

"CÓMO CAPTAR RECURSOS A TRAVÉS DEL MERCADO DE VALORES"



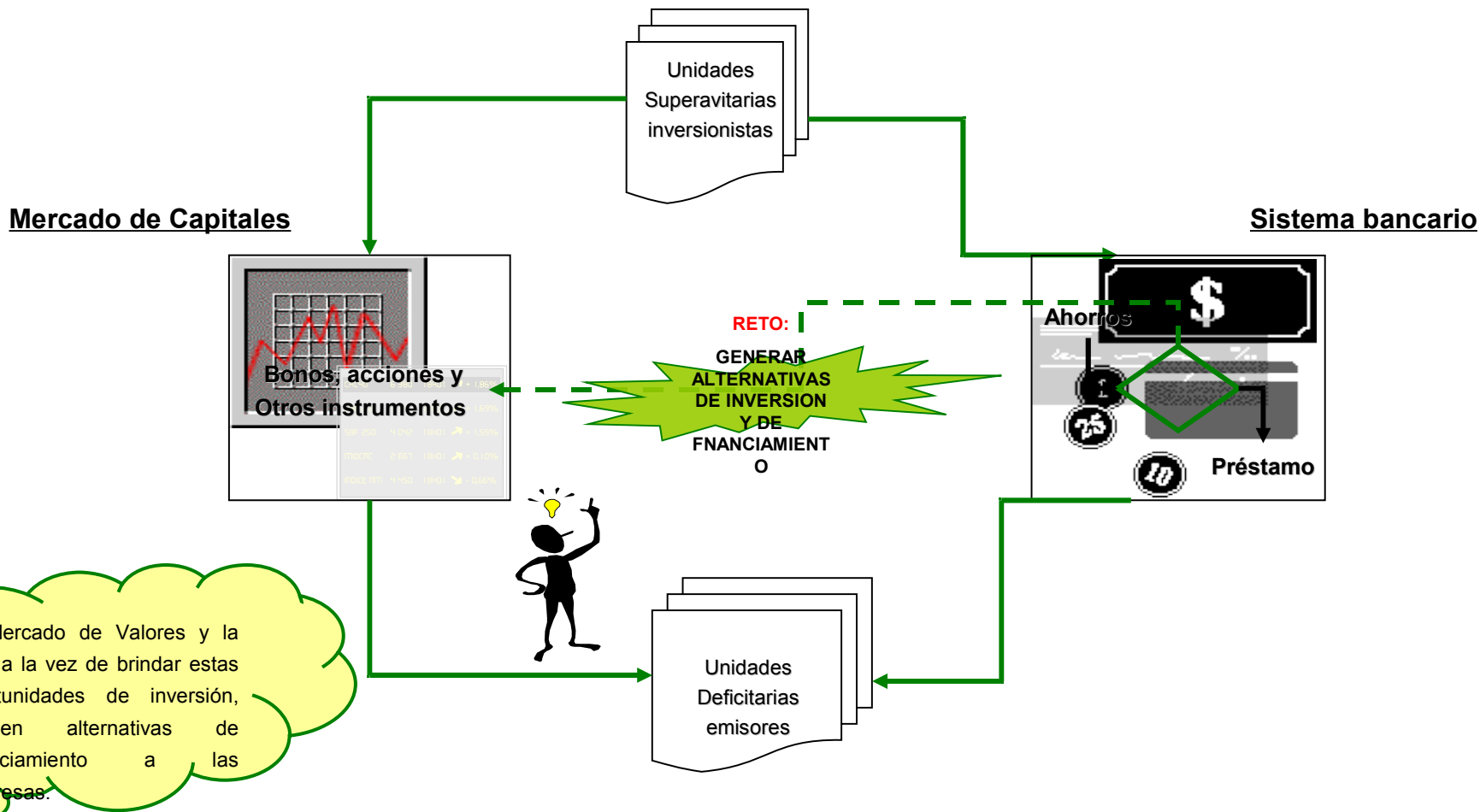
Enrique Solano Morales

19 de Noviembre de 2009

Solfin
SOCIEDAD AGENTE DE BOLSA

www.solfin.com.pe

Al Mercado concurren inversionistas y emisores



El Mercado de Valores y la BLV a la vez de brindar estas oportunidades de inversión, ofrecen alternativas de financiamiento a las empresas.

Confidencial

www.solfin.com.pe

¿Quiénes participan en el mercado?



Inscripción del valor o registro del prospecto en el R.P.M.V.

Estructuradores:

- Bancos
- SAB' s
- Bancos de Inversión



Registro en Cuenta de valores

Inversionistas:

- Fondos de Pensiones
- Bancos
- Cías. Seguros
- Fondos Mutuos
- Otros Grandes inversionistas (Ej. Gobierno)
- Personas



Emisores:

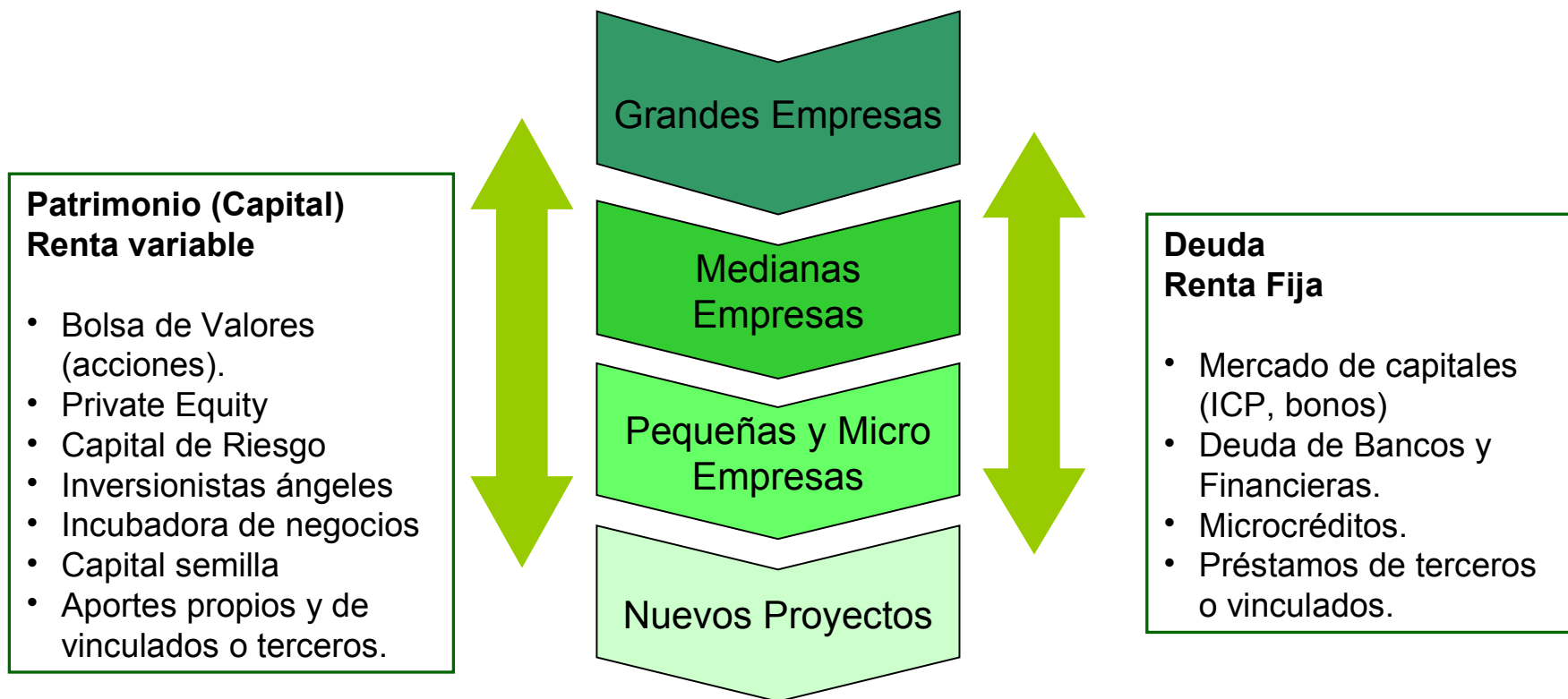
- Bancos y Financieras
- Compañías de Seguros
- Empresas en general
- Gobierno



Intermediarios:

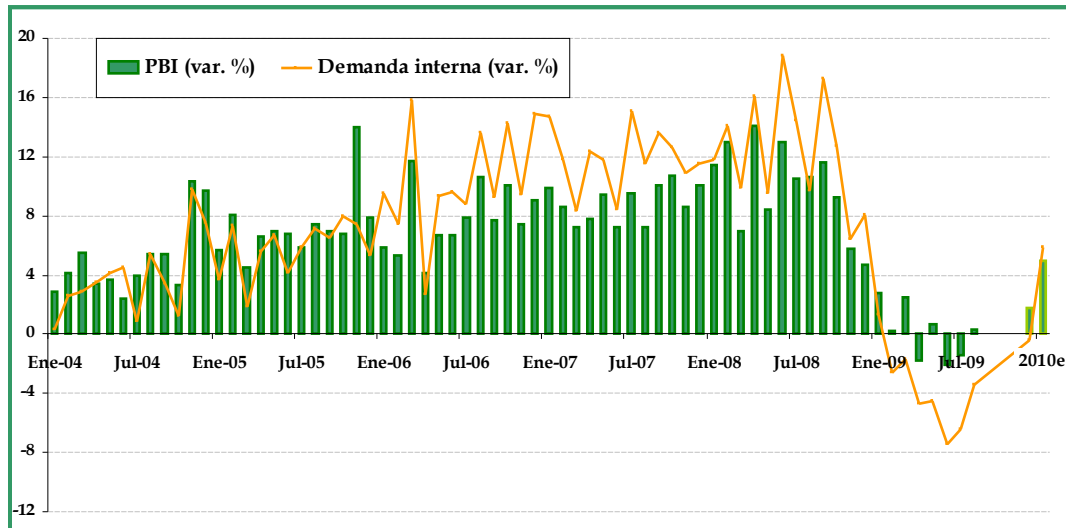
- SAB' s
- SIV' s

¿Cuáles son estas alternativas de financiamiento para las empresas?



Estamos en un país que esta retornando a la senda de crecimiento

- » El país se viene recuperando después de pasar por un periodo de desaceleración económica



Se estima que nuestro país cuenta con mas de 10,000 empresas que facturan entre los US\$ 5 millones y US\$ 100 millones de dólares anuales, que demandan mayores niveles de servicio y mejores condiciones de financiamiento.

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

- » De acuerdo a las Publicaciones de PERU TOP, durante el año 2007, un total de 170 empresas migraron de mediana a grande y 739 pasaron de pequeña a mediana, mientras que 380 cayeron de mediana a pequeña y sólo 21 bajaron de grande a mediana

Tenemos que prepararnos para afrontar el crecimiento

- » El crecimiento del país y las mejoras en las condiciones de negocios, abren una ventana de oportunidades para las empresas, quienes deben estar preparadas para afrontar ese crecimiento.
- » Ello implica afrontar retos y mejorar sus condiciones actuales.

¿Que necesitan las empresas?
¿Que retos confrontan?

- » Ampliar y diversificar relaciones con proveedores financieros y alternativas de financiamiento:
 - Incorporar socios, como fondos de inversión que implican aportes de capital (acciones).
 - Emitir obligaciones, colocar programas de deuda; como bonos o instrumentos de corto plazo.
 - Mejorar y ampliar relaciones con proveedores financieros actuales o nuevos.
- » Contar con estructura organizativa que soporte adecuadamente el crecimiento.
- » Contar con plan estratégico de mediano y largo plazo que muestre la viabilidad de la empresa y sustente sus planes de inversión y crecimiento.
- » Institucionalizarse y observar prácticas de buen gobierno corporativo que permitan construir confianza.



Confidencial

www.solfin.com.pe

¿Qué se requiere para acceder al mercado de capitales?

Plan de mediano y largo plazo determinándose:

Necesidad de diversificación de producto

Necesidad de diversificación de mercados

Profesionalizar e institucionalizar la empresa :

Gerencia

Directorio

Prácticas de buen gobierno corporativo

ACTIVIDADES



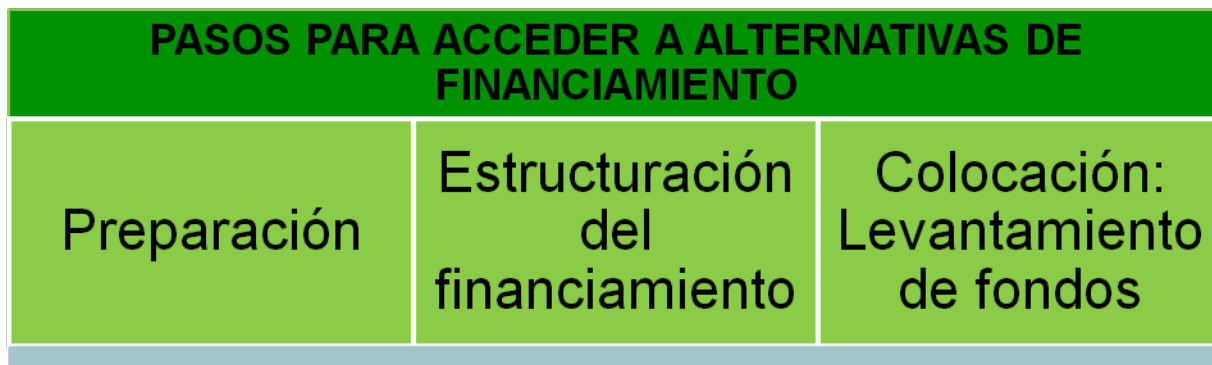
Dentro de la empresa

- Decisión de acceder al mercado de capitales
 - Contratación de auditores de primer nivel
 - Obtención de eficiencia en información gerencial.
- Ej: Estados financieros producidos inmediatamente después de terminado cada periodo
- Formalización y fortalecimiento del Directorio
 - Contratación de gerencia profesional

Fuera de la empresa

- Diagnóstico y plan de mediano plazo
- Definición de necesidades de financiamiento
- Estructura de la emisión: Instrumentos de Corto Plazo
- Revisión de demanda potencial para la emisión en el mercado
- Viabilidad de la emisión, por costos y tamaño

¿Qué pasos se deben seguir para financiarse a través del mercado de capitales?



Esto permitirá:



- Mejorar condiciones y ampliar las fuentes de financiamiento de la empresa con otros proveedores de financiamiento
- Mejorar para crecer y; ofrecer una mejor percepción de riesgo a terceros proveedores de fondos.
- Permiten mostrar la viabilidad de la empresa para utilizar los fondos y afrontar los compromisos de pago a los que se compromete

Primer paso: Preparar a la empresa

- » Previamente a emitir, se requiere de una etapa de preparación para facilitar sus emisiones, disminuir sus factores de riesgo y contar con la acogida de los inversionistas.
- » Esta preparación incluye entre otros aspectos: un proceso de planeamiento estratégico de mediano y largo plazo para evidenciar la viabilidad y el potencial de la empresa; además se requiere dimensionar los recursos financieros que se requerirían para explotar ese potencial. También implementar mayores niveles de institucionalidad para afrontar el crecimiento y ganar credibilidad de los inversionistas, asimismo de una revisión completa de sus estados financieros, estructura organizativa y; de temas legales y societarios.
- » En esta etapa se revisan y resuelven asuntos como:
 - i. Separar las cuentas personales de los accionistas de las de la empresa.
 - ii. Tratamiento de las cuentas por cobrar entre empresas vinculadas.
 - iii. Institucionalizar la empresa, que supone hacerla menos dependiente de sólo el accionista. Lo anterior para transmitir a los inversionistas que la empresa observa buenas prácticas de gobierno corporativo, particularmente si se pretende acudir al mercado público.
- » En nuestra experiencia este paso mejora las relaciones de la empresa con sus proveedores financieros en general y; la apoya decididamente para afrontar con éxito su crecimiento.

Segundo Paso: Estructurar la Emisión

- » En base al diagnóstico obtenido en el primer paso preparatorio, respecto a los requerimientos de fondos y la viabilidad de la empresa para cumplir con los compromisos que contraiga, se desarrollan las siguientes actividades para estructurar las emisiones:
 - Definir el tipo de fondos y/o de financiamiento que la empresa requiere o desea atraer: por ejemplo deuda o capital; inversionistas pasivos, socios estratégicos o fondos de inversión.
 - Definir sus principales características como monto, plazo de las emisiones, moneda entre otras características de los fondos que requiere para atender sus necesidades de financiamiento. También el mercado al que se quiere acudir y los proveedores.
- » En caso se decida acudir al mercado público de valores la estructuración requiere cumplir con requisitos formales del regulador del mercado (Conasev). También requiere en el caso de ofertas públicas, de dos clasificadoras de riesgo para que emitan su clasificación de riesgo.
- » Completado el expediente de documentación para la inscripción se somete a consideración del regulador para su autorización. Este proceso de autorización suele tomar a los nuevos emisores de dos a tres meses desde que se presenta el expediente.



Tercer paso: Levantar los Fondos de los Proveedores Financieros

- » Una vez finalizada la estructuración se efectúa la colocación. Para ello se realizan las siguientes actividades:
 - Definir estrategia de colocación.
 - Preparar material de venta a presentar y/o entregar a los inversionistas y otros proveedores financieros.
 - Desarrollar presentaciones con inversionistas seleccionados
 - Realizar la colocación de la emisión

- » En el caso de la oferta pública se requiere la autorización de Conasev. Previamente se realizan las siguientes actividades:
 - Listar el Programa en la Bolsa.
 - Tramitar ante CAVALI la anotación en cuenta de los valores.
 - Registrar e inscribir el programa ante la SBS, de ser el caso (si se acude a AFP's u inversionistas institucionales regulados)



www.solfin.com.pe

Nuestro mercado está dinamizándose los últimos años y se ven importantes transacciones

La minera peruana
Hochschild lista sus
acciones en la Bolsa
de valores de Londres
(Noviembre 2006)

Pesquera peruana
Copeinca lista sus
acciones en Bolsa de
Oslo, captando US\$
100 MM (Enero 2007)

Se realizó la primera IPO
en la BVL luego de
mas de 10 años.
Intergroup Financial
Services colocó US\$
269 MM (Junio 2007)

La minera peruana
Volcán aprobó su
listado en los
mercados de Santiago
y Londres (Mayo 2007)

Se coloca el primer ETF
peruano, el
INCATRACK, por más
de S/. 64 MM
(Diciembre 2007)

EPU (ETF) que agrupa las
25 acciones más
representativas de
empresas peruanas
inició su cotización en
la Bolsa de Nueva York
(Junio 2009)

El BCP colocó bonos por
250 millones de
dólares a un plazo de
60 años en el mercado
internacional (Octubre
2009)

CASO: TIENDAS EFE

CADE 2008



Participación de empresas medianas en el Mercado de Capitales ... aún en época de crisis

La experiencia de Tiendas EFE

CADE 2008

¿Por qué decidió entrar al Mercado de Valores?

- Para financiar parte del Plan de Crecimiento y expansión con nuevas Tiendas.
- Para aprovechar la gran oportunidad que ofrece el Mercado de Capitales peruano al existir fondos dispuestos a invertir y pocos instrumentos de inversión.
- Para diversificar y mantener un equilibrio entre las distintas fuentes de financiamiento.

¿Cómo lo hizo?

Desarrollando cada una de las siguientes etapas:



Colocación

	Fecha Emisión	Plazo (días)	Tasa (%)	Valor Nominal		Vigente	
				Total US \$	Total S/.	US \$	S/.
Primera emisión				4,921,000			
1-A	Mar-06	180	5.74%	300,000			
1-B	Abr-06	90	5.52%	276,000			
1-C	May-06	90	6.51%	300,000			
1-D	Jul-06	90	6.40%	200,000			
1-E	Ago-06	180	6.16%	400,000			
1-F	Sep-06	180	6.19%	324,000			
1-G	Oct-06	180	6.16%	234,000			
1-H	Nov-06	180	6.16%	400,000			
1-I	Ene-07	180	6.43%	487,000			
1-J	Mar-07	180	6.50%	850,000			
1-K	Jul-07	180	6.50%	599,000			
1-L	Sep-07	180	7.05%	551,000			
Segunda Emisión				3,000,000			
2-A	Jun-07	180	6.20%	1,000,000			
2-B	Sep-07	180	6.60%	1,000,000			
2-C	Dic-07	180	6.60%	1,000,000			
Tercera emisión				12,000,000		6,200,000	
3-A	Oct-07	180	6.49%		2,500,000		
3-B	Ene-08	180	6.45%		1,800,000		
3-C	Mar-08	180	6.50%		1,500,000		
3-D	Jun-08	360	7.10%		2,900,000		2,900,000
3-E	Ago-08	360	7.75%		1,650,000		1,650,000
→ 3-F	Oct-08	180	9.00%		1,650,000		1,650,000
Cuarta emisión				4,900,000		4,900,000	
4-A	Abr-08	360	6.78%		2,700,000		2,700,000
4-B	Jun-08	360	6.70%		2,200,000		2,200,000
Total Programa				7,921,000	16,900,000	11,100,000	

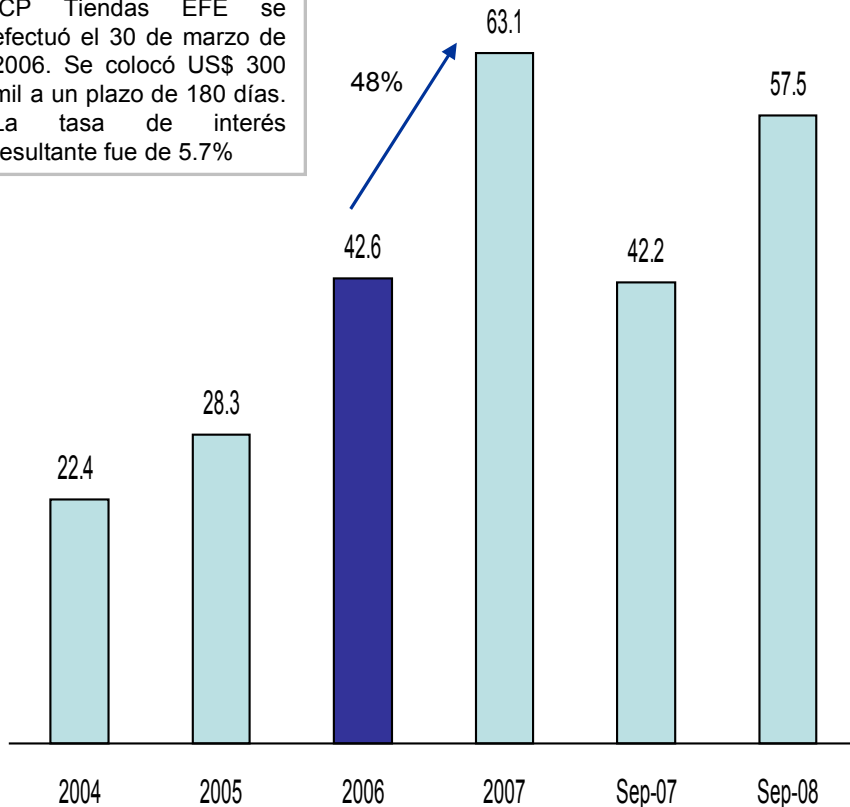
SEGUNDA PARTE

RESULTADOS

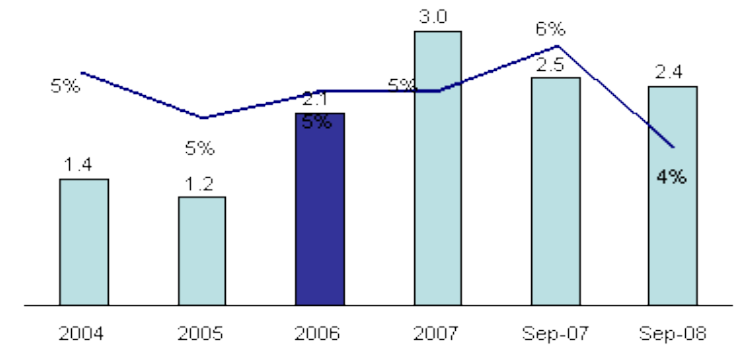
Resultados: El Programa de Papeles Comerciales apoyó el crecimiento de las ventas y mejoró los márgenes y resultados

Ventas Totales (US\$ millones)

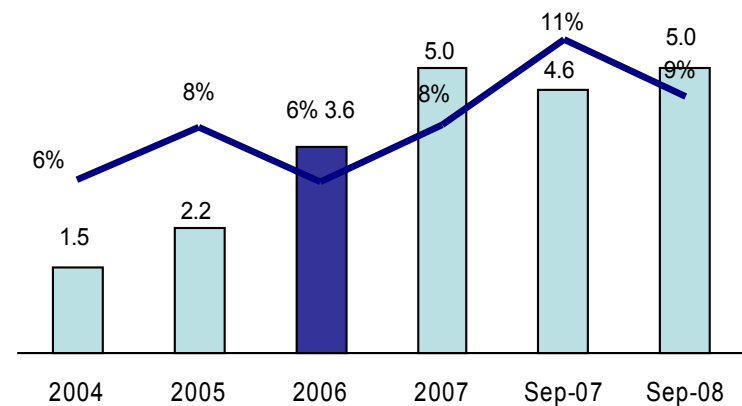
La primera colocación de ICP Tiendas EFE se efectuó el 30 de marzo de 2006. Se colocó US\$ 300 mil a un plazo de 180 días. La tasa de interés resultante fue de 5.7%



Utilidad Neta (US\$ millones y % de ventas)



EBITDA (US\$ millones y % de ventas)



EFE	2004	2008E	Variación
➤ Ventas (millones S/.)	82.5	263.6	220%
➤ Patrimonio	11.9	29.5	148%
➤ EBITDA	4.9	8.6	76%
➤ Utilidad	4.4	5.0	14%
➤ Locales	23	42	83%
➤ Colaboradores	324	800	147%
➤ Clientes	119,467	330,424	177%

Ventas en Unidades	2004	2008E	Variación
➤ Cocinas	7,447	19,943	168%
➤ Refrigeradoras	10,131	26,945	166%
➤ Lavadoras	3,710	14,568	293%
➤ Televisores	25,717	61,048	137%
➤ Equipos de Sonido	12,353	21,973	78%
➤ Celulares	23,294	143,276	515%
➤ PCs	7,108	73,768	938%

Conclusiones

- Estimula el manejo profesional de la empresa.
- Mejora la percepción de Riesgo en general de la empresa.
- Crea historia e imagen al Emisor, lo cual construye credibilidad y confianza para futuras emisiones de mayor plazo y/o monto.

CONCLUSIONES (I)

- » Financiarse a través del mercado de valores, es una alternativa a considerar tanto para emitir valores representativos de capital (acciones) o de deuda (ICP o Bonos, titulizaciones) y/o recurrir a las alternativas que ofrecen por ejemplo los fondos de inversión.
- » El acceso al mercado de valores requiere de una preparación previa lo cual involucra el esfuerzo conjunto de los accionistas y trabajadores.
- » Los instrumentos financieros del mercado de valores se ajustan a las necesidades de inversión y financiamiento de cada tipo de inversionista y emisor.
- » Actualmente Conasev, la BVL y Cavali están desarrollando iniciativas que permitan que nuevos emisores se acerquen al Mercado de Valores.
- » Los costos de emisiones son menores a medida que los montos se escalan y los plazos se amplían.

CONCLUSIONES (II)

- » El mercado otorga preferencia a las empresas que cuentan y proyectan buenos resultados y perspectivas, gobierno corporativo, manejo de riesgos, equipos gerenciales profesionales entre otros elementos que disminuyen la percepción de riesgo de los inversionistas y aumentan su preferencia .
- » Pese a algunas dificultades de participar en el mercado de valores:
 - Plazo relativamente largo para ejecutar la primera emisión.
 - Cumplir con la revelación de información periódica al mercado.
- » Las ventajas son considerablemente mayores:
 - Mejora las relaciones de la empresa con sus proveedores financieros y no financieros, posibilitando mejores tasas y plazos.
 - La disponibilidad de hacer uso de los fondos cuando la empresa lo requiere.
- » En el contexto actual se cuenta con condiciones favorables dadas las bajas tasas de interés y los altos niveles de liquidez de los inversionistas.

"CÓMO CAPTAR RECURSOS A TRAVÉS DEL MERCADO DE VALORES"



Enrique Solano Morales

19 de Noviembre de 2009

Solfin
SOCIEDAD AGENTE DE BOLSA

www.solfin.com.pe