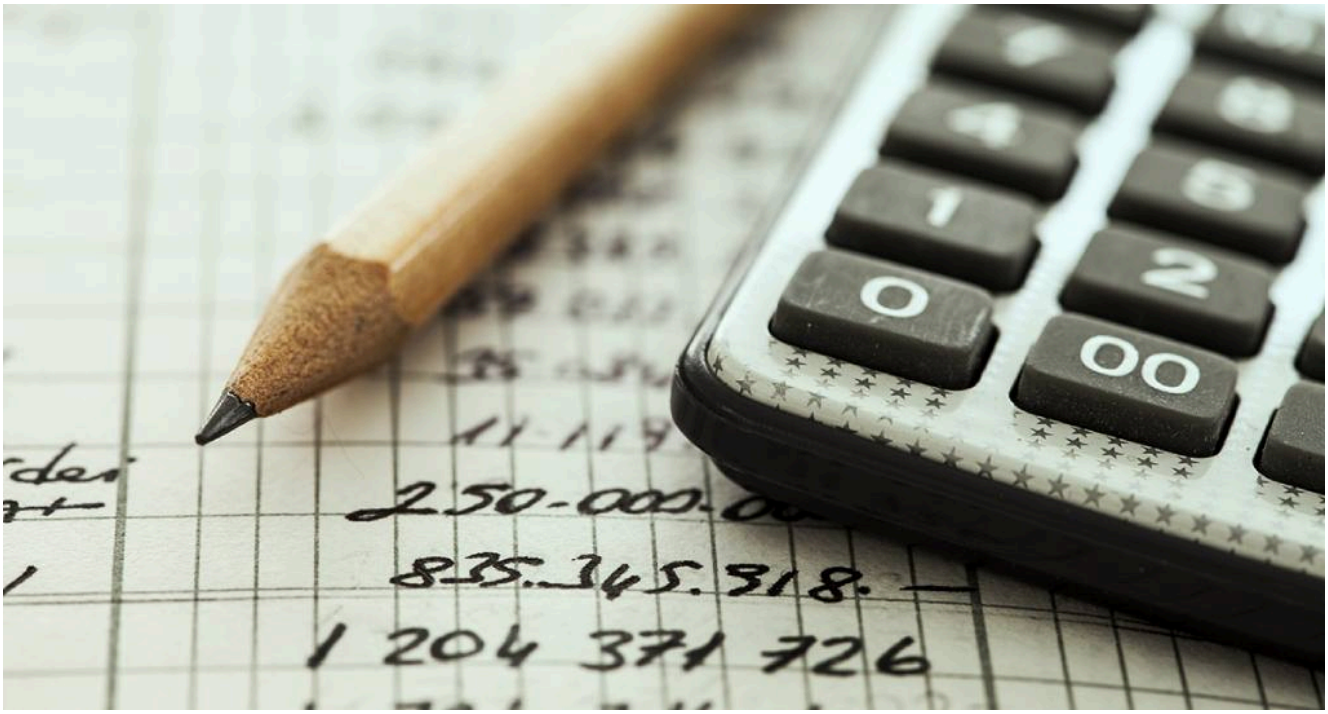
Nuevo récord de actividad de los fondos de búsqueda

Según un estudio del IESE sobre fondos de búsqueda fuera de Estados Unidos y Canadá, en 2017 se produjo un nuevo pico de actividad de estos vehículos de inversión. En concreto se crearon 21 fondos, un crecimiento especialmente robusto en Europa y Latinoamérica, donde operan 62 de los 83 fondos de búsqueda analizados.



20 de diciembre de 2018

Surgido en Estados Unidos, el modelo de **fondos de búsqueda** está arraigando y cobrando impulso a escala internacional, sobre todo en Europa y Latinoamérica. Así se desprende del informe *International Search Funds 2018*, elaborado por el IESE en colaboración con la

©IESE Business School

Stanford Graduate School of Business.

Desde que hace 25 años este modelo cruzara el Atlántico, el IESE ha identificado un total de 83 fondos de búsqueda fuera de Estados Unidos y Canadá. De estos, 21 se crearon en 2017. De hecho, ese fue el tercer año consecutivo en el que estos vehículos de inversión alcanzaron niveles **récord de actividad** (ver el gráfico).

Pese a que el impulso de los fondos de búsqueda es evidente, la visibilidad sigue siendo baja. Las encuestas indican que este tipo de activos continúan siendo relativamente desconocidos.

Así es como funcionan: un grupo de inversores privados ponen capital a disposición de un joven emprendedor, normalmente un recién graduado en un MBA, para que busque, compre, gestione y después venda una empresa, distribuyendo los beneficios de la operación. El **Search Fund Center del IESE** ofrece más información sobre estos vehículos de inversión.

Como los fondos de búsqueda siguen siendo relativamente nuevos fuera de Estados Unidos y Canadá, no es de extrañar que casi la mitad de los proyectos sigan en las fases iniciales. En diciembre de 2017, 40 de los fondos identificados por el IESE seguían buscando una oportunidad de compra atractiva; 18 la habían adquirido y la estaban gestionando; nueve ya habían desinvertido y habían tenido beneficios, y tres lo habían hecho con pérdidas. Dado que suelen pasar entre cuatro y diez años desde la adquisición hasta la venta de la empresa, es de esperar que el **volumen de ventas** aumente en los próximos años.

©IESE Business School

Aunque es demasiado pronto para sacar conclusiones con tan pocas ventas, Stanford Graduate School of Business tiene datos de sus homólogos de Estados Unidos y Canadá: entre 1984 y 2017 se invirtieron 924 millones de dólares, que generaron "un valor agregado de 5.700 millones para los inversores (y de unos 1.500 millones para los emprendedores)". A partir de supuestos razonablemente conservadores, Stanford calcula que la tasa interna de **rentabilidad agregada antes de impuestos** (TIR) de todos los fondos de búsqueda hasta el final de 2017 fue del 33,7% y la **rentabilidad de la inversión** (ROI), de 6,9x.

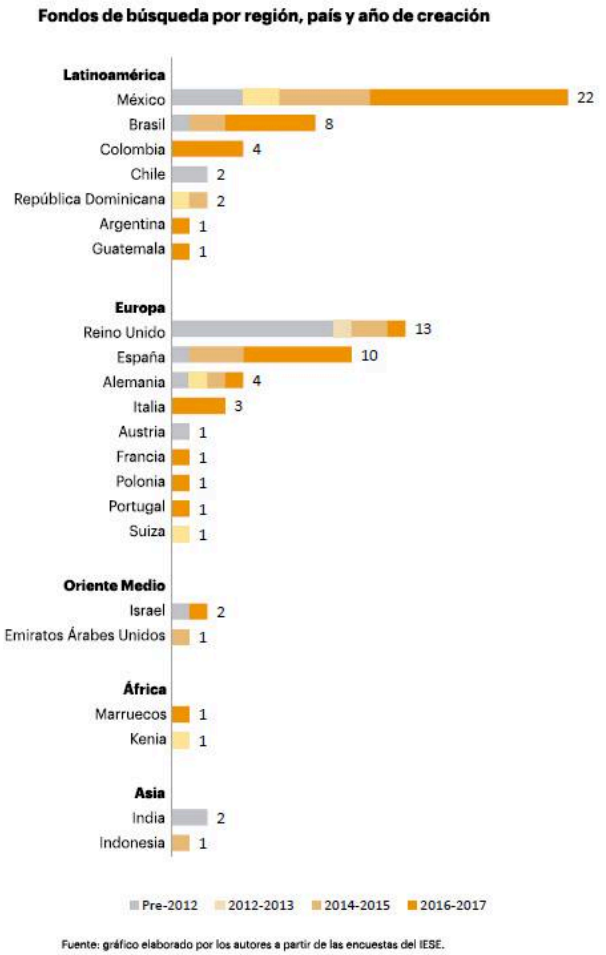
Cambios en el mapa de los fondos de búsqueda

Los fondos de búsqueda se inventaron en Harvard y se popularizaron en Stanford, por lo que no es de extrañar que los operadores de los primeros fondos internacionales fueran en su mayoría graduados de MBA de las escuelas de negocios estadounidenses.

Pero, en la actualidad, cada vez más operadores hablan español y muchos otros idiomas. Según el estudio del IESE, el mapa de los fondos de búsqueda ha sumado ocho países en tan solo dos años, con lo que el total pasa a ser de 22 países.

Cabe destacar que entre 2016 y 2017 se crearon 11 fondos en México, seis en España, cinco en Brasil, cuatro en Colombia y otros 12 en diez países diferentes (el gráfico muestra la distribución geográfica de los 83 fondos).

©IESE Business School



Fuente: gráfico elaborado por los autores a partir de las encuestas del IESE.

Del MBA a la búsqueda y la adquisición

¿Quiénes son los operadores de estos fondos de búsqueda? El 90% tienen un MBA y, de estos, el 69% lo obtuvieron en Estados Unidos, aunque el estudio puntualiza que este último porcentaje es notablemente inferior al registrado en ediciones anteriores. Además, tienen entre 26 y 43 años, y su salario medio fue de 95.000 dólares en Latinoamérica y de 84.000 dólares en Europa. El 73% crearon el fondo de búsqueda en los dos años siguientes a su graduación.

Hasta la fecha, los 83 fondos de búsqueda estudiados por el IESE han realizado 30 adquisiciones, frente a las 160 completadas por los 325 fondos estadounidenses y canadienses estudiados por Stanford. De esas 30 adquisiciones, 16 tuvieron lugar en **Latinoamérica** y 14 en **Europa**, y el precio medio de compra fue de 9,3 millones de dólares, frente a los 13,1 millones en Estados Unidos y Canadá.

©IESE Business School

Con la vista puesta en el próximo informe bianual, los autores —**Lenka Kolarova** (IESE, MBA 2011) y los profesores **Peter Kelly** (Stanford GSB), **Antonio Dávila** (IESE) y **Rob Johnson** (IESE)— apuntan que la actividad de estos fondos siguió siendo intensa en 2018, hasta tal punto que se produjeron seis nuevas adquisiciones en la primera mitad del año.

Sobre la investigación

A partir de encuestas y un método de investigación cuantitativo, este informe bienal analiza la rentabilidad financiera y otras características importantes de los 83 fondos de búsqueda identificados hasta diciembre de 2017 fuera de Estados Unidos y Canadá.

El IESE acogió en octubre de 2018 la tercera Conferencia Internacional de Fondos de Búsqueda, un evento al que asistieron cientos de emprendedores, gestores de estos fondos e inversores.

www.iese.edu/es/insight

©IESE Business School