

15^{to} Barómetro de la Confianza para la Inversión

Octubre 2016 | ey.com/pe/gccb

¿Aprovechar la ventaja competitiva es colocar las transacciones como foco principal?

Las M&A y alianzas son protagonistas cuando las empresas buscan la innovación para redefinir sus estrategias.



The better the question. The better the answer.
The better the world works.



Building a better
working world



Enrique Oliveros
Socio Líder de
Transacciones y Finanzas
Corporativas de EY

Optimismo frente a un nuevo Gobierno y los principales desafíos

Un nuevo Gobierno que apoya el libre mercado y las inversiones extranjeras ha generado un sentimiento positivo por parte de los ejecutivos acerca de la economía global y nacional, las oportunidades de fusiones y adquisiciones, y el crecimiento económico, según los resultados del 15° Barómetro de la Confianza para la Inversión.

Después de años con una tasa de crecimiento de 6% y 7%, los ejecutivos peruanos se sienten más positivos respecto a la economía doméstica. Esta edición del Barómetro indica que los ejecutivos peruanos han llegado a la conclusión que un entorno de menor crecimiento será lo normal y han ajustado su perspectiva. Asimismo, los peruanos han elegido un nuevo Gobierno más centrado en la promoción de la inversión extranjera y el crecimiento de la economía. Como resultado, casi la mitad (48%) de los ejecutivos peruanos considera que el estado de la economía local está mejorando, frente al 21% hace seis meses.

Los fundamentos del mercado local apoyan este optimismo, ya que los ejecutivos han duplicado sus expectativas positivas desde abril 2016 acerca de las ganancias corporativas, la estabilidad del mercado a corto plazo, las perspectivas de valuación de las acciones y la disponibilidad de crédito. A un nivel global, los ejecutivos se muestran ligeramente menos entusiastas aunque perciben la economía global como estable.

A pesar de su creciente optimismo a nivel local, los ejecutivos peruanos aún enfrentan desafíos relacionados con su *core business* y estrategias de M&A debido a la estabilidad política en el país, la alta volatilidad en divisas y materias primas, y una desaceleración de los flujos comerciales globales identificados como riesgos clave.

Creciente apetito por las transacciones

Las intenciones de llevar a cabo transacciones siguen siendo altas, ya que las empresas peruanas buscan aprovechar un mercado efervescente. Las percepciones de los peruanos sobre las M&A

48% de los ejecutivos peruanos considera que **la economía local está mejorando.**

reflejan sus sentimientos acerca del estado de las economías globales y domésticas. Globalmente, el 70% de los ejecutivos peruanos ve el mercado de M&A como estable. A nivel local, el 65% espera que el mercado de fusiones y adquisiciones mantenga el status quo, mientras que el 35% espera que mejore (30 puntos porcentuales más que hace un año).

Este optimismo se refleja en el apetito de ejecutivos peruanos por llevar a cabo fusiones y adquisiciones, con un 45% indicando que está planeando buscar activamente transacciones en los próximos 12 meses.

Con un promedio de cuatro o más transacciones en cartera, un 44% de los ejecutivos espera aumentar este número en el transcurso del próximo año; los ejecutivos están dispuestos a aprovechar un mercado lleno de oportunidades.

Al realizar adquisiciones fuera de su sector, los ejecutivos se enfocan principalmente en el acceso a nuevos materiales o tecnologías (50%). Dentro de su sector, 32% está buscando adquisiciones que les ayudarán a aumentar su participación en el mercado.

Foco en China

Geográficamente, aunque el foco principal está en el mercado local, China también se considera cada vez más atractiva a medida que el nuevo Gobierno reorienta los esfuerzos para promover la inversión China, y busca posicionarlo no solo como el principal socio comercial sino también como uno de los mayores inversionistas del Perú. Un aumento de los intereses extranjeros, así como la venta de inversiones de algunas empresas de infraestructura brasileñas, están aumentando la dinámica del mercado de fusiones y adquisiciones del Perú.

A medida de que cambian las conductas y expectativas de los clientes y los avances en tecnología y digitalización continúan interrumpiendo los negocios centrales en el Perú, esperamos que más compañías peruanas recurran a una mezcla de compra y alianzas o *joint ventures* para lograr mayores ganancias y aprovechar un cambio rápido del mercado.

CONTENIDO

02 | Entorno Macroeconómico

06 | Estrategia corporativa

12 | Perspectivas en fusiones
y adquisiciones

27 | Datos demográficos

El panel Economist Intelligence Unit (EIU) encuestó a nivel global a más de **1,700** altos ejecutivos en octubre de 2016 representando a **18 sectores** empresariales, incluyendo la participación de los ejecutivos del Perú.

Barómetro

El **Barómetro de la Confianza para la Inversión** de EY es un estudio bi-anual que es conducido por el EIU. Éste 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 de encuestados fue conformado por profesionales independientes del EIU y un selecto grupo de clientes y contactos globales de EY.



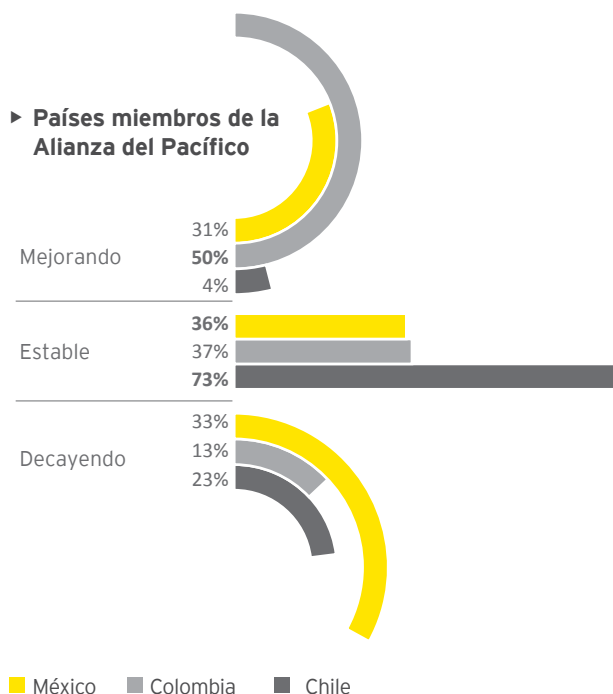
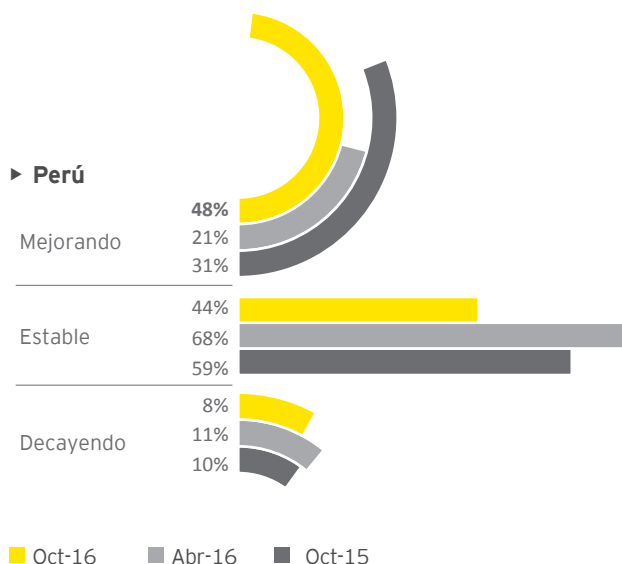
La temporada de incertidumbre - periodo cercano a las elecciones presidenciales- terminó, y con ello el optimismo generalizado de los ejecutivos nacionales se hace notar, más aún por el Gobierno electo, lo que incluso acrecentaría las perspectivas sobre la economía nacional. Esto se refleja con el 48% de los ejecutivos encuestados que ven la economía local mejorando, más del doble frente a la encuesta anterior (21%).

Si bien estos resultados influyen en el optimismo sobre la mayoría de los indicadores económicos, hay que destacar que aún existe cierto recelo sobre la estabilidad política nacional y también global. A esto se suma el aumento de la volatilidad de las materias primas y divisas.

A nivel regional, Colombia muestra un optimismo tan destacado sobre su economía como Perú. En tanto, una minoría de ejecutivos chilenos (4%) proyecta mejoras en su economía, la gran mayoría (73%) considera que se mantendrán igual o incluso se contraerá (23%). Por su parte, México se muestra dividido casi equitativamente, pues 31% perciben mejoras, mientras 33% consideran que su economía está decayendo.

A nivel local, la mayoría de los ejecutivos peruanos ven la **economía mejorando**

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



48%

de los ejecutivos peruanos considera que la economía nacional está mejorando frente a la encuesta anterior (21%). Esto se vería fundamentado en la visión planteada por el nuevo Gobierno (julio-2016), el cual genera un panorama positivo para la economía.

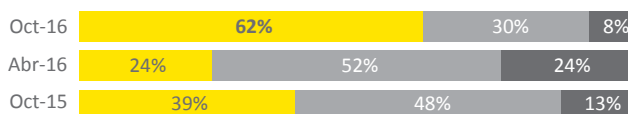
Los ejecutivos peruanos se muestran **positivos** en la mayoría de indicadores económicos

P

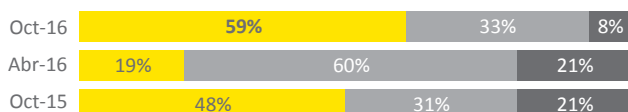
Por favor, indique su nivel de confianza a nivel local en los siguientes puntos:



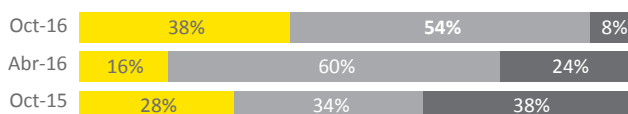
Ganancias corporativas



Estabilidad del mercado a corto plazo



Perspectivas de valuación de las acciones/mercado de valores



Disponibilidad de crédito



■ Favorable

■ Estable

■ Desfavorable

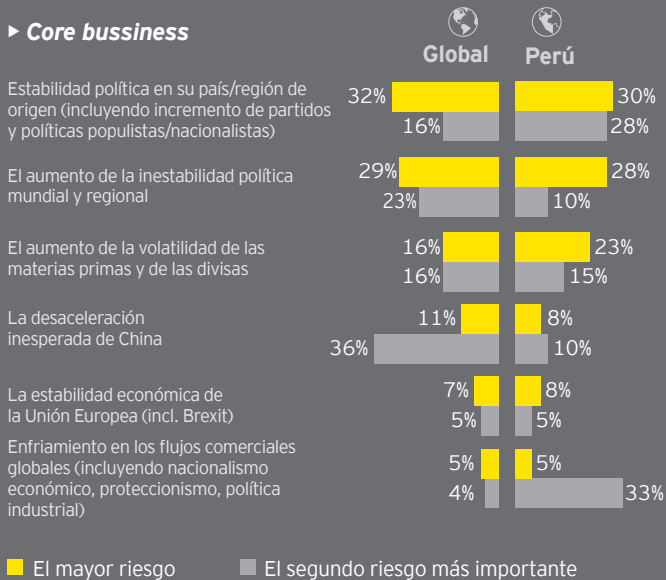


Nuevamente el ambiente favorable y la expectativa del sector empresarial está generando una confianza generalizada para los diferentes indicadores económicos. El nivel de confianza se ve incrementado frente a la encuesta anterior por el término de la incertidumbre, ya que en un año electoral es común ver una disminución en las inversiones y una mayor cautela.

La **inestabilidad política** y la **volatilidad** desafían el *core business* y las estrategias de M&A

P ¿Cuál cree que será el mayor riesgo económico para su *core business* y su estrategia de M&A en los próximos 6 a 12 meses? Seleccione los dos principales riesgos en orden de importancia

► *Core business*



► Estrategia de M&A



58%

de los ejecutivos plantea como mayor riesgo económico la estabilidad política, tanto local como regional, pese a tener mejores expectativas con el actual Gobierno. Seguido de ello, se encuentra el aumento de la volatilidad de las materias primas y divisas (23%). Todos estos riesgos también son preocupantes para los ejecutivos a nivel global, aunque en un orden de relevancia ligeramente diferente.

Los riesgos relacionados a las estrategias de M&A son similares a los considerados por los ejecutivos, en el desarrollo de su negocio. Entre estos, cabe resaltar nuevamente la volatilidad (36%) y la inestabilidad política (28%). A ello, se sumaría un posible enfriamiento de los flujos comerciales globales (44%).



Estrategia corporativa

El principal enfoque de las empresas locales será crecer (31%), a nivel global la principal preocupación a ser tomada en cuenta en el directorio, estará relacionada al impacto de la tecnología digital en su modelo de negocio (34%).

Respecto al enfoque de crecimiento, a nivel local y global, los ejecutivos prevén en su mayoría (55%) tener un crecimiento orgánico; el resto vendría por M&A, *joint ventures* y alianzas. En el caso local, las alianzas estratégicas (20%) tendrían un mayor peso dentro del marco de crecimiento inorgánico, a diferencia del mercado global que apostarían más por las M&A (23%).

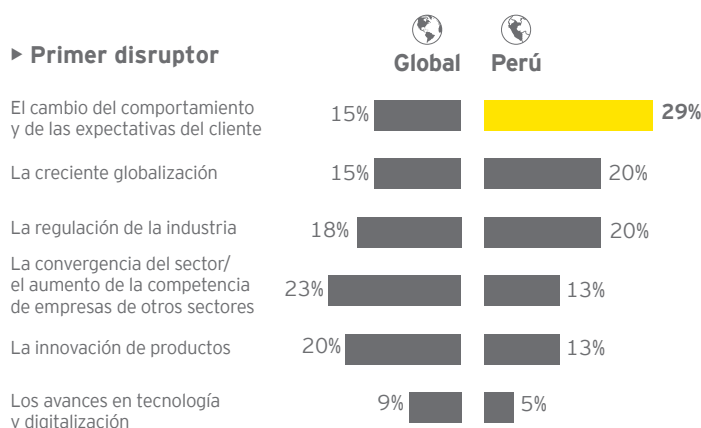
En cuanto a las estrategias sobre la fuerza laboral, las empresas están amoldando sus estrategias de reclutamiento para aprovechar los avances tecnológicos. Esto llevará a las empresas a renovar las habilidades de sus empleados o buscar ciertas habilidades específicas a la hora de reclutar talento.

El **cambio del comportamiento del cliente** y la **convergencia del sector** son los factores con mayor disrupción, sin embargo la presión a nivel de las regulaciones es un desafío creciente.

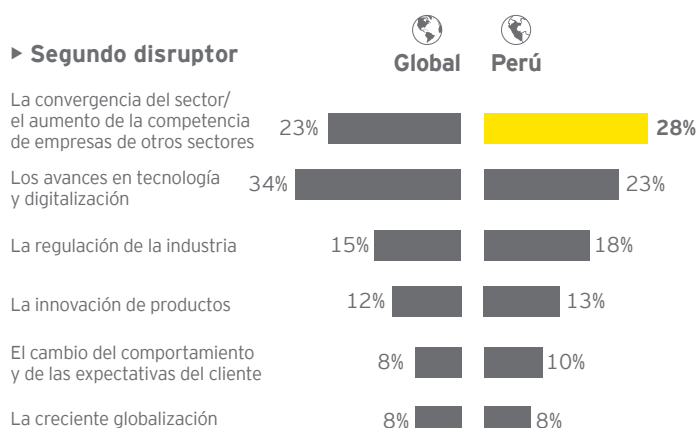
P

¿En los próximos 12 meses, cuáles de los siguientes factores podrían causar mayor disrupción en su negocio principal?

► Primer disruptor



► Segundo disruptor

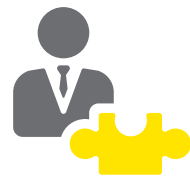


Definitivamente los factores varían según la industria aunque en líneas generales, el cambio del comportamiento del cliente (29%), así como la creciente globalización (20%) y regulación (20%) serían los principales. En segundo lugar se encontrarían la competencia (28%) y los avances tecnológicos (23%).

Las empresas optan tanto por un **crecimiento orgánico** como **inorgánico** para aumentar sus ingresos

P

¿De dónde identifica usted que vendrá el crecimiento de su empresa en los últimos 12 meses?

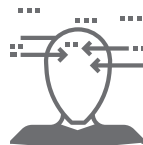
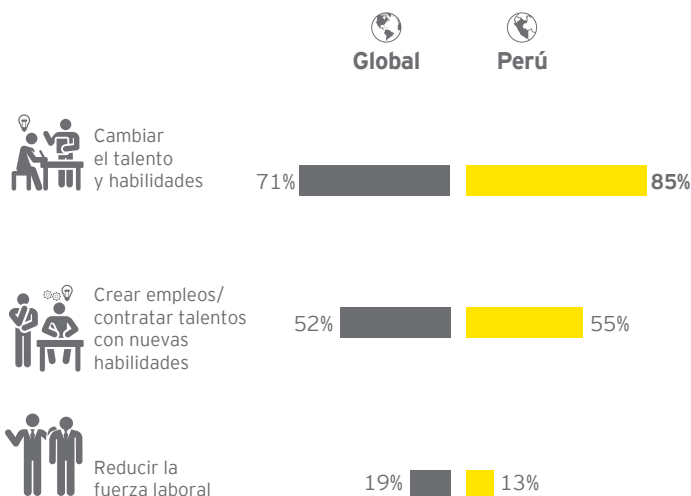


Un tercio de los ejecutivos sostiene que su crecimiento se verá apoyado en *joint ventures* (13%) y alianzas estratégicas (20%) con otras empresas. Si bien la mayoría prevé un crecimiento de manera natural (orgánico), el resto se verá impulsado por operaciones externas, incluidas las M&A (12%).

Las empresas están **adaptando sus estrategias de reclutamiento** para sacar mayor partido de la tecnología

P

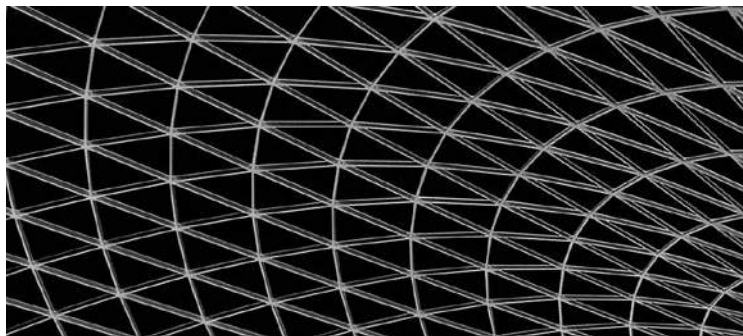
¿Cómo cree que los avances tecnológicos cambiarán su estrategia de reclutamiento y talento (disrupción del trabajo humano por robots, algoritmos, *gig economy*, flexibilidad laboral, analítica y *big data*)?



85%

de los encuestados está dispuestos a renovar las habilidades de sus empleados para responder a los cambios de destrezas requeridos en un entorno impulsado por la tecnología.

A esto se suma una mayor creación de empleo (55%), aunque existe una minoría que considera que el avance tecnológico también involucraría una disminución de la fuerza laboral (13%).



La agenda del directorio se enfoca en **crecimiento y convergencia**

P

Considerando las respuestas proporcionadas, ¿cuál de los siguientes temas será incluido en la agenda del directorio en los próximos 6 meses?

► Factor más importante

La identificación de oportunidades de crecimiento, incluyendo fusiones y adquisiciones, *joint ventures* y alianzas



El impacto del aumento de la inestabilidad política mundial y regional



Las actividades de los accionistas, incluida la devolución de efectivo a los accionistas



El impacto de la tecnología digital en su modelo de negocio (ej.: nuevos canales de venta/mercados, *Internet of Things*, ciberseguridad)



La convergencia del sector/el aumento de la competencia de empresas de otros sectores



El análisis de la cartera, incluidas las desinversiones estratégicas (escisiones/Oferta Pública Inicial)



► Segundo factor más importante

La convergencia del sector/el aumento de la competencia de empresas de otros sectores



El impacto del aumento de la inestabilidad política mundial y regional



El análisis de la cartera, incluidas las desinversiones estratégicas (escisiones/Oferta Pública Inicial)



Las actividades de los accionistas, incluida la devolución de efectivo a los accionistas



La identificación de oportunidades de crecimiento, incluyendo fusiones y adquisiciones, *joint ventures* y alianzas



El impacto de la tecnología digital en su modelo de negocio (ej.: nuevos canales de venta/mercados, *Internet of Things*, ciberseguridad)

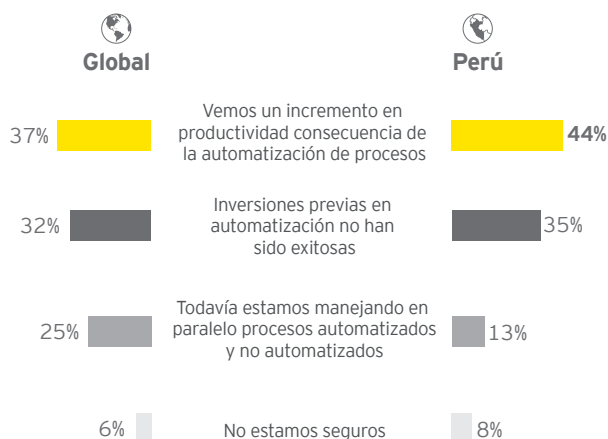


31%

de los ejecutivos incluirá como tema principal en la agenda del directorio la identificación de oportunidades de crecimiento. Mientras que a nivel global, destaca la preocupación por el impacto de la era digital sobre el modelo de negocio (34%).

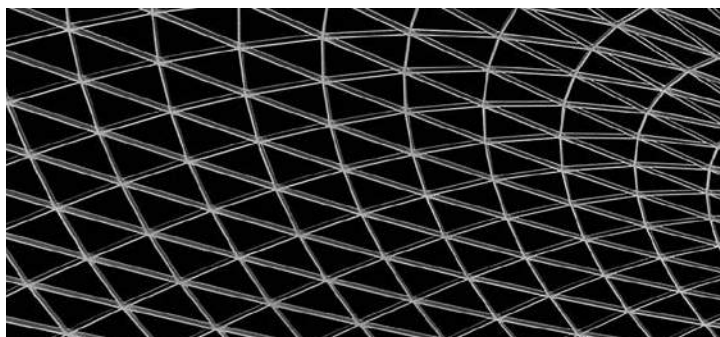
Las empresas están adaptando sus estrategias para sacar provecho de la **tecnología y automatización**

P Las empresas se están automatizando más pero al parecer esto no se ha traducido en una mayor productividad al nivel macroeconómico. Considerando los procesos automatizados, ¿cómo cree que ésto impactará la productividad macroeconómica en su compañía?



La situación entre el éxito y el fracaso de la inversión en la automatización es casi equilibrada. Sin embargo, es posible que las empresas exitosas hayan aprendido las lecciones de los fracasos de otras empresas.

Todavía existen empresas que están trabajando bajo procesos automatizados y no automatizados hasta ver el beneficio concreto de la automatización.





3 Perspectivas en fusiones y adquisiciones

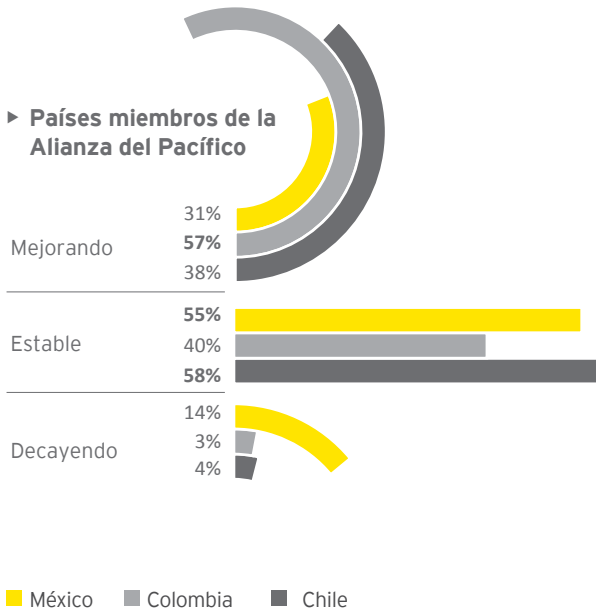
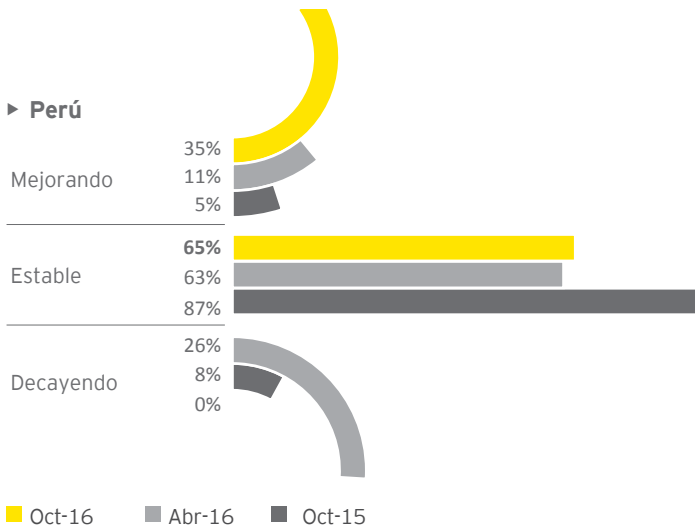
El mercado de fusiones y adquisiciones estaría pasando por uno de sus mejores momentos comparado con los últimos periodos, más aún si vemos que las expectativas para los próximos 12 meses se han multiplicado por siete respecto a las de hace dos periodos. Ello se ve reflejado en diferentes indicadores que muestran mejoras tanto en las expectativas de cantidad, calidad y probabilidad de cerrar acuerdos; todos mostrando considerables mejoras.

Uno de los resultados más destacados es el interés de las empresas nacionales por expandirse a mercados internacionales. Si bien los ejecutivos locales tendrán al Perú como su principal mercado objetivo, también pasarían a un marco internacional más allá del regional -donde se enfocaron anteriormente. Bajo este escenario, EE.UU. y Reino Unido se mantendrían, pero aparecería China como un nuevo *target*.

Cabe destacar que la mayoría de las operaciones de M&A que se llevarán a cabo en los próximos 12 meses se encontrarían por debajo de los US\$250 millones (72%), una minoría podría encontrarse en el rango de los US\$1,100 millones y US\$5,000 millones (6%).

Los ejecutivos peruanos ven el **mercado de M&A en mejora**

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

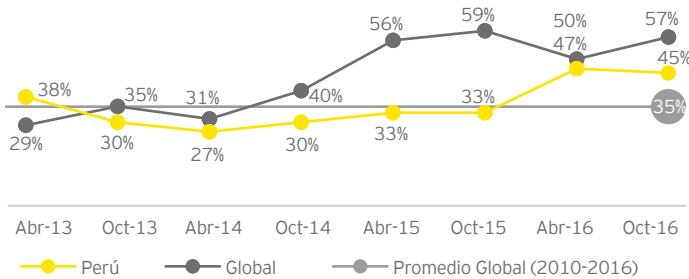


35%

de los ejecutivos ve el mercado de M&A con una considerable recuperación, ya que la expectativa de los encuestados se ha multiplicado por siete en el último año, sin la posibilidad de decaer. Así mismo, los países miembros de la Alianza del Pacífico se muestran también positivos acerca del mercado de M&A.

Los ejecutivos peruanos **se mantienen positivos** acerca de sus futuras transacciones

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

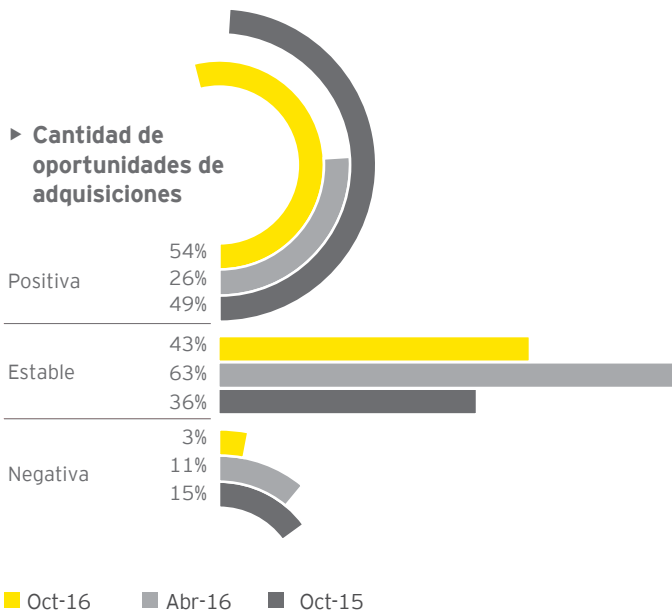


45%

de los ejecutivos encuestados, espera que su empresa lleve a cabo un adquisición dentro de los próximos 12 meses a nivel local. A nivel global las expectativas en cuanto a las M&A, se mantienen por encima del promedio global.

Los ejecutivos peruanos se muestran positivos sobre los factores de adquisición

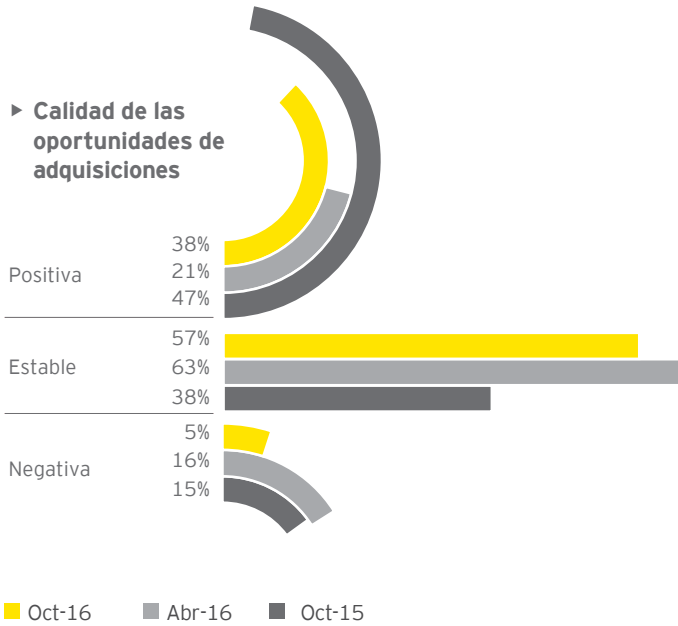
P Por favor, indique su nivel de confianza en los siguientes puntos:



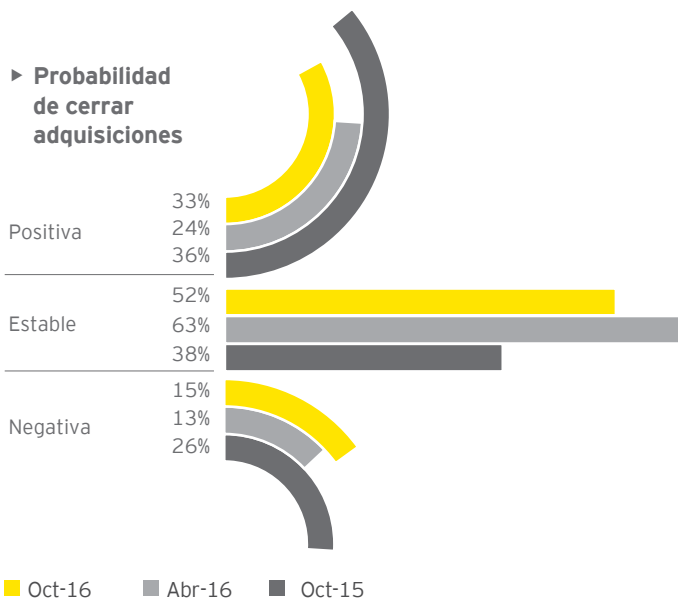
97%

de los ejecutivos, se muestra positivo o estable con respecto a la cantidad de oportunidad de adquisiciones.

► **Calidad de las oportunidades de adquisiciones**



► **Probabilidad de cerrar adquisiciones**



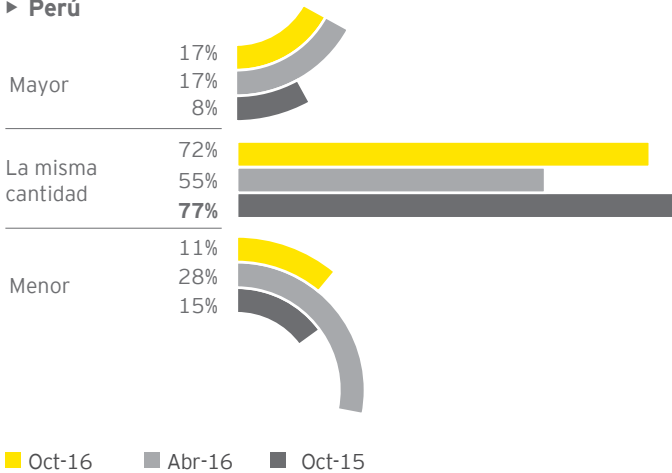
Existe una clara mejora en cuanto a las perspectivas de los ejecutivos con respecto a la cantidad, calidad y probabilidad de cerrar adquisiciones. Entre éstas, la cantidad de oportunidades de M&A es la que muestra mayores expectativas.

Las adquisiciones se mantuvieron **estables** en los últimos 12 meses

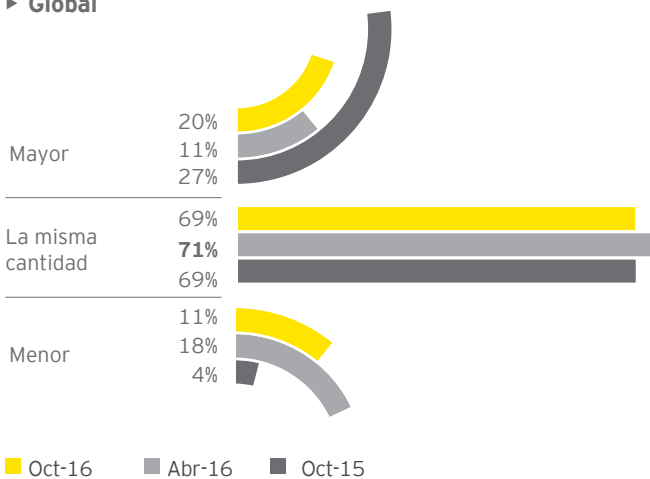
P

¿Cerró un mayor número de adquisiciones en los últimos 12 meses?

► Perú



► Global

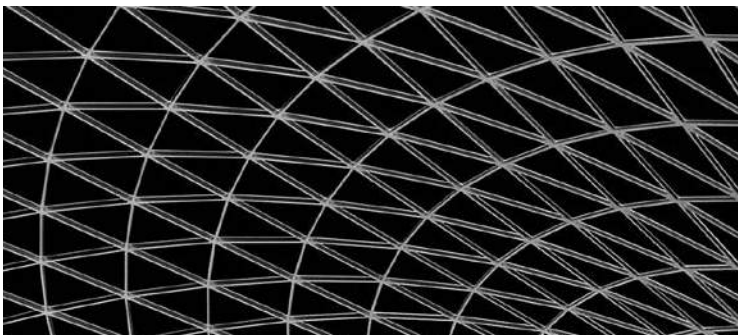
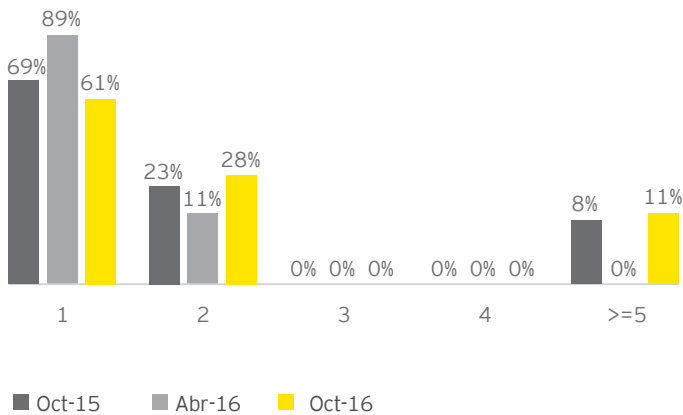


La mayoría de los ejecutivos considera que las operaciones de M&A llevadas a cabo hace 12 meses fueron similares, en cantidad, a las que proyectaron concretar.

... lo cual tenderá a **cambiar** en los próximos 12 meses

P

¿Cuántas adquisiciones espera cerrar en los próximos 12 meses?

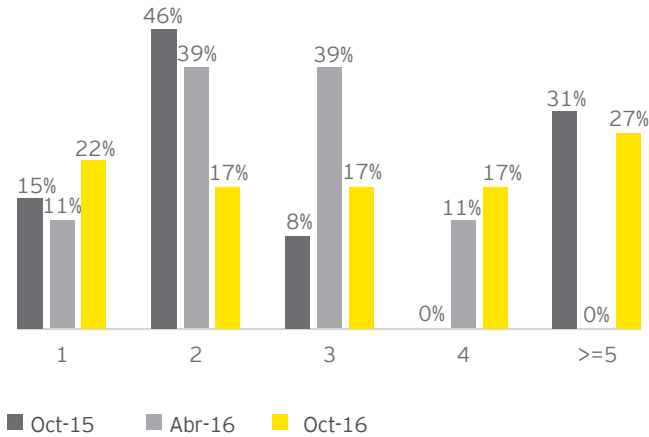


En un entorno complejo y cambiante, las empresas planean realizar más adquisiciones que puedan aportarle innovación dentro de su industria. En tanto, la cantidad de transacciones se mantendría en su mayoría en una dentro de los próximos 12 meses.

Los ejecutivos peruanos tienen **más transacciones** en su cartera

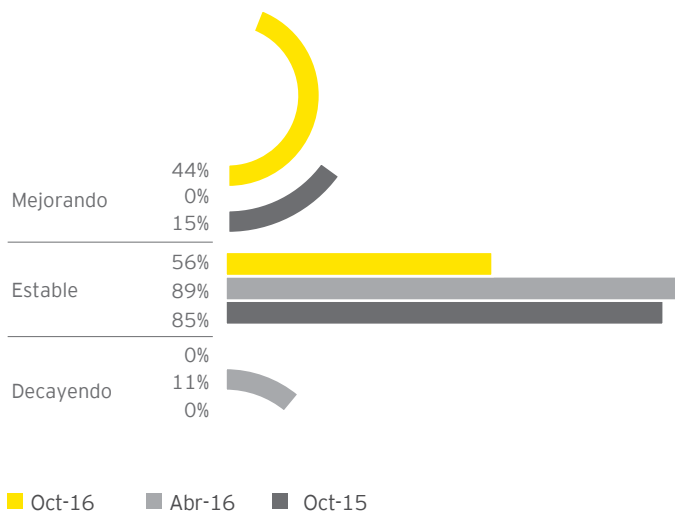
P

¿Cuántas transacciones de cualquier magnitud tiene en curso hoy en día (independientemente de su tamaño)?



P

¿Cómo espera que su cartera cambie en los próximos 12 meses?



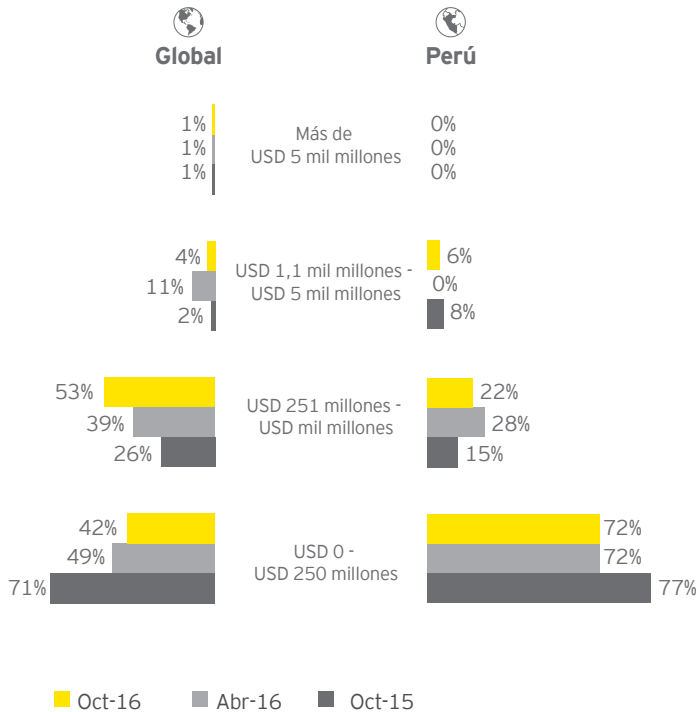
61%

de los ejecutivos peruanos encuestados afirma tener más de tres acuerdos en cartera al día de hoy. A esto se suma que del total, 44% de los ejecutivos esperan un incremento en su cartera de transacciones para los próximos 12 meses.

...principalmente de menor dimensión

P

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



En los próximos 12 meses, no habrá una variación sobre la magnitud de operaciones. Por otro lado, en el Perú, casi la totalidad (94%) de los acuerdos estarán por debajo de los US\$1,000 millones.

Una gran minoría de las operaciones (6%) podría posicionarse en el rango de los US\$1,100 millones y US\$5,000 millones, siempre y cuando no encuentren obstáculos en el camino.

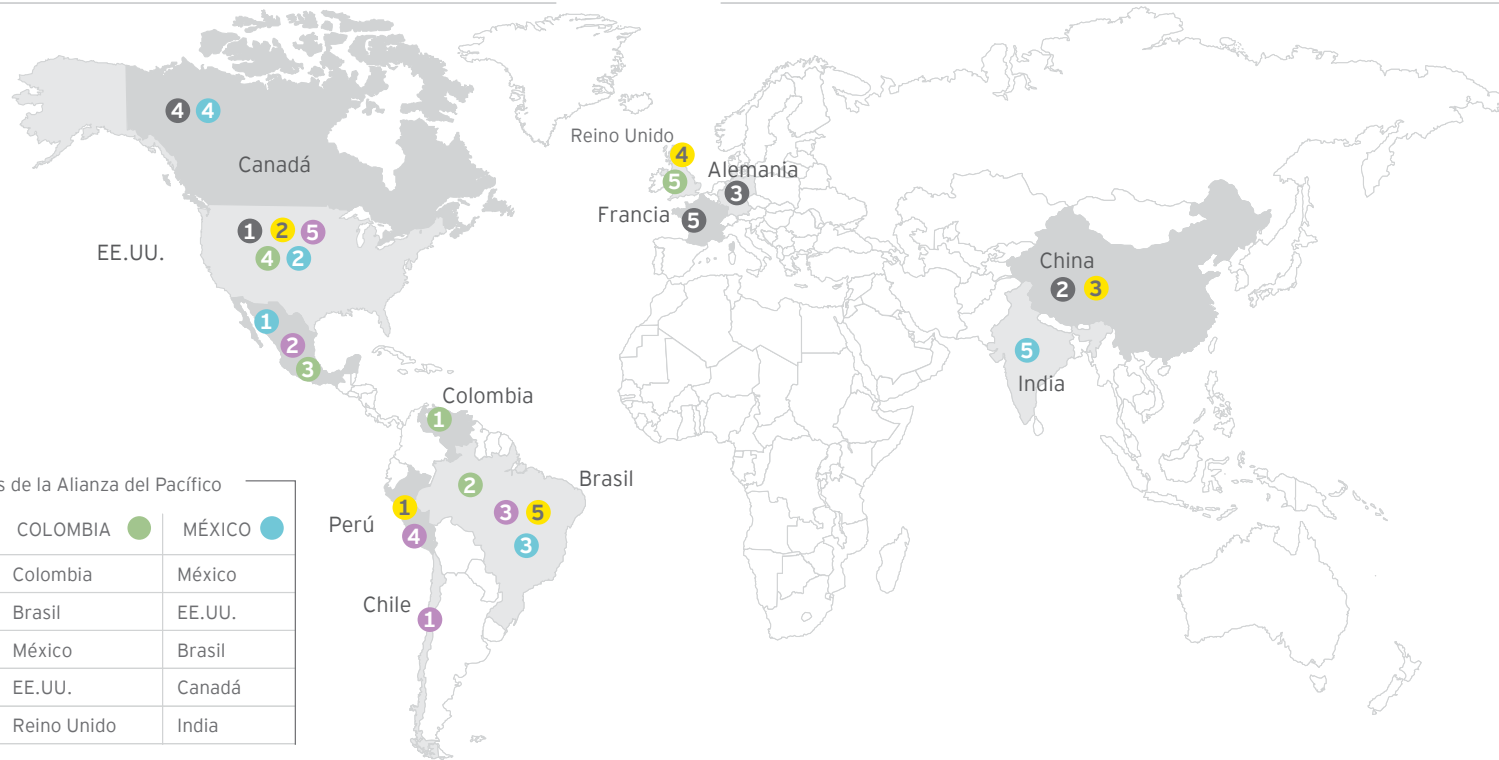
A pesar de las preocupaciones planteadas por el Brexit, el Reino Unido sigue siendo un destino top de inversión para los ejecutivos peruanos

P

¿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 ●	Miembros de la Alianza del Pacífico		
			CHILE ●	COLOMBIA ●	MÉXICO ●
1º	EE.UU.	Perú	Chile	Colombia	México
2º	China	EE.UU.	México	Brasil	EE.UU.
3º	Alemania	China	Brasil	México	Brasil
4º	Canadá	Reino Unido	Perú	EE.UU.	Canadá
5º	Francia	Brasil	EE.UU.	Reino Unido	India



Al igual que en el Barómetro anterior, las empresas peruanas verán enfocadas sus inversiones principalmente en el mercado interno. Sin embargo, se observa un cambio en el que destaca China dentro de los destinos top de inversión para los ejecutivos peruanos. A comparación del estudio del año anterior, se observa que el Perú está apostando en mayor medida por inversión fuera de la región.



EE.UU.

Históricamente los Estados Unidos ha sido un destino atractivo para los empresarios peruanos. La existencia de un Tratado de Libre Comercio (TLC) y un mercado potencialmente muy grande han llevado a los empresarios peruanos a dedicar recursos para penetrar este mercado. Asimismo, las bajas tasas de crecimiento de la economía estadounidense y de interés internacionales, han llevado a los inversionistas de ese país a buscar activos que les ofrezcan mejores retornos fuera de sus fronteras. La estabilidad macroeconómica del Perú ha atraído el interés de los inversionistas financieros y estratégicos de este país.



China

Convertido en los últimos años en el principal socio comercial del Perú, los empresarios locales buscan cómo establecer relaciones. El mayor interés de los empresarios chinos por invertir en el exterior y la suscripción de un TLC, han fortalecido los lazos entre Perú y China. Las empresas chinas han realizado principalmente adquisiciones importantes en empresas abastecedoras de recursos naturales a nivel global y se han convertido así en el segundo país en realizar transacciones de M&A, sólo detrás de las empresas estadounidenses.



Reino Unido

A pesar de la incertidumbre que ha generado el Brexit, los empresarios consideran que pueden existir oportunidades atractivas de inversión en este mercado. Por mucho tiempo, Londres ha sido la capital financiera de Europa y uno de los mercados bursátiles más importantes del mundo. Fondos de "private equity" basados en el Reino Unido, son también inversionistas importantes en los mercados emergentes. Además, se considera una plaza minera por excelencia.



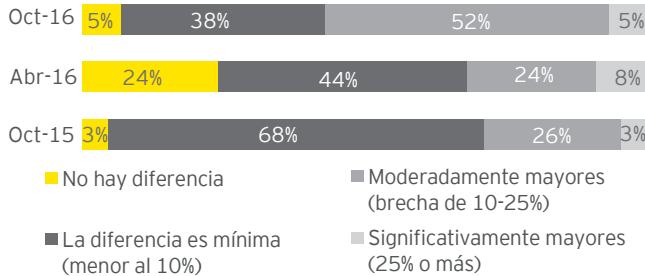
Brasil

La crisis política y económica que vive el mayor mercado de la región no ha sido impedimento para que los inversionistas internacionales busquen activos atractivos a precio de descuento. El tamaño del mercado brasileño y la cercanía, presentan un atractivo adicional para los empresarios peruanos. Como consecuencia de la crisis, es probable que la expansión internacional de las empresas brasileñas se desacelere; e inclusive, algunas de ellas han anunciado su intención de desinvertir en los mercados internacionales.

La brecha de valuación **se expande**

P

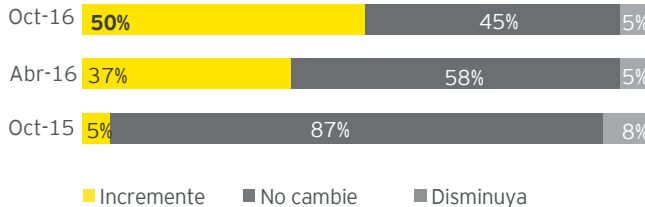
¿Cómo considera que las expectativas de los compradores se comparan con las de los vendedores (brecha de valuación)?



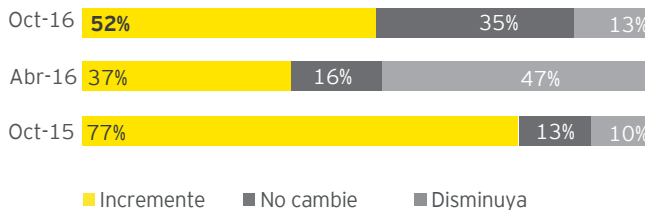
P

¿Cómo cree que evolucionarán las siguientes métricas en los próximos 12 meses?

► Brecha de valuación por parte del comprador y vendedor



► Precio/valuación de los activos



Se observa un aumento en el número de encuestados que consideran un incremento en la brecha de las valoraciones para el próximo año, lo cual deberá aumentar considerablemente antes que pueda afectar el apetito por llevar a cabo transacciones.

Cuando las empresas realizan transacciones **en su sector**, éstas **buscan futuro potencial de crecimiento**

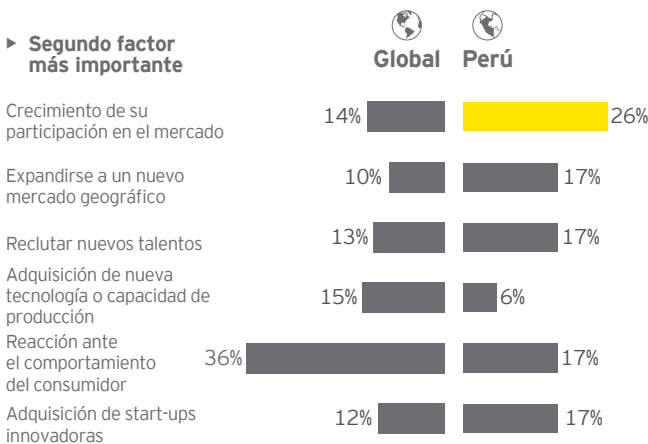
P

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

► Factor más importante



► Segundo factor más importante



Top 5 sectores con mayor intención de realizar transacciones



Productos de consumo y retail



Minería



Transporte



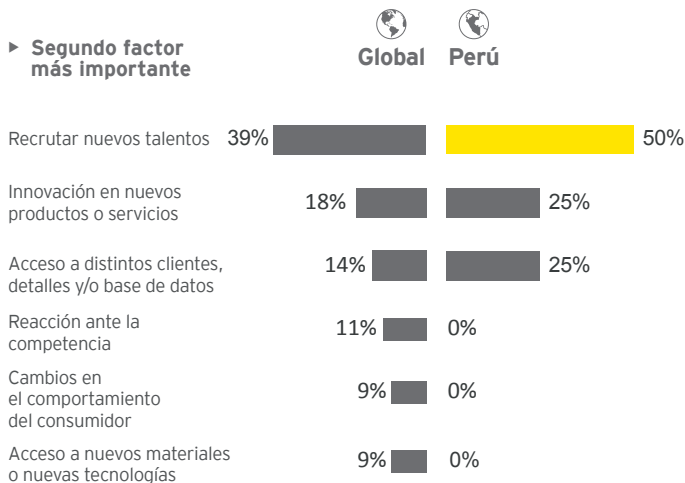
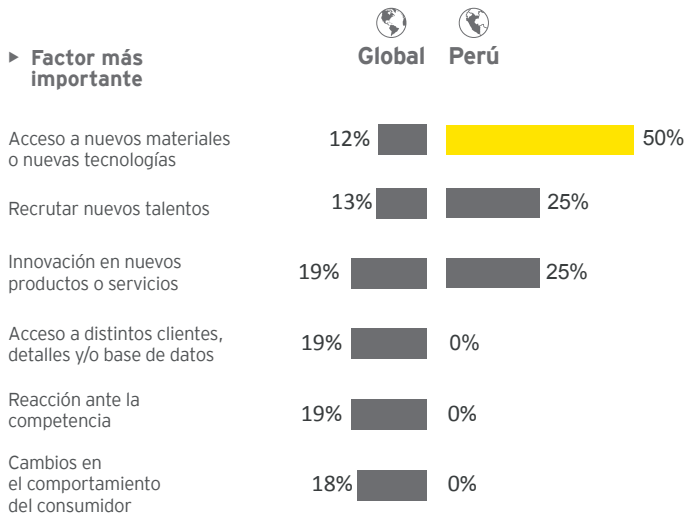
Construcción

Existe una tendencia de operaciones de M&A diversificada entre sectores diferenciados. Las buenas perspectivas económicas impulsarían el mayor consumo por lo que habría un mayor interés y dinamismo en el sector de consumo masivo y *retail*. Los acuerdos a realizar, por parte de los ejecutivos encuestados dentro de sus respectivos sectores, buscarían incrementar la participación en el mercado, así como expandirse geográficamente.

La empresas peruanas se ven obligadas a **realizar transacciones fuera de su sector** debido a factores externos

P

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



Las compañías estarían analizando operaciones de acuerdo a factores sobre los cuales no tendrían control, lo que explicaría su enfoque por acceder a nuevas tecnologías, talento o innovación en cuanto a productos y servicios; esto implicaría que salgan de su sector tradicional.

Los ejecutivos se muestran discretos y están dispuestos a interrumpir una transacción en vez de pagar en exceso

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

18%

No hemos interrumpido ni cancelado una transacción planeada

82%

Sí hemos interrumpido o cancelado una transacción planeada

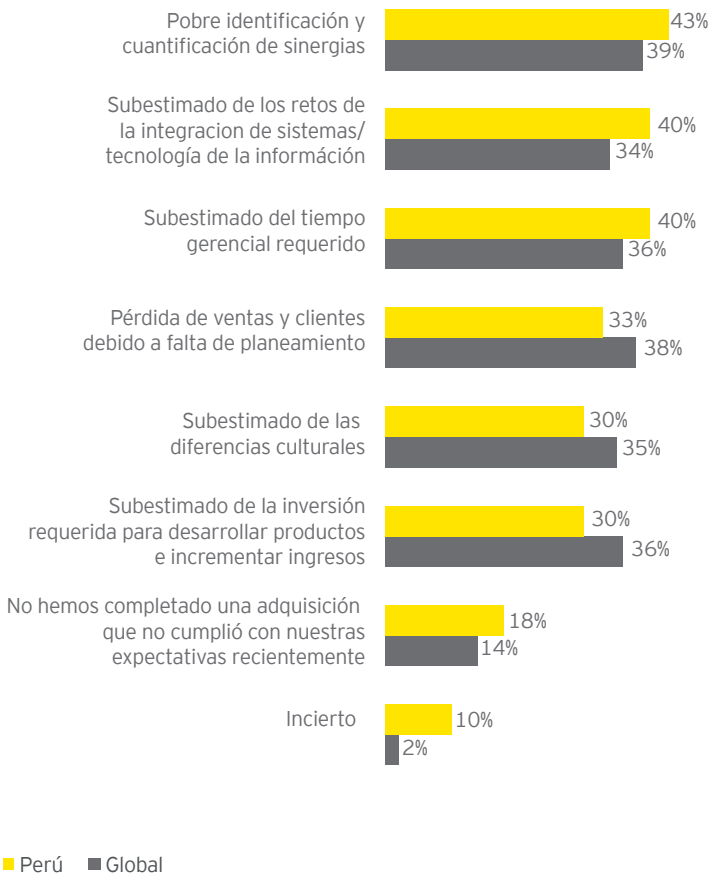


Una gran mayoría de ejecutivos afirma haber interrumpido o cancelado una transacción planeada. Siendo la principal causa la brecha de expectativas entre el comprador y el vendedor.

Las **sinergias**, el **tiempo gerencial** y la **integración de sistemas** son puntos clave para cerrar con éxito una transacción

P

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?



El nivel de preparación y disposición de las funciones clave y las partes interesadas es esencial para una buena integración. Los ejecutivos deben ser realistas sobre posibles sinergias negativas, incluyendo clientes que pueden ser incapaces de continuar sus relaciones con la nueva entidad, costos regulatorios adicionales u otras obligaciones.

La mayoría de ejecutivos usan ***analytics* y *big data*** para identificar crecimiento

P

¿Cómo utiliza *analytics* y *big data* para llevar a cabo sus procesos y estrategias de fusiones y adquisiciones?



■ Perú ■ Global



Los ejecutivos peruanos están utilizando *analytics* en mayor medida para identificar oportunidades y mejorar los procesos.

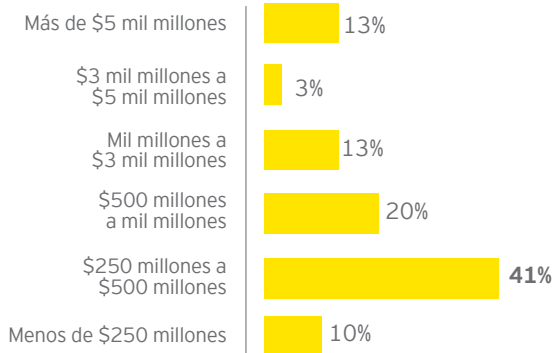
4

Datos demográficos



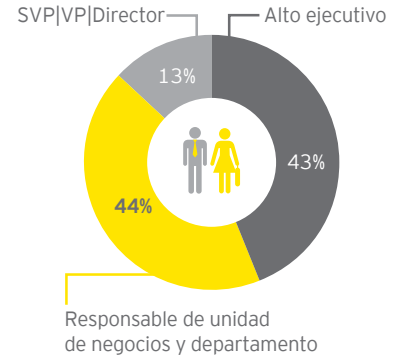
P

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



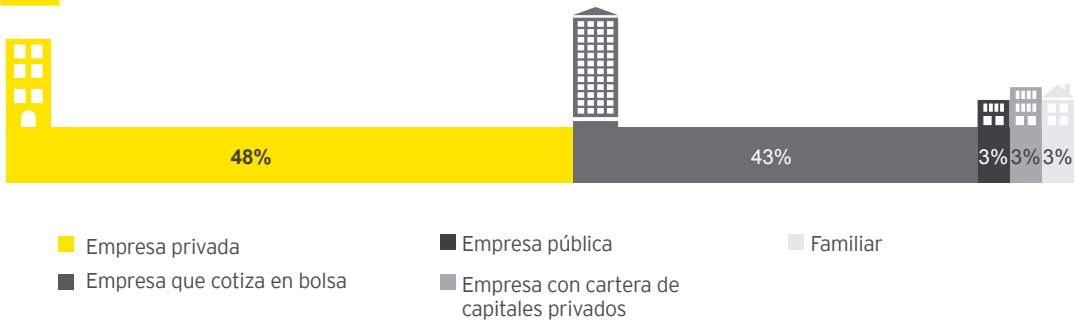
P

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

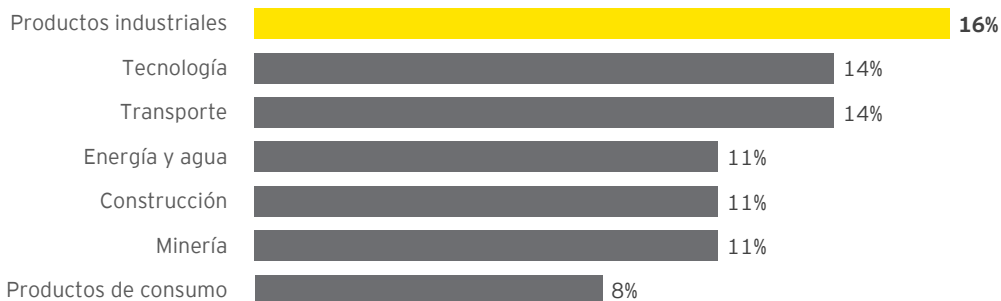


P

Indique cuál de las siguientes afirmaciones describe mejor su empresa:



Proporción de las principales industrias representadas



1

¿Su empresa está invirtiendo en los destinos con mayores oportunidades?

Si bien la mayoría opta por invertir en su mercado local como prioridad, en los últimos años se está notando el paso de una concentración de inversión regional a internacional donde las potencias nuevamente están concentrando inversiones y China aparece como uno de los favoritos para ello, antes hablábamos de China como mercado destino de productos al igual que EE.UU., hoy es uno de los mercados preferidos para invertir.

2

¿La inestabilidad política local e internacional afectará sus estrategias de crecimiento?

La inestabilidad política tiene un impacto directo sobre las inversiones, el comercio internacional y el mercado crediticio. Los ejecutivos que no se muestren proactivos y/o efectivos en realizar transacciones, corren el riesgo de obtener un menor crecimiento económico.

3

¿Utiliza oportunamente *analytics* y *big data* para tener una mayor claridad sobre las transacciones de mayor complejidad?

La complejidad que existe en una transacción puede verse disminuida a través del uso de *analytics*. Las empresas buscan oportunidades fuera de su sector y no siempre cuentan con el conocimiento suficiente para cerrar exitosamente una transacción. Además, las múltiples consideraciones de los *stakeholders*, el acceso a las habilidades necesarias para responder a estrategias de capital complejas, es imperativo.

4

¿Sabe cómo incrementar la productividad para lograr inversiones exitosas?

La automatización de los procesos aumenta la productividad, aunque ésta implique añadir complejidad en un inicio. Sin embargo, se alcanzará una eficacia y eficiencia del negocio lo cual se reflejará en una disminución de tiempos de respuesta, ahorro de costos, mejora de la satisfacción del cliente y colaboradores, aumento de la productividad, entre otros.

Esto impactará directamente en la competitividad, siempre y cuando estos procesos de automatización generen un valor sostenible que garantice la respuesta ante los cambios del mercado.

5

¿Considera que está potenciando o destruyendo el valor de la nueva tecnología e innovación adquirida?

El incremento acelerado de nuevas formas de hacer negocios, principalmente a través de canales digitales, están potenciando el cierre de transacciones enfocado en innovación. Las empresas que adapten sus estrategias y modelos operativos, para proteger así como aprovechar los avances tecnológicos y de innovación, se beneficiarán de esta ventaja competitiva.



Nuestro equipo



Enrique Oliveros
Socio Líder de Transactions &
Corporate Finance
Telf: +51 1 411 4417
enrique.oliveros@pe.ey.com



Pedro Arizmendi
Socio de Infrastructure
Telf: +51 1 417 3506
pedro.arizmendi@pe.ey.com



Sergio Álvarez
Socio de Capital Transformation
Telf: +51 1 411 5005
sergio.alvarez@pe.ey.com



Fernando Tori
Socio de Transaction Tax
Telf: +51 1 411 4479
fernando.tori@pe.ey.com



Jorge Farfán
Capital Transformation
Telf: +51 1 411 2103
jorge.farfán@pe.ey.com



Fredery Carrasco
Capital Transformation
Telf: +51 1 417 3547
fredery.carrasco@pe.ey.com



Amanda Rojas
Transaction Support
Telf: +51 1 411 4406
amanda.rojas@pe.ey.com



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



Mabel Zúñiga
Transaction Support
Telf: +51 1 411 2126
mabel.zuñiga@pe.ey.com



Fernando J. Núñez
Transaction Tax
Telf: +51 1 411 5047
fernando.j.nunez@pe.ey.com



Claudia Plasencia
Transaction Tax
Telf: +51 1 411 4486
claudia.plasencia@pe.ey.com



Iris Palomino
Transaction Tax
Telf: +51 1 411 2219
iris.palomino@pe.ey.com



Hernán Castañeda
Infrastructure
Telf: +51 1 411 2234
hernan.castaneda@pe.ey.com



Rosa Montoya
Infrastructure
Telf: +51 1 417 3516
rosa.montoya@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

© 2016 EY.
All Rights Reserved.

Lima

Av. Víctor Andrés Belaúnde 171
San Isidro - Lima
Teléf: +51 1 411 4444

Arequipa

Av. Bolognesi 407
Yanahuara - Arequipa
Teléf: +51 54 484 470

Chiclayo

Av. Federico Villarreal 115, Salón Cinto
Chiclayo - Lambayeque
Teléf: +51 74 227 424

Trujillo

Av. El Golf 591, Urb. del Golf III Etapa,
Víctor Larco Herrera 13009, Sala Puémape
Trujillo - La Libertad
Teléf: +51 44 608 830



EY Perú Library

Descarga gratis nuestras
publicaciones y guías en:
ey.com/PE/EYPeruLibrary

 ey.com/pe

 [/EYPeru](https://www.facebook.com/EYPeru)

 [@EYPeru](https://twitter.com/EYPeru)

 [/company/ernstandyoung](https://www.linkedin.com/company/ernstandyoung)

 [/EYPeru](https://www.youtube.com/EYPeru)

 perspectivasperu.ey.com