

Perspectivas de inversión



El auge de los mercados privados

Número 5 | Segundo trimestre de 2019



Colaboradores

William Haggard

Head of Investment Insights

William Therlin

Investment Insights & Portfolio Adviser

Amaya Gutiérrez

Investment & Portfolio Adviser

Raphaela Dierks

Investment Solutions Manager

Andreas Doepfert

Quantitative Analyst



Portada: Este escritorio de diseño estándar se ve transformado por la función que desempeña en una de las operaciones empresariales más importantes realizada en New Court. En este escritorio, en el año 1875, Lionel de Rothschild (1808-1879) adelantó fondos al Gobierno británico para que pudiera comprar acciones del Canal de Suez.

© 2019 Rothschild & Co Wealth Management
Investment Insights
Fecha de publicación: Abril de 2019
Valores: todos los datos a fecha de 31 de Marzo de 2019.
Fuentes de gráficos y cuadros:
Rothschild & Co y Bloomberg a menos que se indique lo contrario.

Preámbulo



La familia Rothschild lleva varias generaciones invirtiendo en los mercados privados, contribuyendo así a conformar el mundo contemporáneo.

La trayectoria real de la familia se remonta a la apertura del primer ferrocarril de pasajeros de Francia en 1837 y a la constitución de su primera compañía ferroviaria, Chemin de fer du Nord, en 1846. Las generaciones posteriores de los Rothschild se valieron de la experiencia familiar en los mercados privados para financiar diferentes proyectos de infraestructuras icónicas, incluidos los canales que conectan las cuencas del Rin y el Danubio y, posteriormente, el mar Rojo y el mar Mediterráneo a través del Canal de Suez.

En el siglo XX, los negocios de la familia en los mercados privados posibilitaron la construcción del Metro de Nueva York y el Metro de Londres en las décadas de 1920 y 1930, al tiempo que invertían y desarrollaban formidables negocios vinícolas en las propiedades de Château Mouton y Lafite en Francia y más tarde en Chile.

La historia de la familia Rothschild y su experiencia en los mercados privados es amplia y variada, y sirve para ilustrar nuestro compromiso a largo plazo para que nuestros clientes puedan afrontar y gestionar con éxito sus inversiones en esta clase de activos.

Esta publicación incluye una entrevista con nuestros especialistas en mercados privados, donde se exponen las diversas oportunidades que existen para los inversores en este ámbito. Nuestro objetivo es responder a la pregunta de por qué debe invertir en los mercados privados y de qué forma Rothschild & Co puede ayudarle a conseguirlo.

Estaremos encantados de trabajar con usted.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Carlos Mejía', written over a light blue horizontal line.

Dr. Carlos Mejía

CIO, Rothschild & Co Bank AG

El auge de los mercados privado

¿Por qué son importantes los mercados privados?

Independientemente de si invierte en private equity o deuda privada, es importante entender por qué son importantes los mercados privados. Como demuestra la historia de la familia Rothschild, los inversores llevan adquiriendo o haciendo inversiones minoritarias (private equity) y prestando (deuda privada) a compañías privadas desde hace siglos. Los mercados privados son un medio contrastado para proporcionar capital a aquellas empresas que buscan expandir o gestionar servicios u operaciones nuevos o existentes.

Como se muestra en la **figura 1**, los mercados privados son el canal por el que las empresas privadas pueden obtener financiación a través de capital o deuda. Esto equivale al modo en que las empresas cotizadas obtienen financiación en los mercados públicos a través de la emisión de acciones o bonos.

Los mercados privados aún disponen de margen para crecer

Tal y como se explica en el apartado “Breve historia” de la página 3, los mercados privados han crecido considerablemente en el mundo desarrollado desde la década de 1980. Este crecimiento ha estado acompañado de una disminución en el número de compañías que cotizan en los mercados públicos. Solo en Estados Unidos, el número de compañías cotizadas se redujo a la mitad entre 1996 y 2012.¹

Sin embargo, a pesar del crecimiento medio del 10% anual, las estrategias populares del mercado privado, como el private equity, siguen representando solo una décima parte de las operaciones globales de fusiones y adquisiciones

“El private equity aún representa solo una décima parte de las transacciones del mercado mundial de fusiones y adquisiciones en un año determinado”.

Mireille Klitting
Global Partner
Rothschild & Co Merchant Banking

en un año determinado, lo que indica que todavía existe un margen considerable para que los mercados privados crezcan.

Actitudes cambiantes

En los últimos 20 años, el crecimiento de los mercados privados se ha visto acompañado de un cambio de comportamiento. Convertirse en una compañía que cotizaba en bolsa solía ser representativo del éxito corporativo. Hoy en día, muchas compañías evitan cotizar en los mercados bursátiles por razones estratégicas y financieras hasta que sea absolutamente necesario.

Un ejemplo es **Uber**, la conocida aplicación de transporte en automóvil, cuya salida a bolsa ha alcanzado una valoración de 120.000 millones de USD, mientras permanece sin cotizar y obtiene capital de los mercados privados.

A medida que la naturaleza de las cotizaciones en los mercados públicos ha ido madurando y se ha vuelto más concentrada, los mercados privados se han beneficiado de las siguientes tres tendencias:

1. **Mayor regulación**, que ha hecho que el acceso a los mercados públicos sea más oneroso para las empresas desde una perspectiva regulatoria², dirigiendo a las compañías más nuevas o medianas hacia soluciones de financiación en los mercados privados;
2. **Los nuevos modelos de negocio**, por otra parte, cada vez necesitan menos capital en las economías posindustrializadas, por lo que requieren inversiones de capital más pequeñas que no exigen ni garantizan la financiación del mercado público;

¹ Capital Formation: The Evolving Role of Public and Private Markets. CFA Institute, Sviatoslav Rosov. 2018

² Por ejemplo, el tiempo medio de salida a bolsa para las compañías estadounidenses ha aumentado de 3,1 años en 1996 a 7,7 años en 2016. Idem.

Figura 1: Canales de financiación

Las empresas privadas pueden obtener financiación a través de valores de renta variable o deuda acudiendo a los mercados privados.



3. La búsqueda de rentabilidades superiores.

Conicionados por una década de bajos tipos de interés, los inversores se sienten atraídos por las rentabilidades medias superiores disponibles en los mercados privados. Esto, a su vez, ha hecho que un número creciente de compañías financien el crecimiento y el desarrollo en los mercados privados.

¿Sabía que...?

Apple Inc., FedEx, Cisco, Microsoft, Uber y Avis son empresas que pudieron crecer gracias a las inversiones del mercado privado.

Ha pasado a ser una clase de activo popular

Con el auge de los mercados privados, la clase de activos se ha convertido en un componente cada vez más habitual de cualquier estrategia de preservación del patrimonio. Es decir, ahora forma parte de una cartera multiactivo, junto a otras inversiones de renta variable o renta fija.

“Remontándonos a unos 10 o 15 años atrás, una compañía que pasaba a cotizar en un mercado público suponía una medida del éxito corporativo”.

Aurelien Bullo

Director

Rothschild & Co Merchant Banking

Sin embargo, existen algunas diferencias importantes en las características de las inversiones del mercado privado —como la liquidez, la rentabilidad y el horizonte temporal— que es necesario comprender antes de invertir.

Para explicar estas diferencias, entrevistamos a nuestro equipo Merchant Banking (páginas 4 y 5) con el fin de analizar más de cerca las principales tendencias y estrategias disponibles para los clientes en los mercados privados.

Breve historia

Después de 1945: El nacimiento de los mercados modernos

Nuestra historia comienza después de la Segunda Guerra Mundial. Las primeras empresas modernas del mercado privado, American Research and Development Corporation y J.H Whitney & Company, se fundaron para invertir capital riesgo en compañías estadounidenses que se encontraban en la etapa inicial. El rápido avance en la década de 1980 y la aparición de grandes inversores institucionales transformaron los mercados privados cuando los gestores comenzaron a asignar partes de sus multimillonarias carteras en dólares estadounidenses al private equity a fin de efectuar compras apalancadas de empresas.³

Lo que comenzó en la década de 1980 como una forma de financiación relativamente radical, asociada con adquisiciones hostiles altamente apalancadas, evolucionó rápidamente en la década de 1990. Esto sucedió cuando los mercados privados empezaron a centrarse en compras con una atractiva propuesta de valor tanto para la dirección como para los accionistas y pusieron mayor énfasis en el desarrollo a largo plazo de las compañías adquiridas.

Desde el final de la Gran Crisis Financiera de 2008, los mercados privados han vuelto a ocupar el primer plano, ya que numerosas compañías medianas no tienen acceso a los préstamos bancarios tradicionales. En Europa, la proporción de préstamos de deuda privada de los bancos se redujo del 80% al 25% en el periodo 2008 -2018.⁴ Al llenar este vacío, los fondos de deuda privada han triplicado su tamaño en la década posterior a la Gran Crisis Financiera. Hoy en día, la amplitud y profundidad de los mercados privados se extiende más allá de las inversiones tradicionales de private equity y deuda privada hacia sectores como el inmobiliario, las infraestructuras y los recursos naturales. Además, ha surgido un mercado secundario activo en las últimas dos décadas para que los inversores vendan y compren exposición a activos de private equity preexistentes.

Dado que las transacciones en el mercado secundario crecieron más de un 35% interanual, hasta unos 70.000 millones de USD en 2018,⁵ los mercados privados se han convertido en una opción cada vez más atractiva para inversores y empresas que buscan soluciones de financiación tanto en el mundo desarrollado como en desarrollo.

³ Cuando se adquiere una empresa utilizando dinero prestado para cubrir el coste de adquisición.

⁴ <https://www.ubp.com/denewsroom/private-debtfinancing-lbos-alongsideprivate-equity>

⁵ Pensions & Investments, Alternatives, 24 de enero de 2019

Comprender el private equity

Una entrevista con el equipo Merchant Banking de Rothschild & Co

Mireille Klitting (Global Partner) y **Aurelien Bullot** (Director) del equipo Merchant Banking de Rothschild & Co, cuenta con una experiencia de primera mano adquirida durante varias décadas invirtiendo en los mercados privados.

En la siguiente entrevista nos proporcionan información práctica sobre el sector y sobre cómo invertir en la clase de activos más popular de los mercados privados: el **private equity**.

¿Cuáles son las principales estrategias utilizadas en private equity?

Mireille Klitting: Se puede invertir en private equity principalmente a través de estrategias primarias, secundarias o multigestor.

Una estrategia de inversión **primaria** permite a los clientes comprometer capital con un socio principal (gestor de inversiones) que, a su vez, selecciona una cartera de negocios de primer nivel. Estas compañías a menudo ofrecen oportunidades estratégicas para que el gestor de inversiones realice cambios organizativos u operativos.

Ejemplos de tales estrategias son nuestros fondos Merchant Banking, Five Arrows Principal Investments (**FAP**) o Five Arrows Capital Partners (**FACP**). Estos fondos buscan invertir en empresas medianas de Europa o Estados Unidos para ayudarlas a aumentar sus ingresos, potenciar sus márgenes y mantener sus ventajas competitivas con respecto a la competencia.

En el caso de FAP y FACP, los fondos apuntan a una tasa interna de retorno bruta del 20%. La contrapartida a estas rentabilidades es la iliquidez, como ocurre con la mayoría de los fondos de private equity. Esto significa que los clientes están obligados a comprometer su participación total durante la vida del fondo y no pueden vender su posición. Si los clientes desean hacer esto último, deben obtener la aprobación del socio principal de un fondo y encontrar un comprador en el mercado secundario.

¿Y qué pasa con la coinversión?

Mireille Klitting: Los clientes pueden invertir ya sea directamente, como coinversores, o indirectamente (a través de una estrategia principal), como participantes o socios limitados en un fondo. Cuando existe una oportunidad de coinversión, un gestor como Rothschild & Co selecciona personalmente a las empresas líderes del mercado para los clientes. Estas compañías suelen disponer de sólidos equipos

directivos y presentan una clara oportunidad para invertir y salir directamente de un negocio subyacente en un plazo de cuatro a cinco años.

En cuanto a invertir en el mercado secundario, ¿en qué se diferencia esta estrategia?

Mireille Klitting: Las estrategias de inversión en el mercado secundario permiten a los clientes comprar una cartera existente de posiciones en private equity diversificadas entre una serie de negocios subyacentes. La clave de esta estrategia es la capacidad de un gestor para:

- Analizar y valorar exhaustivamente una cartera de private equity existente de varios negocios; e
- Implementar perspectivas de mercado y sectoriales para ayudar a los equipos directivos a desarrollar estratégicamente sus activos.

Las oportunidades del mercado secundario generalmente son más escasas y difíciles de conseguir, y la mayoría de los clientes invierte a través de un fondo del mercado secundario especializado, como nuestro fondo Five Arrows Secondary Opportunities (FASO). La diversificación de FASO en una amplia gama de negocios con diferentes etapas de madurez ubicados en una amplia variedad de regiones a menudo resulta atractiva para los clientes. Lo más importante es que a los clientes les gusta el hecho de que, en las estrategias secundarias y de gestión múltiple, el período de inversión es más corto que en las estrategias del mercado

¿Sabía que...?

El ciclo medio de 10 años de un fondo de private equity se divide en un período de inversión y un período de desinversión. Durante los primeros cinco años de vida del fondo (el período de inversión), el gestor recurrirá al capital comprometido cuando encuentre empresas donde invertir. Utilizamos el capital comprometido cuando surgen oportunidades de inversión. En los últimos cinco años (el período de desinversión), el gestor comenzará a salir de las inversiones, a fin de obtener ganancias y distribuir las rentabilidades a sus inversores.

“Los inversores se han sentido cada vez más atraídos por el perfil líquido de las estrategias secundarias y multigestor».

Mireille Klitting
Global Partner
Rothschild & Co Merchant Banking

primario. Esto significa que los clientes disfrutaban generalmente del reparto de las rentabilidades materializadas antes que en el mercado primario, como se ilustra en la figura 2 de la página 5.

Usted mencionó las estrategias multigestor, ¿a qué se refiere?

Aurelien Bullot: Las estrategias multigestor van un paso más allá en el principio de diversificación al seleccionar una combinación de oportunidades en el mercado primario, secundario y/o de coinversión. La clave de la estrategia multigestor es seleccionar a gestores de fondos con un modelo de negocio contrastado y un sólido historial.

Nuestro fondo Five Arrows Private Equity Programme (FAPEP) es un ejemplo de esta estrategia multigestor que invierte en fondos de tamaño medio del cuartil superior a los que es difícil acceder en Europa, Estados Unidos y el resto del mundo.

De las estrategias anteriores, ¿han cambiado las preferencias de los clientes en los últimos 20 años?

Mireille Klitting: Los clientes se sienten cada vez más atraídos por el perfil líquido de las

estrategias secundarias y multigestor, ya que ofrecen una alta diversificación y, por tanto, un perfil de riesgo más bajo. Al mismo tiempo, estas estrategias suelen ofrecer a los inversores distribuciones con un marco temporal más corto que el del mercado primario, sin comprometer mucho las rentabilidades.

Aurelien Bullot: Una tendencia distinta que hemos visto en el mercado primario es la creciente especialización de los gestores a medida que el sector madura. Hoy en día es probable que un fondo primario tenga equipos de compras específicos que buscan nuevas oportunidades de inversión, mientras que los equipos operativos especializados extraen valor de las compañías subyacentes mediante la implementación de nuevas iniciativas estratégicas.

El private equity ha sido considerado como ilíquido durante mucho tiempo, ¿está cambiando esta percepción?

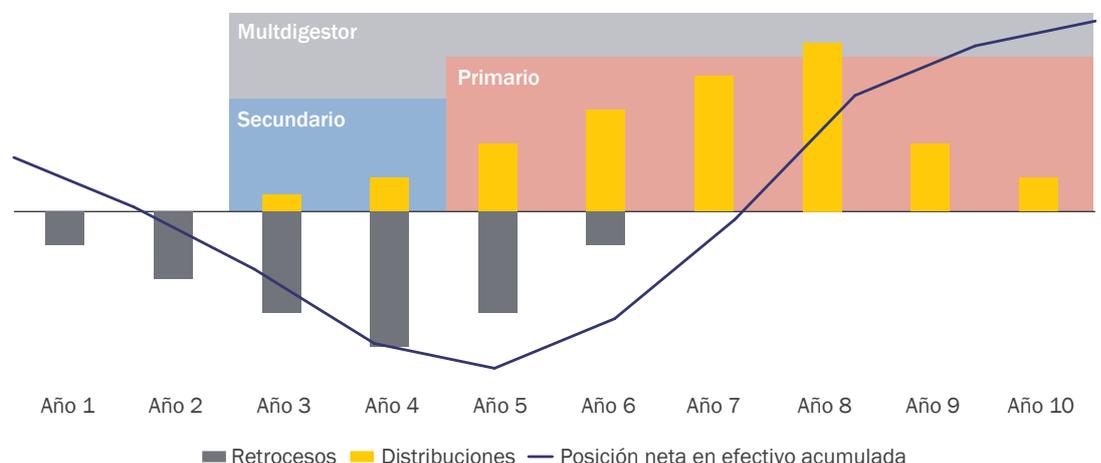
Mireille Klitting: El auge del mercado secundario ha cambiado el aspecto del private equity y ha creado un foro más líquido para vender las participaciones existentes.

Por tanto, un número creciente de clientes han aprovechado los mercados secundarios para participar más activamente en la gestión de sus carteras. Ahora buscan cambiar sus inversiones sectorial o regionalmente a medida que surgen oportunidades, al igual que cuando gestionan una cartera en los mercados públicos.

Aurelien Bullot: Dado el aumento de los niveles de liquidez, también vemos que los clientes se sienten más cómodos con horizontes de inversión más largos. Esto se ve en algunos fondos a largo plazo que se lanzaron recientemente con un ciclo de inversión de hasta 15 años.

Figura 2: Private equity

Un ejemplo ilustrativo de cómo pueden distribuirse los flujos de efectivo con las estrategias de private equity.



Nota: Información e ilustraciones indicativas. No se puede garantizar que las rentabilidades objetivo lleguen a alcanzarse. Ninguna información aquí ofrecida debe considerarse una predicción o proyección de resultados futuros.

Source: Rothschild & Co

Comprender la deuda privada

¿Cuáles son las ventajas de invertir en deuda privada?

Dejando el private equity y centrándonos en la deuda privada, esta ofrece a los inversores una alternativa atractiva a la inversión en estrategias tradicionales de renta fija y es inherentemente más conservadora en términos de riesgo y rentabilidad que el private equity.

Las formas más comunes de invertir en deuda privada son a través de préstamos directos o préstamos sindicados. En los préstamos directos, como en la mayoría de las estrategias de private equity, los fondos suelen tener un capital fijo, lo que implica que, una vez que se invierten los fondos, la posición pasa a ser ilíquida. Sin embargo, la menor volatilidad de la deuda privada y los ingresos en efectivo regulares son atractivos para los inversores.

Ejemplos de fondos de préstamos directos son nuestros fondos Five Arrows Credit Solutions (FACS) (oportunidades de crédito junior) y Five Arrows Direct Lending (FADL). Este último invierte en préstamos directos con garantía senior para empresas medianas que buscan financiación para compras, oportunidades de expansión o refinanciación.

Entre las compañías con las que FACS o FADL ha colaborado (figura 3) se incluyen Biogroup LCD, red líder de laboratorios clínicos franceses, Burger King, multinacional de comida rápida, y Arachas, corredor de seguros comerciales líder en Irlanda. La tasa interna de retorno bruta de los fondos de préstamos directos, como FACS, es de alrededor del 12% y, en el caso de FADL, del 8% al 10%. Estas rentabilidades suelen ser más elevadas que las obtenidas a través de préstamos sindicados, que están más cerca del 4% al 5%.

Los préstamos sindicados tienen una tasa de retorno más baja dado que diluyen el riesgo en un grupo más grande de prestamistas (un sindicato) que a su vez prestan a compañías medianas y grandes. El mercado de préstamos

¿Sabía que...?

Un fondo de deuda privada que invierta en préstamos directos o préstamos sindicados con garantía senior disfrutará de la prioridad máxima en caso de que la compañía subyacente no atienda sus pagos de intereses. De esta forma se garantiza una alta tasa de recuperación para el inversor y una mayor previsibilidad de los precios de los préstamos subyacentes. Esto, sumado al pago de ingresos en efectivo regulares, puede hacer que los préstamos directos y los préstamos apalancados sean estrategias atractivas para los inversores que buscan una estrategia de mercados privados más defensiva dentro de sus carteras.

sindicados también se beneficia de un mercado secundario activo, que hace que sea más líquido en comparación con los préstamos directos.

Rothschild & Co cuenta con amplia experiencia en el mercado de préstamos sindicados y actualmente ofrece tres estrategias: Oberon, Elsinore y CLO. Nuestros fondos Oberon de capital fijo (ilíquidos) invierten en préstamos a empresas con garantía senior en el mercado europeo.

A partir de 2018, también lanzamos nuestro primer fondo de capital variable en el mercado estadounidense que ofrece liquidez mensual. Oberon USA se centra en préstamos a empresas con garantía senior estadounidenses y una tasa interna de retorno bruta Euribor/Libor + 4%. Con 192 nuevas inversiones, 2018 fue un año importante para Oberon USA, que participó en actividades de préstamo con compañías como Cushman & Wakefield y Energizer, proveedor líder de baterías y linternas en Estados Unidos. Como complemento a Oberon, Elsinore es nuestra cartera de crédito multiestrategia con gestión activa que invierte en deuda corporativa sin grado de inversión de alto rendimiento. Debido a su mayor perfil de riesgo-rentabilidad, apunta a una rentabilidad neta superior del 8% al 10%.

Figura 3: Inversiones en FACS y FADL

Ejemplos de empresas a las que han prestado los fondos FACS o FADL.



Source: Rothschild & Co

Mercados privados para la gestión patrimonial

Búsqueda de rentabilidades con menor volatilidad

Existen dos ventajas principales que los mercados privados pueden aportar a las carteras multiactivo.

En primer lugar, las inversiones en el mercado privado permiten la diversificación más amplia de una cartera multiactivo al acceder a oportunidades de inversión que normalmente no están disponibles en los mercados públicos. Al participar activamente en las etapas clave de desarrollo de las empresas en las que invierten, las estrategias de private equity y deuda privada también pueden brindar a los clientes una exposición única a las compañías a medida que crecen. Esto a su vez puede agregar rentabilidades positivas a largo plazo a las carteras.

En segundo lugar, los mercados privados pueden reducir el nivel general de volatilidad de la cartera, ya que generalmente tienen una naturaleza menos líquida. Esto se debe a que los gestores necesitan tiempo para encontrar las compañías adecuadas para invertir, desplegar el capital y determinar cómo agregar valor. Como resultado, no se valoran a diario, sino trimestralmente. Dicho esto, el auge del mercado secundario ha cambiado el aspecto del private equity, ya que ha aumentado la posibilidad de vender inversiones de capital en el mercado secundario.

Además, aunque los mercados privados pueden ser menos líquidos que las inversiones en el mercado público, esto no significa que los mercados privados sean en sí mismos menos transparentes. Los gestores envían regularmente a los clientes extractos de cuentas e información de los gestores, aportando informes completos.

Para demostrar estos dos efectos positivos, hemos realizado un estudio para ver cómo los mercados privados han añadido valor a las carteras multiactivo a lo largo del tiempo.

Para este estudio, analizamos el rendimiento de una cartera multiactivo en USD con exposición a mercados privados (**azul**) y sin exposición a mercados privados (**amarillo**) en los últimos 5, 15 y 20 años.

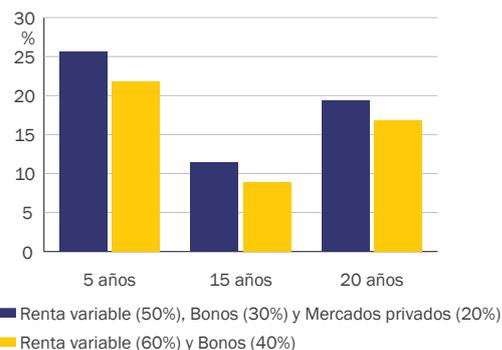
La figura 4 muestra que la cartera azul arrojó una rentabilidad total más elevada y la figura 5 muestra que lo logró con una menor volatilidad. Esto se consiguió con una combinación de 50% renta variable global, 30% renta fija y, de manera concluyente, 20% mercados privados. Esta exposición al mercado privado se dividió por igual entre deuda privada y private equity.

Por el contrario, la cartera amarilla que no contenía exposición a mercados privados, sino simplemente el 60% de renta variable y el 40% de renta fija, obtuvo un rendimiento más bajo y una mayor volatilidad en los tres períodos estudiados.⁶

Otra característica clave del estudio es que la cartera azul superó a la cartera amarilla tanto en períodos de subidas en los mercados de renta variable como en períodos de caídas importantes durante los últimos 20 años. Esto incluye el período de la “crisis puntocom” a principios de la década de 2000 y la Gran Crisis Financiera de 2008.

Figura 4: Mayores rentabilidades

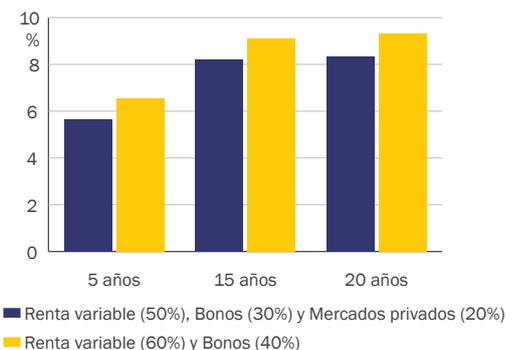
Rentabilidad total de una cartera de múltiples clases de activos en USD con (**azul**) y sin (**amarillo**) exposición a mercados privados.



Source: Rothschild & Co

Figura 5: Menor volatilidad

Volatilidad anual de una cartera de múltiples clases de activos en USD, con (**azul**) y sin (**amarillo**) exposición a mercados privados.



⁶ Los resultados se obtienen con datos históricos basados en un 60% del índice MSCI AC y un 40% de renta fija (dividido en 20% de deuda pública; 16,8% de bonos corporativos; 3,2% de alta rentabilidad). Para los mercados privados utilizamos el índice Cambridge Associates LLC US Private Equity y el índice CS Leveraged Loan Total Return.

Invertir con Rothschild & Co

Estamos adoptando enfoques de inversión sostenibles como parte de nuestro compromiso a largo plazo con la revalorización del patrimonio

Hemos mostrado en esta publicación que los mercados privados pueden aportar mayores rentabilidades y una menor volatilidad a la cartera bien diversificada de un cliente. Sin embargo, invertir en mercados privados exige una perspectiva comercial orientada a oportunidades de inversión específicas. Como analizamos en nuestra introducción, la familia Rothschild lleva más de 250 años a la vanguardia de la inversión en estas oportunidades. Durante este tiempo, los valores y el compromiso personal de la familia Rothschild nos han permitido convertirnos en un socio de confianza en los mercados privados.

En la actualidad, el equipo Merchant Banking de Rothschild & Co colabora con nuestro negocio Global Advisory para desarrollar esta asociación. Nuestro equipo Merchant Banking estructura los fondos de private equity y de deuda privada de Rothschild & Co y recibe fondos para invertir en las mejores operaciones en todos los sectores y regiones. A su vez, nuestro negocio Global Advisory proporciona⁷ a los equipos Merchant Banking perspectivas incomparables sobre las mejores oportunidades disponibles en los mercados privados.

Invertir con responsabilidad

Desde 2009, los inversores han podido unirse a la familia para invertir en las estrategias Merchant Banking de Rothschild & Co. Durante este tiempo, hemos sido conscientes de la necesidad de desarrollar nuestras estrategias de inversión de una manera socialmente responsable. En ningún lugar resulta tan patente como en los mercados privados, donde ofrecemos y promovemos estrategias que adoptan los estándares medioambientales, sociales y de gobierno (ASG).

Para cumplir con los requisitos ASG, algunos gestores incorporan filtros ASG en sus procesos de selección, diligencia debida y supervisión de las oportunidades de los mercados privados. Nos complace afirmar que el equipo Merchant Banking de Rothschild & Co firmó los Principios de Inversión Responsable de las Naciones

Unidas en 2012 y ha designado a empleados responsables de los asuntos relacionados con los factores ASG en cada uno de sus equipos de inversión. En nuestra opinión, al evitar prácticas de negociación deshonestas y comprometernos con los principios ASG, creamos un valor más duradero y sostenible para nuestros clientes cuando invertimos en los mercados privados.

“En nuestra opinión, al evitar prácticas de negociación deshonestas y comprometernos con los principios ASG, creamos un valor más duradero y sostenible para nuestros clientes cuando invertimos en los mercados privados”.

Conclusión

Esta publicación tiene como objetivo destacar el importante papel de las inversiones en los mercados privados en el seno de una estrategia de inversión bien diversificada, y explicar las diferentes estrategias de los mercados privados que se deben tener en cuenta al invertir en fondos de private equity y de deuda privada.

Si tiene alguna pregunta sobre las actuales estrategias disponibles para invertir, nuestros asesores comerciales podrán atenderle cuando usted lo desee.

⁷ Rothschild & Co ocupó el primer puesto en número de operaciones corporativas realizadas en 2018.

Para más información

Por favor contacte wminvestmentcommunications@ch.rothschildandco.com

Información importante

Este documento ha sido elaborado por Rothschild & Co Wealth Management UK Limited con fines meramente informativos y para uso exclusivo del destinatario. Salvo en el caso de que Rothschild & Co Wealth Management UK Limited lo autorice expresamente por escrito, queda prohibida la copia, reproducción, distribución o transmisión de este documento, ya sea de forma parcial o en su totalidad, a ninguna otra persona. Este documento no constituye una recomendación personal o una oferta o invitación a comprar o vender títulos o cualquier otro producto bancario o de inversión. Nada de lo que figura en este documento constituye asesoramiento jurídico, contable o fiscal.

El valor de las inversiones y los ingresos que estas generan pueden subir o bajar, y usted podría no recuperar el importe de su inversión original. El rendimiento pasado no debe tomarse como una indicación de la rentabilidad futura. Invertir para obtener rendimiento entraña la aceptación de riesgos: no puede garantizarse el cumplimiento de los objetivos de rentabilidad. Si cambiara su perspectiva respecto a sus objetivos de inversión y / o su tolerancia a la rentabilidad y el riesgo, póngase en contacto con su asesor personal. Cuando una inversión conlleve exposición a una divisa extranjera, las fluctuaciones de los tipos de cambio pueden provocar que el valor de la inversión y los ingresos que esta genera suban o bajen. Es posible que los ingresos se obtengan a costa de las rentabilidades del capital. Los rendimientos de la cartera se considerarán como "rentabilidad total", lo que significa que las rentabilidades se derivan tanto de la revalorización como de la depreciación del capital, según se refleja en los precios de las inversiones de su cartera, y de los ingresos recibidos de las mismas mediante dividendos y cupones. Las inversiones en carteras discretivas reales o a modo de ejemplo que figuran en este documento se detallan con fines meramente ilustrativos y están sujetas a cambios sin previo aviso. Al igual que el resto de este documento, no deben considerarse una solicitud o recomendación para una inversión diferente.

Aunque la información y los datos que aquí figuran se han obtenido de fuentes consideradas fiables, no se ofrecen garantías, ya sea de forma expresa o implícita, sobre su fiabilidad y, salvo en caso de fraude, Rothschild & Co Wealth Management UK Limited no acepta responsabilidad u obligación alguna con respecto a la imparcialidad, precisión o integridad de este documento, la información en la que se basa, o la fiabilidad que se le otorgue. En particular, no se ofrecen garantías respecto al alcance o la razonabilidad de cualesquiera pronósticos, estimaciones, objetivos o proyecciones que figuran en este documento. Asimismo, todas las opiniones y datos utilizados en este documento están sujetos a cambios sin previo aviso.

Cuando los datos de esta presentación sean fuente: MSCI, se nos exige como condición de uso advertirle que: «Ni MSCI ni ninguna otra parte involucrada en o relacionada con la recopilación, el cálculo o la creación de los datos de MSCI ofrece ninguna garantía o representación expresa o implícita respecto a tales datos (o los resultados que se obtengan por el uso de

los mismos), y tales partes rechazan expresamente cualquier garantía de originalidad, exactitud, integridad, comerciabilidad o adecuación a un fin particular con respecto a ninguno de tales datos. Sin limitación a nada de lo expuesto, ni MSCI ni ninguna de sus filiales ni ningún tercero involucrado en o relacionado con la recopilación, el cálculo o la creación de los datos tendrán en ningún caso responsabilidad alguna por ningún dato directo, indirecto, especial, punitivo, consecuente o de otra índole (incluida la pérdida de beneficios), incluso si se les hubiera notificado la posibilidad de tales daños. No se permite la distribución o difusión ulterior de los datos de MSCI sin el consentimiento expreso por escrito de MSCI».

Rothschild & Co Wealth Management UK Limited distribuye este documento en el Reino Unido y Rothschild & Co Bank AG en Suiza. La legislación u otras normativas podrían restringir la distribución de este documento en ciertas jurisdicciones. En consecuencia, los destinatarios del mismo deben informarse acerca de todos los requisitos legales y reglamentarios, y cumplirlos. Con el fin de descartar cualquier posible duda, queda prohibida la copia, el envío o la obtención de este documento en Estados Unidos, o su distribución en dicho país o a una persona estadounidense.

Las referencias a Rothschild & Co que figuran en este documento aluden a cualquiera de las sociedades del Rothschild & Co Continuation Holdings AG group que operan bajo el nombre de "Rothschild & Co" y no necesariamente a ninguna compañía de Rothschild & Co en concreto. Las compañías de Rothschild & Co fuera del Reino Unido no están autorizadas para operar bajo la Ley Británica de Mercados y Servicios Financieros de 2000 y, en consecuencia, en la eventualidad de que los servicios sean prestados por cualquiera de estas sociedades, no regirán las salvaguardas previstas por el sistema reglamentario británico para clientes particulares, ni podrá accederse a indemnización alguna bajo el Plan de Indemnización de Servicios Financieros del Reino Unido. Si tiene alguna pregunta acerca de este documento, de su cartera o de cualquiera de nuestros servicios, póngase en contacto con su asesor personal.

El Rothschild & Co group está integrado por de gestión patrimonial (entre otras):

Rothschild & Co Wealth Management UK Limited. Inscrita en Inglaterra con el nº 04416252. Sede social: New Court, St Swithin's Lane, Londres, EC4N 8AL. Autorizada y regulada por la Autoridad de Conducta Financiera (Financial Conduct Authority) de Reino Unido.

Rothschild & Co Bank International Limited. Sede social: St Julian's Court, St Julian's Avenue, St Peter Port, Guernsey, GY1 3BP. Autorizada y regulada por la Comisión de Servicios Financieros (Financial Services Commission) de Guernsey.

Rothschild & Co Bank AG. Sede social: Zollikerstrasse 181, 8034 Zürich, Suiza. Autorizada y regulada por la Autoridad Federal de Supervisión de los Mercados Financieros (FINMA).