

Octubre 2015

13^{er} Barómetro de la Confianza para la Inversión



Building a better
working world

Contenido

Entorno macroeconómico	01
------------------------	-----------

Estrategias de crecimiento	05
----------------------------	-----------

Perspectivas en fusiones y adquisiciones (M&A)	22
--	-----------

Seguridad cibernética	30
-----------------------	-----------

Datos demográficos - Perú	33
---------------------------	-----------

Introducción



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 más de **1,600** altos ejecutivos en agosto y septiembre de 2015 representando a **19** sectores empresariales, incluyendo la participación de altos ejecutivos del Perú.

Entorno Macroeconómico

1

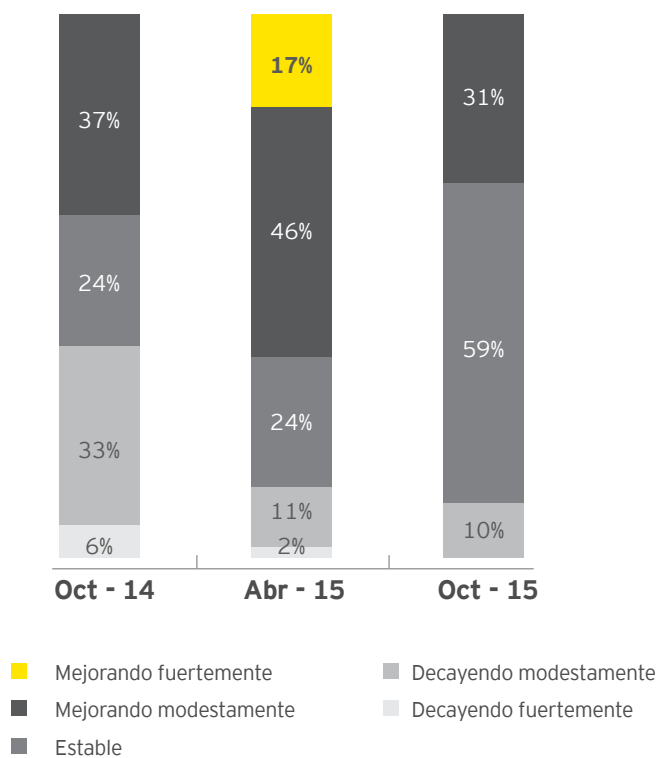
Las proyecciones nos muestran como una de las economías que encabezarán el crecimiento de la región en los próximos años, pese a estar atravesando un periodo de desaceleración desde el 2012 -no a los niveles del 2001 o 2009-, siendo el 2014 un periodo de modesto crecimiento (2.35% del PBI) frente a los periodos de auge.

Hoy, los ejecutivos peruanos consideran que la economía se encuentra estable (59%) pero con tendencia a mejorar (31%), aunque son conscientes que la economía a nivel global está teniendo mejores resultados, al encontrarse en un proceso de recuperación. Cabe resaltar que el nivel de confianza de los ejecutivos sobre la estabilidad del mercado a corto plazo se ha incrementado de manera favorable (48%), aunque un 31% considera que se mantendrá igual.

Vemos mayor optimismo frente al año pasado aunque existen ciertos riesgos que podrían afectar el entorno de negocio, donde destacan principalmente: el aumento de la volatilidad de las materias primas y de las divisas y el aumento de la inestabilidad política mundial y regional.

Los ejecutivos ven la economía peruana estable

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



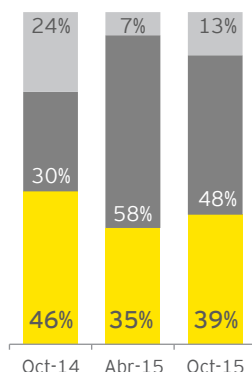
2.35%

Es el crecimiento del PBI alcanzado en el 2014. Frente a estos resultados la mayoría de los ejecutivos peruanos (59%) ve la economía local estable con tendencia a mejorar.

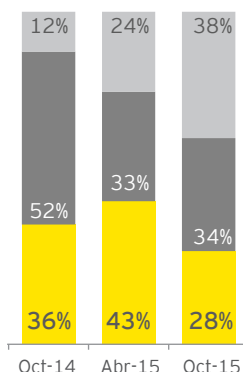
Opiniones variadas con respecto a los indicadores del Mercado local

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

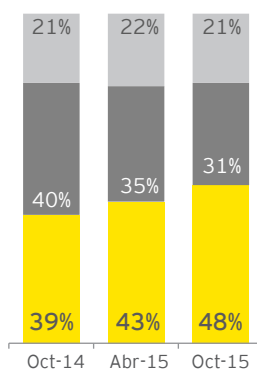
Ganancias corporativas



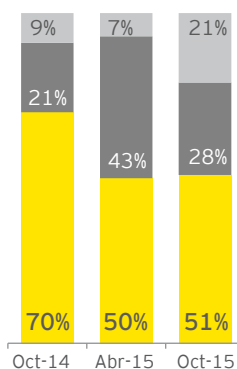
Perspectivas de valuación de las acciones/mercado de valores



Estabilidad del mercado a corto plazo



Disponibilidad de crédito



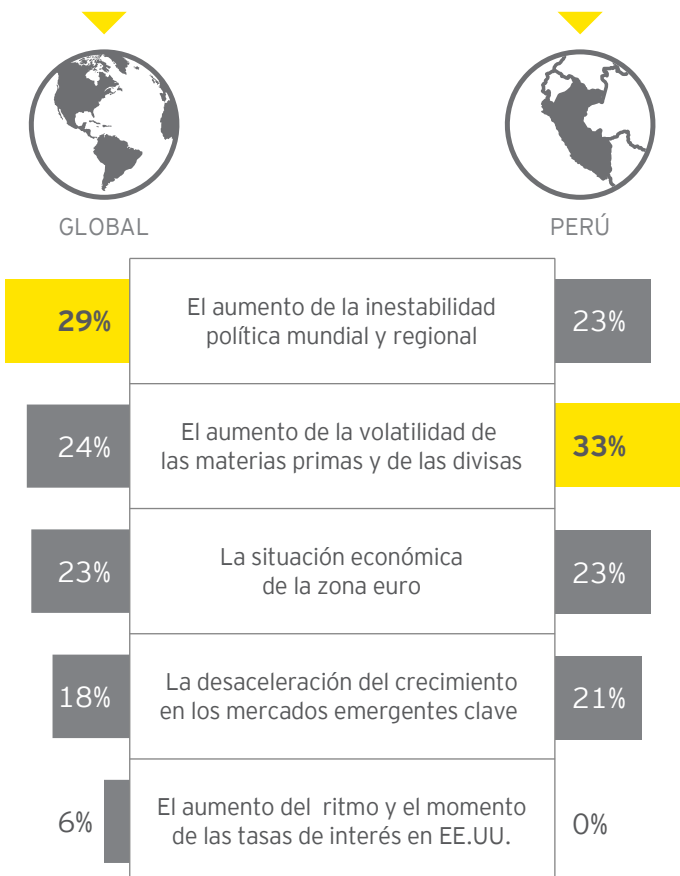
■ Favorable ■ Estable ■ Desfavorable



Los ejecutivos peruanos muestran una mayor confianza en cuanto a la estabilidad del mercado en el corto plazo, así como en otras variables, aunque sus perspectivas en cuanto a la valuación del mercado de valores no serían tan optimistas como en meses pasados.

La volatilidad de la moneda y de los commodities siguen siendo el mayor riesgo

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



Tanto los ejecutivos peruanos como extranjeros, consideran que los principales riesgos para los negocios estarán relacionados con el incremento en la volatilidad de los *commodities* y las monedas (33%), así como con la creciente inestabilidad política mundial y regional (23%).

Estrategias de crecimiento

2

Las empresas peruanas se enfocarán, en su gran mayoría (71%), en la reducción de costos y eficiencia operacional para los próximos 12 meses; seguidos por un enfoque de crecimiento (21%). Una tendencia que se viene dando desde hace varios años, en vista que en los periodos de auge la eficiencia decayó pero sin comprometer los resultados pues eran épocas de precios elevados de *commodities*. Hoy la realidad es distinta y las empresas se enfocan en corregir estos escenarios y tener políticas de mayor eficiencia para ajustarse a la realidad actual.

En tanto, sus estrategias de crecimiento orgánico apuntarían fuertemente (87%) hacia la innovación, donde el incrementar la investigación y desarrollo de productos serán esenciales. Esto estaría relacionado, en parte, con las megatendencias que amenazan con modificar el entorno de negocios. Entre las cuales destacan el futuro digital -la tecnología está impactando todas las áreas de las empresas, impulsando mayores oportunidades y desafíos-, el emprendedurismo - creciente tendencia que impulsa la necesidad de ecosistemas de mayor apoyo- y el mercado global - variación del poder económico hacia el este y sur.

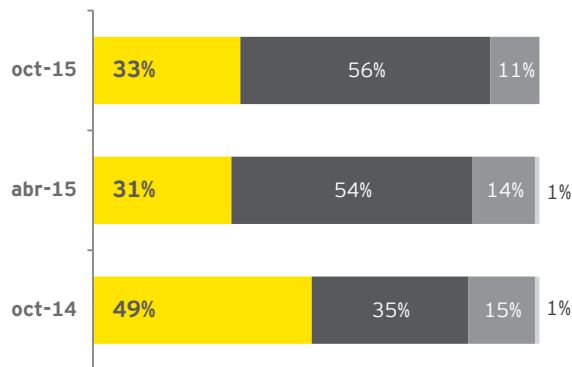
Finalmente, en el ámbito laboral, las empresas peruanas prevén mantener la fuerza laboral actual (72%) o crear empleos (18%) en los próximos 12 meses. Esto estaría alineado, en parte, con las estrategias de reducción de costos y eficiencia, así como la de crecimiento.

Los ejecutivos se concentran en la reducción de costos y eficiencia operacional

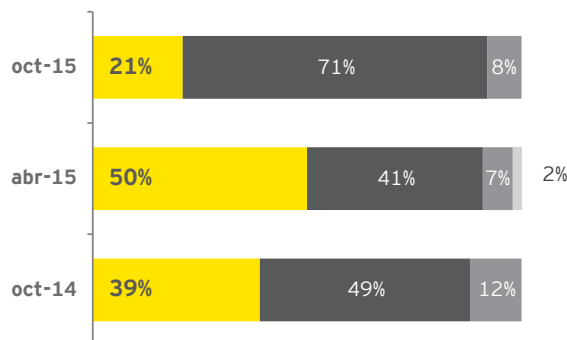
¿Cuál de los siguientes puntos describe mejor el enfoque de su organización en los próximos 12 meses?



GLOBAL



PERÚ



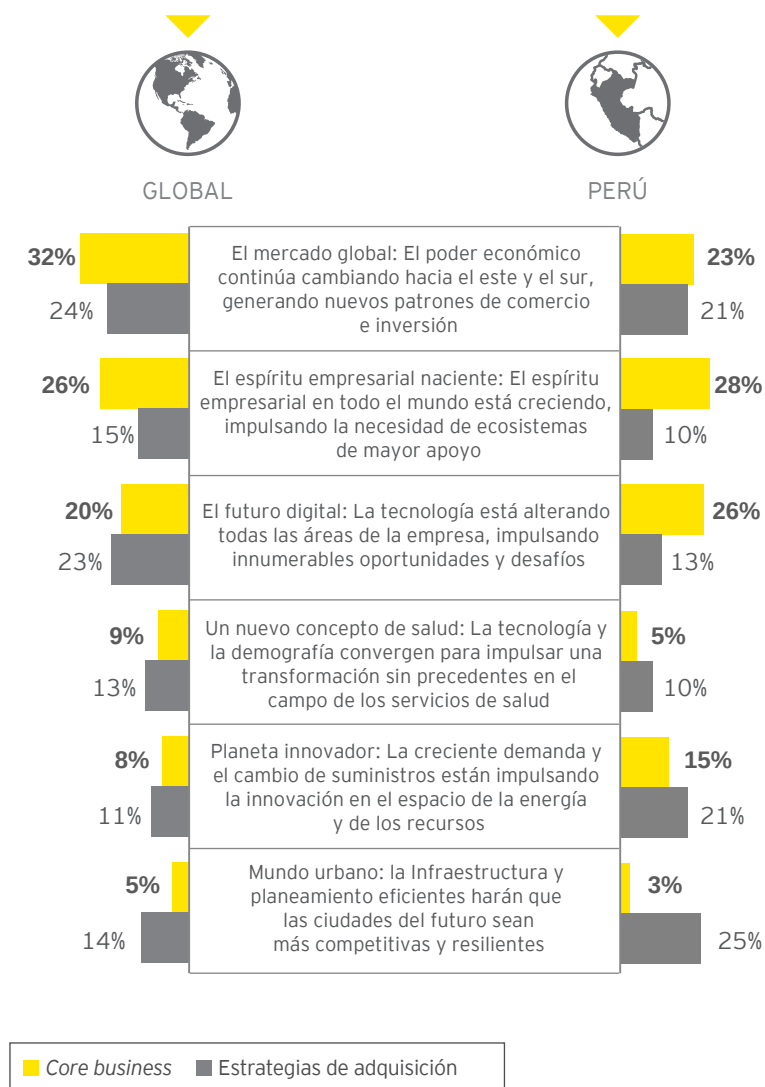
■ Crecimiento
 ■ Reducción de costos y eficiencia operacional
 ■ Mantenimiento de la estabilidad
 ■ Supervivencia



En los próximos 12 meses, la mayoría de las empresas peruanas se enfocará en la reducción de costos y eficiencia operativa, (71%) seguido de aquellas que se enfocarán en un mayor crecimiento (21%). Este enfoque estaría dado en parte, por la caída del precio de los *commodities*, la volatilidad de la moneda y la mayor cautela que usualmente antecede a los procesos electorales.

Las megatendencias que impactan en mayor magnitud a los negocios serían el futuro digital y el emprendedurismo

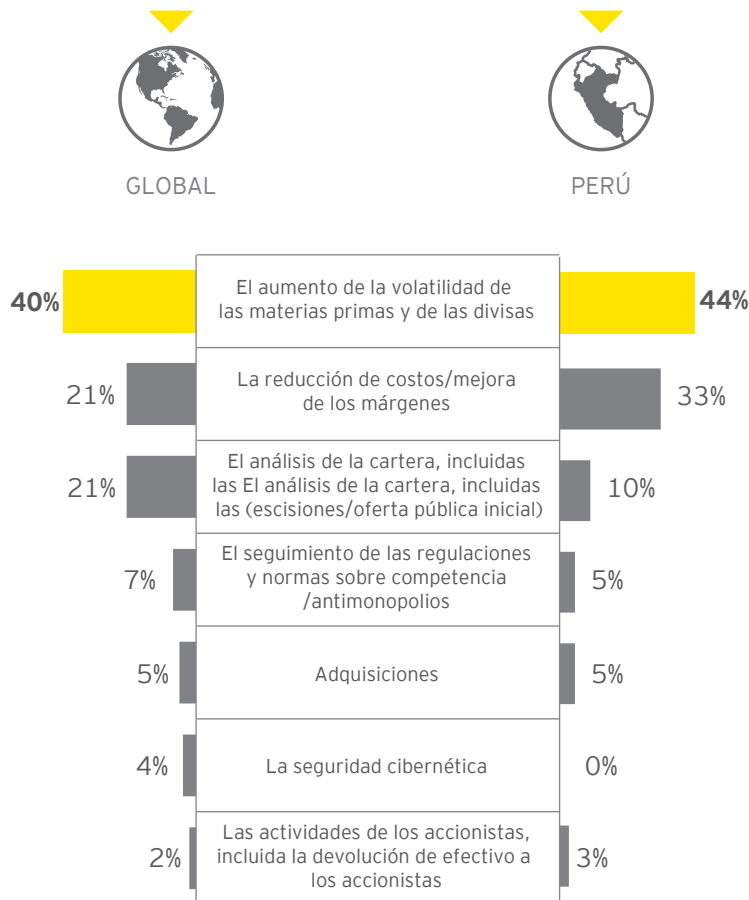
¿Cuál de los siguientes puntos considera que afectará más su negocio principal y su estrategia de adquisición en los próximos 12 meses?



El creciente emprendedurismo junto con el futuro digital, serían dos de los factores principales que generarían un impacto dentro del negocio de las empresas peruanas y sobre su estrategia de adquisiciones.

El lento crecimiento obliga a los ejecutivos a ser rigurosos con los costos

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



Tanto a nivel mundial como en el Perú, el enfoque a corto plazo en la reducción de costos se ve agravada por una mayor volatilidad de la moneda y las fluctuaciones en los precios de los *commodities* (44%).

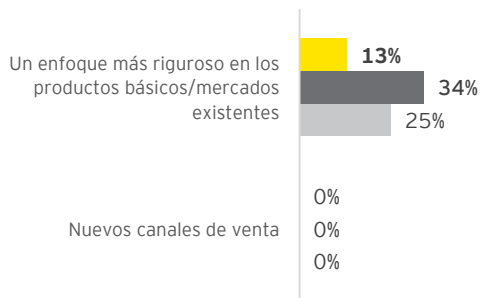
La investigación y desarrollo son la clave para alcanzar un crecimiento orgánico

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

Innovador



Convencional



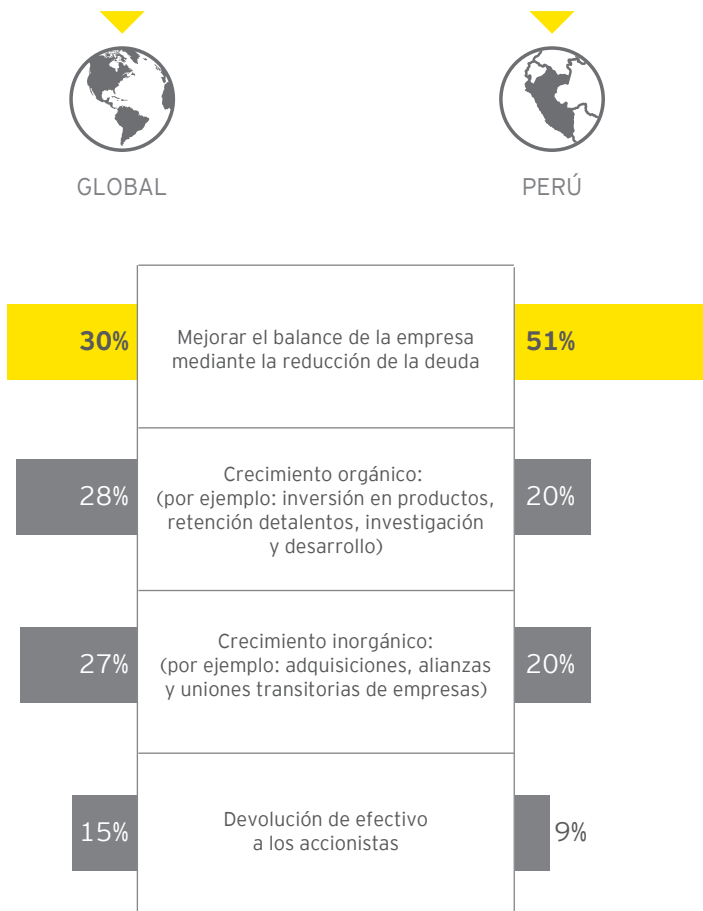
■ Oct - 15 ■ Oct - 14 ■ Oct - 13

87%

de las empresas consultadas, incrementará sus esfuerzos en la investigación y desarrollo de productos, enfocando su estrategia de crecimiento orgánico hacia la innovación.

Mejorar los balances y reducir la deuda es lo principal

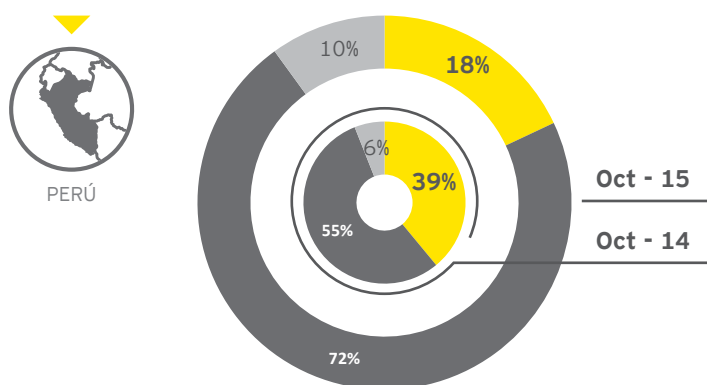
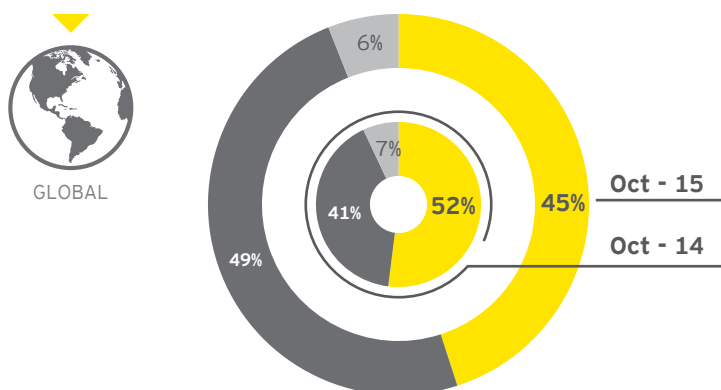
¿Qué porcentaje de recursos disponibles planea invertir en cada uno de los puntos siguientes?



Las empresas globales tienen un enfoque equilibrado para la asignación de capital. En tanto, las empresas peruanas se concentran en gran medida en la mejora de los balances y la reducción de la deuda.

Les empresas peruanas se mantienen enfocadas en mantener su fuerza laboral actual

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



■ Crear empleos/contratar talentos
 ■ Mantener la fuerza laboral actual
 ■ Reducir personal

90%

de las empresas peruanas, prevé mantener la fuerza laboral actual (72%) o crear empleos (18%). A nivel global existe un mayor optimismo en cuanto a la creación de empleo.

Perspectivas en fusiones y adquisiciones (M&A)

3

A diferencia del último Barómetro, en el que los ejecutivos peruanos no proyectaban transacciones superiores a los US\$250 millones, la situación cambió pues en los próximos 12 meses, los ejecutivos prevén realizar transacciones mayores, incluso algunas superarán los mil millones de dólares.

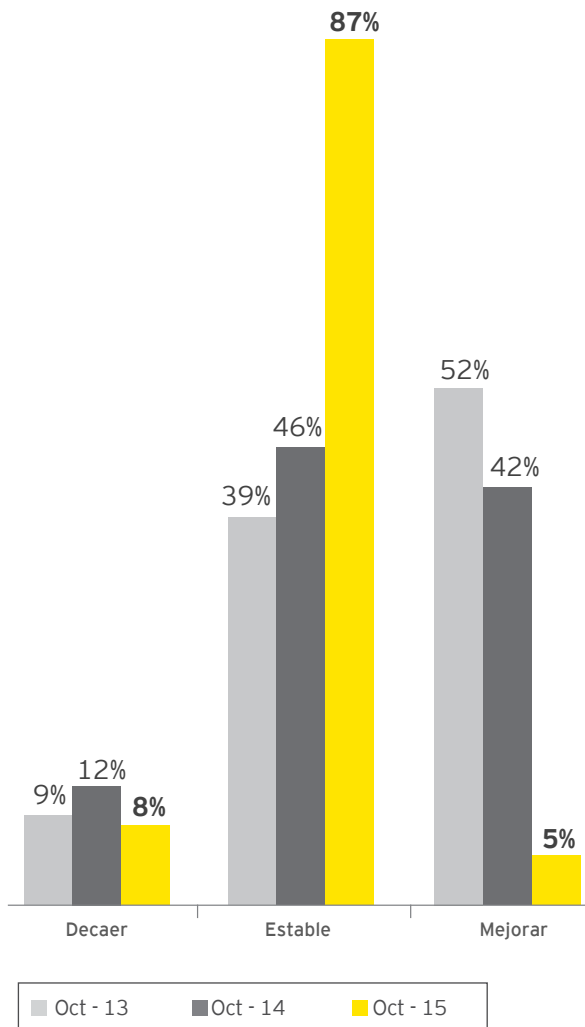
Uno de los puntos más resaltantes recae en las futuras M&A. Las empresas peruanas (78%) se estarían enfocando en adquisiciones fuera de su sector. Es de mencionar que una de las razones más importantes para estas adquisiciones es el acceso a nuevas tecnologías o insumos (40%).

Si bien en los últimos 12 meses, la mayoría de las empresas (77%) afirman haber cerrado una cantidad de deals similar al año anterior, existe un dato agravante. El 76% de las empresas ha cancelado o interrumpido alguna transacción planeada. Entre las principales razones se encuentra: entorno regulatorio (28%) y el escrutinio de los inversionistas o del Directorio (27%).

A pesar de ello, el 33% de las empresas peruanas llevarían a cabo adquisiciones en los próximos 12 meses, igual al Barómetro anterior.

Los ejecutivos peruanos ven el mercado local de M&A estable

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



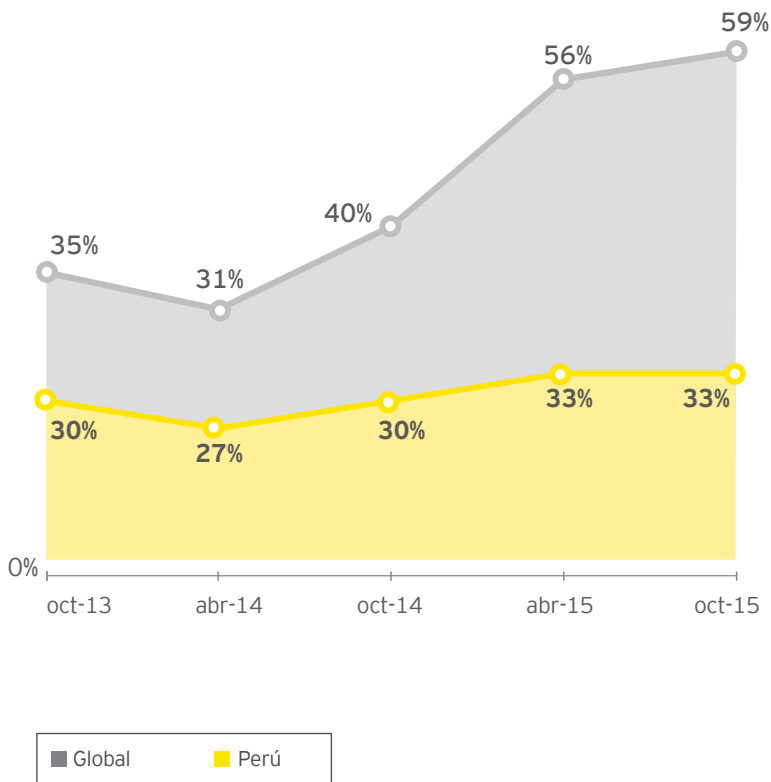
87%

de los ejecutivos peruanos consideran que el mercado de fusiones y adquisiciones se mantendrá estable en los próximos 12 meses, una minoría prevé que mejore.

Las actividades de adquisición se mantienen estables

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

■ Porcentaje de empresas que sí llevarán a cabo adquisiciones

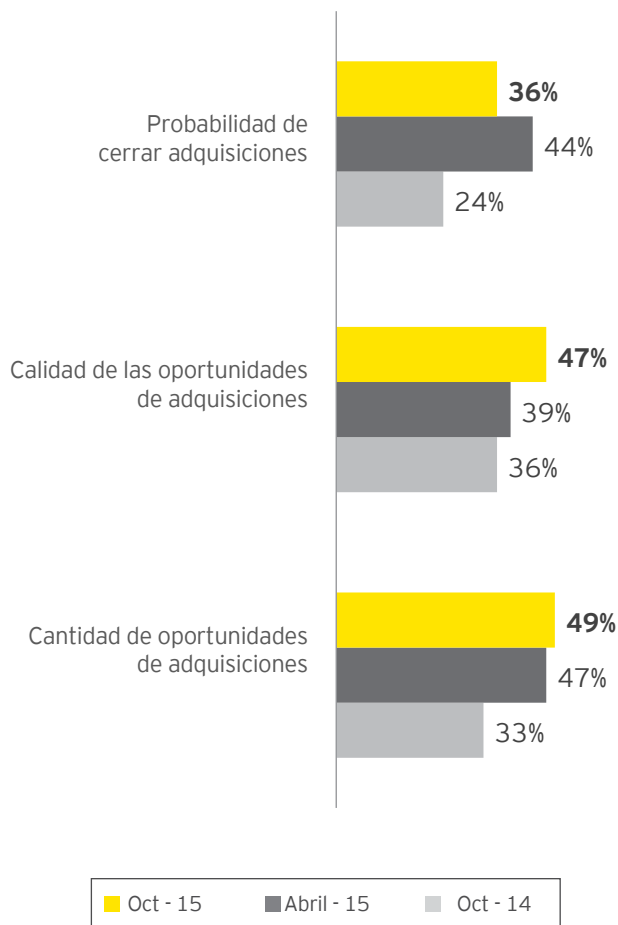


33%

de las empresas llevarían a cabo adquisiciones en los próximos 12 meses; de igual magnitud al Barómetro anterior. A nivel global las actividades de adquisición incrementan.

La confianza de los ejecutivos acerca de las adquisiciones mejora

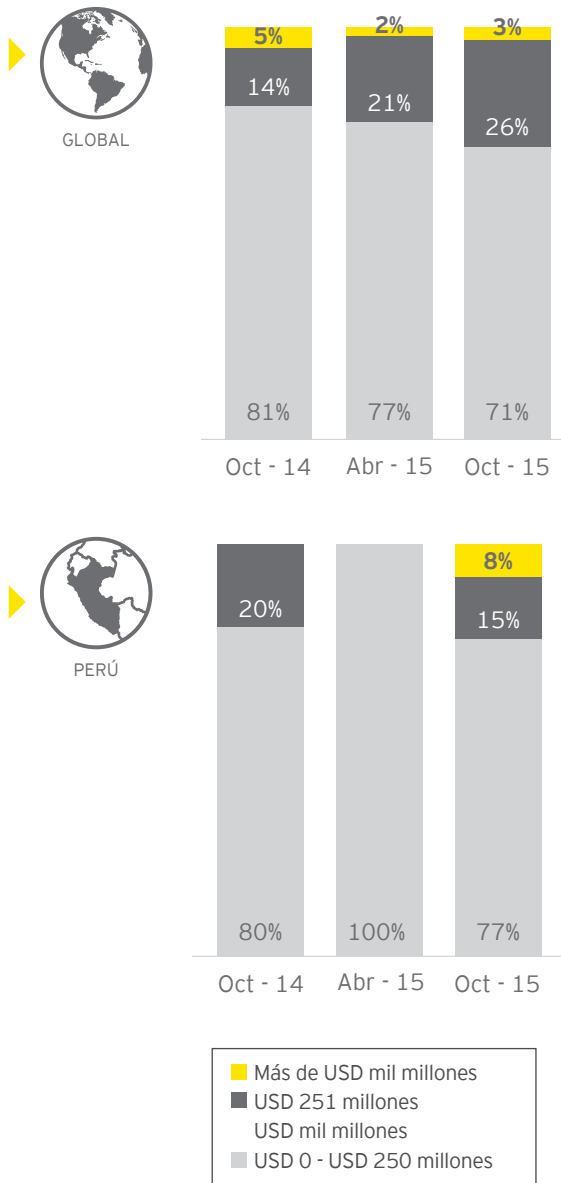
Por favor, indique su nivel de confianza en los siguientes puntos a nivel local:



Los ejecutivos peruanos tienen una mayor confianza sobre la calidad y el número de oportunidades de adquisiciones.

Se realizarán transacciones superiores a 250 millones de dólares

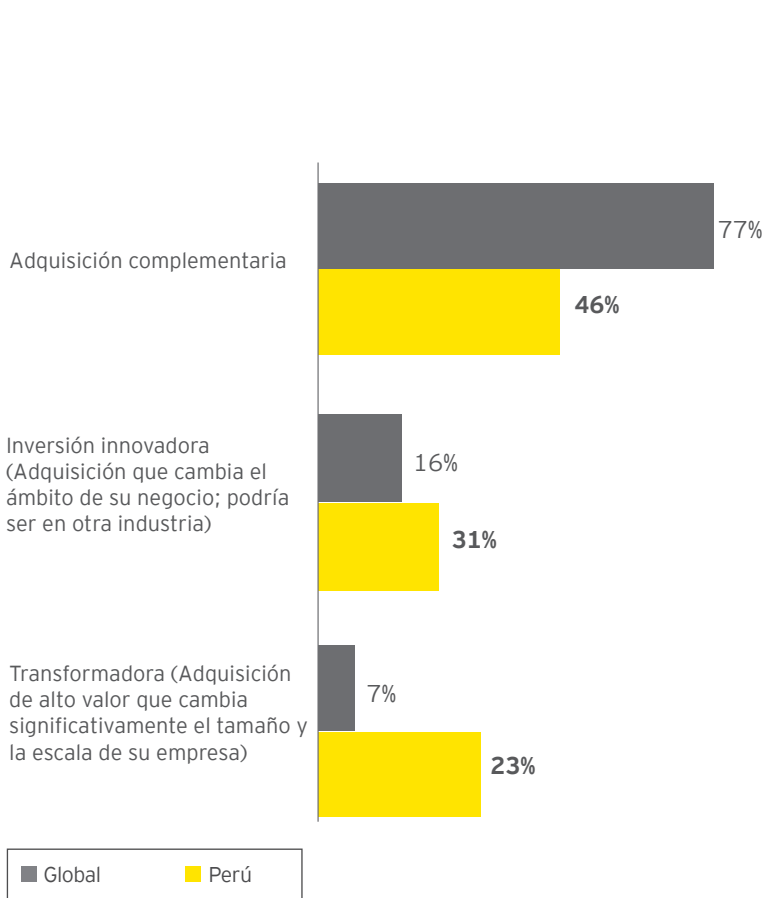
¿Cuál es el valor máximo de las transacciones que espera en los próximos 12 meses en dólares estadounidenses?



Las transacciones peruanas tendrían mayores valores. En los últimos 12 meses, los ejecutivos peruanos consideraban que las operaciones de adquisición estarían por debajo de los US\$250 millones. El último barómetro anticipa que habrán, dentro de los próximos 12 meses, operaciones superiores a los mil millones de dólares.

Los ejecutivos se enfocan en adquisiciones complementarias

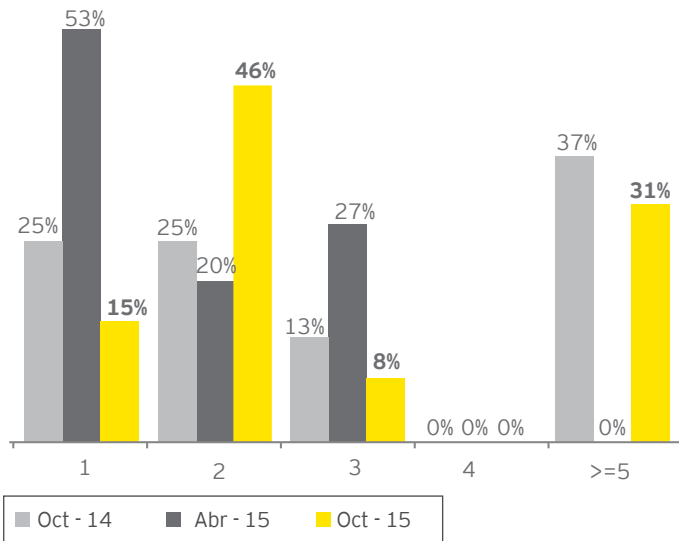
Es más probable que sus actividades planificadas de fusiones y adquisiciones sean:



Las empresas peruanas consideran que sus actividades de fusiones y adquisiciones estarían principalmente enfocadas en adquirir empresas complementarias (46%). Cabe resaltar que cerca de un tercio de los ejecutivos considera que su empresa llevará a cabo una inversión en un sector diferente al de su actual negocio.

Existe un mayor número de M&A en el plan de operaciones de las empresas

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

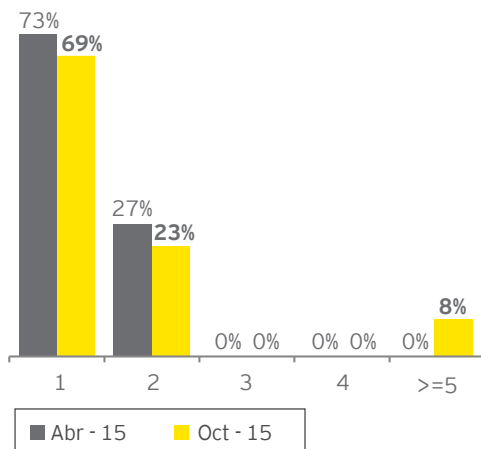


61%

de las empresas tendrían actualmente en curso entre una y dos transacciones. Cabe resaltar que un número significativo de ejecutivos encuestados (31%) prevén realizar 5 o más M&A, un incremento considerable frente al semestre anterior.

Las empresas prevén concretar un igual número de M&A respecto al año pasado

¿Cuántas adquisiciones piensa su que su compañía llevará a cabo en los próximos 12 meses?

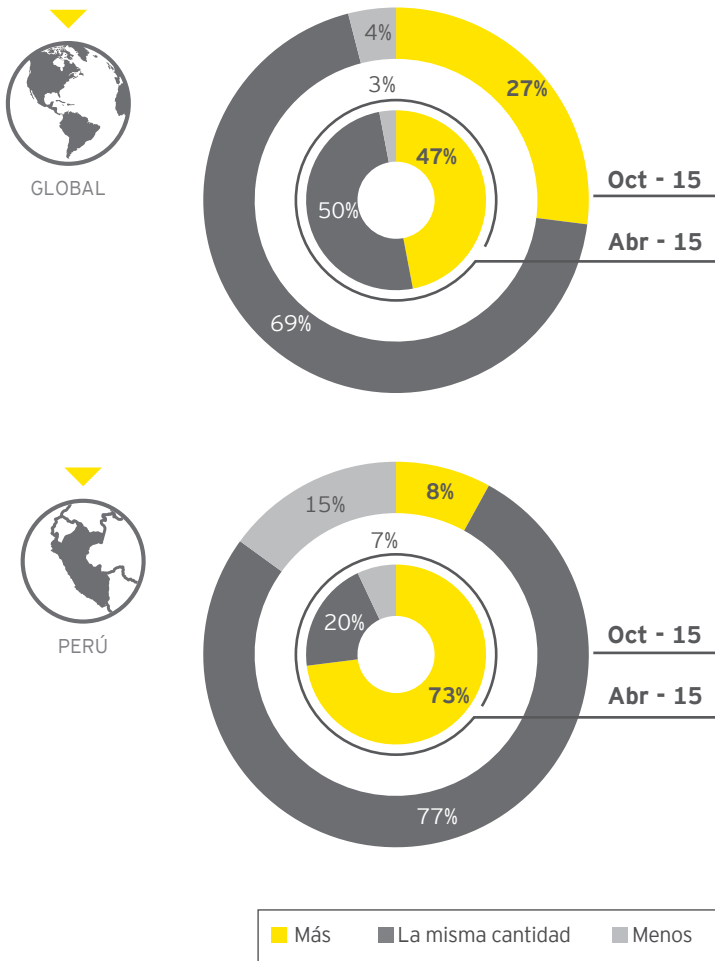


92%

de las empresas peruanas llevarán a cabo entre una y dos adquisiciones. El resto llevaría a cabo al menos 5 en los próximos 12 meses.

Las empresas cerraron una cantidad de *deals* similar al año anterior

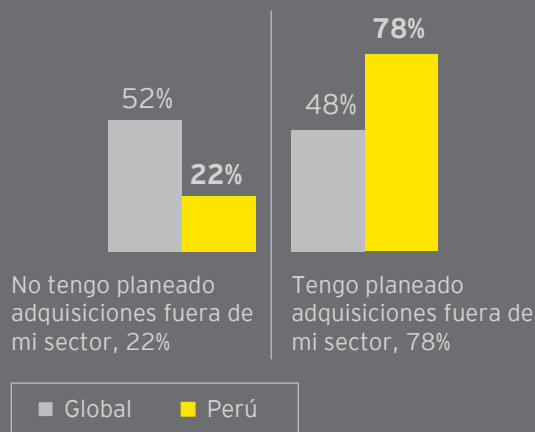
¿Cerró más o menos adquisiciones en los últimos 12 meses?



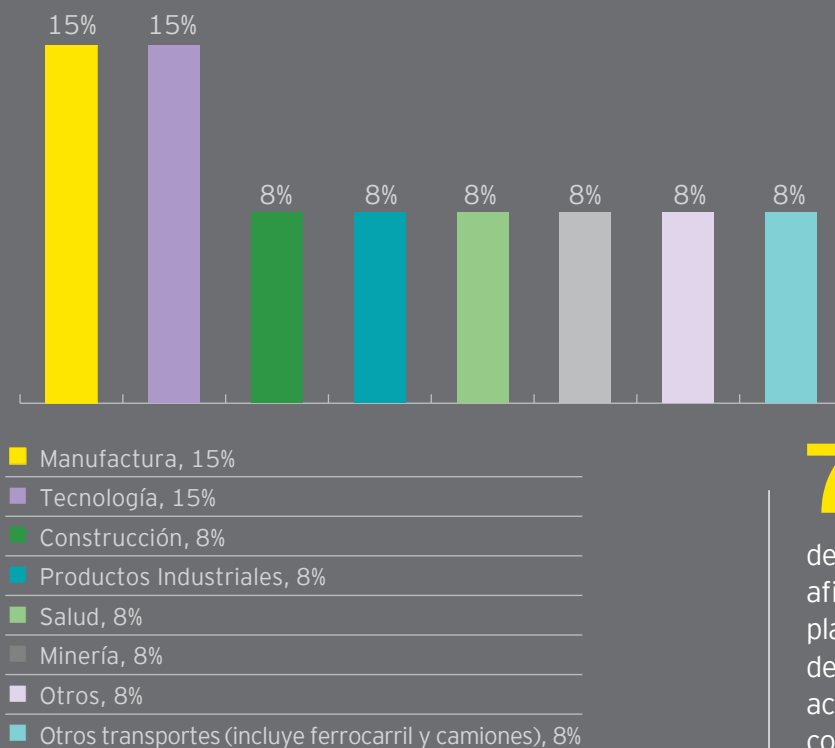
En los últimos 12 meses, las empresas peruanas cerraron la misma cantidad de adquisiciones (77%), tendencia similar a la realidad global.

Las empresas peruanas estarían apuntando a M&A en sectores diferentes a su core

En caso de que tenga planeado realizar adquisiciones en un sector que no sea el suyo, por favor indique en cuáles



Distribución de las adquisiciones por sector

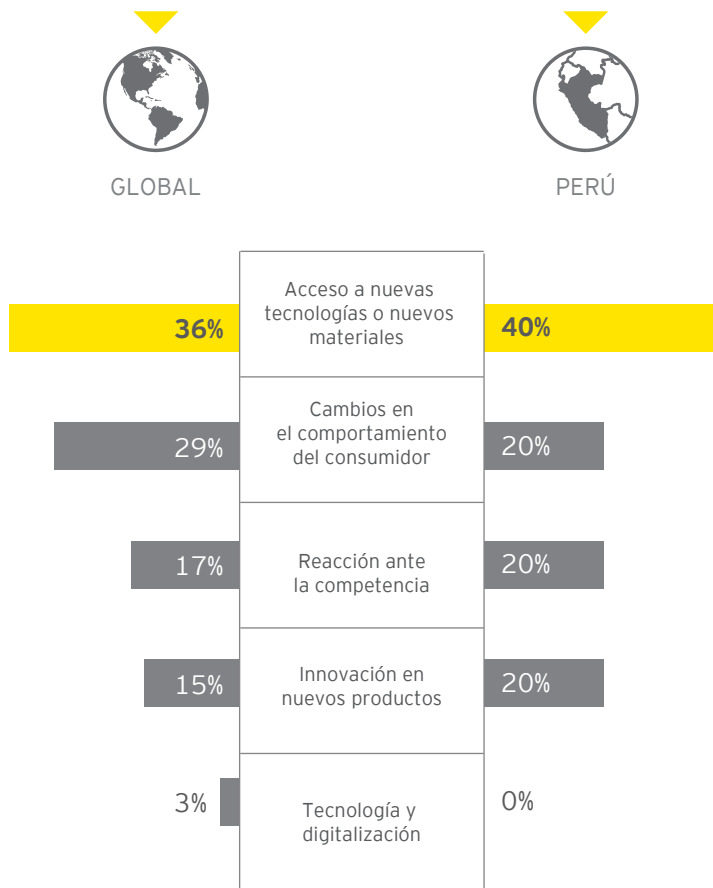


78%

de los ejecutivos encuestados, afirma que su empresa está planeando una adquisición fuera del sector en el que se encuentran actualmente. Una realidad que se contrapone a la tendencia global.

Acceso a nuevas tecnologías o nuevos materiales es el principal factor para realizar adquisiciones fuera de su sector

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

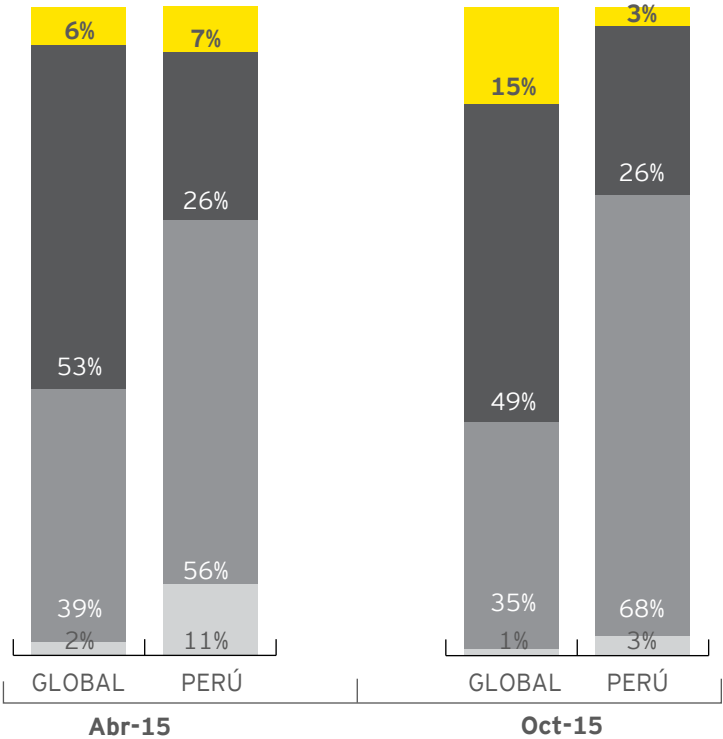


40%

de los encuestados peruanos persiguen ofertas en un sector diferente para tener acceso a las nuevas tecnologías o materiales.

Los ejecutivos consideran que la brecha de valuación es mínima

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

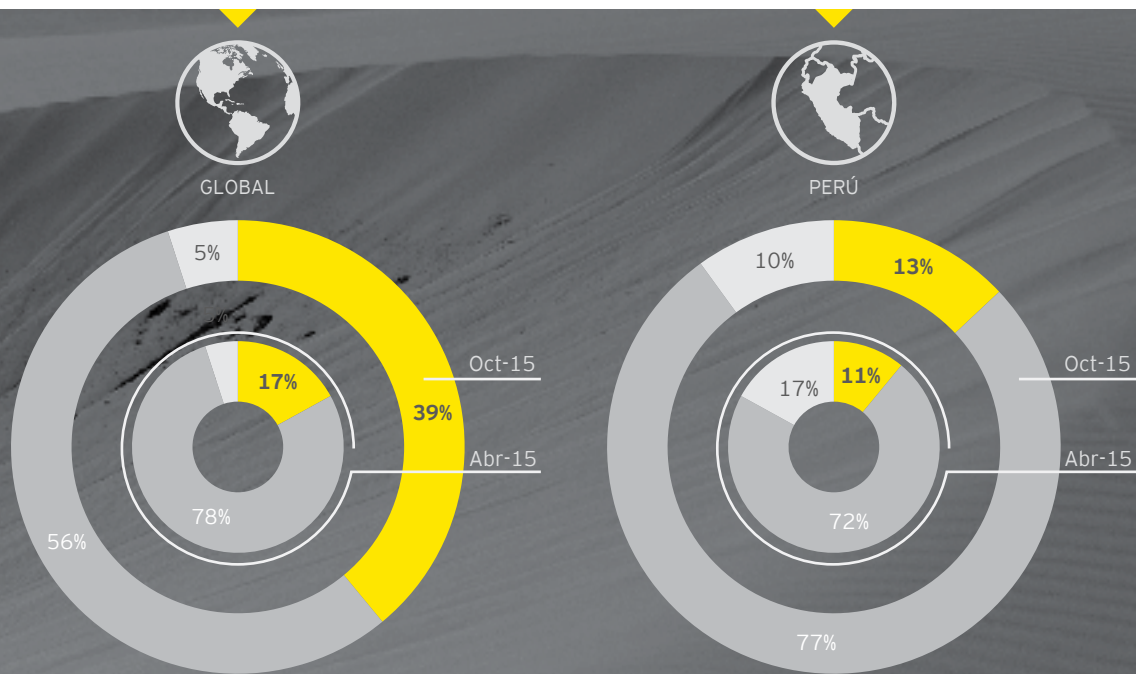


- Significativamente mayores (25% o más)
- Moderadamente mayores (brecha de 10-25%)
- La diferencia es mínima (menor al 10%)
- No hay diferencia

La mayoría de los ejecutivos peruanos dicen que la brecha de valoración es pequeña. A nivel global esto cambia, donde encontramos mayores brechas.

El precio/la valuación de los activos se mantendrá en los niveles actuales

¿Cómo espera que sea el precio/la valuación de los activos en los próximos 12 meses?



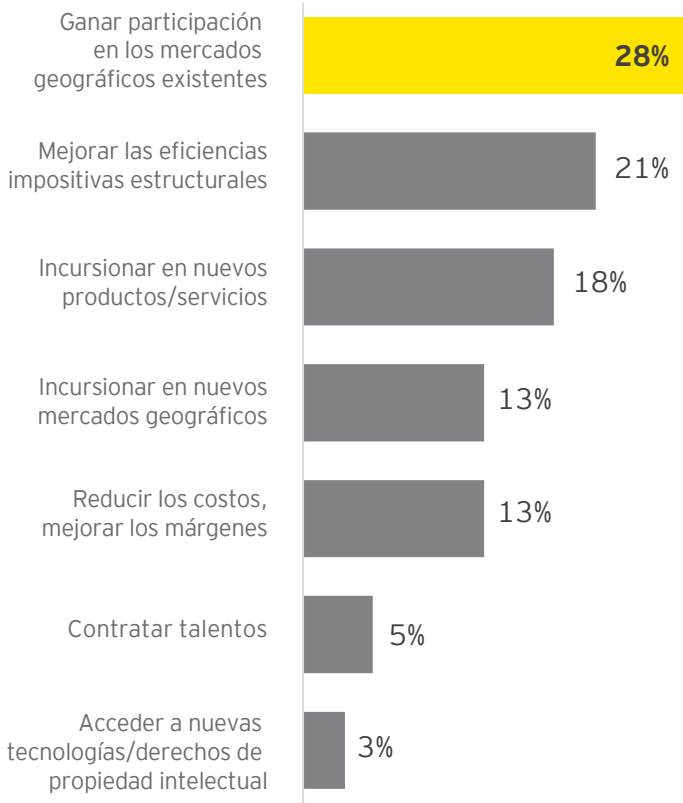
- Se incremente
- Se mantenga en los niveles actuales
- Se reduzca

77%

de los ejecutivos peruanos consideran que la valuación de los activos se mantendrán a los niveles actuales dentro de los próximos 12 meses

Fortalecer la posición en el Mercado será el factor principal en la estrategia de M&A

¿Cuáles son los principales factores que afectarán su estrategia de fusiones y adquisiciones en los próximos 12 meses?



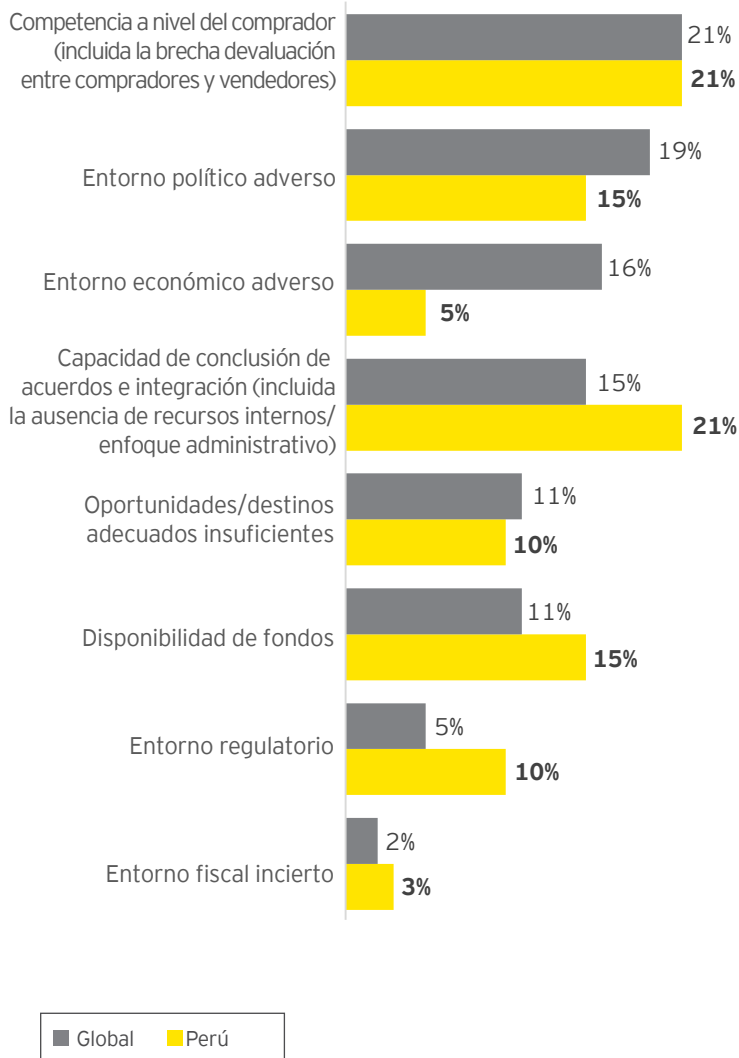
Ganar mayor participación en los mercados existentes es el primer factor que impactan en la estrategia de M&A de las empresas peruanas para los próximos 12 meses.

31%

de las fusiones y adquisiciones previstas en el Perú son afectadas por la combinación de nuevos productos/servicios y nuevos mercados geográficos.

Un amplia gama de factores son considerados relevantes para las futuras estrategias de M&A

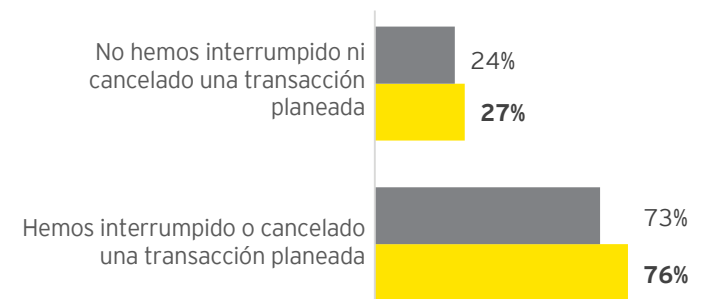
¿Cuáles son los principales retos para su estrategia de fusiones y adquisiciones en los próximos 12 meses?



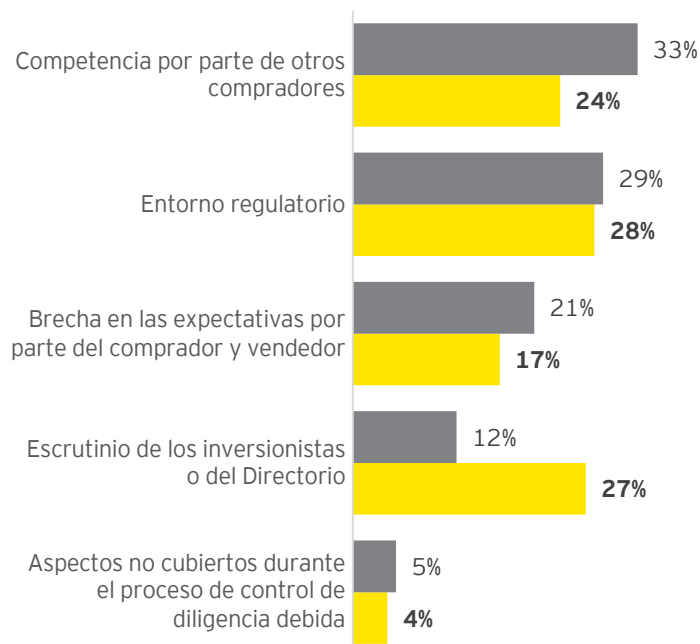
La capacidad de ejecución e integración así como la competencia a nivel del comprador se han convertido en los principales desafíos para las estrategias peruanas de M&A.

La mayoría de empresas ha cancelado o interrumpido una transacción planeada

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



Principales razones



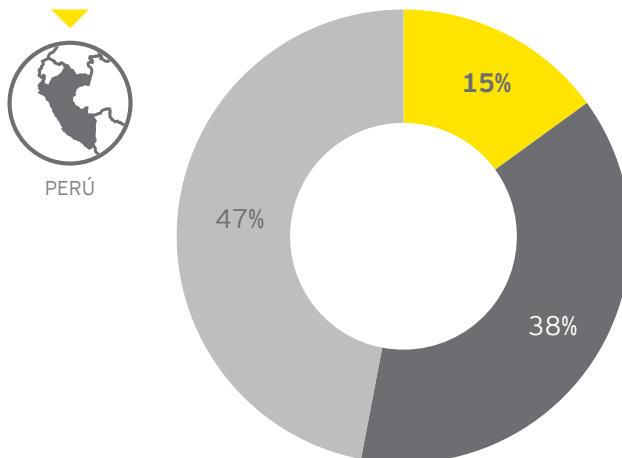
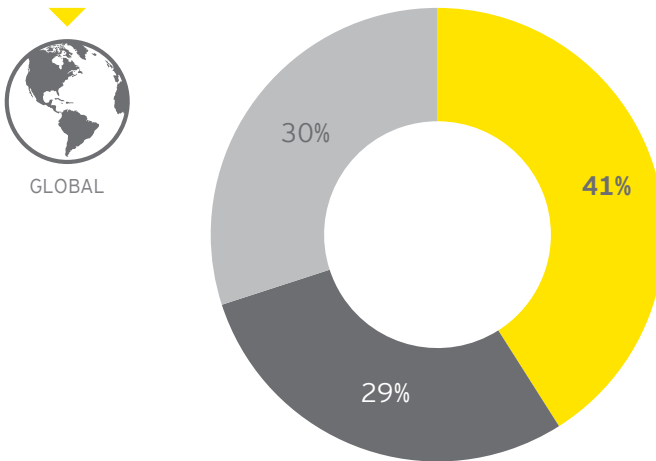
■ Global ■ Perú

76%

de las empresas peruanas encuestadas han cancelado o fallado en su intento de llevar a cabo una adquisición planeada, esto por preocupaciones regulatorias y el escrutinio del directorio, principalmente.

Las empresas peruanas enfocarán sus adquisiciones en mercados cercanos

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



- Fuera del mercado nacional
- Región adyacente (países cercanos a su país de origen)
- Mercado nacional (país de origen)



El mercado nacional seguido de mercados cercanos, serían el principal objetivo en cuanto a las estrategia de M&A de las empresas peruanas. Una minoría estaría viendo operaciones de esta envergadura en mercados más lejanos.

Las empresas peruanas evalúan activos en mercados adyacentes

¿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

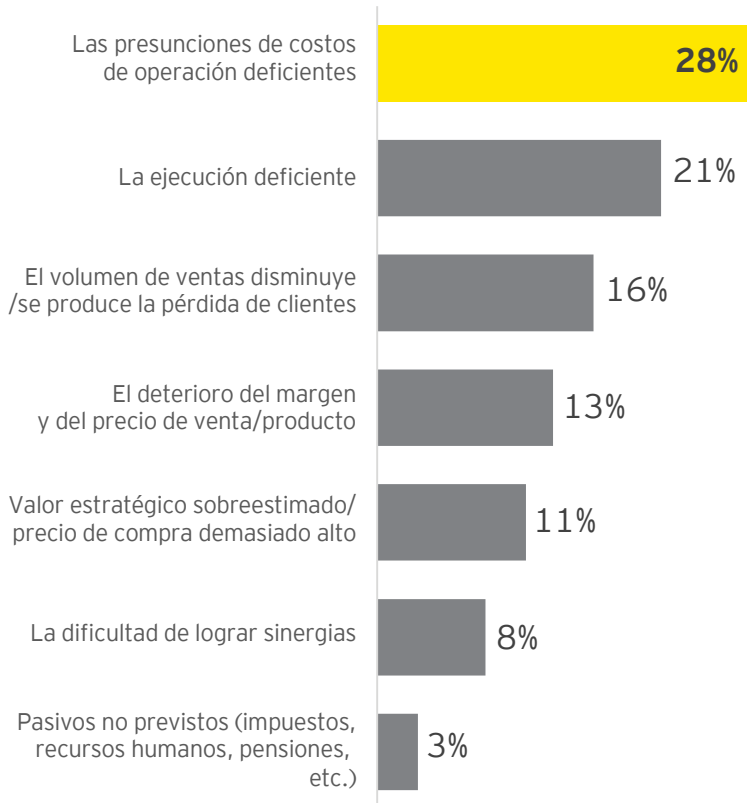
USA	Brasil
Inglaterra	Perú
China	Argentina
India	Colombia
Alemania	Chile



Los destinos de inversión de las empresas peruanas se concentra en los mercados adyacentes (Sudamérica).

Las presunciones de costos de operación deficientes es la mayor barrera para el éxito de un *deal*

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?



Las empresas están comprando cada vez más las empresas fuera de su giro de negocio, en respuesta a las cambiantes preferencias de los consumidores, los avances tecnológicos y la difuminación de las líneas sectoriales. Como resultado, a menudo están adquiriendo activos que pueden ser difíciles de encajar en sus operaciones actuales.

Seguridad cibernética

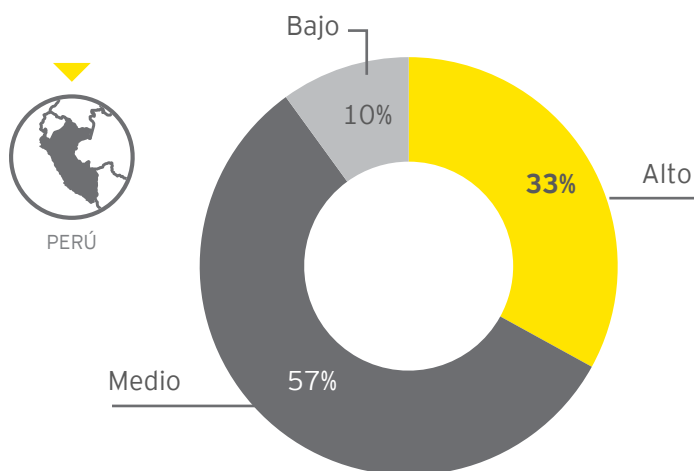
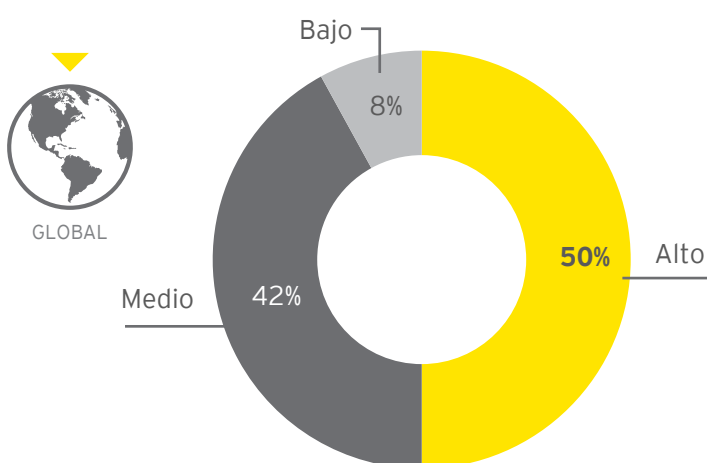
4

La mayoría de los ejecutivos peruanos está tomando mayor consciencia sobre la seguridad cibernética. Hoy, la gran mayoría de los ejecutivos considera el riesgo cibernético como un riesgo real medio (57%), incluso alto (33%), una situación similar a la realidad global, aunque algo menos dramática.

Hoy, más del 40% de las empresas peruanas llevan a cabo siempre algún tipo de proceso de *due diligence* vinculado con la seguridad cibernética. A nivel global, es un tema mucho más sensible pues en algunos casos se vuelve un punto decisivo que puede interrumpir o cancelar una operación.

La mayoría ve el ataque cibernético como un riesgo real

¿Cómo evalúa el riesgo real de un posible ataque cibernético o incumplimiento del proceso de contrataciones?



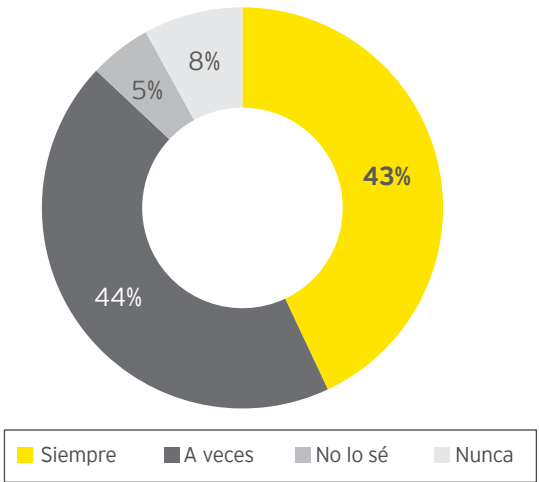
El alto nivel de ciberataques a nivel global plantea preocupaciones en torno a todas las actividades corporativas e inclusive podría llevar a decidir no seguir adelante con una adquisición

90%

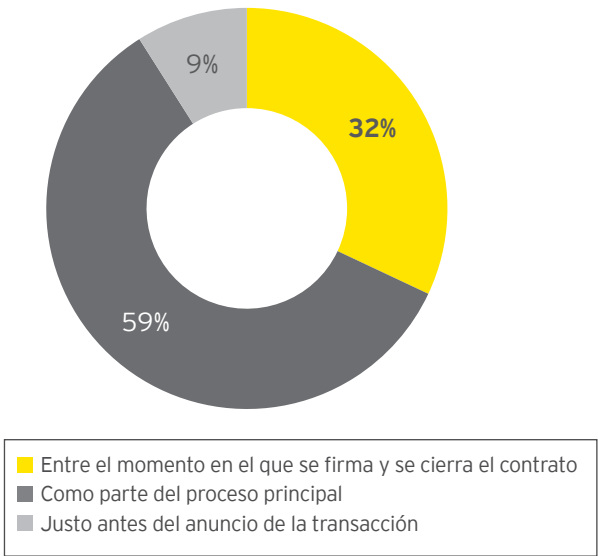
de los ejecutivos peruanos ve como un riesgo real un ataque cibernético.

... y más de la mitad realizan *due diligence* vinculado con la seguridad cibernética

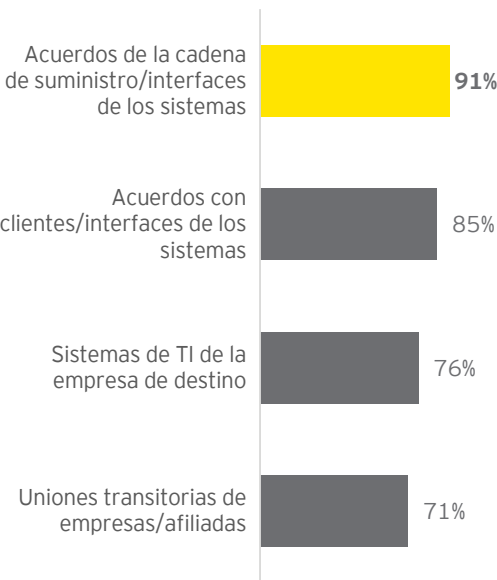
1. ¿Realiza algún tipo de proceso de *due diligence* vinculado con la seguridad cibernética durante las transacciones?



2. En tal caso, ¿en qué momento del proceso realiza el control de *due diligence*?



3. En tal caso, ¿qué tipo de control de *due diligence* realiza?



■ ■ ■
Más de la mitad de las empresas peruanas considera la ciberseguridad como una parte fundamental del proceso de *due diligence*. Este se realiza mayormente antes de la firma del contrato de compraventa e incluye diversos aspectos.

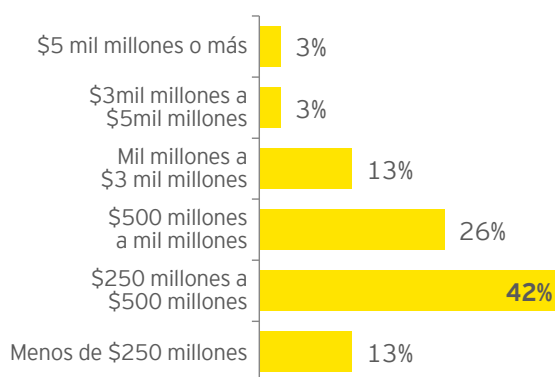


Datos Demográficos Perú

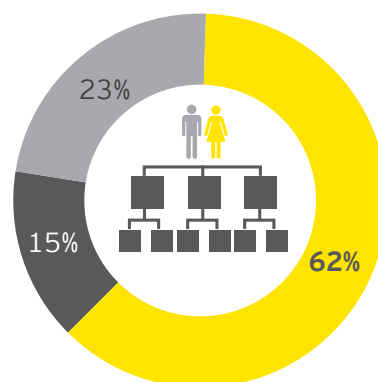
01 ¿A cuánto ascienden los ingresos anuales globales de su empresa en US\$?



Ingreso Anual



02 ¿Cuál es su puesto en la organización?

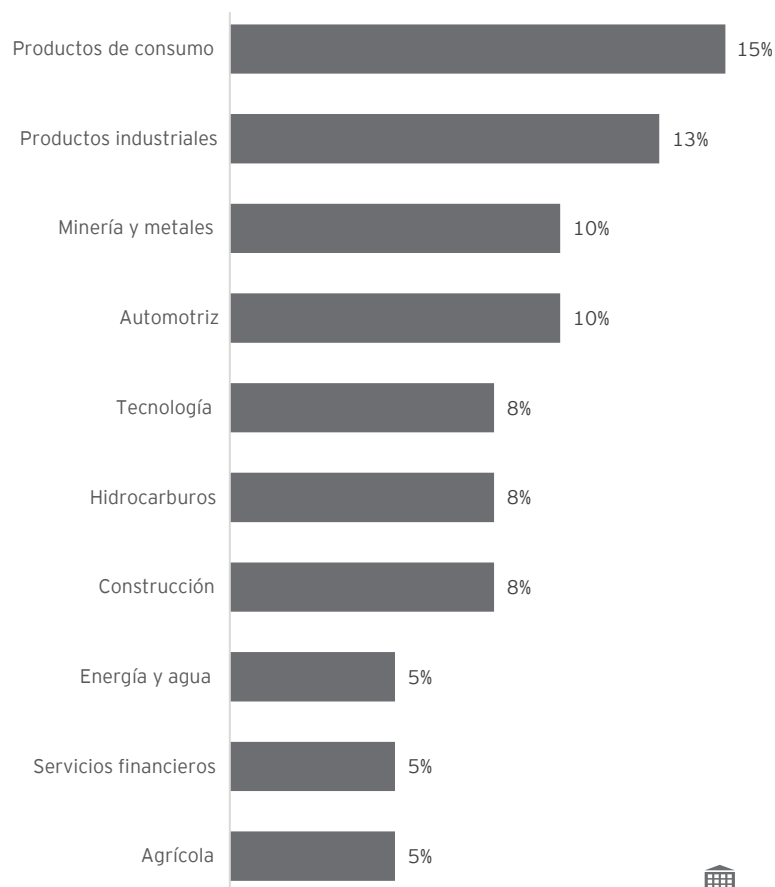


- Vice Presidente/Director
- Alto ejecutivo
- Responsable de unidad de negocio

03 ¿Qué describe mejor la propiedad de su compañía?



Proporción de las principales industrias representadas



Nuestro equipo

**Enrique Oliveros**

Socio Líder de Transacciones
y Finanzas Corporativas
Telf: +51 1 411 4417
enrique.oliveros@pe.ey.com

**Pedro Arizmendi**

Socio de Infraestructura
Telf: +51 1 411 4444
Ext. 73506
pedro.arizmendi@pe.ey.com

**Sergio Álvarez**

Capital Transformation
Telf: +51 1 411 4444
Ext. 15005
sergio.alvarez@pe.ey.com

**Hernán Castañeda**

Capital Transformation
Telf: +51 1 411 4444
Ext. 13371
hernan.castaneda@pe.ey.com

**Jorge Farfán**

Capital Transformation
Telf: +51 1 411 4444
Ext. 12103
jorge.farfan@pe.ey.com

**Gustavo Balbín**

Transaction Support
Telf: +51 1 411 4444
Ext. 13365
gustavo.balbin@pe.ey.com

**Amanda Rojas**

Transaction Support
Telf: +51 1 411 4444
Ext. 14406
amanda.rojas@pe.ey.com

**Lúgía Cremacio**

Transaction Support
Telf: +51 1 411 4444
Ext. 12142
lúgía.cremacio@pe.ey.com

EY | Auditoría | Consultoría | Impuestos | Transacciones y Finanzas Corporativas

Acerca de EY

EY es líder global en servicios de auditoría, impuestos, transacciones y consultoría. La calidad de servicio y conocimientos que aportamos ayudan a brindar confianza en los mercados de capitales y en las economías del mundo. Desarrollamos líderes excepcionales que trabajan en equipo para cumplir nuestro compromiso con nuestros stakeholders. Así, jugamos un rol fundamental en la construcción de un mundo mejor para nuestra gente, nuestros clientes y nuestras comunidades.

Para más información visite
www.ey.com/pe

© 2015 EY.
All Rights Reserved.



**EY PERÚ
LIBRARY**

EY Perú Library

Descarga nuestras
publicaciones en:
ey.com/PE/EYPeruLibrary

 /EYPeru

 @EYPeru

 /company/ernstandyoung

 /EYPeru

 perspectivasperu.ey.com
ey.com/pe