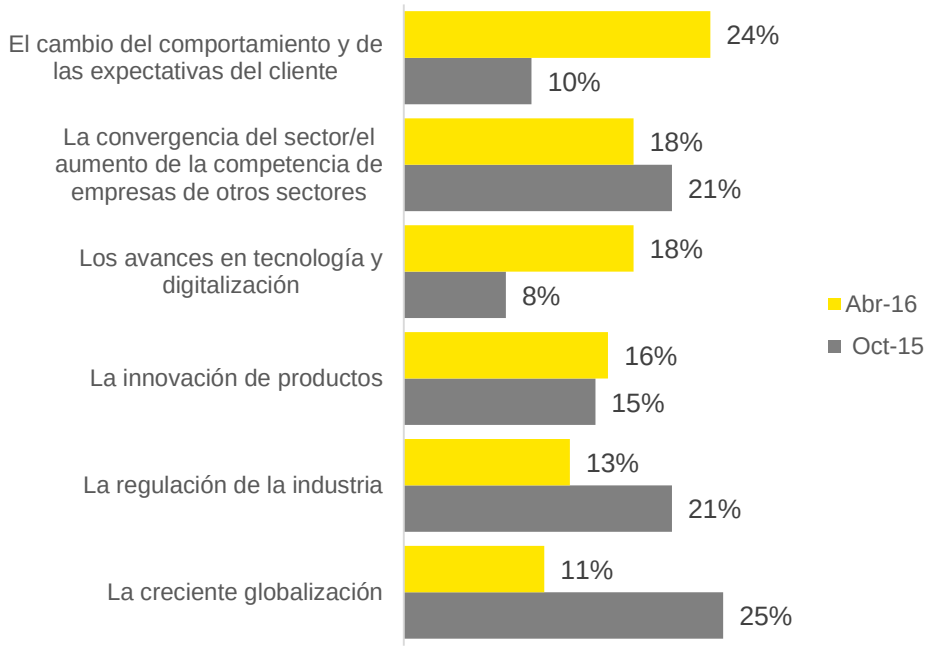
¿Cuál es el principal enfoque de crecimiento orgánico de su empresa en los próximos 12 meses?



- Las compañías peruanas están enfocando su crecimiento orgánico en de dos estrategias principalmente. Por una parte, el lado innovador, explotando la tecnología para desarrollar nuevos productos y mercados, por otro lado, y de manera más convencional, un enfoque más exhaustivo en los productos y mercados ya existentes.

El aumento de la complejidad y disrupción plantea muchos desafíos para los modelos de negocio actuales

¿En los próximos 12 meses, cuáles de los siguientes puntos podrían causar cambios en su negocio principal?



- Los cambios en la forma en que las empresas interactúan con los clientes -cada vez más a través de canales digitales- y los cambiantes comportamientos y expectativas de los clientes, están causando la mayor disrupción del foco actual de los negocios. Esta situación no solo se está dando a nivel local, sino también a nivel internacional

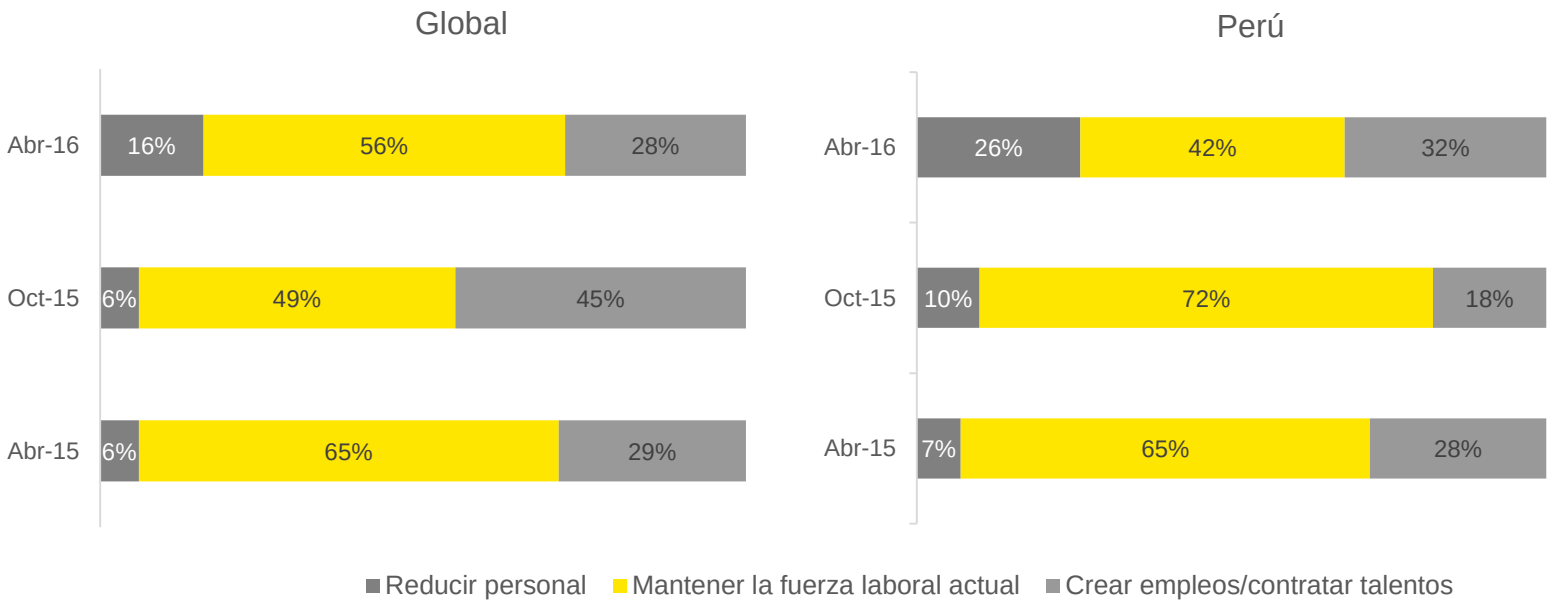
El bajo crecimiento de la economía obliga a centrarse en los costos, mientras que la volatilidad del mercado sigue siendo una de las principales preocupaciones

¿Cuál de los siguientes temas ha sido incluido en la agenda del directorio?

- Los márgenes y costos se han posicionado nuevamente como los temas principales de la agenda del directorio, esto como consecuencia de un periodo prolongado de bajo crecimiento. A esto se suma, la preocupación sobre la volatilidad tanto de los *commodities* como de las divisas.

Las empresas peruanas han optado por contratar nuevos talentos y/o reducir su fuerza laboral

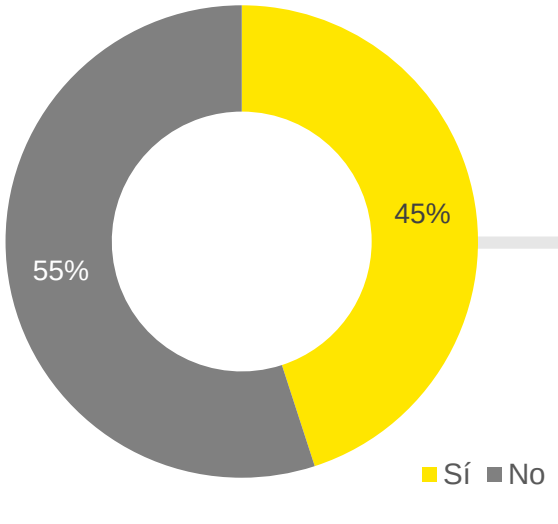
Con respecto al empleo, ¿qué espera hacer su organización en los próximos 12 meses?



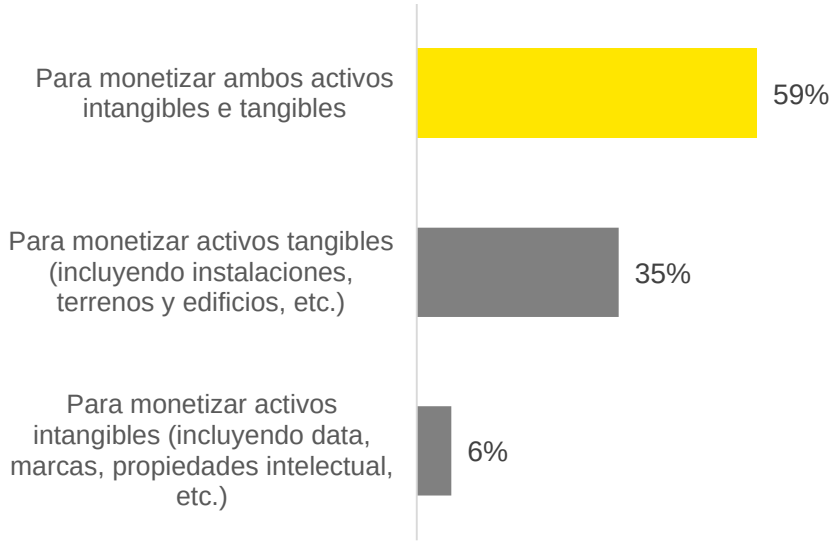
- Mientras que la mayoría de las empresas planea contratar nuevos talentos o mantener su fuerza laboral actual, existe un porcentaje creciente de empresas, a nivel global como local, que tendrían planes de reducir su personal con miras de acortar los costos y así mejorar las ganancias.

Las Alianzas son vistas como una ruta hacia el crecimiento en un entorno cada vez más complejo

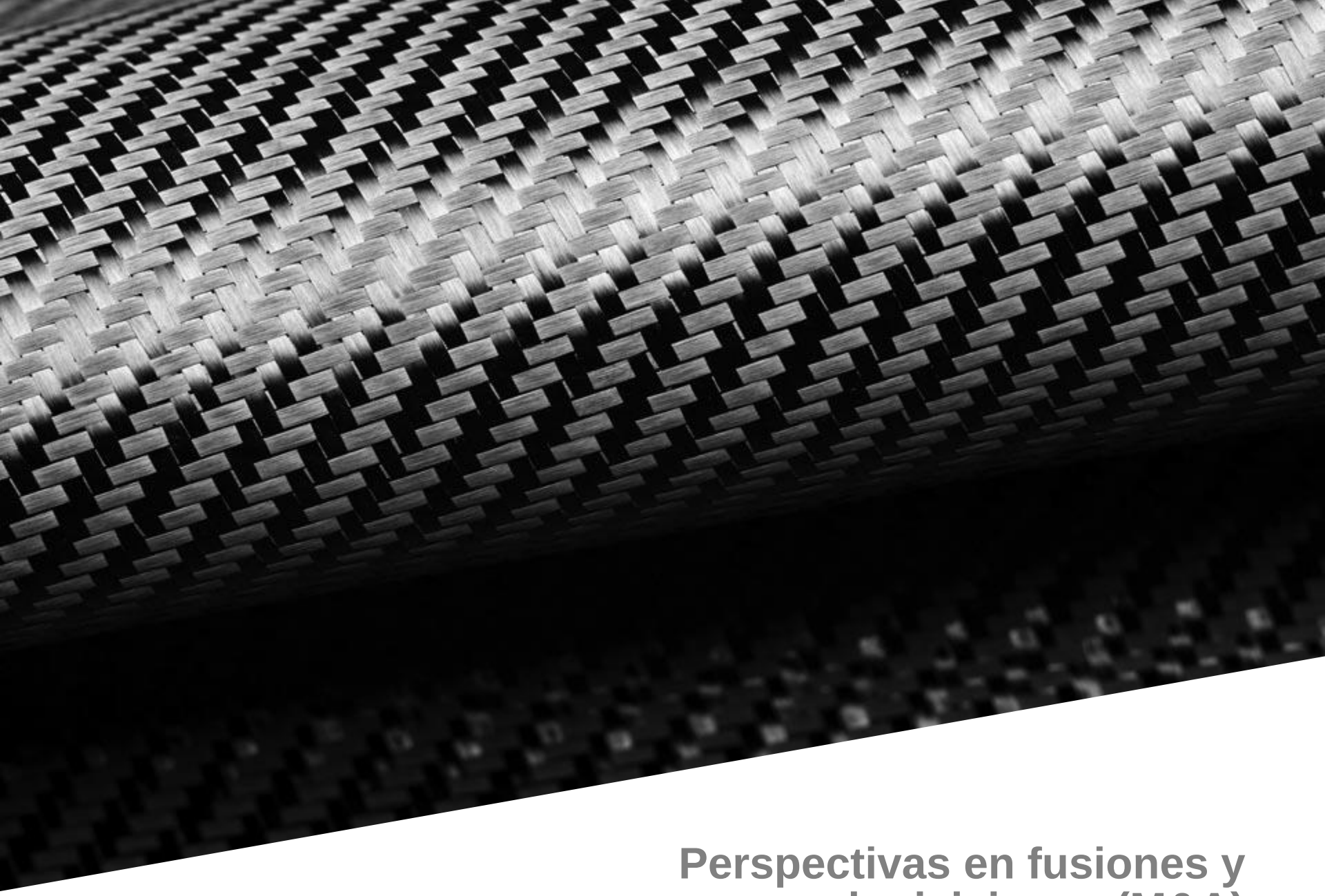
¿Tiene planeado crear valor a través de activos pocos utilizados formando alianzas con otras empresas o competidores?



Si respondió sí, ¿cuál es la razón principal?



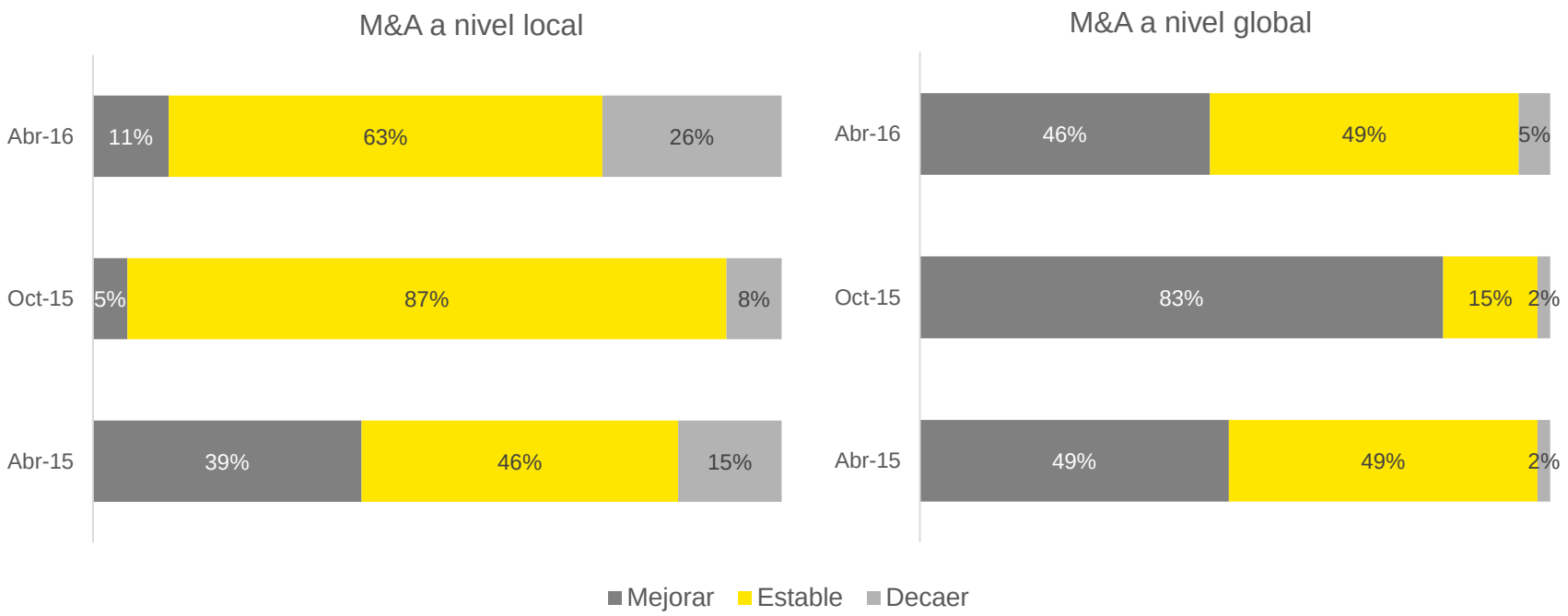
- Un interesante grupo de empresas peruanas (45%) ve como una sólida posibilidad el realizar alianzas estratégicas con el fin de monetizar activos poco aprovechados. Esta opción se muestra como un camino adicional que aporta al crecimiento de las empresas frente a la situación actual del mercado.



Perspectivas en fusiones y adquisiciones (M&A)

Los ejecutivos peruanos ven el mercado de M&A cambiando de estable a decaido

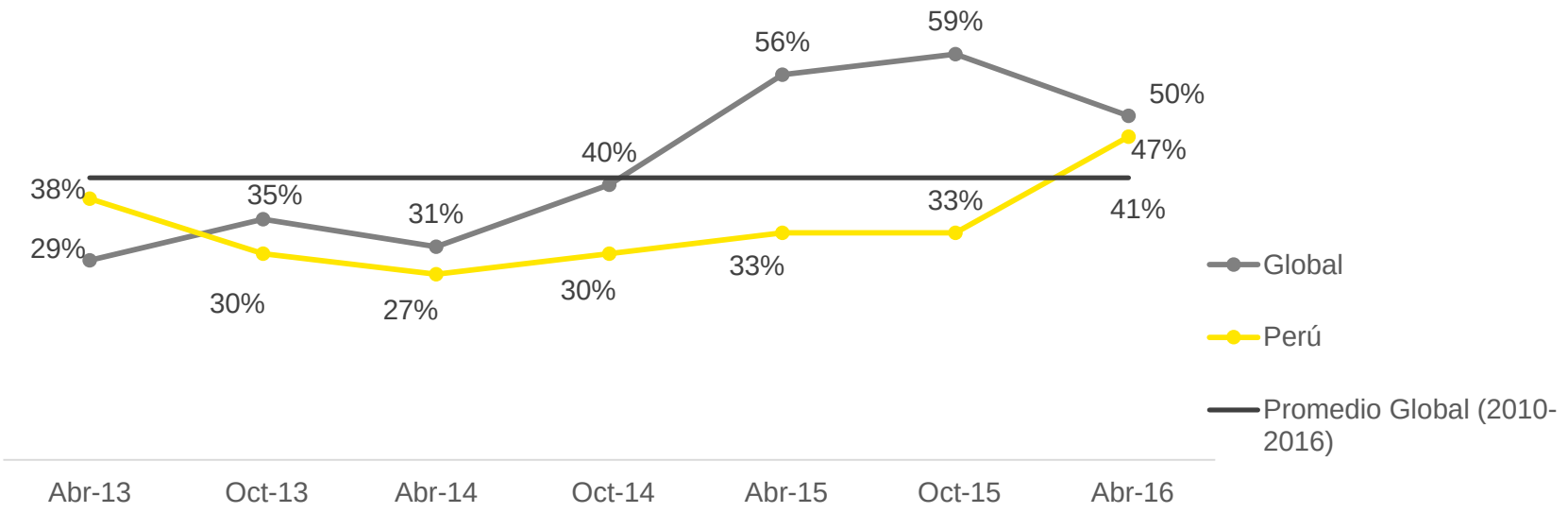
¿Cuál es su expectativa sobre el mercado de fusiones y adquisiciones en los próximos 12 meses?



- Si bien la gran mayoría de los empresarios peruanos (74%) espera que el mercado de M&A se mantenga o mejore, debemos destacar que el porcentaje de los que sostienen que este decaerá se ha casi triplicado. Esta perspectiva se ve fundamentada por el periodo electoral y los rezagos del mismo, que usualmente duran unos meses más.

Sin embargo, es la primera vez que las intenciones de llevar a cabo adquisiciones están por encima del promedio Global alcanzando un máximo histórico

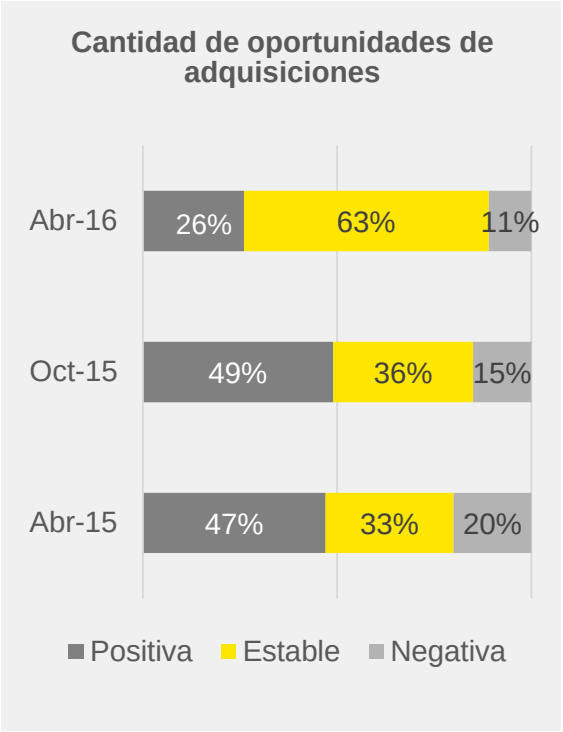
¿Espera que su compañía lleve a cabo activamente adquisiciones en los próximos 12 meses?

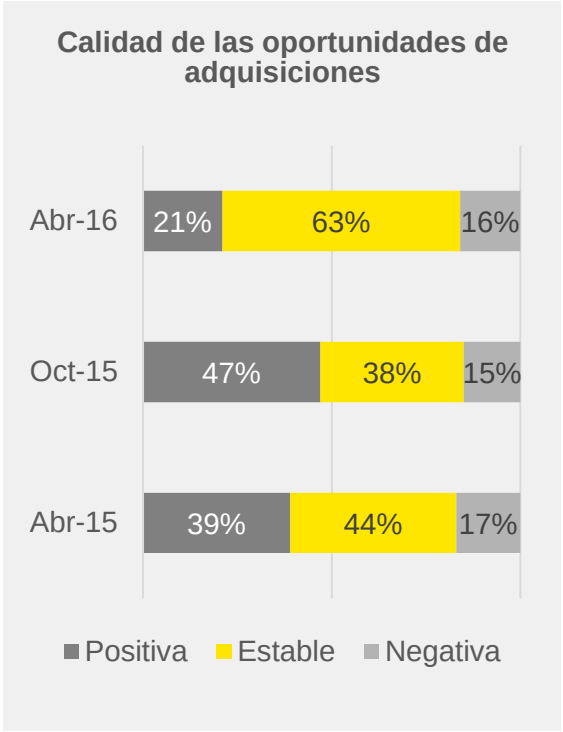


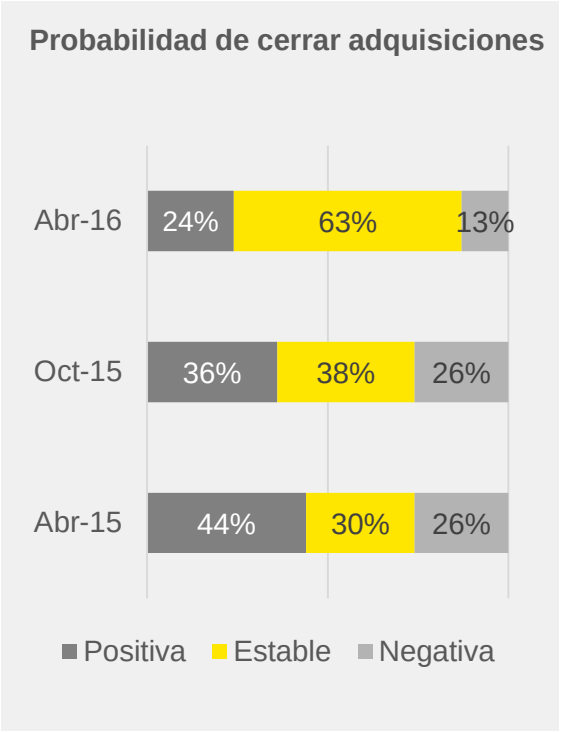
- Mientras que a nivel global, las expectativas de las empresas globales por llevar a cabo adquisiciones en los próximos 12 meses ha disminuido ligeramente, en contraposición con los ejecutivos peruanos que han alcanzado un récord de intención de realizar una adquisición (47%) en los próximos 12 meses.

Los fundamentos de los acuerdos locales se ven respaldados por un saludable mercado de M&A

Por favor, indique su nivel de confianza en los siguientes punto:



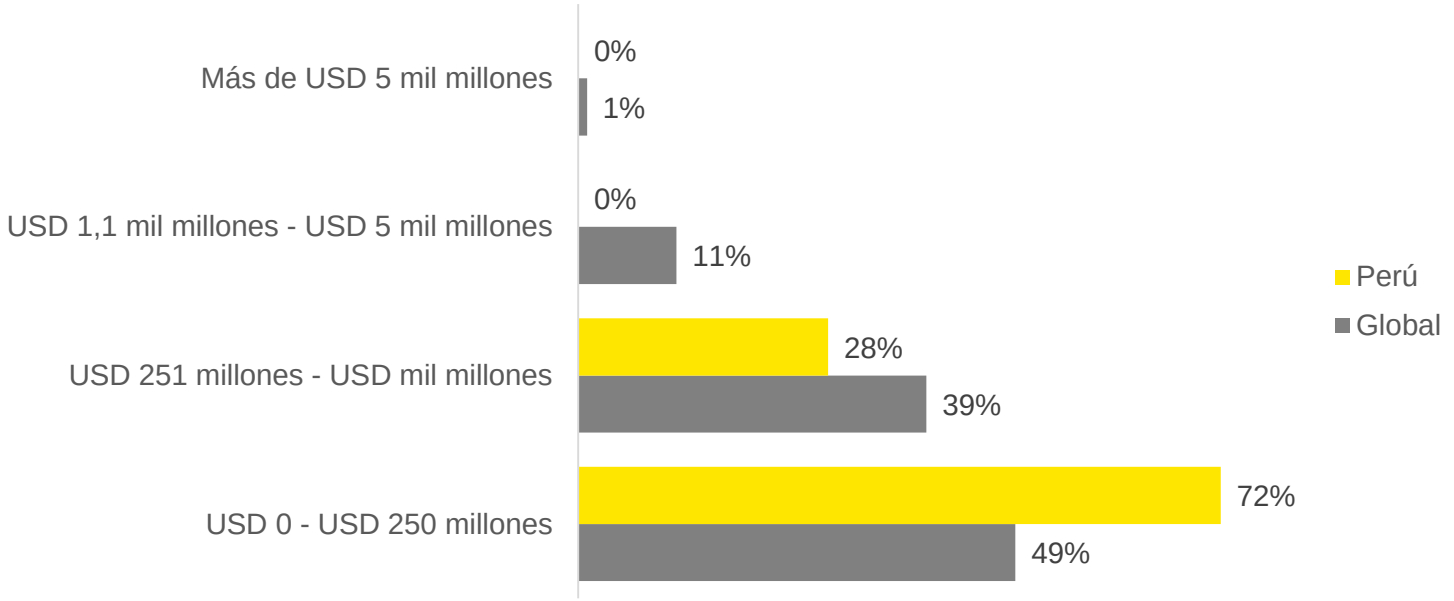




- La mayoría de los ejecutivos peruanos esperan oportunidades, calidad y una buena probabilidad de cerrar operaciones de adquisición.

Los ejecutivos peruanos se mantienen enfocados en transacciones de dimensiones medio-bajo

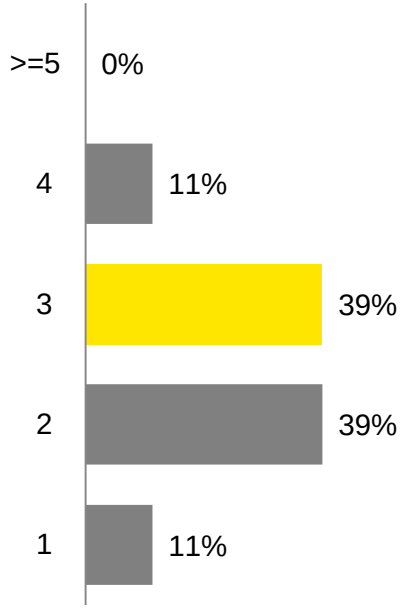
¿Cuál es el valor máximo de las transacciones que espera en los próximos 12 meses en dólares estadounidenses?



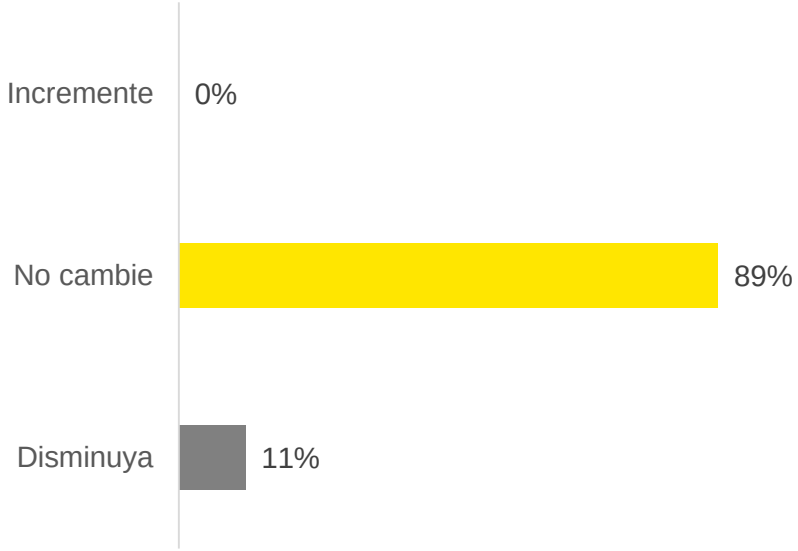
- El 100% de los ejecutivos peruanos considera que las transacciones del mercado local se llevarán a cabo por menos de US$1,000 millones, ninguna superaría ese valor.

La cartera de inversiones se mantiene firme con una proyección positiva en el corto plazo

¿Cuántas transacciones de cualquier magnitud tiene en curso hoy en día?



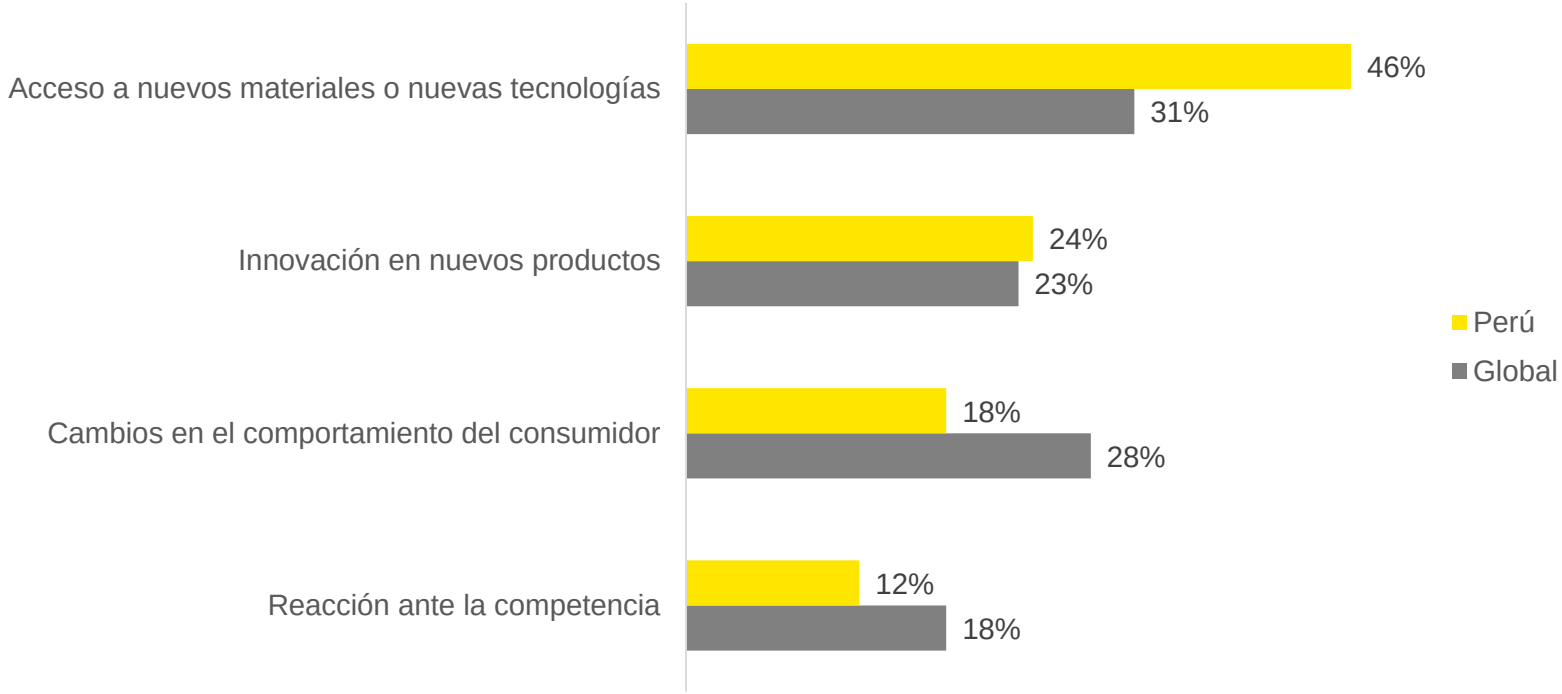
¿Cómo espera que esto cambie en los próximos 12 meses?



- La mayoria de ejecutivos peruanos sostiene que sus empresas tienen en promedio tres transacciones en curso y esperan que ello no cambie en los próximos 12 meses.

Fuerzas disruptivas impulsan las adquisiciones intersectoriales

¿Cuáles son los principales factores estratégicos para realizar una adquisición fuera de su sector?



- Para los ejecutivos peruanos, las continuas innovaciones en los productos están induciendo a las empresas a buscar fuera de sus sectores para acceder a activos con potencial de crecimiento, ya sean tangibles o intangibles.
- En tanto, a nivel global la situación es similar, aunque también se suma como un factor clave, las variaciones en el comportamiento del consumidor.

Las empresas están evaluando nuevos activos en paises desarollados y emergentes

¿Cuáles son los principales destinos en los que es más probable que su compañía invierta en los próximos 12 meses?

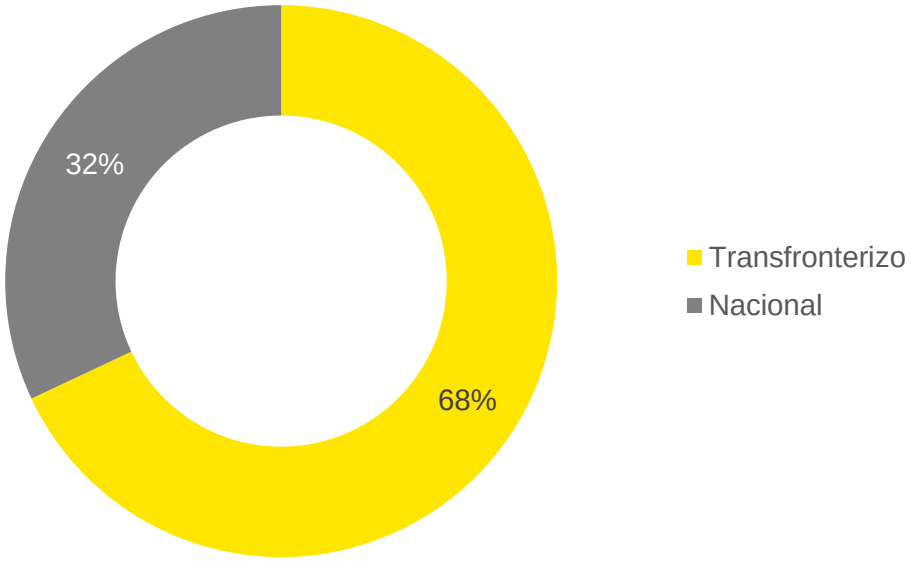
Top destinos de inversión

Global	Perú
1. EE.UU.	1. Perú
2. Inglaterra	2. EE.UU.
3. India	3. Colombia
4. China	4. Canadá
5. Alemania	5. Inglaterra

- Las empresas peruanas ven sus inversiones principalmente en el mercado interno. Sin embargo, hay un cambio en el cual los destinos de inversión han pasado de ser regionales (países vecinos) a nuevos – en su mayoría – como Canadá. Reino Unido vuelve a la lista de los 5 destinos principales después de varios años.
- Un crecimiento más fuerte en el Reino Unido y los Estados Unidos y el atractivo de los activos de alta calidad en Alemania están haciendo estos países los destinos más populares para la inversión global. A nivel mundial, China e India también siguen siendo destinos atractivos para los inversores.

Un crecimiento económico desigual impulsa las empresas a buscar opciones fuera de sus fronteras

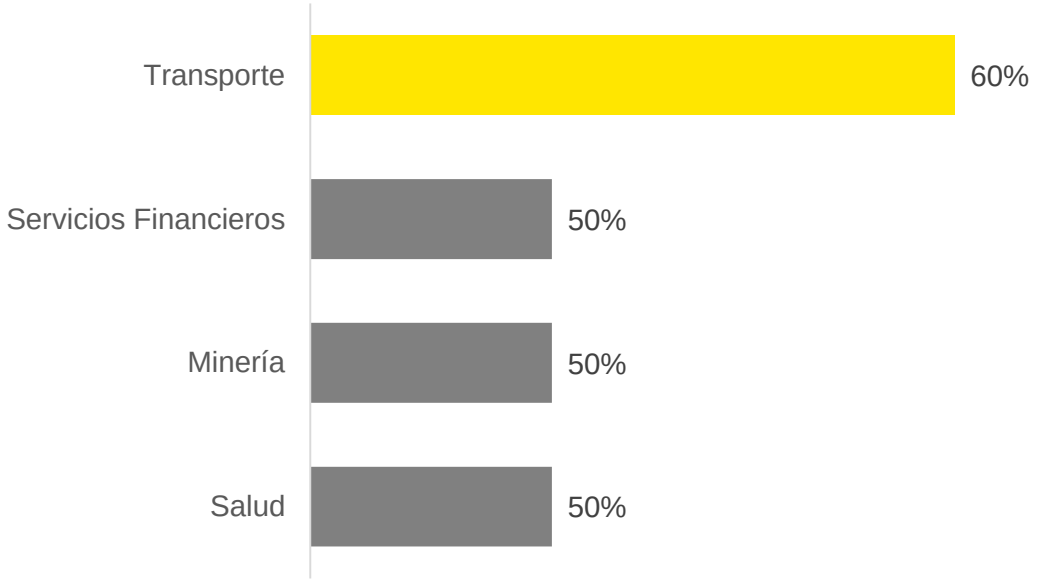
¿Cuál es el enfoque principal en cuanto a su estrategia de fusiones y adquisiciones para el próximo año?



- Las empresas siguen revisando sus carteras de proyectos y se enfocan tanto en el lugar donde se desarrolla su operación como en lo que están haciendo.
- Si bien el mercado nacional se mantendrá como el mercado principal de operaciones de inversión, las adquisiciones en el extranjero tienen una mayor tendencia creciente para M&A.

Los principales sectores
Con mayor interés en realizar adquisiciones

Los siguientes sectores pretenden llevar a cabo activamente adquisiciones en los próximos 12 meses:

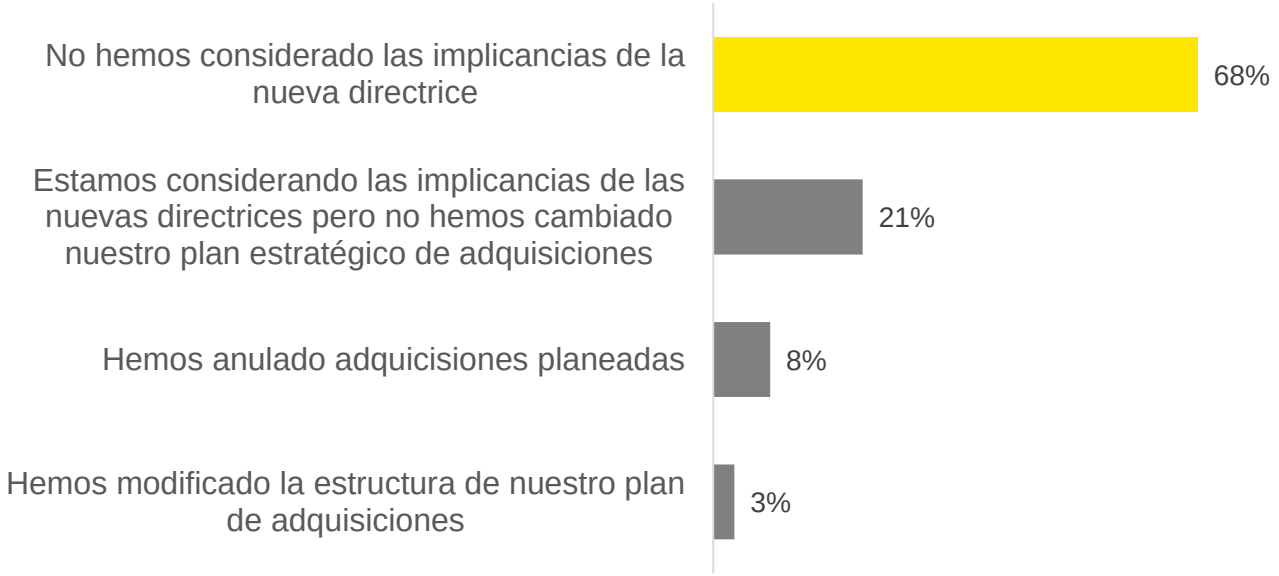


[Sectores en Perú con al menos 4 respuestas]

- Existen expectativas equilibradas sobre los sectores que serán más activos en cuanto a M&A en los próximos 12 meses.

Nuevas reglas en impuestos desafían las estrategias de M&A

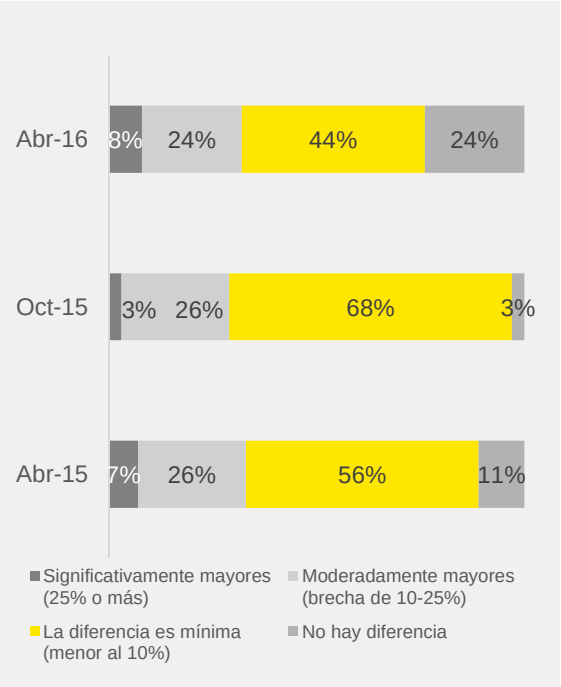
¿Las nuevas directrices BEPS (*Base Erosion* and *Profit Shifting*) emitidas por la OCDE durante el último año han modificado su plan estratégico de adquisiciones?



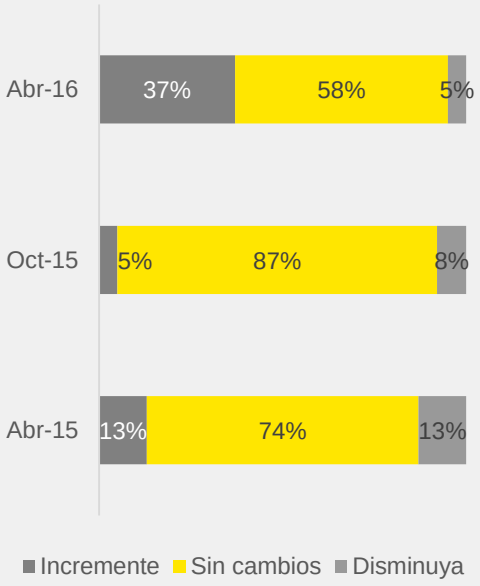
- Aquellos que todavía no han considerado las implicaciones de BEPS, puede deberse al nivel de incertidumbre dado que muchas jurisdicciones aún no han adoptado orientaciones BEPS en la legislación local.
- A medida que los países adopten los distintos puntos de acción BEPS habrá mayor claridad sobre la implementación local, estos cambios tendrán un impacto más tangible en las transacciones y tomarán forma a través de modificaciones en las estructuras y forma de financiamiento para efectuar una adquisición, menor utilización de paraísos fiscales, utilización de convenios para evitar doble imposición, En general, se requerirá una mayor transparencia para el impuesto.

Las valoraciones se mueven hacia una base estable

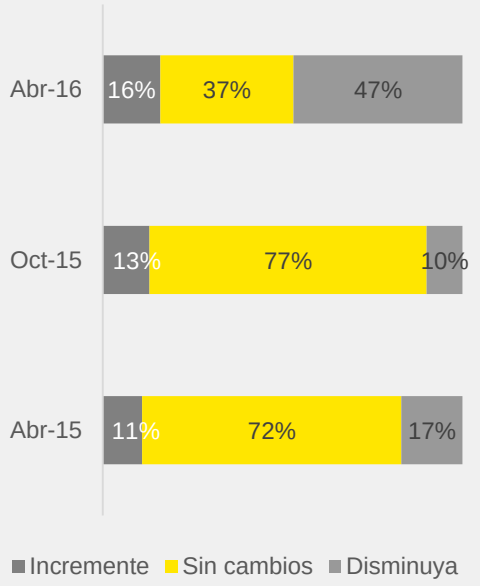
¿Cómo considera que las expectativas de los compradores se comparan con las de los vendedores (brecha de valuación)?



Considera que la brecha de valuación en los siguientes 12 meses se:



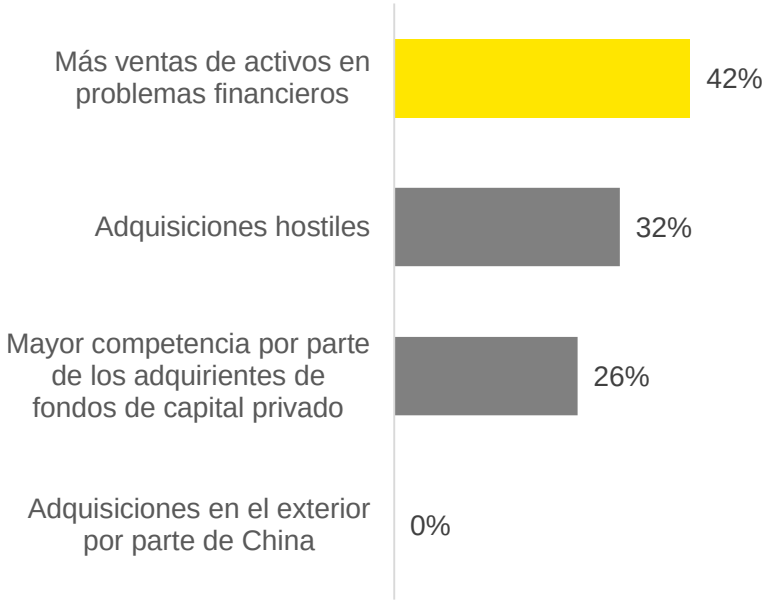
Considera que el Precio/valuación de los activos en los próximos 12 meses:



- Ha habido un aumento en el número de encuestados esperando de presiones a la baja sobre las valoraciones para el próximo año, lo cual deberá aumentar considerablemente, antes que pueda afectar el apetito por llevar a cabo transacciones.

Presión en las ganancias a la baja para impulsar las ventas de activos en mayor dificultades

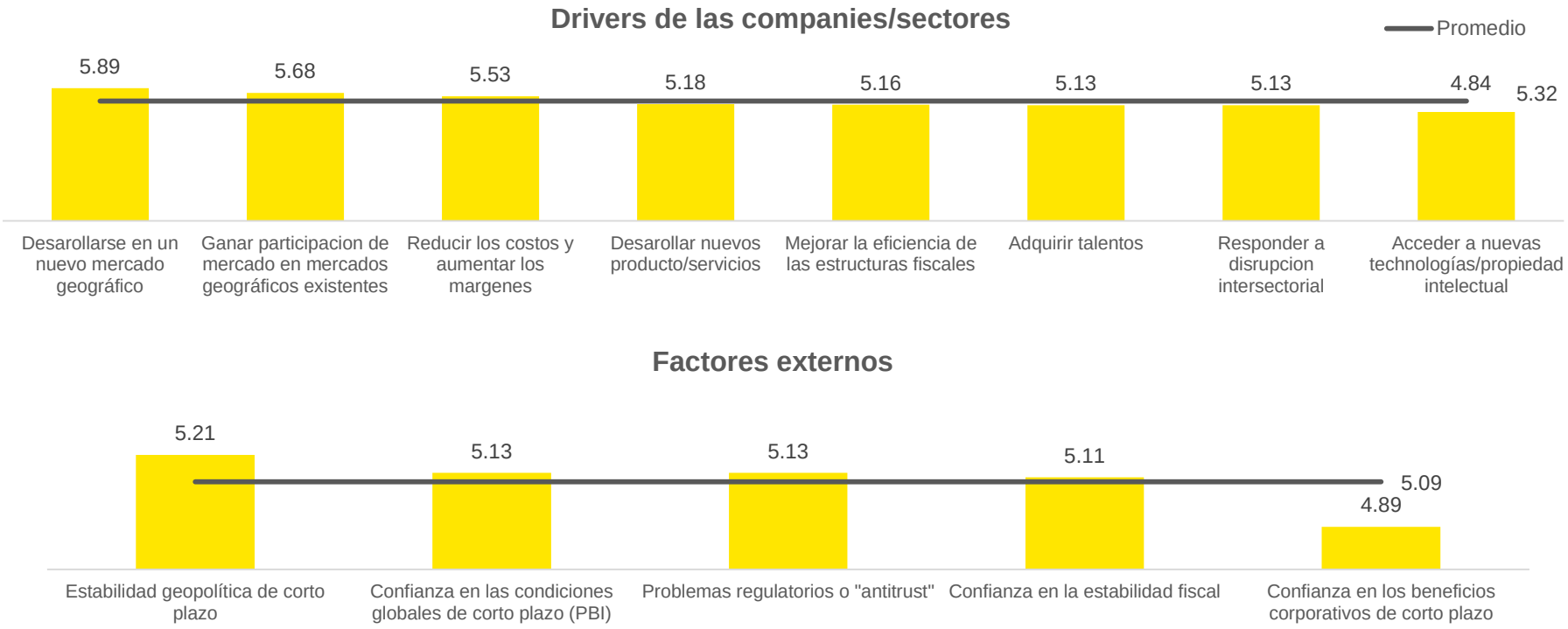
¿Cuáles de los siguientes puntos cree que se convertirá en una cuestión de primer orden en los acuerdos en los próximos 12 meses?



- La búsqueda agresiva para el crecimiento dará lugar a mayores ofertas de tipo no solicitadas y hostiles, en vista que las empresas buscan aumentar la cuota de mercado y los ingresos y acelerar las ganancias a través de sinergias.

Los costes y las sinergias son factores clave para futuras adquisiciones

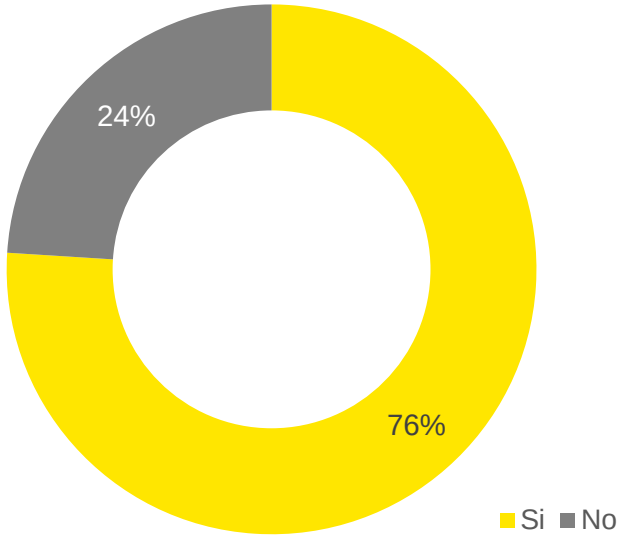
¿Cuál es la importancia relativa de los siguientes factores en su decisión de comprometerse en una futura adquisición?



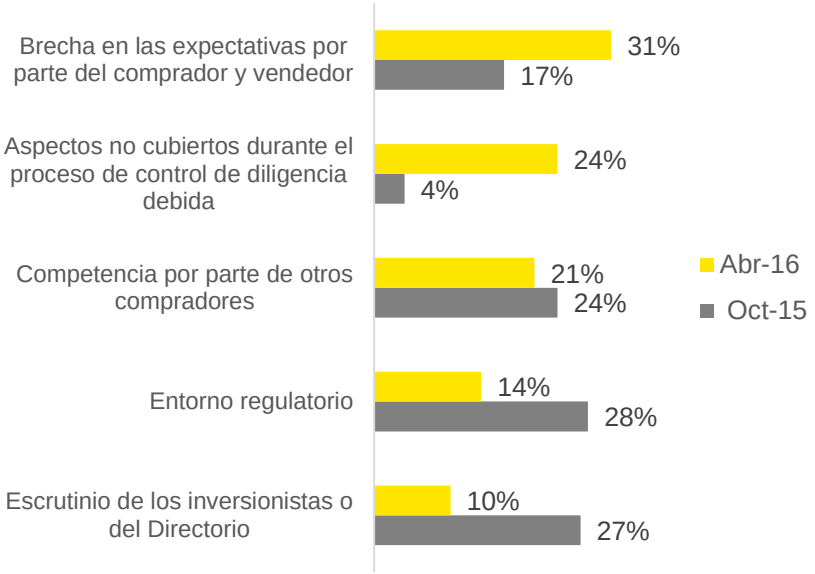
- Las empresas analizan una oportunidad en muchos aspectos antes de comprometerse a llevar a cabo una transacción, pero los costos, las sinergias y la cuota de mercado son clave en un entorno sensible a los precios de bajo crecimiento.

Las compañías muestran una marcada disciplina en cuanto a los acuerdos

¿Ha usted interrumpido o cancelado una transacción en los últimos 12 meses?



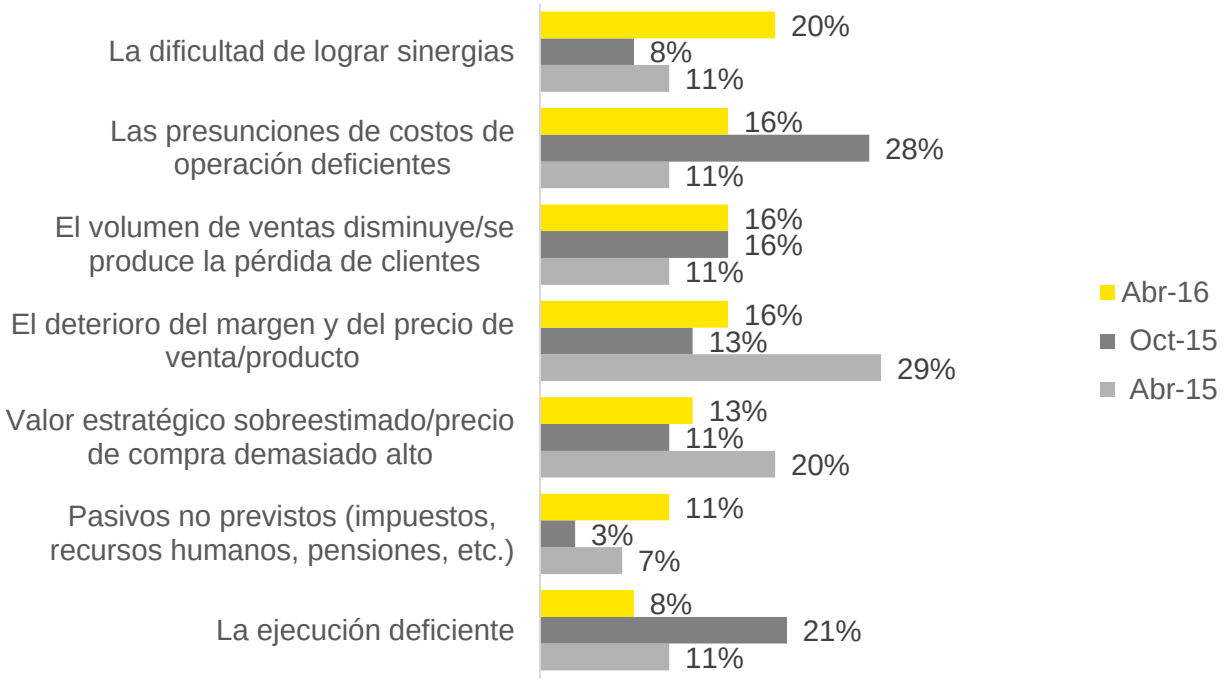
¿Cuáles fueron las principales razones por las cuales se interrumpió o canceló una transacción en los últimos 12 meses?



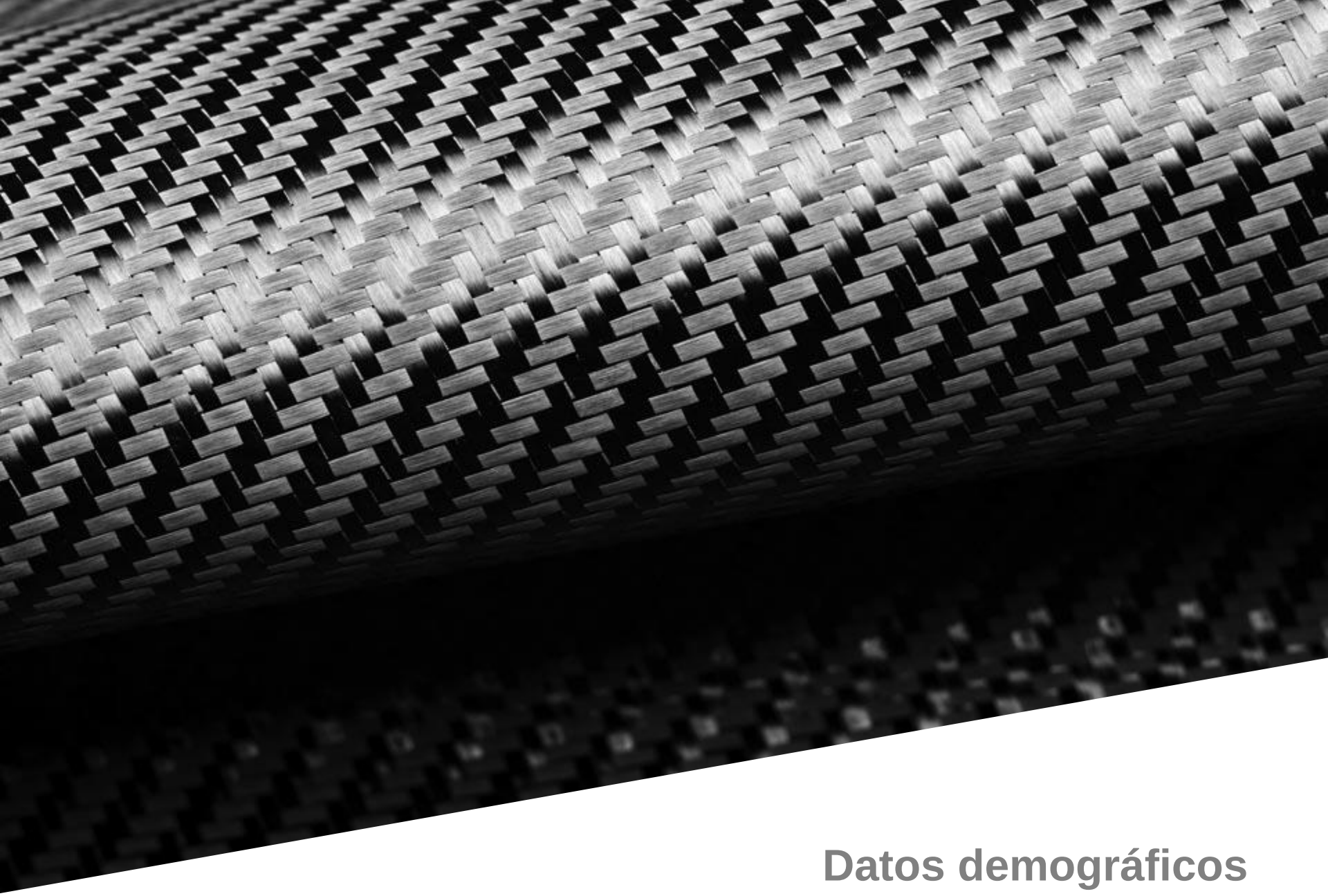
- Las empresas están dispuestas a alejarse de ofertas que no cumplan con todos sus criterios de inversión.
- Una de las principales razones, está relacionada a la valoración de cada parte, unas no están dispuestas a pagar más por los activos y las otras no están dispuestas a ceder en el precio.

La imposibilidad de lograr sinergias fue la principal razón por lo que no se cumplieron las expectativas de M&A

Para las adquisiciones que han sido cerradas recientemente, ¿cuál fue el problema más significativo que contribuyó a que las ofertas no cumplan con las expectativas?



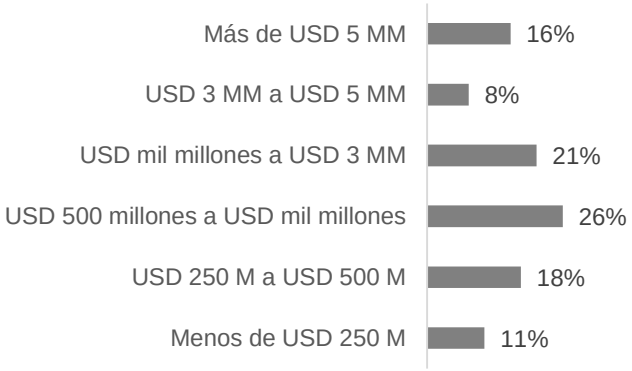
- Aparentemente las operaciones de M&A cada vez se van logrando de mejor manera, aunque es usual que aparezcan en el camino ciertas dificultades relacionadas a costos, pérdida de clientes, entre otros.



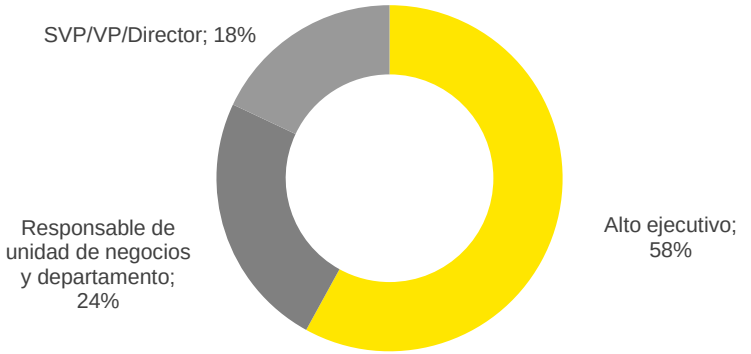
Datos demográficos

Datos demográficos

¿A cuánto ascienden los ingresos anuales globales de su empresa en dólares estadounidenses?

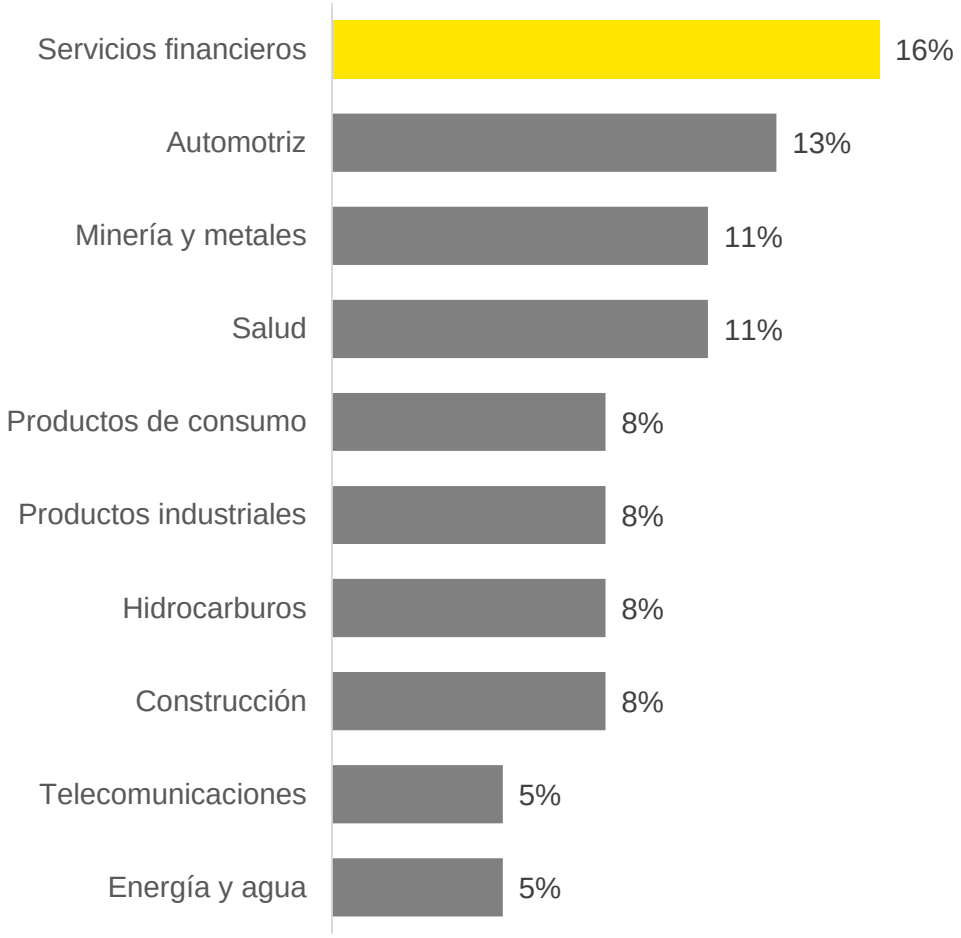


¿Cuál de las siguientes descripciones se ajusta mejor a su cargo?



Indique cuál de las siguientes afirmaciones describe mejor su empresa:

Proportion of top industries represented



EY | Assurance | Tax | Transactions | Advisory

About EY

EY is a global leader in assurance, tax, transaction and advisory services. The insights and quality services we deliver help build trust and confidence in the capital markets and in economies the world over. We develop outstanding leaders who team to deliver on our promises to all of our stakeholders. In so doing, we play a critical role in building a better working world for our people, for our clients and for our communities.

EY refers to the global organization, and may refer to one or more, of the member firms of Ernst & Young Global Limited, each of which is a separate legal entity. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. For more information about our organization, please visit ey.com.

© 2016 EYGM Limited.
All Rights Reserved.

ED None

1507-1571891 NE

This material has been prepared for general informational purposes only and is not intended to be relied upon as accounting, tax, or other professional advice. Please refer to your advisors for specific advice.

ey.com