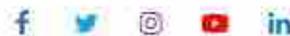


Suscribirse Biblioteca En Directo Contacto



Eventos Bank

BANK

MAGAZINE



Home > Destacada > Derribando mitos del capital privado

Derribando mitos del capital privado

15 enero, 2021



La turbulencia económica causada por la pandemia mundial del coronavirus ha dejado a muchos

Líderes empresariales del mercado medio con acceso restringido al [financiamiento](#). En este contexto, los líderes consideran cada vez más la financiación de capital privado (PE) como una opción de financiación. Sin embargo, algunos siguen nerviosos por asociarse con la industria. A continuación, exploramos algunos de los mitos comunes con los que nos encontramos al hablar con las empresas medianas sobre la inversión de PE.

Voy a perder el control de mi empresa

Muchos directores ejecutivos y dueños se muestran cautelosos a la hora de buscar inversiones de capital privado por temor a que resulte en una pérdida total del control de su negocio. Sin embargo, los objetivos, la estrategia y la participación diaria de las empresas de capital privado varían significativamente. Los inversores pueden tener una participación minoritaria en el negocio, con los propietarios anteriores manteniendo el control general.

Sin duda, las firmas inversoras introducirán nuevos requisitos de información y jugarán un papel fundamental en la toma de decisiones, más aún durante la recesión económica. Por lo general, colocarán un director de inversiones en la Junta y, para muchos en el mercado medio, esta puede ser una asociación bienvenida, con el representante de PE compartiendo experiencia y conocimientos de otros sectores o compañías de su cartera.

“Está incorporando un socio que va a aportar un alto nivel de eficiencia operativa y que idealmente le dará acceso a nuevo talento o a ciertas geografías que todavía no tiene” remarca Arnaldo Hasenclever, Managing Partner de [Grant Thornton Argentina](#).

Ganaré ingresos a corto plazo y no capital a largo plazo

Los objetivos de los inversores de PE son comprar participaciones de capital en empresas, gestionar activamente esas empresas y luego darse cuenta del valor creado al vender o flotar la empresa. El enfoque de la mayoría de los inversores de capital privado es lograr ganancias de capital, y habrá una mayor oportunidad de lograrlo a medida que la economía se recupere después del coronavirus. En el mercado medio, esto implicará impulsar estrategias de crecimiento orgánico, así como buscar adquisiciones adicionales durante la vida de la inversión.

Desde la crisis financiera, los inversores en PE han aumentado en promedio el plazo de inversión y muchos persiguen agendas ambientales, sociales y de gobernanza en sus carteras. Espere que esta tendencia continúe a medida que nos recuperamos de la pandemia.

Conocer, negociar y generar confianza con posibles inversores de capital privado es una forma de comprender qué es lo que se puede lograr y es deseable para su negocio.

Comprender que es lo que se puede lograr y es deseable para su negocio.

Es una opción solo cuando los financistas tradicionales no prestan

Si bien el volumen de fondos disponibles es atractivo, a veces los requisitos de financiamiento de PE son más adecuados para ciertas empresas que los de prestamistas tradicionales. Los líderes empresariales deben considerar los beneficios adicionales de la experiencia sectorial, geográfica y la red extendida que los posibles inversores en PE podrían aportar.

Mientras tanto, no se debe suponer que el acceso a la financiación de PE es particularmente rápido y sencillo, incluso cuando, como en una crisis, hay muchas oportunidades para las casas de PE; el tiempo medio para completar un trato es de unos seis meses y puede llevar mucho más tiempo. Aunque el PE actualmente tiene mucha liquidez y es muy activo en la búsqueda de buenas inversiones, los criterios de inversión siguen siendo altos y requieren un due diligence significativo.

"El capital privado es una industria muy eficiente en comparación con lo que era hace 15 o 30 años. Hay mucho capital privado persiguiendo un número finito de buenas empresas en las que invertir. Los escuchamos hablar sobre el desarrollo de relaciones con el propietario, la familia y el director ejecutivo antes de cualquier oferta formal de inversión. Están buscando empresas con las cuales entablar relaciones y es posible que no hagan transacciones con ellas hasta dentro de cinco años", agrega Alejandro Chiappe, Socio de Advisory, Grant Thornton Argentina.

Sólo les interesa la tecnología y la biotecnología

Los sectores de alta tecnología reciben mucha atención de los medios por la cantidad de capital de riesgo que atraen a menor escala. Sin embargo, el capital privado, que se centra más en empresas más grandes, está activo en la mayoría de los sectores, incluidas algunas industrias muy tradicionales o incluso en aprietos (como el comercio minorista). Para Arnaldo Hasenclever, Managing Partner, Grant Thornton Argentina "los proveedores de automóviles alemanes, que forman parte de la economía tradicional alemana, siguen siendo muy atractivos para el capital privado, por ejemplo".

En Europa, los servicios de atención médica y domiciliaria son interesantes para el PE debido al envejecimiento de la población, el creciente mercado de estos servicios y la interrupción causada por el coronavirus. En los EE.UU., los negocios de alimentos y bebidas son populares entre el PE, con la tecnología y entrega de alimentos atrayendo un interés particular por los cambios de

comportamiento por el aislamiento. Sin embargo, en última instancia, si la empresa puede demostrar que las finanzas pueden lograr un sólido retorno de la inversión durante un período de tiempo, los inversores estarán interesados.

Mi empresa es demasiado tradicional para el capital privado

Las empresas no necesitan ser las más actualizadas, utilizando los últimos sistemas. Las finanzas mismas pueden abordar algunos de esos problemas. Sin embargo, las empresas pueden tomar medidas para prepararse para la inversión de PE. Fundamentalmente, necesitará contar con la administración adecuada, procesos de informes sólidos y una buena comprensión de las cifras, todo hecho más vital por la pandemia.

Arnaldo además afirma: "Como empresa del mercado medio, no es necesario tener una empresa perfecta para realizar transacciones con capital privado. A las firmas de capital privado les gusta el mercado medio, y generalmente hay algunos problemas en un negocio del mercado medio que deben resolverse. Puede ser una cuestión de concentración de clientes, cadena de suministro, gestión profesional o sistemas. No es necesario tener un negocio perfecto para realizar transacciones con capital privado. Las buenas firmas de capital privado tienen toda una red de personas para resolver algunas de estas cosas".

Sólo les interesan las empresas en problemas

En su mayoría, los inversores de PE están buscando empresas con un potencial demostrable y un buen precio, que pueden duplicar o más durante el tiempo de la inversión, incluso si las finanzas han sufrido un golpe a corto plazo debido al coronavirus. Algunas empresas de PE se especializan en comprar empresas en dificultades para cambiarlas, pero esto es más un nicho.

Generan sus ganancias a través de la eliminación de activos

La reputación del PE es mejor de lo que era y, si bien las empresas con participaciones mayoritarias tienen el poder de eliminar activos, no suele ser su objetivo y ese tipo de escenarios son la excepción y no la norma. Los inversores enfocados en negocios en crecimiento buscan aumentar el valor de ese negocio para poder vender su capital a un precio mucho más alto que al que lo compraron. Esto se logra de muchas formas mediante el financiamiento de una estrategia de crecimiento, como nuevos productos, nuevos territorios, adquisición de nuevos negocios y tecnología transformadora.

"Los inversores de PE son excelentes para identificar buenas empresas que necesitan ayuda e inversión para llevarlas al siguiente nivel. Eso beneficia a todos: los empleados, los clientes y el inversor. Las empresas de PE buscan crecer y construir negocios y obtener un buen rendimiento al mismo tiempo." agrega Alejandro Chiappe.

Algunas inversiones pueden implicar la reducción de costos, pero esto suele tratarse de mejorar la eficiencia y reconstruir para un negocio sostenible más estable a largo plazo.

Limitará mis opciones de salida

Dependiendo de la participación que el propietario de la empresa retenga en la empresa, hay varias opciones abiertas, incluida la recompra de acciones, la venta a otro PE o una venta directa a un inversor existente. Es fundamental comenzar el proceso con el final en mente. Es justo decir que históricamente solo había tres posibilidades de salida generalmente disponibles, que eran: venta de la empresa a un adquirente corporativo, flotar a una bolsa de valores o administración judicial y liquidación.

Sin embargo, a medida que la industria del PE fue evolucionando en las últimas décadas, ha surgido una gama más amplia de opciones. Entre ellas, destacan las adquisiciones secundarias, que implican la venta de los activos a otra empresa de capital privado.

En los últimos meses, la pandemia global ha desacelerado el mercado de adquisiciones secundarias con la incapacidad de ejecutar un gran proceso de subasta que alinee a cinco o seis postores, pero todavía hay muchas rutas de salida para las empresas respaldadas por PE.

Arnaldo insiste en que "las transacciones aún se realizan y también estamos viendo salidas, aunque en gran medida van a inversores estratégicos en lugar de fondos secundarios. Eso se debe a que los inversores de capital privado en el lado de la compra están siendo más cuidadosos que hace 12 o 18 meses"

En última instancia, para aquellos propietarios de negocios que ingresan en una inversión de capital privado con un sentido claro de una estrategia de salida, las opciones no tienen por qué ser limitadas. Las condiciones del mercado y las valoraciones pueden dictar los tiempos, pero muchos propietarios y empresarios que ven el capital privado como una ruta viable para el crecimiento han obtenido ganancias significativas en una variedad de rutas de salida.

Es muy riesgoso

Esto nuevamente depende de la firma de PE. Existe un elemento de riesgo en cualquier trato, pero las empresas que buscan inversores deben analizar su historial, cartera, consistencia de retornos y condiciones del mercado. Muchos líderes temen que los inversores de PE utilicen un apalancamiento excesivo para maximizar el retorno de la inversión, lo que podría poner en riesgo su negocio. Sin embargo, el apalancamiento es una práctica común y la proporción de empresas respaldadas por capital privado que utilizan el apalancamiento y terminan en dificultades formales es pequeña.

Muchas empresas de capital privado adoptan un enfoque prudente para financiar y no quieren tratar de apalancar en exceso el negocio. En muchos casos, quieren utilizar los fondos disponibles para ellos para desarrollar y hacer crecer el negocio. Esto ha sido especialmente cierto en los últimos meses, donde muchas empresas de PE utilizaron la pandemia para eliminar el riesgo de sus carteras y hacer crecer empresas para obtener seguridad a más largo plazo.

"Muchas empresas de capital privado prefieren utilizar un apalancamiento bajo en la estructuración de transacciones. Este tipo de flexibilidad de financiamiento ha demostrado ser beneficioso para las empresas de cartera que se han visto gravemente afectadas por el impacto de la pandemia COVID-19. Al evaluar sus opciones de financiación de capital privado, muchos empresarios y propietarios de empresas están eligiendo un socio para acompañarlos en su camino empresarial" finaliza Alejandro Chiappe.

Un acuerdo exitoso requiere que los emprendedores cambien su forma de pensar acerca de incorporar a un socio de capital privado en su camino comercial, en lugar de preocuparse por el elemento de riesgo.

Hable con su asesor local de Grant Thornton o con los expertos a continuación para analizar sus requisitos de financiación de capital privado.

Compartir

[< Ant](#)[Prox >](#)

Post Relacionados





Destacada

Deuda Vicentin: Solo Banco Nación y las entidades extranjeras cobrarán en dólares



Destacada

CNV: consulta pública para la creación de instrumentos de inversión sustentables



Destacada

Guzmán: la inflación se ataca con una estrategia macroeconómica integral



Destacada

Economía financiará con asistencia del BCRA el 60% de sus necesidades en 2021



Destacada

BCRA compró US\$ 100 M y



Destacada

Argentina y el EMI

BCRA compró US\$ 100 M y suma US\$ 375 M la semana

Argentina y el FMI continúan con las conversaciones



conviene

Porque te facilita la vida.

vienecon

Todo lo que necesitás.

¡Descargala ahora!

App Store Google Play

 **Banco Nación**
Cada argentino@ cuenta.

Argentina unida

Hacete el test.

 Buenos Aires Ciudad

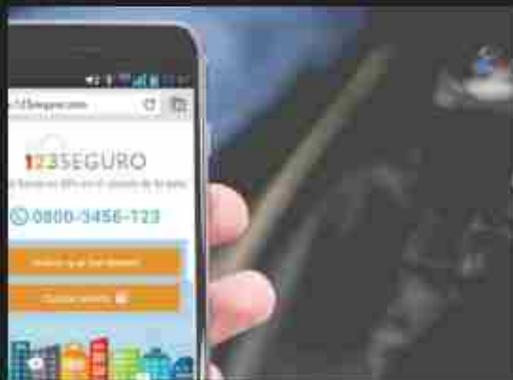
 Vamos Buenos Aires







Post Recientes



El grupo 123Seguro adquirió el broker digital Seguro Com Voc

📅 15 enero, 2021



Bundesbank llamó a concretar avances por una infraestructura de pago digital en Europa

📅 15 enero, 2021



En el primer mes de uso pagos QR sumó 100.000 transacciones

📅 15 enero, 2021



Redes



Like



Follow



Follow



Connect



Follow

Visto y Oído



Derribando mitos del capital privado

Argentina - Bank Magazine (Online) [Online]

P. -- 0 cm² 11894 cc 36.395,64 Peso Argentino Sin autor

15/01/2021

Tier:3 Circulación: 855 Audiencia 855

Ref.: 275680673



Copyright Bank Magazine 2020. Derechos Reservados.

[Suscribase](#) | [MediaKit](#) | [Contacto](#)

La turbulencia económica causada por la pandemia mundial del coronavirus ha dejado a muchos líderes empresariales del mercado medio con acceso restringido al financiamiento. En este contexto, los líderes consideran cada vez más la financiación de capital privado (PE) como una opción de financiación. Sin embargo, algunos siguen nerviosos por asociarse con la industria. A continuación, exploramos algunos de los mitos comunes con los que nos encontramos al hablar con las empresas medianas sobre la inversión de PE. Voy a perder el control de mi empresa

Muchos directores ejecutivos y dueños se muestran cautelosos a la hora de buscar inversiones de capital privado por temor a que resulte en una pérdida total del control de su negocio. Sin embargo, los objetivos, la estrategia y la participación diaria de las empresas de capital privado varían significativamente. Los inversores pueden tener una participación minoritaria en el negocio, con los propietarios anteriores manteniendo el control general.

Sin duda, las firmas inversoras introducirán nuevos requisitos de información y jugarán un papel fundamental en la toma de decisiones, más aún durante la recesión económica. Por lo general, colocarán un director de inversiones en la Junta y, para muchos en el mercado medio, esta puede ser una asociación bienvenida, con el representante de PE compartiendo experiencia y conocimientos de otros sectores o compañías de su cartera.

"Está incorporando un socio que va a aportar un alto nivel de eficiencia operativa y que idealmente le dará acceso a nuevo talento o a ciertas geografías que todavía no tiene" remarca Arnaldo Hasenclever, Managing Partner de Grant Thornton Argentina.

Ganaré ingresos a corto plazo y no capital a largo plazo

Los objetivos de los inversores de PE son comprar participaciones de capital en empresas, gestionar activamente esas empresas y luego darse cuenta del valor creado al vender o flotar la empresa. El enfoque de la mayoría de los inversores de capital privado es lograr ganancias de capital, y habrá una mayor oportunidad de lograrlo a medida que la economía se recupere después del coronavirus. En el mercado medio, esto implicará impulsar estrategias de crecimiento orgánico, así como buscar adquisiciones adicionales durante la vida de la inversión.

Desde la crisis financiera, los inversores en PE han aumentado en promedio el plazo de inversión y muchos persiguen agendas ambientales, sociales y de gobernanza en sus carteras. Espere que esta tendencia continúe a medida que nos recuperamos de la pandemia.

Conocer, negociar y generar confianza con posibles inversores de capital privado es una forma de comprender qué es lo que se puede lograr y es deseable para su negocio.

Es una opción solo cuando los financistas tradicionales no prestan

Si bien el volumen de fondos disponibles es atractivo, a veces los requisitos de financiamiento de PE son más adecuados para ciertas empresas que los de prestamistas tradicionales. Los líderes empresariales deben considerar los beneficios adicionales de la experiencia sectorial, geográfica y la red extendida que los posibles inversores en PE podrían aportar.

Mientras tanto, no se debe suponer que el acceso a la financiación de PE es particularmente rápido y sencillo, incluso cuando, como en una crisis, hay muchas oportunidades para las casas de PE; el tiempo medio para completar un trato es de unos seis meses y puede llevar mucho más tiempo. Aunque el PE actualmente tiene mucha liquidez y es muy activo en la búsqueda de buenas inversiones, los criterios de inversión siguen siendo altos y requieren un due diligence significativo.

"El capital privado es una industria muy eficiente en comparación con lo que era hace 15 o 30 años. Hay mucho capital privado persiguiendo un número finito de buenas empresas en las que invertir. Los escuchamos hablar sobre el desarrollo de relaciones con el propietario, la familia y el director ejecutivo antes de cualquier oferta formal de inversión. Están buscando empresas con las cuales entablar relaciones y es posible que no hagan transacciones con ellas hasta dentro de cinco años", agrega Alejandro Chiappe, Socio de Advisory, Grant Thornton Argentina.

Sólo les interesa la tecnología y la biotecnología

Los sectores de alta tecnología reciben mucha atención de los medios por la cantidad de capital de riesgo que atraen a menor escala. Sin embargo, el capital privado, que se centra más en empresas más grandes, está activo en la mayoría de los sectores, incluidas algunas industrias muy tradicionales o incluso en aprietos (como el comercio minorista). Para Arnaldo Hasenclever, Managing Partner, Grant Thornton Argentina "los proveedores de automóviles alemanes, que forman parte de la economía tradicional alemana, siguen siendo muy atractivos para el capital privado, por ejemplo".

En Europa, los servicios de atención médica y domiciliaria son interesantes para el PE debido al envejecimiento de la población, el creciente mercado de estos servicios y la interrupción causada por el coronavirus. En los EE.UU., los negocios de alimentos y bebidas son populares entre el PE, con la tecnología y entrega de alimentos atrayendo un interés particular por los cambios de comportamiento por el aislamiento. Sin embargo, en última instancia, si la empresa puede demostrar que las finanzas pueden lograr un sólido retorno de la inversión durante un período de tiempo, los inversores estarán interesados.

Mi empresa es demasiado tradicional para el capital privado

Las empresas no necesitan ser las más actualizadas, utilizando los últimos sistemas. Las finanzas mismas pueden abordar algunos de esos problemas. Sin embargo, las empresas pueden tomar medidas para prepararse para la inversión de PE. Fundamentalmente, necesitará contar con la administración adecuada, procesos de informes sólidos y una buena comprensión de las cifras, todo hecho más vital por la pandemia.

Arnaldo además afirma: "Como empresa del mercado medio, no es necesario tener una empresa perfecta para realizar transacciones con capital privado. A las firmas de capital privado les gusta el mercado medio, y generalmente hay algunos problemas en un negocio del mercado medio que deben resolverse. Puede ser una cuestión de concentración de clientes, cadena de suministro, gestión profesional o sistemas. No es necesario tener un negocio perfecto para realizar transacciones con capital privado. Las buenas firmas de capital privado tienen toda una red de personas para resolver algunas de estas cosas".

Sólo les interesan las empresas en problemas

En su mayoría, los inversores de PE están buscando empresas con un potencial demostrable y un buen precio, que pueden duplicar o más durante el tiempo de la inversión, incluso si las finanzas han sufrido un golpe a corto plazo debido al coronavirus. Algunas empresas de PE se especializan en comprar empresas en dificultades para cambiarlas, pero esto es más un nicho.

Generan sus ganancias a través de la eliminación de activos

La reputación del PE es mejor de lo que era y, si bien las empresas con participaciones mayoritarias tienen el poder de eliminar activos, no suele ser su objetivo y ese tipo de escenarios son la excepción y no la norma. Los inversores enfocados en negocios en crecimiento buscan aumentar el valor de ese negocio para poder vender su capital a un precio mucho más alto que al que lo compraron. Esto se logra de muchas formas mediante el financiamiento de una estrategia de crecimiento, como nuevos productos, nuevos territorios, adquisición

de nuevos negocios y tecnología transformadora.

“Los inversores de PE son excelentes para identificar buenas empresas que necesitan ayuda e inversión para llevarlas al siguiente nivel. Eso beneficia a todos: los empleados, los clientes y el inversor. Las empresas de PE buscan crecer y construir negocios y obtener un buen rendimiento al mismo tiempo ” agrega Alejandro Chiappe.

Algunas inversiones pueden implicar la reducción de costos, pero esto suele tratarse de mejorar la eficiencia y reconstruir para un negocio sostenible más estable a largo plazo.

Limitará mis opciones de salida

Dependiendo de la participación que el propietario de la empresa retenga en la empresa, hay varias opciones abiertas, incluida la recompra de acciones, la venta a otro PE o una venta directa a un inversor existente. Es fundamental comenzar el proceso con el final en mente. Es justo decir que históricamente solo había tres posibilidades de salida generalmente disponibles, que eran: venta de la empresa a un adquirente corporativo, flotar a una bolsa de valores o administración judicial y liquidación.

Sin embargo, a medida que la industria del PE fue evolucionando en las últimas décadas, ha surgido una gama más amplia de opciones.

Entre ellas, destacan las adquisiciones secundarias, que implican la venta de los activos a otra empresa de capital privado.

En los últimos meses, la pandemia global ha desacelerado el mercado de adquisiciones secundarias con la incapacidad de ejecutar un gran proceso de subasta que alinee a cinco o seis postores, pero todavía hay muchas rutas de salida para las empresas respaldadas por PE.

Arnaldo insiste en que “las transacciones aún se realizan y también estamos viendo salidas, aunque en gran medida van a inversores estratégicos en lugar de fondos secundarios. Eso se debe a que los inversores de capital privado en el lado de la compra están siendo más cuidadosos que hace 12 o 18 meses”

En última instancia, para aquellos propietarios de negocios que ingresan en una inversión de capital privado con un sentido claro de una estrategia de salida, las opciones no tienen por qué ser limitadas. Las condiciones del mercado y las valoraciones pueden dictar los tiempos, pero muchos propietarios y empresarios que ven el capital privado como una ruta viable para el crecimiento han obtenido ganancias significativas en una variedad de rutas de salida.

Es muy riesgoso

Esto nuevamente depende de la firma de PE. Existe un elemento de riesgo en cualquier trato, pero las empresas que buscan inversores deben analizar su historial, cartera, consistencia de retornos y condiciones del mercado. Muchos líderes temen que los inversores de PE utilicen un apalancamiento excesivo para maximizar el retorno de la inversión, lo que podría poner en riesgo su negocio. Sin embargo, el apalancamiento es una práctica común y la proporción de empresas respaldadas por capital privado que utilizan el apalancamiento y terminan en dificultades formales es pequeña.

Muchas empresas de capital privado adoptan un enfoque prudente para financiar y no quieren tratar de apalancar en exceso el negocio.

En muchos casos, quieren utilizar los fondos disponibles para ellos para desarrollar y hacer crecer el negocio. Esto ha sido especialmente cierto en los últimos meses, donde muchas empresas de PE utilizaron la pandemia para eliminar el riesgo de sus carteras y hacer crecer empresas para obtener seguridad a más largo plazo.

“Muchas empresas de capital privado prefieren utilizar un apalancamiento bajo en la estructuración de transacciones. Este tipo de flexibilidad de financiamiento ha demostrado ser beneficioso para las empresas de cartera que se han visto gravemente afectadas por el impacto de la pandemia COVID-19. Al evaluar sus opciones de financiación de capital privado, muchos empresarios y propietarios de empresas están eligiendo un socio para acompañarlos en su camino empresarial” finaliza Alejandro Chiappe.

Un acuerdo exitoso requiere que los emprendedores cambien su forma de pensar acerca de incorporar a un socio de capital privado en su camino comercial, en lugar de preocuparse por el elemento de riesgo.

Hable con su asesor local de Grant Thornton o con los expertos a continuación para analizar sus requisitos de financiación de capital privado.