
Comunicado de Prensa

Fecha: Martes, 24 de enero de 2012

Contactos Miriam Arrocha, PwC Interaméricas
Tel: +507 206 9232
e-mail: miriam.arrocha@pa.pwc.com

Michelle Muñoz, PwC Interaméricas
Tel: +507 206 9200 ext. 1501
e-mail: michelle.munoz@pa.pwc.com

Páginas 3

El negocio debe hacer más para manejar los riesgos en los mercados de alto crecimiento, insta reporte de PwC

- *Un análisis de PwC de más de 200 negocios identifica problemas comunes.*
- *Más del 50% de los negocios en mercados de alto crecimiento no logra hacer la transición de auditorías legales externas a término.*
- *De los negocios de muestra, se perdió en promedio 50% de la inversión.*

Hacer negocios en mercados de alto crecimiento es una manera importante en que las compañías de países desarrollados pueden impulsar su crecimiento mientras que sus mercados tradicionales permanecen estancados. Pero estos negocios pueden ser riesgosos y costosos cuando salen mal. PwC ha analizado 200 de esos negocios para identificar las principales causas de los problemas y sugiere medidas que deben tomar las compañías para gestionar su riesgo e impulsar sus probabilidades de tener un negocio exitoso.

El reporte **Llegando al lado correcto del delta: La guía de un negociador para economías de alto crecimiento** marca el problema: en 2011, el valor de los negocios de las compañías en Europa Occidental y Estados Unidos en los mercados de crecimiento fue de por lo menos £140bn, pero más de la mitad de esos negocios que sí se concretaron, luego tuvieron problemas, el costo promedio para el comprador fue de 50% del valor del negocio.

Adicionalmente, el índice de fracaso de los negocios que participan en auditorías legales externas es mayor en los países desarrollados. Esto añade un costo adicional en términos tangibles (por ejemplo: costo de la diligencia) e intangibles (por ejemplo: confianza del inversionista). Las barreras comunes para completar el negocio son la inhabilidad para sentirse cómodo con las tasaciones del mercado local, interferencia del gobierno, la falta de información financiera transparente, y prácticas de incumplimiento de negocios.

Una vez se completa el negocio, indiscutiblemente el mayor problema es conciliar las diferencias que surgen en las sociedades; también existe riesgo por la cantidad de temas operacionales que dificultan la integración y tomar el control de un beneficio.

John Dwyer, líder global de negocios de PwC dijo:

“Demasiados negocios no evitan los riesgos comunes y aplican las lecciones aprendidas de negocios abortados o fallidos. Hacer negocios en mercados de alto crecimiento es un trabajo difícil, sobre todo el reto de modelar el futuro potencial de crecimiento en mercados en desarrollo. Tener gente en el área y con buen conocimiento local anticipada a responder a la primera oportunidad es vital, al igual que construir tempranamente un planteamiento estratégico para invertir en el país y la industria. Esto debe proporcionar las bases para cada negocio en un mercado de alto crecimiento”.

“Esperamos que el volumen y valor de los negocios en los mercados de alto crecimiento se incrementen este año, y que las compañías continúen buscando nuevas oportunidades más allá. Hay una gran variedad de economías de alto crecimiento de donde escoger. Los BRICs son opciones obvias, pero otras como Nigeria, Indonesia y México tienen un considerable potencial. Es crítico priorizar entre los mercados de crecimiento para poder enfocar escasos recursos de negocios”.

La diferencia o “delta” entre un buen negocio y uno malo es mucho mayor en los mercados de alto crecimiento. Pero esta diferencia no tiene que ser tan grande como es actualmente. PwC cree que las compañías que toman los pasos correctos pueden reducir el riesgo en negocios en mercados de alto crecimiento, e incrementar sus oportunidades de proveer un valor a largo plazo.

John Dwyer, líder global de negocios de PwC añadió:

“Alinear los intereses con socios locales es también clave, mientras que estructurar soluciones tales como consideraciones aplazadas u opciones para inversión adicional puede reducir riesgos en la inversión inicial. Las compañías deben estar preparadas para hacer valoraciones más altas de las anticipadas, que reflejen el significativo potencial de crecimiento en estos nuevos mercados, y aceptar que la debida diligencia puede ser menos que perfecta. Es importante entender qué es manejable en el proceso y qué constituye un incumplimiento de negocio”.

Alastair Rimmer, líder de estrategia global, PwC comentó:

“La manera en que una compañía evalúe sus oportunidades en economías de alto crecimiento será influida desde el principio por su tamaño y apetito de riesgo. Hay una cantidad de opciones difíciles sobre cómo abordar negocios en economías de alto crecimiento, como qué tanto peso darle al valor de opción estratégica de largo plazo de un negocio. Estas opciones reflejan un equilibrio entre riesgo y recompensa, y no tienen respuestas obvias, sino más bien reflejan preferencias específicas de las culturas y estrategias de una compañía”.



Notas para editores

Metodología de Encuesta

Llegando al Lado Correcto del Delta: La Guía de un Negociador para Economías de Alto Crecimiento resulta de la evaluación de más de 200 negocios – tanto de los públicamente anunciados como de un más amplio grupo de negocios privados que PwC ha asesorado. Hemos identificado los problemas más comunes que ocurren, y examinado los temas, incluyendo costos, asociados con los problemas mayores. También entrevistamos a 20 negociadores principales de compañías multinacionales que han comprado negocios en mercados de alto crecimiento para entender cómo superaron los retos encontrados. Los encuestados representan negocios globales a través de un número de industrias y países; en promedio, 27% de sus ingresos provienen de economías de alto crecimiento. Este estudio es independiente, y no ha sido encargado por ningún gobierno, negocio o alguna otra institución. Usted puede encontrar una copia del reporte aquí:

<http://www.pwc.com/gx/en/deals/doing-deals-in-growth-economies/index.jhtml>

PwC tiene más de 10,000 personas trabajando en el área de Negocios alrededor del mundo, con significativa presencia en los mercados de alto crecimiento.

Sobre la red de PwC

Las firmas PwC ayudan a las organizaciones e individuos a crear el valor que están buscando. Somos una red de firmas con 169,000 personas en más de 158 países, comprometidos a brindar calidad en servicios de auditoría, impuestos y consultoría. Díganos qué es importante para usted y encuentre más información visitándonos en www.pwc.com/interamericas

© 2012 PwC. Todos los derechos reservados. PwC se refiere a la red de PwC y/o una o más de sus firmas miembro, cada una de las cuales es una entidad legalmente separada. Ver www.pwc.com/structure para más detalles.

Este contenido es para propósitos de información general, y no debe ser usado como sustituto para consultas con asesores profesionales.