



José García *

Impacto del Capital de Riesgo, el Fondo Transandino Perú

Los últimos meses se han caracterizado por una actividad récord de los fondos de *private equity* (PE) a nivel internacional. Desde enero 2006 a junio 2007, las adquisiciones de PE (US\$1.2 billones) representaron el 20% del monto récord de fusiones y adquisiciones registrado durante el mismo periodo. Esta actividad ha venido creciendo de manera significativa también en mercados emergentes, aunque en América Latina, y específicamente en el Perú, recién se empieza a incursionar en esta industria.

A pesar de que la actividad de PE en el Perú ha venido creciendo con nuevos participantes en los últimos tres años, las inversiones las ha realizado el Fondo Transandino Perú ("FTP") que se ha enfocado principalmente en medianas empresas, logrando generar valor de manera prominente (el valor no realizado ha alcanzado múltiplos de hasta 2.9 veces la inversión).

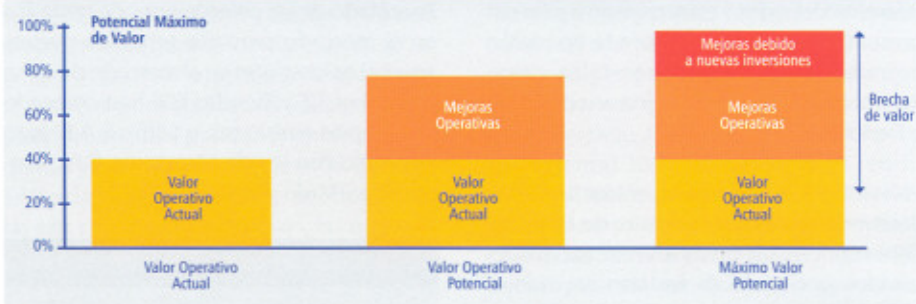
Las ventas de las empresas del portafolio del FTP registran un crecimiento de 20% promedio anual y de 43% en el caso de la empresa de mayor rendimiento. El Margen Bruto y EBITDA han aumentado en los casos más exitosos entre 10 y 15 puntos porcentuales, gracias al enfoque a la rentabilidad y a las mejoras en la eficiencia.

El FTP también participa en la evaluación e implementación de las inversiones y en el diseño de la estrategia comercial, intensificando la promoción y elaboración de los productos más rentables, formalizando la evaluación de sus costos y mercado potencial. Adicionalmente, la experiencia en diferentes sectores y compañías, permite al FTP identificar deficiencias y oportunidades en los diferentes procesos. Por ejemplo, a raíz de la asesoría realizada por el FTP, SouthWest Marbles & Stones, empresa del FTP, ya se encuentra evaluando cambiar las mallas utilizadas para la producción de mármoles por unas importadas 50% más económicas, lo que le permitirá importantes ahorros, equivalentes al 7% de las ventas de ese producto. También se ha logrado que en otras empresas se reduzcan drásticamente los gastos de transporte o los gastos administrativos y se mejoren los sistemas de información gerencial, implantando sistemas como el SAP.

El costo de financiamiento también ha registrado una disminución importante. Por ejemplo, una empresa acaba de obtener un préstamo de mediano plazo de US\$ 1 millón a tasas de mercado, cuando hace sólo dos años y medio se fondeaba a 2% mensual en el mercado informal. Esta disminución se fundamenta en la aplicación de un sistema de gobierno corporativo, un mejor ordenamiento administrativo y mejores controles y auditorías. Asimismo, la capacidad de financiamiento aumentó por el mayor respaldo patrimonial y la mejor

Existe además un impacto indirecto que se refleja en: una mayor competencia a raíz del mejor desempeño de las empresas del portafolio; la emulación, de parte de otras empresas, de la innovación en procesos, tecnología, estrategia, entre otros; la formación de empresas líderes y de mentalidad gerencial a través de la transmisión de la cultura del fondo; y la formación de empresas candidatas a participar en el mercado de capitales por su solvencia financiera, controles internos y expectativas de crecimiento.

Prioridad de los inversionistas: Potencial de Valor Agregador



negociación con las fuentes de fondos. Por otro lado, otra de las empresas del portafolio aumentó su línea de crédito de US\$ 150 mil a US\$ 2 millones en los últimos dos años.

La demanda de recursos humanos de las empresas que se desenvuelven en sectores intensivos en mano de obra también se ha incrementado principalmente por la necesidad de sobrellevar el crecimiento de la empresa. Respecto de las condiciones laborales, el FTP ha colaborado en mejorarlas, tanto en lo relativo al ambiente de trabajo como a beneficios sociales.

La experiencia del FTP nos permite afirmar que el impacto del PE en Perú ha sido positivo, generando valor en las empresas del portafolio. Para finalizar, el mayor trabajo de un fondo de inversión se da después de cerrar el "deal", que es cuando, a través de modelos de intervención activa en la dirección y gestión de la empresa, se logra aumentar el valor de la misma alistándolas para ser un objeto de adquisición interesante para compradores financieros o estratégicos listos para capturar el valor potencial del crecimiento de los próximos años. ①

* Gerente General SEAF Perú SAFI.