



Asesoramiento en **Private Equity**

Victoria Diez Pérez

Antonio Zamora

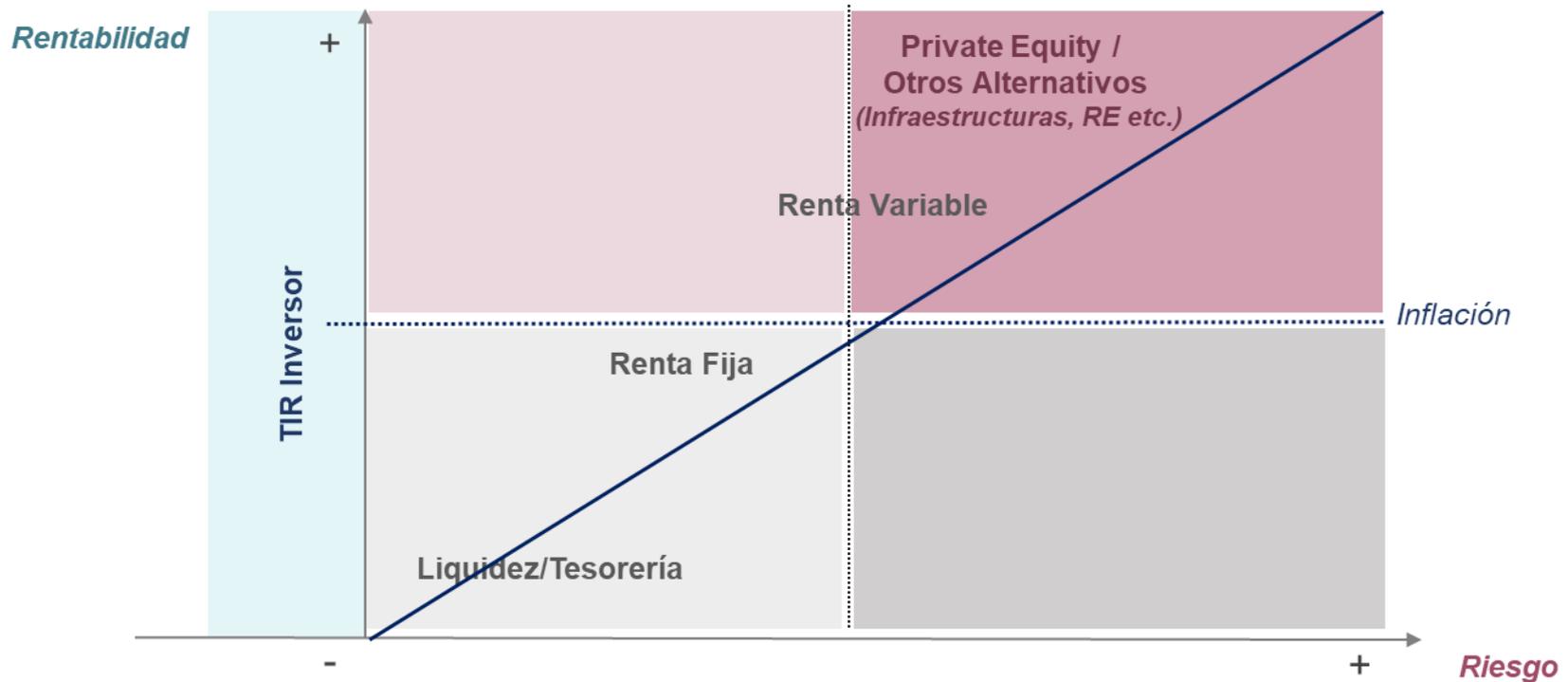
antoniozamora@macroyield.com

Patricia García

patriciagarcia@macroyield.com

En un entorno de elevada volatilidad y bajos retornos, los activos alternativos se han convertido en un “must have” en las carteras de los inversores

La introducción de producto alternativo permite reducir la Beta de las carteras optimizando el **binomio rentabilidad – riesgo**



Un activo en alza que aún presenta un largo recorrido

En los últimos 6 años los AuMs en Private Equity se han duplicado y actualmente constituyen un “*must have*” en las carteras de inversores privados

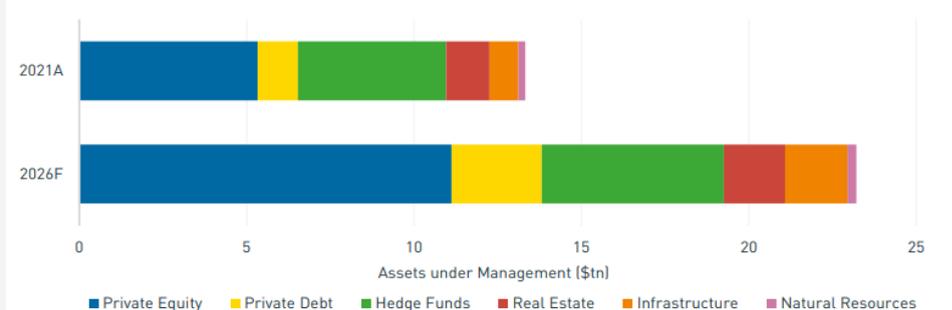
- Crecimiento de activos gestionados en Private Equity +13,9% CAGR (2015-21) hasta los 8,9 Tn USD.
- Según datos de Preqin, en base a las expectativas de gestores e inversores, **los AuMs en capital privado seguirán creciendo a un ritmo del 14,8% CAGR (2021-26).**
- La **preservación del patrimonio, la atractiva fiscalidad y rentabilidad anualizada**, son los principales motivos por los que **el inversor privado seguirá incrementando su inversión** en este tipo de activos en los próximos años.
- A este se une, **vehículos con estructuras cada vez más “democratizadas”** (incremento de liquidez etc.) y el **acceso al cliente *retail*** hasta ahora limitado.

Fig. 2: Private Equity Funds in Market over Time, 2016 - 2021



Source: Preqin Pro

Alternative Assets under Management and Forecast, 2010 - 2026*



Source: Preqin Forecasts

Acceso a un retorno superior a la renta variable con un menor efecto volatilidad

Históricamente la inversión en Private Equity ha generado retornos a largo plazo superiores a los de otros activos

Fig. a: Private Returns Representative of Average Pooled IRR for Fund Vintages up to 2020



Fuente: Preqin "Alternatives in 2022"

¿Por qué la inversión en Private Equity supera la rentabilidad del *equity* cotizado?

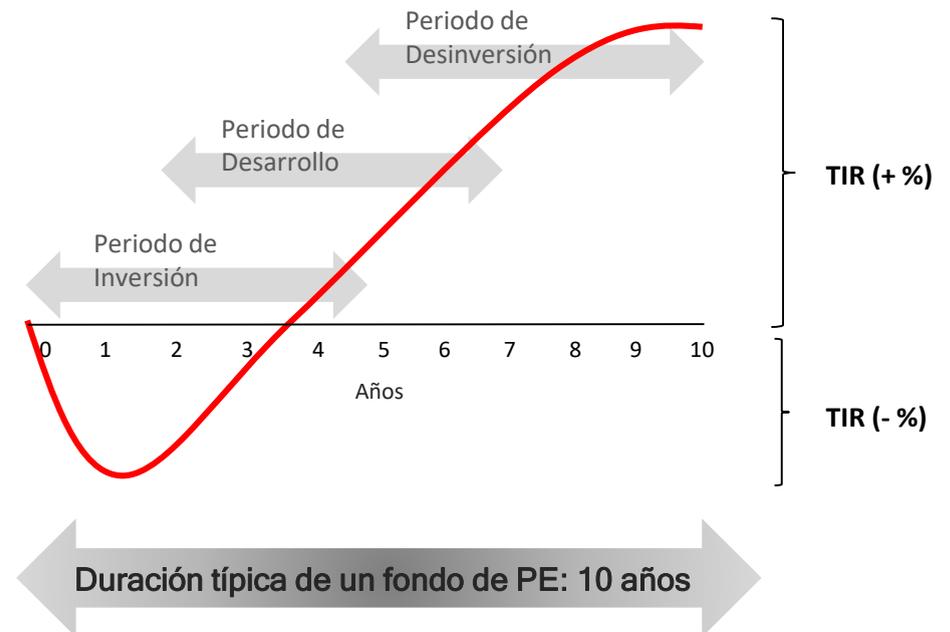
- Fuerte **alineamiento de intereses** entre: inversor, gestor y equipo directivo de empresas participadas (compromiso de inversión y estructura de incentivos)
- Mayor **involucración del inversor** en la gestión de la compañía
- Activos afectos a **menor volatilidad**. El precio de control de una compañía es menos volátil que el precio de cotización que refleja las transacciones minoristas.
- **Mayor potencial de revalorización** en compañías mas pequeñas, de mayor crecimiento y menor precio que las cotizadas

La peculiaridad de la estructura de los fondos de Capital Riesgo, unido a su baja liquidez y la duración de largo plazo de la inversión, hace necesario un **asesoramiento consistente y de calidad hacia el cliente**

- Las características propias de la inversión de en Private Equity hace necesaria una **adecuada formación de los asesores de cara a preservar el binomio calidad/riesgo**: para la propia entidad gestora (riesgo reputacional etc.), para el asesor y para el cliente.
- Se trata además de una **inversión de largo plazo**, en el entorno de un **mercado poco líquido**, lo que requiere: 1) un **buen conocimiento a la hora de comercializar** un producto que va a “quedarse” en la cartera del cliente durante varios años, 2) una **necesidad de seguimiento reporting recurrente**.

Ciclo de inversión/desinversión de un fondo de Private

“Curva J”



Cuando un inversor apuesta por Private Equity, introduce un activo que le va a acompañar muchos años en su cartera. Es crucial definir desde el inicio una estrategia de inversión acorde a su perfil y necesidades.

Ventajas del Private Equity

- Diversificación de activos en cartera vs. cotizados
- Menor volatilidad y “des correlación” vs. mercados de valores
- Mayor rentabilidad relativa a largo plazo
- Oportunidad de invertir en sectores no tradicionales e innovadores
- Involucración en el management de la compañía
- Alineamiento de intereses gestor/inversor

Aspectos a considerar ...

- Escasa liquidez
- Inversión de largo plazo (+/- 10 años)
- Valoraciones estimadas hasta la liquidación total de activos

Es crítico realizar una adecuada selección de gestoras/fondos, diversificar la estrategia (LBO, growth capital, venture etc.) y escalar la añada de inversión

¿Qué busca el inversor privado en Private Equity?

- Preservar el capital a largo plazo
- Incrementar la rentabilidad de la cartera
- Retornos recurrentes
- Riesgo reducido



¿Qué valor debe aportar el asesor?

- Conocimiento del activo y de la industria
- Oferta diferenciada vs. resto competidores
- Adecuado binomio rentabilidad-riesgo para el cliente y para el asesor a la hora de realizar la selección de fondos
- Seguimiento de la inversión (fondos de L/P)

¿Qué puede ofrecer Macroyield?

Formación



Garantizar un **adecuado conocimiento del activo y del funcionamiento de este tipo de fondos a los equipos involucrados**: producto, gestores, red comercial

Asesoramiento



1. Proceso de selección de fondos
2. Proceso de *due dilligence*
3. Formación de la cartera (*asset allocation* geográfico/sectorial/tipo de estrategia/tipo de fondo)

Aportar a gestores y asesores confianza para vender fondos Private Equity, considerados productos complejos, y realizar un adecuado *reporting* a sus clientes

En base a los tres pilares del asesoramiento activo

QUÉ vendemos

CÓMO vendemos

A QUIÉN vendemos

1

Adecuado conocimiento del Producto que estamos ofertando

- Funcionamiento y estructura de un fondo de Private Equity
- Características de la inversión (estrategias/plazos/rentabilidad esperada)

2

Complejidad y riesgos asociados

- Valorar los riesgos asociados para el cliente y para la propia gestora: liquidez, riesgos de contrapartida, reputacional

3

¿Cómo realizar una buena selección de fondos?

- Variables a tener en cuenta a la hora de realizar un buen ODD
- Equilibrio en el binomio rentabilidad/riesgo

4

Inversor tipo

- A quienes van dirigidos estos productos, cómo venderlos
- Reporting al cliente
- Rentabilidad esperada por el inversor



Victoria Diez Pérez

- **Victoria Diez Pérez** cuenta con **más de 25 años de experiencia en mercados de capitales y banca privada** (Banco Urquijo, Banco Santander)
 - Ha formado parte de uno de los equipos pioneros de la gestión de fondos de private equity en España de la mano de **Santander Private Equity SGEIC** (Grupo Santander), donde desarrolló su carrera profesional durante 12 años. Cuenta con una elevada experiencia en la gestión de fondos de capital riesgo (FCR), como responsable de fondos de fondos FCR en Banco Santander, y posteriormente como directora de desarrollo de producto y relación con inversores.
 - Asimismo, ha sido durante diversos años **miembro activo de diversos consejos de administración**, entre ellos las propias sociedades gestoras de fondos de capital riesgo de Grupo Santander, así como miembro de **consejos asesores** y **comités de inversiones** de diferentes compañías y fondos participadas por el banco (Santander Private Equity SGEIC, Santander Capital Desarrollo S.A., Santander Energías Renovables SCR, Ysios BioFund I FCR - Ysios Capital, Unifondo I+D, FCR - Uninvest).
 - Cuenta además con un **elevado conocimiento de la industria de banca privada** tras su experiencia como Global Strategy Manager en **Santander Private Banking**, donde ha coordinado la puesta en marcha y desarrollo de proyectos globales en más de 11 países.
-