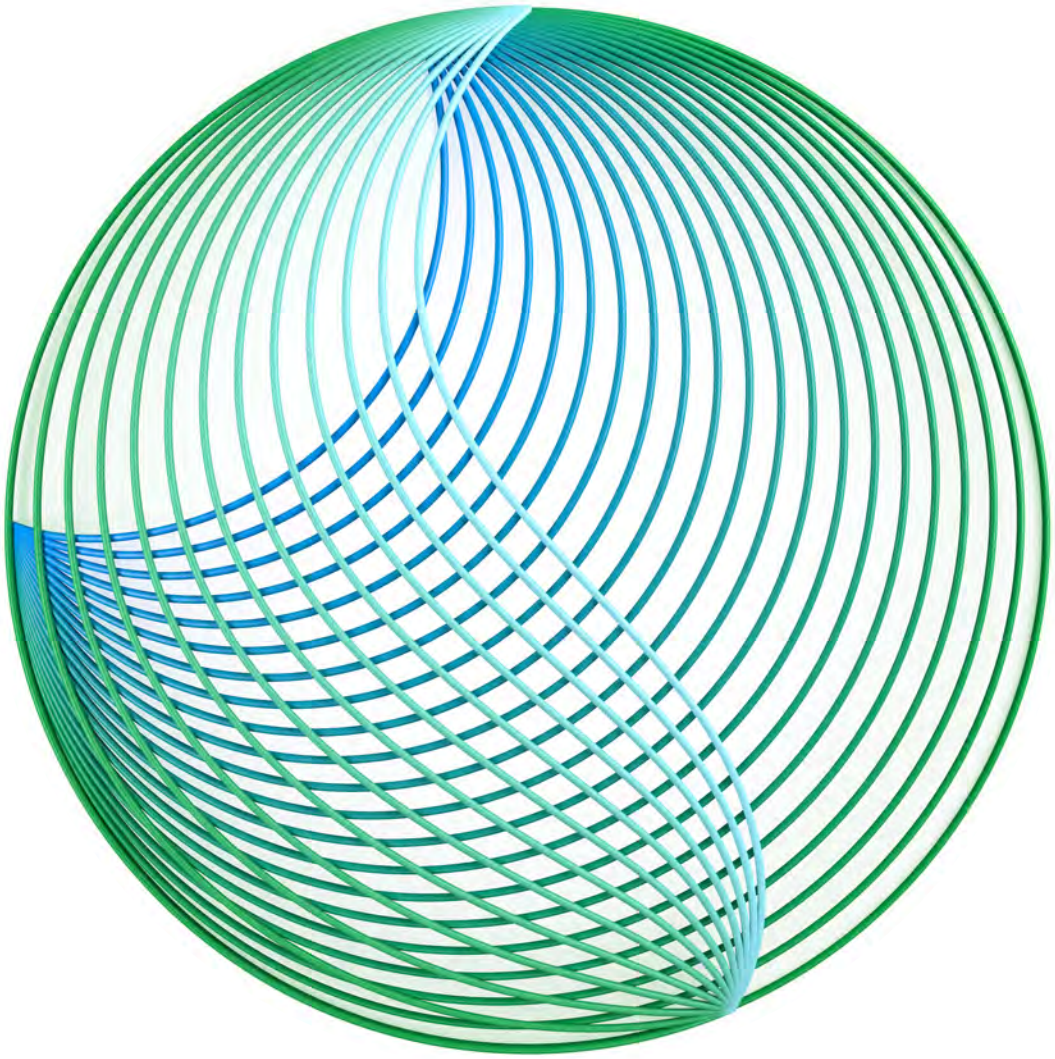
Deloitte.

AMEXCAP®



Crédito privado en México

Estudio elaborado por Deloitte en coordinación con la Asociación Mexicana de Capital Privado, A.C.

Índice

Introducción	**3**
El crédito privado en México	3
Penetración de la deuda en México	**4**
Panorama de la economía mexicana	5
Penetración de la deuda en México	6
El crédito privado	**12**
Características del crédito privado	13
Usos del crédito privado	13
Ventajas respecto a otras clases de activo	14
Modalidades de crédito privado	15
Tipos de crédito privado	**16**
Crédito directo	17
Financiamiento *mezzanine*	18
Crédito *venture*	19
Crédito de infraestructura	20
Crédito de bienes raíces	21
Situaciones especiales y "*distressed*"	22
Panorama del crédito privado en México	**23**
Levantamiento	24
Inversión	27
Desinversión	29
Casos de estudio	**31**
Casos de estudio	32
Evolución internacional del crédito privado	**35**
Contactos	**38**

Introducción

El crédito privado en México

En México, el crédito privado ha tomado más relevancia que nunca como una alternativa al financiamiento tradicional.

En cualquier país, la deuda es un factor clave para el desarrollo de las empresas en todas sus etapas y constituye un elemento vital para el crecimiento económico del país, ya que facilita la asignación de recursos para la expansión del negocio, crear empleos, construir infraestructura y financiar proyectos, entre otros.

En los años 2020 y 2021 el mercado de deuda en México tuvo un 'foco' especial, debido al aumento en el número y monto de refinanciamientos, así como a las reestructuras de deudas que se volvieron más frecuentes.

Es precisamente en este entorno donde ha tomado más relevancia que nunca el crédito privado, como una alternativa accesible al financiamiento tradicional.

Deloitte, en coordinación con la Asociación Mexicana de Capital Privado, A.C. (AMEXCAP), llevó a cabo un estudio del crédito privado con el objetivo de dar a conocer sus características y potencial como alternativa de financiamiento, y su impacto en el ecosistema del financiamiento privado.

A continuación, se presentan los principales hallazgos de dicho análisis.

Penetración de la deuda en México

Panorama de la economía mexicana

Se observa una recuperación económica en México, sin embargo, los riesgos persisten.

La crisis sanitaria y de suministro marcaron el inicio de la década actual y provocaron el estancamiento de la economía mundial. Los avances en esfuerzos de vacunación y algunas iniciativas en materia económica han permitido disminuir considerablemente el número de defunciones por COVID-19 (Gráfica 1) e impulsar el consumo hacia una reactivación de la economía, sin embargo, se presentó una abrupta alza en los niveles inflacionarios (Gráfica 2).

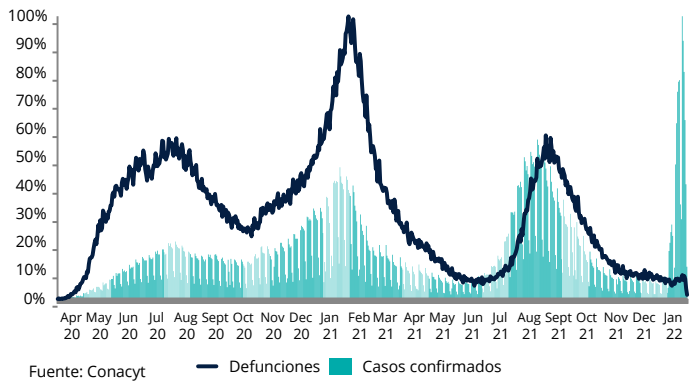
Luego de la drástica caída, en 2020, de -8.3% del Producto Interno Bruto (PIB) de México, para 2021 este indicador creció 5.6%. El Banco de México estima una expansión del PIB, de +2.7% en 2022; no obstante, esta cifra ajusta a la baja la perspectiva anterior de la Secretaría de Hacienda (SHCP), institución para la que el crecimiento se posicionaba en un rango de +3.6% a +4.6%.

Entre los factores internos que pueden afectar el crecimiento del PIB en 2022, destacan temas de gobernanza y políticas públicas, como la resolución de la reforma eléctrica en el país, ya que puede impactar negativamente la calificación crediticia soberana del país. Además, la tendencia negativa de la inversión pública y el estancamiento de la inversión privada observada durante los últimos años generan presión al crecimiento del PIB.

En México, la inflación superó las bandas de control inflacionario objetivo establecidas por el Banco de México y se ubicó en +7.4% a finales de diciembre de 2021. Sin embargo, se estima que, a finales de 2022, se posicione en 4.1%, ya que se espera que ese organismo ataque la inflación mediante políticas contraccionistas, por lo cual se prevén incrementos en las tasas de interés.

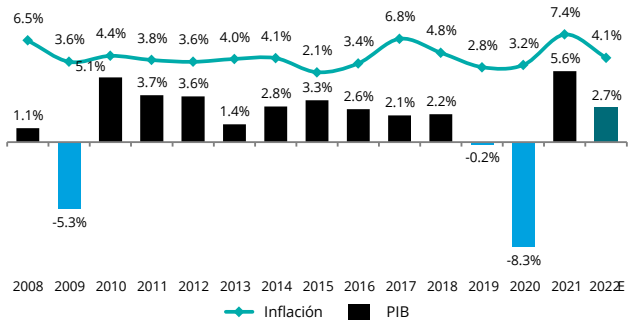
Un factor determinante en la economía mundial, durante 2022, será la evolución del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, ya que es la primera vez en la historia en la que se utiliza a la economía global como arma de guerra. Entre las repercusiones iniciales ya se reflejan incrementos de precio en materias primas como el petróleo, que superó los US $100 por barril a finales de febrero.

Gráfica 1: Casos confirmados y defunciones diarias por COVID-19 en México *(cifras normalizadas)*



Fuente: Conacyt

Gráfica 2: Perspectivas de la inflación y variación (%) del PIB en México



Fuente: INEGI, Banxico, Bloomberg

Penetración de la deuda en México

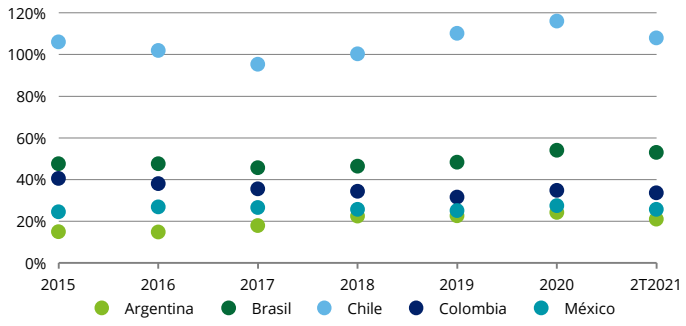
México en el plano internacional

La deuda es factor clave para el desarrollo de las empresas en todas sus etapas y constituye un elemento vital para el crecimiento económico de cualquier país. En este sentido, es importante analizar el plano internacional de la deuda como punto de comparación para México; en este caso, en relación con las principales economías latinoamericanas: Brasil, Chile, Colombia y Argentina.
Datos recopilados por el Banco de Pagos Internacionales (BIS, por sus siglas en inglés) detallan que:

- En México, la deuda total al sector privado como porcentaje del PIB es inferior a la del promedio de los países comparables (Gráfica 3). México se encuentra por debajo de Chile y de Brasil, con 25.7%, y únicamente mejor posicionado que Argentina, al segundo trimestre de 2021.
- Cuando se analiza la deuda bancaria al sector privado no financiero como % del PIB, se observa que la penetración de la deuda es drásticamente inferior a la de los países de comparación, con excepción de Argentina que se encuentra en un nivel inferior (Gráfica 4).

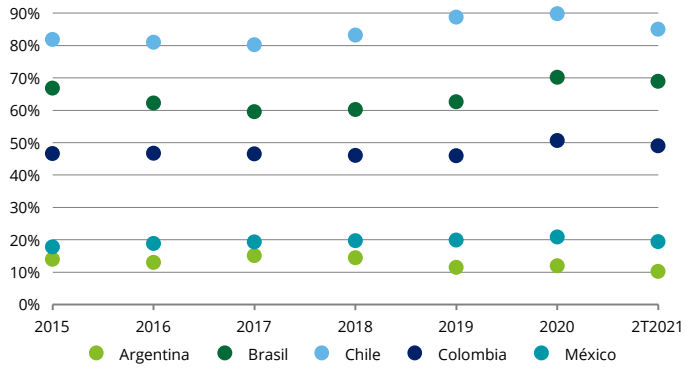
En resumen, aunque México es una de las economías líderes de Latinoamérica, es evidente que se encuentra rezagado en términos de deuda como porcentaje del PIB.

Gráfica 3: Deuda total a corporaciones no financieras (% del PIB)



Fuente: BIS 2021

Gráfica 4: Deuda bancaria al sector privado no financiero (% del PIB)



Fuente: BIS 2021

México se encuentra rezagado en términos de penetración de deuda a nivel internacional.

Composición del financiamiento en el país

Para entender la problemática de baja penetración de deuda en México es importante conocer la composición del financiamiento en el país.

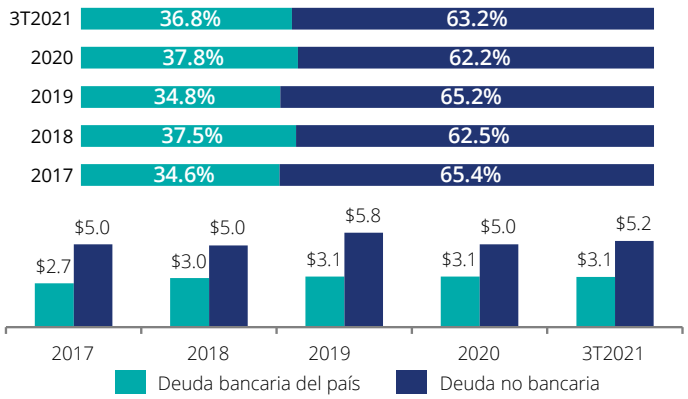
En primera instancia, la deuda total del país se puede dividir en deuda bancaria proveniente del país y deuda no bancaria (Gráfica 5). La primera representa 36.8% de la deuda total empresarial en México o MX $3.1 mil millones al final del 3T2021 (cifras del Banco de México).

Por otro lado, la deuda no bancaria, que representa 63.2% o MX $5.2 mil millones al final del 3T2021, se puede subdividir en tres segmentos: del extranjero, intermediarios financieros del país y otras fuentes alternativas de financiamiento del país (Gráfica 6).

De estos segmentos, la deuda no bancaria proveniente del extranjero representa la mayoría con una participación de 49.9% o MX $2.6 mil millones al 3T2021, seguido de otras fuentes alternativas de financiamiento con 46.9% o MX $2.5 mil millones; por último, se encuentran los intermediarios financieros del país, con tan solo 3.2% o MX $200 millones.

De lo anterior, se concluye que las principales fuentes de financiamiento de las empresas mexicanas, excluyendo fuentes del extranjero, son la deuda bancaria interna (36.8%) y otras fuentes de financiamiento alternativas (29.6%*), mientras que fuentes de intermediarios financieros cuentan con escasa representación. A continuación, se presenta otra perspectiva de la composición de la deuda que permite observar con mayor detalle las fuentes alternativas de financiamiento.

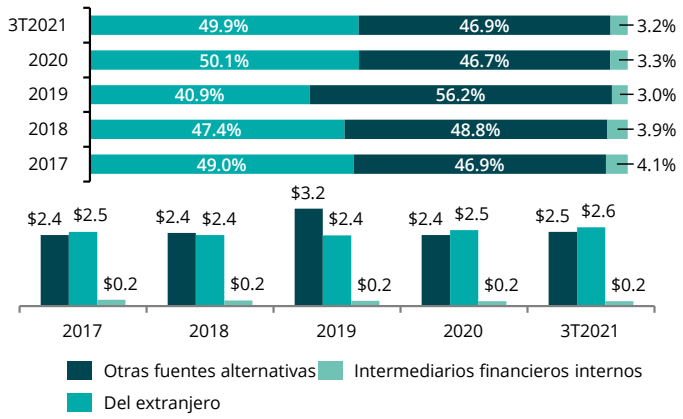
Gráfica 5: Deuda total empresarial por fuente
(*% | MX $ miles de millones)*



Fuente: Banco de México

* Con respecto a la deuda total empresarial.

Gráfica 6: Deuda no bancaria empresarial por fuente
(% | MX $ miles de millones)



Fuente: Banco de México

Las empresas conocen a las instituciones financieras, pero no necesariamente las utilizan.

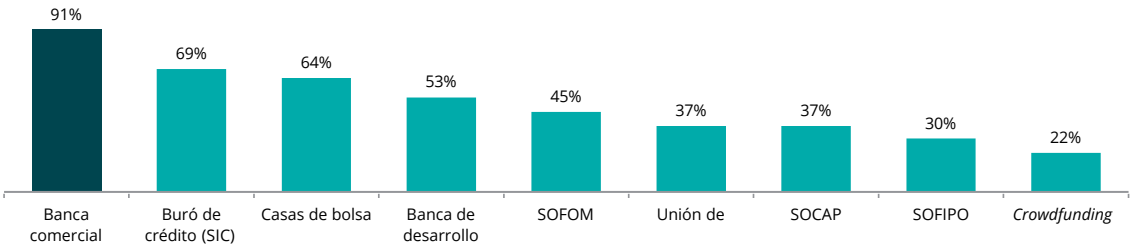
Conocimiento de las instituciones financieras en México

La Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN) 2018 brinda una visión sobre la relación entre la baja penetración de la deuda empresarial en México y la falta de conocimiento de las instituciones.

Por un lado, se detalla el porcentaje de empresas que tiene conocimiento de los diferentes tipos de empresas de fondeo del país (Gráfica 7). Por otro lado, se muestran cuáles son las instituciones a las que recurren las empresas para buscar fondeo (Gráfica 8). Lo que se concluye de ambas gráficas es que existe una brecha significativa entre el conocimiento y el uso de cierta institución como principal fuente de financiamiento.

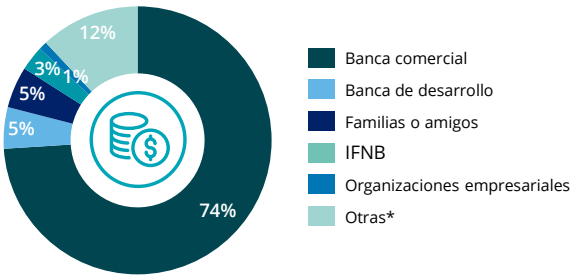
En primera instancia, a pesar de que 91% de las empresas conoce a la banca tradicional, 74% indica que es su principal fuente para buscar financiamiento.
En segundo lugar, la brecha se acentúa para las demás instituciones financieras. Por ejemplo, para la banca de desarrollo, se indica que 53% de las encuestadas indica conocer las instituciones, pero solo 5% concuerda en que es su principal fuente de financiamiento y tan solo 3% utiliza a las instituciones financieras no bancarias como su principal fuente de fondeo; aunque 53% de las empresas conocen las casas de bolsa, 45% a las SOFOMes, 37% a las SOCAP y 30% a las SOFIPO.

Gráfica 7: Conocimiento de las instituciones financieras en México



Fuente: ENAFIN

Gráfica 8: Principal fuente para buscar financiamiento



Fuente: ENAFIN

Relación con el tamaño de la empresa

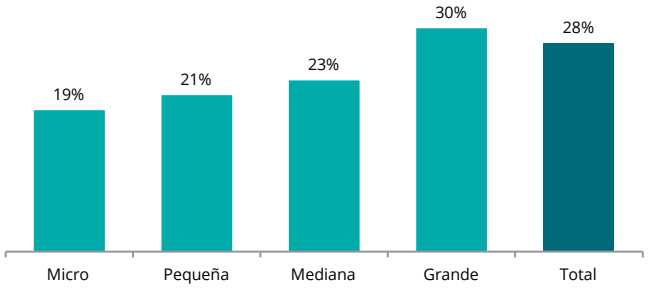
Desde otra perspectiva, se puede observar que, en México, las empresas contaban con un apalancamiento promedio de 28%, en 2018; sin embargo, aunque existen diferencias significativas por tamaño de empresa, se observa una relación positiva entre el tamaño de la empresa y el porcentaje de apalancamiento (Gráfica 9)

.

De acuerdo con la Universidad de Pennsylvania (Wharton), el ratio de deuda/activos corporativo promedio registrado de 1960 a 2020 fue de 43% con respecto al valor de libros, 40% respecto a activos fijos y 44% respecto a activos tangibles a nivel global.

Dicho lo anterior, se observa que México se encuentra por debajo del promedio, en términos de endeudamiento corporativo con respecto a activos.

Gráfica 9: Endeudamiento total como % de los activos



Fuente: ENAFIN

El financiamiento de proveedores es el más utilizado en México, pero no implica que sea el preferido.

Financiamiento de proveedores

De acuerdo con la encuesta "Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio", elaborada por el Banco de México, al segundo trimestre de 2021, la fuente de financiamiento más utilizada por las empresas mexicanas fue por parte de proveedores, ya que 66% de las empresas encuestadas reportó recibir este tipo de financiamiento. Sin embargo, destaca que, históricamente, esta cifra ha disminuido (-10%) desde 76% en el 1T de 2017 (Gráfica 10).

El segundo tipo de financiamiento más utilizado por las empresas proviene de la banca comercial, con un 33% de representación. Seguido de éste, la brecha representativa se acentúa con el financiamiento de subsidiarias o empresas matriz y representa 17%. Otros tipos de financiamientos, que incluyen a la banca extranjera, a la banca de desarrollo y a las emisiones de deuda corporativa, no alcanzan una representación mayor a 10% al 2T de 2021.

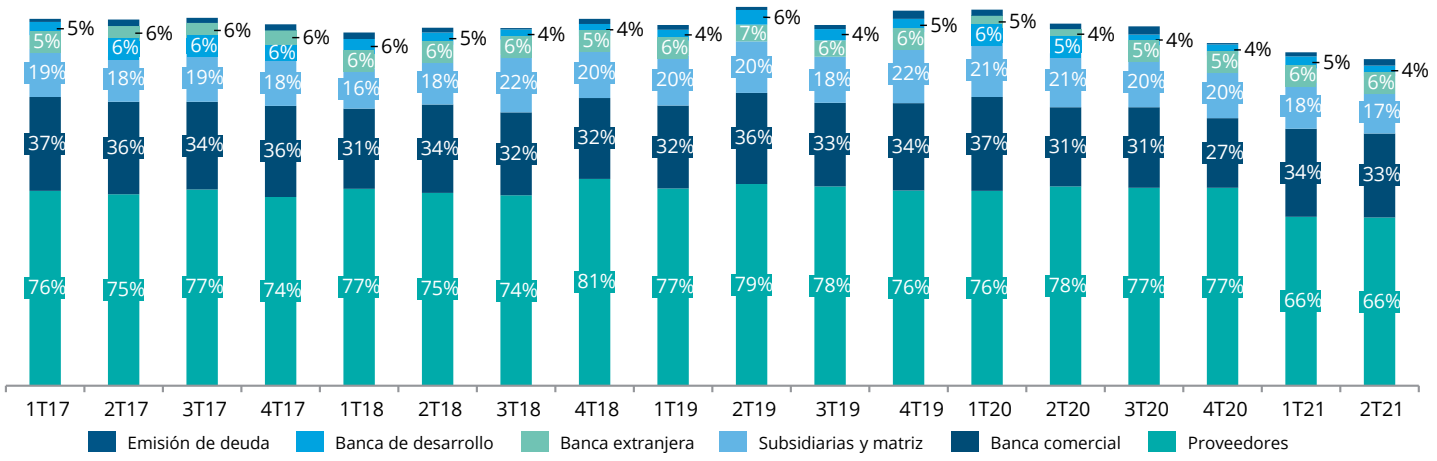
Por lo tanto, el financiamiento por parte de proveedores es el más utilizado en el país, seguido de la banca comercial interna; sin embargo, por su naturaleza, el primer tipo de apalancamiento atiende únicamente necesidades de corto plazo y principalmente operativas.

No se considera el tamaño ni la representación total de las carteras de estas distintas fuentes de apalancamiento; el análisis indica únicamente si una empresa ha utilizado la fuente de financiamiento específica.

Aunque los proveedores representan el tipo de financiamiento más utilizado, no implica que sea el preferido de las empresas, debido a que existen otros factores a considerar, como el hecho de que las compañías no utilicen el financiamiento bancario porque estas no cumplen los requisitos solicitados por los bancos para la liberación de créditos, principalmente en pequeñas empresas.

Se observa una relación positiva entre el tamaño de la empresa y el porcentaje de apalancamiento.

Gráfica 10: Empresas en México que utilizaron algún tipo de financiamiento por fuente
(%)



Las PyMEs como factor clave

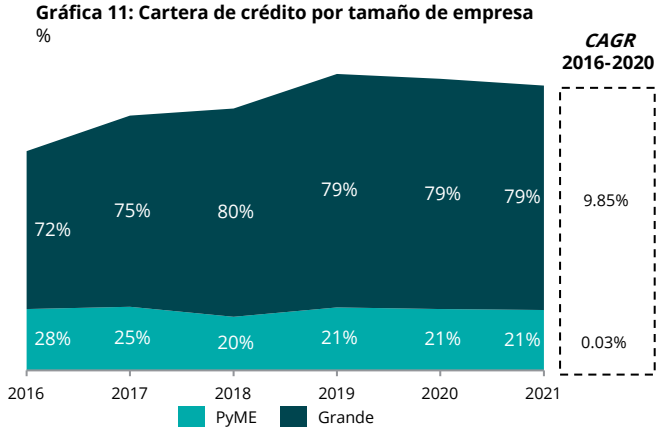
De acuerdo con el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), las PyMEs son clave en la economía del país, ya que representan un 99.8% del total de empresas que operan en el territorio nacional. Sin embargo, en términos de desempeño y productividad, se quedan cortas. Actualmente, generan 72% de los empleos, pero tan solo 52% del PIB.

Uno de los retos más grandes que enfrentan las PyMEs en México se relaciona con la obtención de financiamiento. Según el "Reporte de Crédito Anual" de la empresa Konfío, 80% de las PyMEs recurre a deuda personal en lugar de empresarial para solventar sus necesidades de financiamiento, ya que, en muchas ocasiones, no cumplen con los requisitos para que los bancos les otorguen préstamos, lo cual resulta en deuda más costosa. Además, los préstamos son utilizados para financiar gasto corriente en lugar de proyectos para crecer el negocio.

Se observan dos puntos clave durante el periodo de 2016 a 2021. En primer lugar, se muestra una gran disparidad en el tamaño de la cartera de crédito entre las PyMEs (21%) y las grandes empresas (79%), a pesar de que las primeras representan 99.8% del total de empresas en el país. En segundo lugar, la cartera de empresas grandes muestra un crecimiento a través del tiempo, pero el crecimiento de la cartera para PyMEs se ha estancado (Gráfica 11)
.
En diversas ocasiones, por su estructura y regulación, la banca comercial se encuentra atada de manos para intentar solucionar este problema.

Dentro del escaso financiamiento que reciben las PyMEs en términos de deuda bancaria, al final de agosto 2021, el sector comercial lideró en tamaño de cartera con un valor de MX $141 mil millones, seguido por los sectores de servicios profesionales y técnicos, y construcción con valores de MX $73 mil y $40 mil millones, respectivamente. Los demás sectores no superaron los MX $27 mil millones (Gráfica 12).

Gráfica 11: Cartera de crédito por tamaño de empresa



Gráfica 12: Cartera bancaria total de las PyMEs por sector (agosto 2021)
(MX$ miles de millones)

Fuente: CNBV

Las PyMEs representan 99.8% de las empresas del país, 52% del PIB y únicamente 21% de la cartera bancaria.

Los bancos como principales jugadores

En los años 2020 y 2021, el mercado de deuda en México tuvo un 'foco' especial, debido al aumento de refinanciamientos y reestructuras de deuda. Gran parte de esto se produjo por la política monetaria expansionista del Banco de México para combatir la desaceleración económica que resultó de la crisis sanitaria y de suministros. Al disminuir las tasas de interés durante buena parte de 2021, el sector empresarial aprovechó para disminuir los costos de su deuda.

Para entender el mercado de deuda en México es importante conocer a los principales jugadores: los bancos. El mercado de deuda en México, liderado por las instituciones bancarias, ha evolucionado notoriamente a través del tiempo. Desde la nacionalización y la posterior privatización de los bancos, se ha enfrentado a grandes transformaciones tecnológicas y dos grandes crisis económicas: en 1994 y en 2008. Con el tiempo, ha recuperado su fuerza gracias a esfuerzos de transparencia, regulación y competencia. Lo anterior ha propiciado un incremento gradual en la confianza de las personas físicas y morales. Sin embargo, la falta de educación e inclusión financiera son dos grandes retos que persisten en el país.

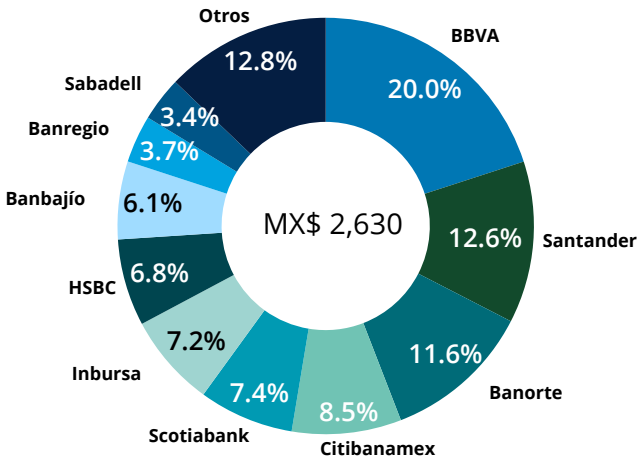
Según el "Reporte de Competitividad Mundial" redactado por el Foro Económico Mundial (FEM), México ocupó el lugar 64 de 140 en cuanto al desarrollo del sistema financiero en 2019 y situando al país por debajo de las economías más desarrolladas del mundo e incluso por debajo de la mayoría de las economías en desarrollo comparables a la mexicana en Latinoamérica: Argentina (105), Brasil (55), Chile (21), Colombia (54).

Otras clasificaciones que detallan la situación del sistema financiero mexicano son: brecha crediticia, crédito interno al sector privado, y financiamiento a PyMEs. El reporte del FEM ubica a México, respectivamente, en las posiciones 102, 97 y 94.

La cartera de crédito a empresas por parte de la banca múltiple alcanzó los MX $2 mil 630 millones (Gráfica 13).

Un 87.2% de la cartera se concentra en diez bancos; sin embargo, según el Índice Herfindahl-Hirschman (IHH)*, permanece un mercado competitivo. Como líder se encuentra BBVA, con 20%, seguido de Santander, con 12.6%, y Banorte, con 11.6%.

Gráfica 13: Participación de mercado por cartera de crédito empresarial total
(miles de millones de pesos)



Fuente: CNBV

Notas:
- Otros incluye 41 entidades de banca múltiple.
- IHH*: indicador que mide la concentración en un mercado y es utilizado para determinar la competitividad de éste. Se obtiene sumando las participaciones de mercado al cuadrado de cada empresa en números enteros.

IHH < 1500	Mercado competitivo
1,500 < IHH < 2,500	Mercado moderadamente concentrado
2,500 < IHH	Mercado altamente concentrado
IHH = 10,000	Monopolio

El crédito privado

El crédito privado

Características del crédito privado

El crédito privado es, comúnmente, una alternativa al financiamiento tradicional, pero no necesariamente subordinada a la deuda bancaria. Se puede entender como crédito mezzanine o cuasicapital, ya que su estructura suele asemejarse a una combinación de deuda y capital. Es importante señalar que el objetivo del crédito privado no es sustituir a la deuda bancaria, si no que busca atender situaciones que se escapan del alcance de la banca tradicional.

Permite que empresas o proyectos que no cuentan con acceso a financiamiento bancario obtengan fondeo, ya que las estructuras que maneja el crédito privado son flexibles, al grado de considerarse "trajes a la medida". De igual forma, evitan la dilución de los accionistas si se compara con el capital.

Al ser un producto destinado a empresas o proyectos sin acceso a fondeo bancario, está sujeto a una tasa de interés mayor. En otras palabras, teóricamente es más caro que la deuda bancaria; sin embargo, en la práctica, se observa que la relación rendimiento-riesgo de estos créditos no es lineal. Explicado de otra forma, es más caro, pero proporcionalmente menos riesgoso.

Por otro lado, lo que interesa al momento de adquirir un crédito adicional es su efecto en el costo total de la deuda de una empresa. Es decir, si una empresa cuenta con deuda de MX $1,000 millones, a una tasa de 9%, y adquiere un crédito privado por MX $100 millones, a una tasa de 12%, el costo ponderado de la deuda total de la empresa se sitúa en 9.3%. Aunque por su naturaleza el producto de crédito privado es más caro, no suele modificar materialmente el costo total de deuda de una empresa.

El crédito privado es una solución que complementa al financiamiento bancario.

Usos del crédito privado

Por sus características, el crédito privado es útil para una gama flexible de situaciones corporativas a las cuales la deuda bancaria tradicional no tiene capacidad de atender. Entre estas situaciones, se encuentran las siguientes:

Líneas de crédito topadas
El crédito privado permite un esquema flexible y a la medida, donde la deuda tradicional no opera y el capital diluiría a los accionistas originales o buscaría control de la empresa.

Crecimiento de la empresa
La falta de institucionalización provoca que, en ocasiones, la banca difícilmente otorgue crédito. Sin embargo, el crédito privado, en muchos casos, financia y ayuda a las empresas a institucionalizarse y así poder obtener mejores condiciones con la banca en el futuro.

Riesgo de incumplimiento de covenants
El crédito privado es una opción cuando una empresa se encuentra en riesgo de incurrir en incumplimiento de algún covenant de otra deuda. Permite inyectar capital para solventar pagos hacia otros prestamistas sin diluir a los accionistas actuales.

Cambios transformacionales
Incluyen, entre otros: fusiones y adquisiciones, expansión internacional, refinanciamientos y crecimiento acelerado; o una combinación de lo mencionado anteriormente.

Consolidación de la base de accionistas
Este tipo de financiamiento se puede utilizar para la adquisición de alguna participación minoritaria dentro de la empresa, con el fin de consolidar la posición de los accionistas mayoritarios.

Proyectos riesgosos
Estos proyectos, por lo general, se salen del alcance del financiamiento bancario, por su alto riesgo. El crédito privado asume el riesgo al subordinarse y permite desarrollar el proyecto.

Ventajas respecto a otras clases de activo

El crédito privado es una alternativa al financiamiento por capital y/o por deuda bancaria tradicional. Sin embargo, este tipo de operación tiene características que lo hacen más atractivo para las empresas que buscan financiar su plan de negocios a futuro y para inversionistas que buscan maximizar beneficios. A continuación, se enumeran algunos de los principales beneficios con respecto a otras clases de activos disponibles en el mercado.

Para la empresa

Respecto al capital

- Evita la dilución de los accionistas y la pérdida de control de la empresa.
- Menor costo de oportunidad, ya que el upside del crecimiento se queda con los accionistas originales.
- El prestamista asume el riesgo de financiamiento a un mayor costo.
- Se logran los beneficios fiscales de un crédito.
- Permite establecer historial crediticio que da pie a mejores términos de financiamiento en el futuro.

Respecto al crédito bancario

- Evita la dilución de los accionistas y la pérdida de control de la empresa.
- Menor costo de oportunidad, ya que el upside del crecimiento se queda con los accionistas originales.
- El prestamista asume el riesgo de financiamiento a un mayor costo.
- Se logran los beneficios fiscales de un crédito.
- Permite establecer historial crediticio que da pie a mejores términos de financiamiento en el futuro.

Para el inversionista

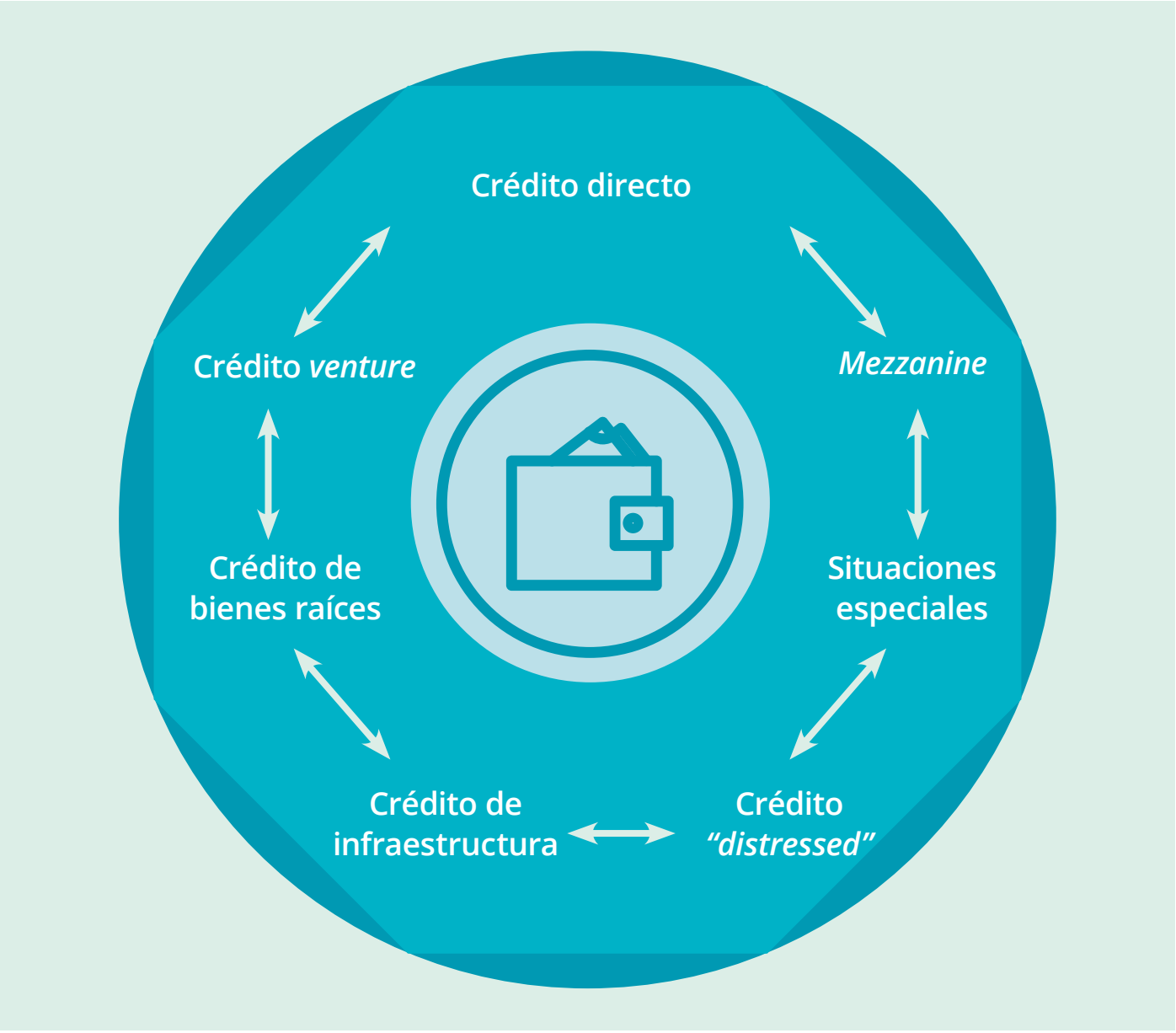
En un portafolio de inversión

- Diversificación del portafolio, ya que brinda acceso a activos con baja correlación con los mercados públicos.
- Rendimientos ajustados por riesgo, atractivos en épocas de tasas de interés bajas.
- Rendimientos soportados por contratos basados en tasas de interés cobradas.
- Menor riesgo que el capital privado, ya que cuenta con prelación anterior.

Modalidades de crédito privado

Este tipo de financiamiento es útil para todo tipo de industrias, sectores y tamaños de empresa. Aquellos que optan por contratar un producto de crédito privado, por lo general, son entidades que, por una razón u otra, en un momento determinado, no cuentan con acceso a la deuda bancaria, aun cuando están en crecimiento y/o con proyectos en puerta. Esto es más común en empresas de tamaño pequeño o mediano (PyMEs) y/o que se encuentran sobreapalancadas. Muchas tampoco cuentan con calificación crediticia.

Para las empresas o industrias que enfrentan problemas de liquidez y que de otra manera no pueden acceder a los mercados de capital público, el crédito privado es comúnmente conocido como "capital de mercado bajista", lo cual significa que está disponible en periodos de estrés de mercado, aunque por un precio con prima.



Tipos de crédito privado

Crédito directo

Características generales

El crédito directo es una herramienta de fondeo alternativo, en la cual instituciones financieras no bancarias actúan de forma directa para otorgar crédito a empresas sin necesidad de un intermediario. Los créditos otorgados se utilizan principalmente para financiar adquisiciones apalancadas (LBO), fusiones y adquisiciones (M&A), crecimiento, inversiones y recapitalizaciones.

Estos préstamos son otorgados, en su mayoría, por inversionistas privados que no están sujetos a las mismas regulaciones que la banca.

Las empresas que buscan este tipo de financiamiento, por lo general, no cuentan con calificaciones crediticias; sin embargo, los inversionistas que otorgan estos créditos buscan empresas con generación de flujo estable, con equipos directivos maduros, que se encuentren en una situación de crecimiento transformacional en sus empresas

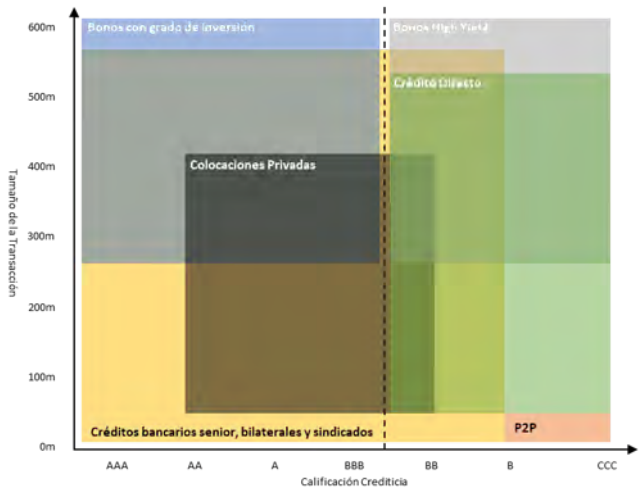
.

En algunos casos, los inversionistas solicitan participar como miembros del consejo, para asesorar al equipo administración y cuidar su inversión.

Beneficios

El crédito directo es una alternativa más accesible y veloz que otras alternativas de financiamiento. Es una herramienta que permite que la empresa colabore de forma cercana con la institución que provee los fondos durante la negociación de los términos y el periodo de repago del crédito.
Al ser veloz, permite a las empresas financiar operaciones diarias que impulsan el crecimiento mismo de la empresa. Esto es especialmente importante para empresas en etapas tempranas que tienen dificultad para encontrar capital de forma rápida.

Crédito directo versus otros productos de deuda



El crédito directo es una alternativa más accesible y veloz que otras opciones de financiamiento.

Financiamiento *mezzanine*

Características generales

El crédito *mezzanine* es un instrumento híbrido que comparte características con el crédito y con el capital. Cuenta con un retorno similar al del capital; sin embargo, es menos riesgoso, ya que cuenta con características de un crédito que obliga a que se repague antes de liberar flujo a los accionistas. Un tipo común de crédito mezzanine es un bono con una opción o *warrant*.

Se puede utilizar en diferentes etapas del crecimiento de una empresa, por ejemplo, cuando se requiere de flujo adicional para dar pie a un proyecto o adquisición. El financiamiento *mezzanine* puede ser ideal para empresas sin acceso a capital o que no están dispuestas a ceder capital y control de la empresa.

Por lo general, los inversionistas *mezzanine* buscan una tasa interna de retorno (TIR) de 15%-25%, comparado con más de 25% para capital. Por lo tanto, el financiamiento *mezzanine* puede disminuir los costos de financiamiento de la empresa con respecto al capital.

Mientras que la empresa cuente con buen historial, flujos de capital estables o activos líquidos, así como con un equipo de administración con experiencia, el financiamiento *mezzanine* brinda el flujo necesario sin necesidad ceder control o propiedad material.

Aunque el crédito *mezzanine* es más costoso que la deuda bancaria, pero no es tan rígido. Generalmente, el financiamiento *mezzanine* comparte arreglos similares con préstamos bancarios, sin embargo, cuenta con términos más flexibles.

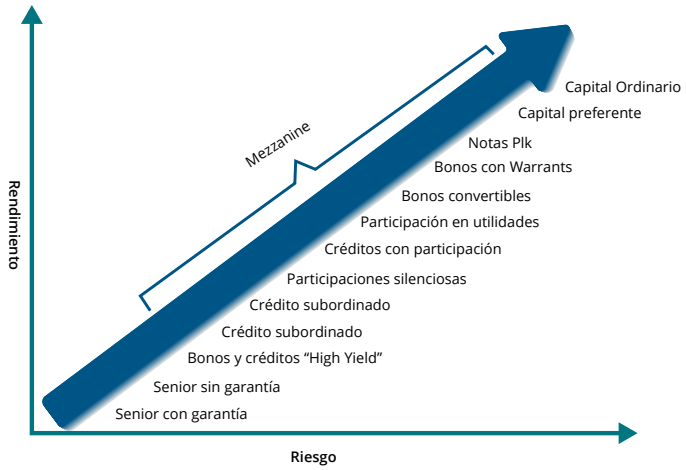
Beneficios

Lo que diferencia al crédito *mezzanine* de otras alternativas de financiamiento corporativo se deriva de sus características híbridas. A pesar de que no es una opción totalmente de crédito o capital, brinda un ecosistema flexible para que las empresas y los inversionistas que utilizan esta clase de activo exploten los beneficios del crédito y el capital.

Por ejemplo, permite un mejor manejo del apalancamiento de la empresa en situaciones de crisis, ya que parte del crédito se puede convertir en capital para evitar incurrir en condiciones de impago o brechas de cláusulas de otros contratos de crédito existentes, mientras la situación de la empresa mejora.

Además, esta estructura es mucho más flexible que sus alternativas En casos donde no se pueda realizar el pago de intereses por alguna situación no anticipada, existe la posibilidad de estructurar el crédito, de tal forma que los pagos tengan opción de diferirse en un periodo mayor o que el crédito se pueda convertir en capital para desapalancar a la empresa durante el periodo de dificultad.

Relación Riesgo Rendimiento de la Deuda Mezzanine



Crédito *venture*

Características generales

El crédito *venture* es un tipo de financiamiento senior y sin opciones de conversión que se ofrece a empresas de temprana edad para utilizarse como un complemento del financiamiento de capital *venture*.

Contrario a otras opciones de financiamiento que se enfocan en historial crediticio, capacidad de generación de flujos de efectivo o en activos, inversionistas que buscan fondear empresas hacen énfasis en la habilidad y en las oportunidades de la empresa para levantar capital adicional en el futuro, con la idea de que estos fondos impulsarán el crecimiento futuro y facilitarán el repago del crédito.

La disponibilidad y los términos de financiamiento que se pueden obtener se encuentran sujetos a las condiciones y a las tendencias del mercado *venture*, en general. Es decir, obtener un crédito *venture* es más sencillo en épocas de valuaciones elevadas, ya que los términos a los que se tiene acceso son más favorables para las empresas. Por lo anterior, es común y recomendable que un levantamiento de capital mediante este método de financiamiento se origine a unos meses de la última ronda de levantamiento de capital, debido a que, por sus características, el mejor momento para solicitarlo es cuando la credibilidad y la capacidad de negociación de la empresa se encuentran en su punto máximo.

Es importante mencionar que existe la posibilidad de estructurar el crédito con un periodo extendido, para obtener los flujos del crédito, y con esto evitar que el fondeo adicional se deba utilizar de inmediato.

Beneficios

El principal beneficio del crédito *venture* es que apalanca el capital levantado y con esto disminuye el costo promedio de capital que se requiere para financiar las operaciones de la empresa. Esto cobra especial importancia dada la edad en la que se encuentran las empresas objetivo, ya que es común que, en esta etapa, las empresas "quemen" más flujo de efectivo de lo que generan operativamente.

Otro beneficio de este tipo de estructura se encuentra en la flexibilidad de usos que se le puede otorgar a los fondos, ya que permite que se utilice como un seguro en caso de errores o situaciones operacionales no previstas, e, incluso, ante una situación donde la entidad no tenga acceso a levantamientos adicionales de capital.

El crédito *venture* se ofrece a empresas de temprana edad para utilizarse como un complemento del financiamiento de capital *venture*.

Crédito de infraestructura

Características generales

El crédito de infraestructura se refiere al financiamiento de proyectos que dan pie a la actividad económica; por lo general, son proyectos que requieren inversiones fuertes de capital. Dada la naturaleza de los proyectos que busca financiar, los ingresos de esta clase de activo suelen estar respaldados por algún contrato. Debido a esto, el rendimiento y la valuación de los mismos depende, principalmente, de los flujos generados en lugar del precio del activo que genera los flujos.

Al ser créditos que financian proyectos con una esperanza de vida amplia (mayor a 10 años), suelen ser más costosos, ya que incorporan una prima de liquidez en su tasa.

En comparación con financiamientos de capital en infraestructura, el crédito tiene mucho menor duración, lo que en pocas palabras significa que se recupera la inversión inicial en menor plazo.

Por lo general, el primero se valúa mediante modelos de flujos descontados que pueden sobrepasar los 30 años, mientras que los plazos de maduración del segundo, además de ser más flexibles, por lo general, tienen un plazo menor.

Beneficios

A diferencia del crédito de infraestructura público, esta clase de activo tiene mayor alcance, ya que incluye más emisores por sector, estructura y tipo de transacción. Esto se puede observar en la "Tabla 2: Alcance del Crédito de Infraestructura". Además, incorpora la posibilidad de tranches de subordinación, y se puede estructurar como project finance o como una transacción corporativa.

Una de las principales ventajas con respecto a otros tipos de créditos es que, según Schroders y Moody's, los créditos de infraestructura tienen mucho menos probabilidades de sufrir una baja en sus calificaciones crediticias.

Tabla 1: Universo del Crédito Privado de Infraestructura

	Core	High Yield	Mayor Plazo
Plazo (años)	5-10	5-7	10-30
Fijo/Flotante	Principalmente Flotante	Fijo/Flotante	Fijo
Préstamos/Bonos	Principalmente Prestamos	Prestamos y Bonos	Bonos
Tranche	Senior	Subordinada	Senior
Riesgo de Crédito (Promedio)	BBB	BB	BBB
Spread (Puntos base)	200	400+	150-200

Fuente: Schroders

Tabla 2: Alcance del Crédito de Infraestructura

Crédito Privado de Infraestructura

Crédito Público de Infraestructura			
Transporte	**Energía y Utilidades**	**Telecomunicaciones**	**Infraestructura Social**
Servicio de Transporte - Vías de paga - Aeropuertos - Puertos **Ferrocarriles**	- Electricidad - Tuberías - Distribución de gas - Agua - Servicios de desechos - Multi-utilidades - Petróleo y Gas Integrado	- Torres de Telecomm - Fibra Óptica - FIBRAS especializadas	**Proyectos indep. y PPP** - Escuelas - Hospitales - Vivienda Social - Alojamiento estudiantil - Edificios Judiciales

Fuente: Deutsche Bank AM, IHS Markit

Los ingresos de esta clase de activo suelen estar respaldados por algún contrato.

Crédito de bienes raíces

Características generales

Surge como resultado de la crisis financiera de 2008, debido al cambio de regulaciones en los Estados Unidos, entre ellas, el acta Dodd- Frank y el aumento de requerimientos de liquidez por Basilea III. Los bancos y otras fuentes de deuda tradicional sufrieron grandes presiones para desatender el mercado de bienes raíces comercial, y enfocarse en préstamos con valuaciones basadas en flujos de efectivo, en lugar de activos.

Este tipo de activo se involucra con la originación de créditos garantizados por algún activo de bienes raíces, comúnmente, comercial. Las empresas y proyectos que buscan este tipo de solución financiera son, entre otros: desarrolladoras de propiedades multifamiliares, desarrollos comerciales y minoristas, industriales, de construcción, hospitalidad/hoteles y terrenos baldíos.

Por la naturaleza de la industria, las empresas que requieren fondeo cuentan con acuerdos de financiamiento complejos, los cuales dificultan y hasta imposibilitan el acceso a la deuda tradicional, e incentivan a las empresas a buscar alternativas de financiamiento en el crédito privado. Esto permite mayor flexibilidad en términos y velocidad de obtención de efectivo.

Beneficios

Para empresas que necesitan obtener capital de forma veloz, pero que por alguna razón ven dificultada o imposibilitada la opción de la deuda tradicional, ya sea por estructura o por regulación, los procesos ágiles de los fondos de crédito privado permiten atender la necesidad de forma eficiente y efectiva.

En el mercado de bienes raíces, cerrar un trato con periodos de tiempo cercanos es común, y no poder asegurar fondeo puede resultar en una catástrofe. Esas son otras razones por las cuales esta alternativa de financiamiento resulta atractiva.

Estructura

Construcción

- Crédito a corto plazo utilizado para financiar la construcción de una propiedad de inversión inmobiliaria, de manera rápida y flexible.
- Una parte de los fondos se distribuye al cierre, para financiar la adquisición de terrenos, mientras que el resto se mantiene en un fideicomiso.

Crédito puente

- Préstamo a corto plazo que se utiliza hasta que se obtiene financiamiento permanente o se elimina una obligación existente.
- Permite cumplir con obligaciones, proporcionando flujo inmediato.
- Tasas relativamente altas. Por lo general, respaldados con garantías como bienes raíces o inventario.

Reurbanización

- Son créditos destinados a replantear una zona urbana por medio de la reubicación o el redimensionamiento de vías, lotes, etcétera.
- Su objetivo es impulsar el crecimiento de zonas urbanas descuidadas o envejecidas que no han podido atraer crecimiento por cuenta propia.

Situaciones especiales y "*distressed*"

Características generales

Los créditos para situaciones "*distressed*" son financiamientos para los cuales el valor de la empresa se mide con base en la situación que afronta la compañía y no sobre sus fundamentales. Las transacciones de este tipo abarcan adquisiciones de certificados bursátiles sobrevendidos de compañías con balances saludables hasta la adquisición de empresas en bancarrota, en proceso de reestructura o con problemas de flujo de efectivo, entre otras.

De acuerdo con Bloomberg, el valor de los créditos "*distressed*" en los Estados Unidos alcanzó los $934 billones de dólares, en marzo 2020, una cifra que no se había presentado desde la crisis financiera de 2008, y significó un valor cuatro veces superior respecto al de una semana previa.

Un proceso de reestructura toma un par de años. Para que un fondo de deuda pueda asumir un proyecto de este tipo, debe conocer las razones fundamentales por las cuales la empresa se encuentra en determinada situación especial y esto incluye un profundo conocimiento de riesgos adicionales. Se deben conocer, además, el plan de reorganización de la estructura de capital, las prioridades de repago de las deudas y cualquier otra obligación contractual que tenga la empresa, así como de transparencia y entendimiento del perfil de flujos de efectivo futuros esperados.

Las situaciones "*distressed*" se refieren, en su mayoría, a bonos adquiridos de compañías que están en una situación de bancarrota o cercana. Por su situación, continuar operaciones es imposible, así que una falla completa del modelo de negocios es inminente. La razón por la cual esta situación es atractiva para inversionistas es que, por un lado, existe la oportunidad de obtener una participación controladora en la empresa una vez que entre en proceso de concurso mercantil; por otro lado, si se logra dar la vuelta al proceso de concurso mercantil, los valores de los bonos aumentarán y se podrá conseguir un buen rendimiento por la inversión.

Beneficios

Como empresa, las situaciones especiales pueden permitir la entrada de fondos altamente especializados y estructuras a la medida para resolver la necesidad corporativa específica.
Debido a las características de las situaciones especiales, es extremadamente probable que el acceso a capital adicional por medios tradicionales se encuentre imposibilitado, ya que las regulaciones y los perfiles de inversionistas institucionales, como son los bancos tradicionales y los fondos de pensiones, no permiten atender estos proyectos.

Para los inversionistas, el beneficio de asumir la deuda de la empresa es que se abre la posibilidad de adquirir participaciones de capital a un precio con descuento y girar las 'riendas' de la empresa para obtener un rendimiento por encima del alcanzado mediante otros métodos, mientras se instalan cláusulas para proteger el riesgo.

Panorama del crédito privado en México

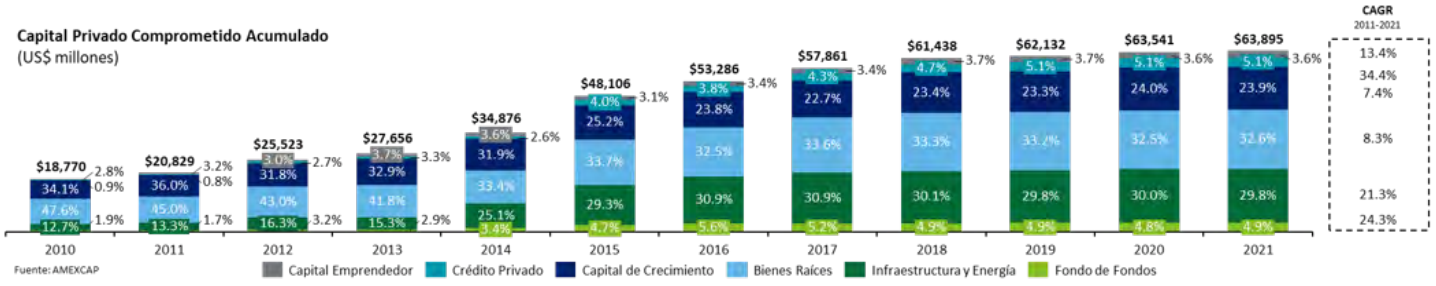
Levantamiento

Capital comprometido

El capital comprometido acumulado de la industria de capital privado en México ha experimentado un crecimiento anual compuesto de 13% durante la última década para alcanzar un valor que supera los *USD* $63.8 mil millones durante la primera mitad de 2021. Del año 2000 al primer semestre de 2021, se han invertido al menos *USD* $45.6 mil millones.

Durante los últimos años, se ha ampliado y diversificado el espectro sectorial de inversión de los fondos: productos de consumo, salud, transporte, servicios financieros, medios, telecomunicaciones, centros comerciales, parques industriales, vivienda, servicios logísticos, servicios de movilidad, transporte aéreo, servicios de educación, carreteras, hospitales, plantas eléctricas, entre otros.

Un 90% del capital comprometido acumulado se concentra en las 4 principales estrategias de inversión (capital emprendedor, capital de crecimiento, bienes raíces e infraestructura y energía); sin embargo, en los últimos 20 años, el capital comprometido acumulado en fondos de crédito privado en México ascendió a *USD* $3.2 mil millones, multiplicándose 19.2 veces durante los últimos 10 años. A partir de 2010, el crecimiento anual promedio ha sido de 33.9%, lo que representa un importante impulso de esta estrategia, superando, desde 2015, el levantamiento de capital acumulado en el país por fondos de capital emprendedor.

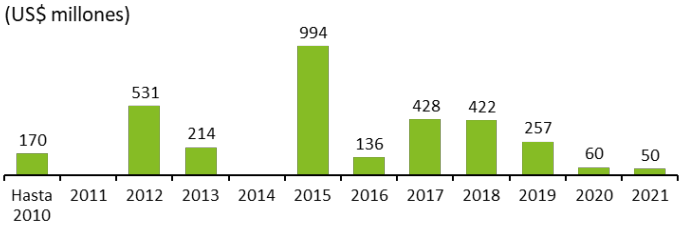


En los últimos 20 años, el capital comprometido acumulado en fondos de crédito privado en México ascendió a *USD* $3.2 mil millones.

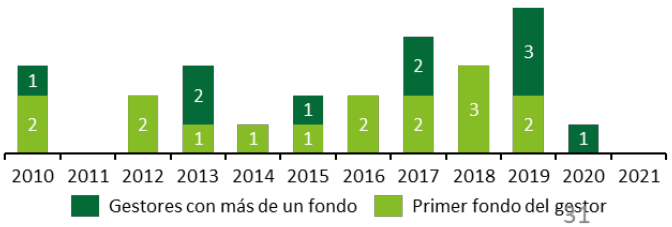
Capital comprometido

Cabe destacar que, a partir de 2013, el número de fondos subsecuentes levantados respecto al número de vehículos levantados como primer fondo, se ha ido incrementando, mostrando así la profesionalización que empiezan a alcanzar los gestores de fondos de crédito privado en el país.

Capital Comprometido Anual del Crédito Privado en México
(US$ millones)



Nuevos Fondos de Crédito Privado en México



Fuente: AMEXCAP

El número de fondos subsecuentes levantados respecto al número de vehículos levantados como primer fondo, se ha ido incrementando.

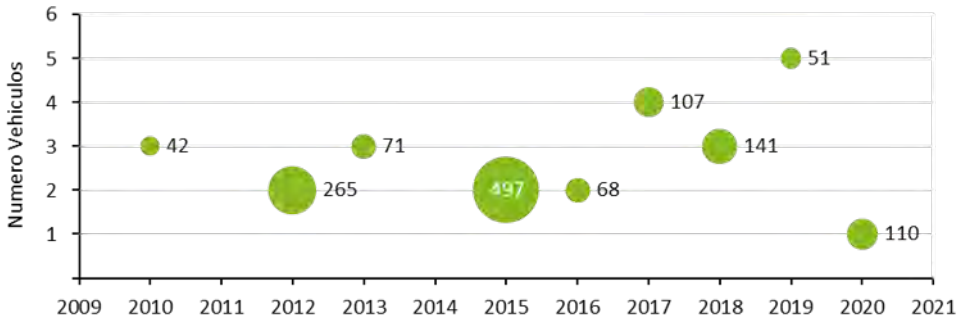
Vehículos

Al primer semestre de 2021, se contabilizaban, por lo menos, 27 vehículos de crédito privado en el país: 16 mexicanos y 11 de origen extranjero. Por lo que respecta al tamaño de los fondos destinados a México, existe una gran variación, habiendo vehículos desde *USD* $5 millones bajo administración (el más pequeño) hasta fondos de alrededor de *USD* $750 millones.

El tamaño promedio de capital levantado de los vehículos constituidos en los últimos 5 años es cercano a los *USD* $100 millones.

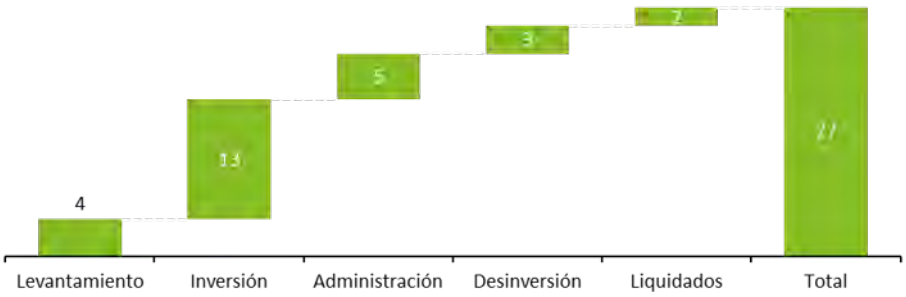
Es de resaltar que de los 27 vehículos, 25 se encuentran aún en operaciones (más de la mitad de los que están en etapa activa de inversión).

Tamaño Promedio de Fondos de Crédito Privado en México
(US$ millones)



Fuente: AMEXCAP

Vehículos de Crédito Privado en México por Etapa



Fuente: AMEXCAP

El tamaño promedio de capital levantado de los vehículos constituidos en los últimos 5 años es cercano a los *USD* $100 millones.

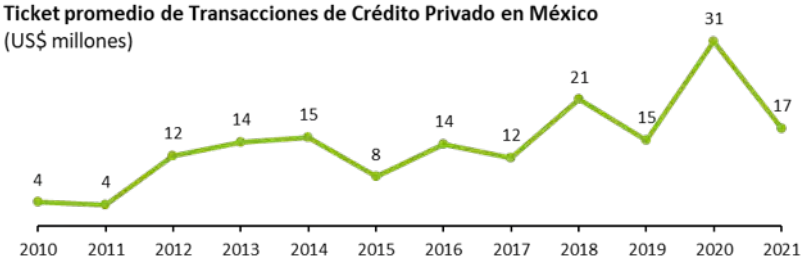
Inversión

Transacciones

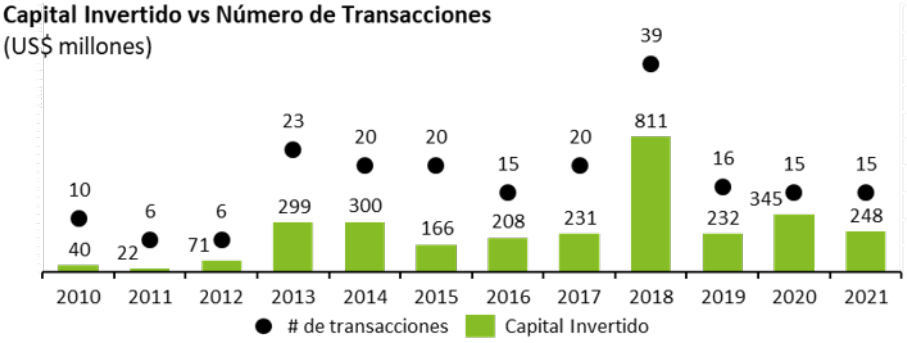
El número de transacciones anuales de los fondos de crédito privado observadas a lo largo de los últimos 10 años se ha mantenido relativamente constante (entre 15 y 20 transacciones por año), con excepción de 2018, cuando se registró más del doble de las mismas.

En cuanto al monto promedio de las inversiones realizadas, éstas muestran una tendencia al alza, situando la inversión promedio de la última década en *USD* $14.6 millones.

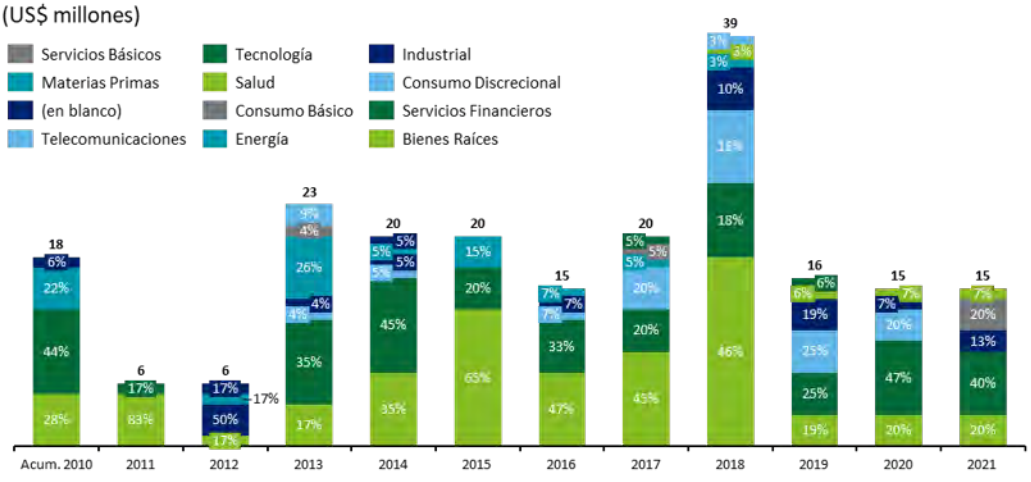
Ticket promedio de Transacciones de Crédito Privado en México
(US$ millones)



Capital Invertido vs Número de Transacciones
(US$ millones)



Evolución de las Transacciones del Fondos de Crédito Privado en México
(US$ millones)



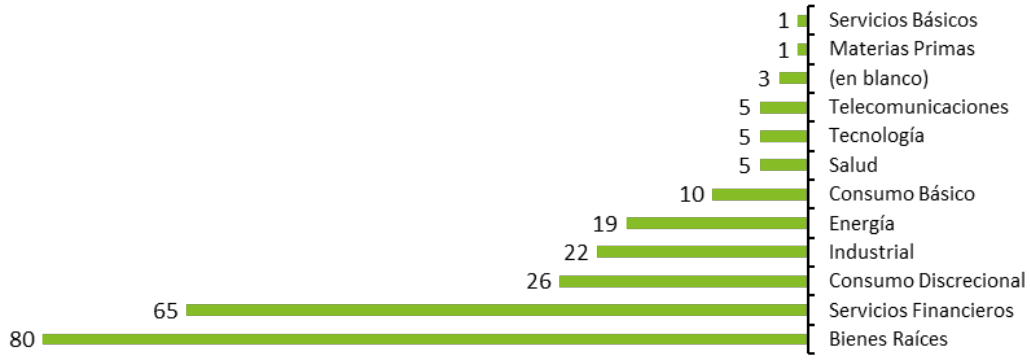
Fuente: AMEXCAP

Industrias

Las industrias en las que, históricamente, se ha llevado a cabo el mayor número de transacciones, hasta el primer semestre de 2021, han sido bienes raíces, servicios financieros y consumo discrecional, representando, en conjunto, 70.7% del total de las transacciones de fondos de crédito privado en México.

Las industrias que recibieron más inversión en el año 2020 fueron servicios financieros y consumo discrecional, mientras que las que tuvieron más transacciones fueron servicios financieros, consumo discrecional y bienes raíces. En la primera mitad de 2021, se registró el mayor número de transacciones en servicios financieros, consumo básico y bienes raíces.

Transacciones de Fondos de Crédito Privado en México por Sector



Fuente: AMEXCAP

Las industrias en las que se ha llevado a cabo el mayor número de transacciones han sido bienes raíces, servicios financieros y consumo discrecional.

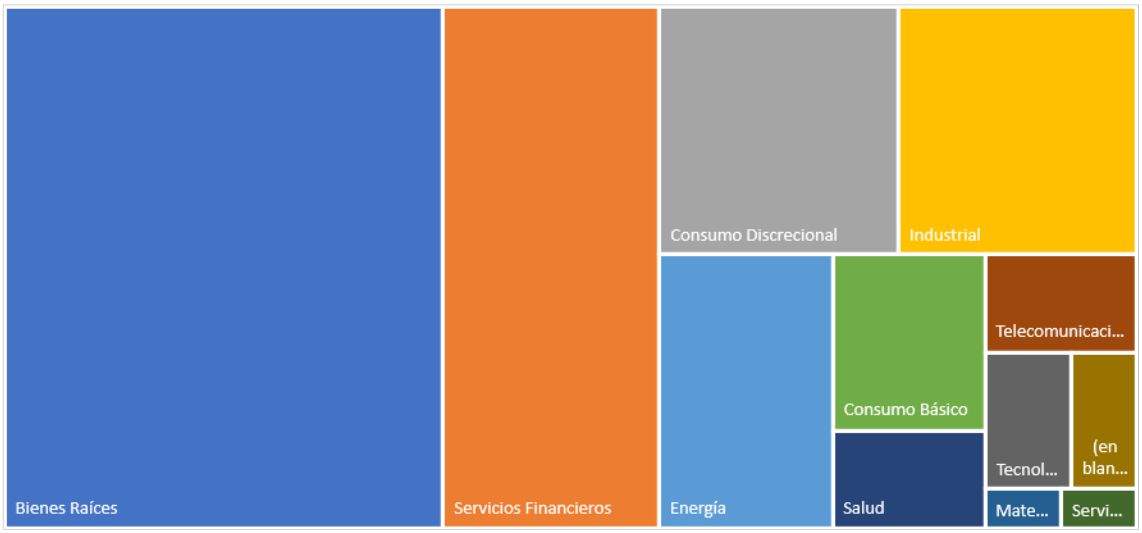
Desinversión

Industrias

Por lo que respecta a la tendencia en inversiones de los fondos de crédito privado, se ha podido observar una preferencia creciente a la diversificación. Las transacciones realizadas han financiado, al menos, 193 empresas o proyectos diferentes a lo largo del tiempo, concentradas principalmente en bienes raíces y servicios financieros.

Desde que en 2009 se tuvo el primer registro de salida de fondos de crédito privado en México, se han observado al menos 64 operaciones de desinversión, lo que representa 26% de las transacciones de inversión realizadas; 75% de las transacciones de salida ha sido por la amortización del financiamiento.

Total de Empresas/Proyectos Invertidos por Fondos de Crédito Privado en México



Fuente: AMEXCAP

Desde que en 2009 se tuvo el primer registro de salida de fondos de crédito privado en México, se han observado al menos 64 operaciones de desinversión.

Estrategias

Desde que en 2009 se tuvo el primer registro de salida de fondos de crédito privado en México, se han observado, al menos, 64 operaciones de desinversión, lo que representa 26% de las transacciones de inversión realizadas; mientras que, 75% de las transacciones de salida ha sido por la amortización del financiamiento.

De las 5 salidas registradas en 2020 y de las 3 observadas al primer semestre de 2021, 5 se debieron al repago de la deuda; las empresas desinvertidas se encuentran en sectores como: servicios financieros, consumo discrecional e industrial.

Recapitalización

- Venta parcial de la compañía
- Permite estabilizar la estructura de capital de una empresa.
- Por lo general, se sustituye deuda por capital o viceversa.

Pago de deuda

- Se trata del repago de deuda por parte de la compañía al fondo de deuda.

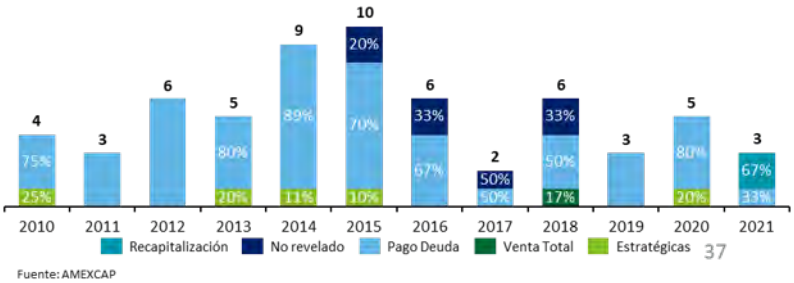
Venta total

- La totalidad de la posición del fondo de deuda es vendida en un proceso de venta pública o privada.
- Puede ser una venta a otro fondo de deuda, a un fondo de capital privado, a inversionistas estratégicos o al gran público inversionista

Estratégica

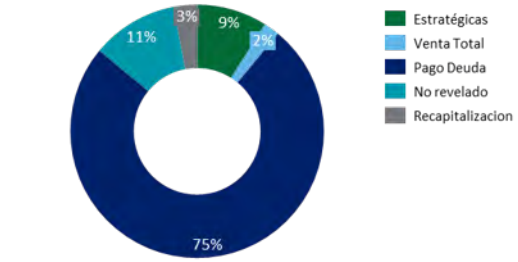
- Por lo general, la venta estratégica busca a un comprador en la misma industria o con experiencia operativa que pueda generar sinergias.

Transacciones Anuales por Estrategia de Salida
de Fondos de Crédito Privado en México



Fuente: AMEXCAP

Estrategias de Desinversión
por Fondos de Crédito Privado en México



Fuente: AMEXCAP

Casos de estudio

Casos de estudio

Resuelve tu deuda

- Compañía de servicios que ofrece un servicio de refinanciamiento de créditos a individuos morosos.
- Se financia un cambio transformacional que busca tomar la posición de un competidor o la expansión de la empresa hacia el mercado europeo. En ese momento, el *EBITDA* empieza a colapsar por temas operativos en Colombia.
- Inversión de $360 millones de pesos a 5 años con 2 años de gracia, amortización *balloon* durante los años 3, 4 y 5, y con derecho de comprar 5% de participación accionaria vía *warrants*.
- Se obtuvo crecimiento excepcional, a tal grado que, al año siguiente, levantan capital de Vulcan Capital (*family office* de Paul Allen) y obtienen un retorno de 3x a 4x.
- Recientemente, la empresa amplió su alcance hacia el otorgamiento de créditos a sus clientes de refinanciamiento.
- El fondo de deuda cuenta con una exposición total superior a $550 millones de pesos.

Podemos progresar

- Microfinanciera que otorga financiamiento a mujeres que cuentan con características similares, en términos de compromiso, con su negocio y la sociedad.
- Crecimiento anual superior a 50%.
- Sus fuentes de fondeo estaban fragmentadas en muchos acreedores pequeños. El fondo que financia la operación es su primer acreedor de gran tamaño.
- Se realizó una bursatilización privada.
- La empresa cuenta con un 3.3-3.4% de cartera vencida, ya que está bien manejada y, de manera prudente, cuenta con garantía

Lottus Education

- Durante la pandemia, se presenta la oportunidad de adquirir el Colegio Indoamericano a una valuación atractiva de 4x postsinergias, pero se requieren MXN $400 mil millones en un plazo relativamente corto y refinanciar su crédito *senior* era prácticamente imposible. Además, sus activos estaban otorgados, en su mayoría, como garantía de dicho crédito senior.
- La estructura no requirió capital adicional ni solicitó liberar garantías del crédito *senior*.
- El financiamiento consistió en un crédito con parte convertible de MX $150 mil millones y parte no convertible de MX $250 mil millones a 4 años, tasa de 12%, intereses capitalizables en parte, y sin amortizaciones de principal, durante los primeros 2.5 años.
- La estructura permite no utilizar flujo para repago de deuda y dedicarlo al crecimiento.
- Se recibieron garantías sobre algunos activos del Indoamericano, sin afectar las garantías del crédito *senior*.
- Se espera cerrar un financiamiento sustentable a una tasa menor a la del crédito senior, y prepagar la parte no convertible del crédito nuevo.
- Los accionistas no aportaron capital (el costo implícito del capital en ese momento hubiera sido de ~30%).
- Desde 2015, Lottus ha incrementado su *EBITDA* a un *CAGR* de 38%, a través de crecimiento orgánico y adquisiciones.

Lamosa adquiere Porcelanite (2007)

- Porcelanite era el jugador principal en México seguido de Lamosa. La compra se realiza estratégicamente para evitar que extranjeros la adquieran y compitan en México.
- La banca tradicional no soportaba por sí sola el grado de apalancamiento necesario de esta transacción, así que se sitúan hasta donde la banca lo permite como paso inicial.
- Adquieren crédito privado en forma de un *tranche mezzanine* por *USD* $325 millones y bullet a 7 años, uno de los más grandes en México. El *tranche senior* se conformó por *USD* $650 millones, a 5 o 6 años amortizado.
- El valor de la transacción fue de alrededor de *USD* $1,000 millones.
- En 2008, se desata la crisis financiera y la compañía de cerámicos se encuentra apalancada, pero la estructura de la deuda permite reestructurar la porción senior de la deuda sin que alcance las fechas de la *mezzanine*, ya que la *mezzanine* cuenta con cláusulas que permiten el pago en una fecha futura, en caso de imposibilidad de pago.

- Conforme se repaga la deuda, se convierte deuda *mezzanine* a deuda senior para disminuir la tasa ponderada de la empresa y liberar flujo de efectivo a la empresa.
- La adquisición fue un éxito e impulsó a Lamosa a convertirse en la número 2 o 3 a nivel mundial.
- En caso de que la empresa no alcanzara a pagar intereses, se comenzarían a capitalizar, lo cual ocurrió y, en un momento posterior, se pagó la deuda *mezzanine*.

Evolución internacional del crédito privado

Evolución internacional del crédito privado

El crédito privado ha demostrado ser un complemento y/o alternativa eficiente a la deuda bancaria tradicional. Datos recopilados del reporte "Alternative Lender Deal Tracker", publicado por Deloitte, indican que, en Europa, se han completado un total de 3,073 operaciones de crédito privado desde el año 2012. De éstas, 1,111 operaciones se completaron en Reino Unido y 1,962 en el resto de Europa, con Francia y Alemania, liderando el número de operaciones concluidas.

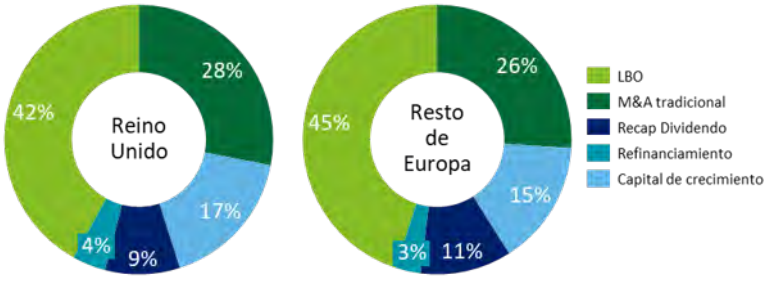
Las fusiones y adquisiciones siguen siendo el principal motor de las operaciones financiadas por Direct Lending en Europa.

En Reino Unido, 70% del total de las transacciones con financiamiento proporcionado por Direct Lending ha sido para fusiones y adquisiciones; en el resto de Europa, el propósito de 71% de las transacciones con financiamiento proveniente de Direct Lending ha sido para fusiones y adquisiciones.

De acuerdo con Russel Investments, el crédito privado a nivel global ha aumentado en popularidad y su crecimiento se ha acelerado desde la crisis financiera de 2008. Entre las principales razones se encuentran un periodo prolongado de tasas de interés bajas, valuaciones elevadas e inversionistas que buscan diversificación, así como una mejora del rendimiento de la renta fija pública tradicional.

Las fusiones y adquisiciones siguen siendo el principal motor de las operaciones financiadas por Direct Lending en Europa.

Propósito de las Transacciones



Caso de éxito 1: ONTO

ONTO da acceso a los consumidores a obtener un vehículo eléctrico por medio de arrendamientos. La empresa buscaba financiar la expansión de su flota de vehículos eléctricos, ya que deseaban incrementar la flota por encima del doble de la que tenían.

Deloitte Debt & Capital Advisory, en Inglaterra, apoyó a la empresa a buscar un compañero que tuviera una visión que complementara a ONTO y lo encontró en Pollen Street Capital. ONTO obtuvo financiamiento por medio de deuda garantizada por la flota de vehículos, y una emisión de una serie B. Se espera que la empresa duplique la flota de vehículos cada ciertos meses. La empresa utilizará ese capital adicional para fortalecer su presencia en el mercado B2B y para crecer el número de empresas afiliadas mientras aprovechan los beneficios fiscales de vehículos que no generan emisiones.

Caso de éxito 2: Cabify

Cabify es una empresa española de vehículos de transporte con conductor que ofrece movilidad flexible y accesible para los consumidores. La empresa buscaba financiar el crecimiento de la plataforma, refinanciar deuda *venture*, adquisición de nuevos conductores y clientes, así como financiar nuevas oportunidades de crecimiento como la plataforma de pagos *fintech* Lana.

Se estructuró un crédito mezzanine senior con participación en el EBITDA de la empresa y warrants por $70 millones de dólares. El periodo del préstamo fue de 7 años con 2 años de gracia. Cabify aportará una parte adicional de su *EBITDA*, año con año, para repagar la deuda. En caso de que ciertas circunstancias se presenten en el futuro, el prestamista privado tendrá oportunidad de participar en las ganancias, por medio de un warrant sintético.

Caso de éxito 3: MONI

MONI es una de las fintech de mayor crecimiento en Argentina y ofrece soluciones financieras para el mercado retail, por medio de tecnología. La inversión se realizó con el propósito de otorgar préstamos a los clientes que se encuentran desatendidos por la banca tradicional.

Se otorgó un crédito senior por $3 millones de dólares con opción de convertibilidad con un porcentaje de descuento a acciones preferentes de la fintech. Además, el prestamista tiene la opción de suscribir hasta $2 millones de dólares en acciones, en la siguiente ronda de inversión de la empresa bajo las mismas condiciones, sin descuento.

Contactos

Jorge Schaar
Socio
C&I – Cap. Privado y Financiamiento
+52 55 5080 6392
jschaar@deloittemx.com

Alejandro Ibarra
Socio
Finanzas Corporativas
+52 55 5080 7181
aibarracondey@deloittemx.com

Deloitte.

Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, sociedad privada de responsabilidad limitada en el Reino Unido, a su red de firmas miembro y sus entidades relacionadas, cada una de ellas como una entidad legal única e independiente. Consulte www.deloitte.com para obtener más información sobre nuestra red global de firmas miembro.

Deloitte presta servicios profesionales de auditoría y assurance, consultoría, asesoría financiera, asesoría en riesgos, impuestos y servicios legales, relacionados con nuestros clientes públicos y privados de diversas industrias. Con una red global de firmas miembro en más de 150 países, Deloitte brinda capacidades de clase mundial y servicio de alta calidad a sus clientes, aportando la experiencia necesaria para hacer frente a los retos más complejos de los negocios. Los más de 415,000 profesionales de Deloitte están comprometidos a lograr impactos significativos.

Tal y como se usa en este documento, Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C., la cual tiene el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limitan sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría, consultoría, consultoría fiscal, asesoría legal, en riesgos y financiera respectivamente, así como otros servicios profesionales bajo el nombre de “Deloitte”.

Esta presentación contiene solamente información general y Deloitte no está, por medio de este documento, prestando asesoramiento o servicios contables, comerciales, financieros, de inversión, legales, fiscales u otros.

Esta presentación no sustituye dichos consejos o servicios profesionales, ni debe usarse como base para cualquier decisión o acción que pueda afectar su negocio. Antes de tomar cualquier decisión o tomar cualquier medida que pueda afectar su negocio, debe consultar a un asesor profesional calificado. No se proporciona ninguna representación, garantía o promesa (ni explícito ni implícito) sobre la veracidad ni la integridad de la información en esta comunicación y Deloitte no será responsable de ninguna pérdida sufrida por cualquier persona que confíe en esta presentación.

© 2022 Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C.