

Récord de creación de nuevos ‘search funds’ en todo el mundo

El informe de 2024 del IESE sobre *search funds* internacionales, excepto Estados Unidos y Canadá, examina 320 nuevos fondos en 40 países de cinco continentes.



18 de septiembre de 2024

- La actividad de los fondos de búsqueda internacionales del año pasado

alcanzó dos cifras récord, con 59 nuevos fondos constituidos y 31 adquisiciones realizadas.

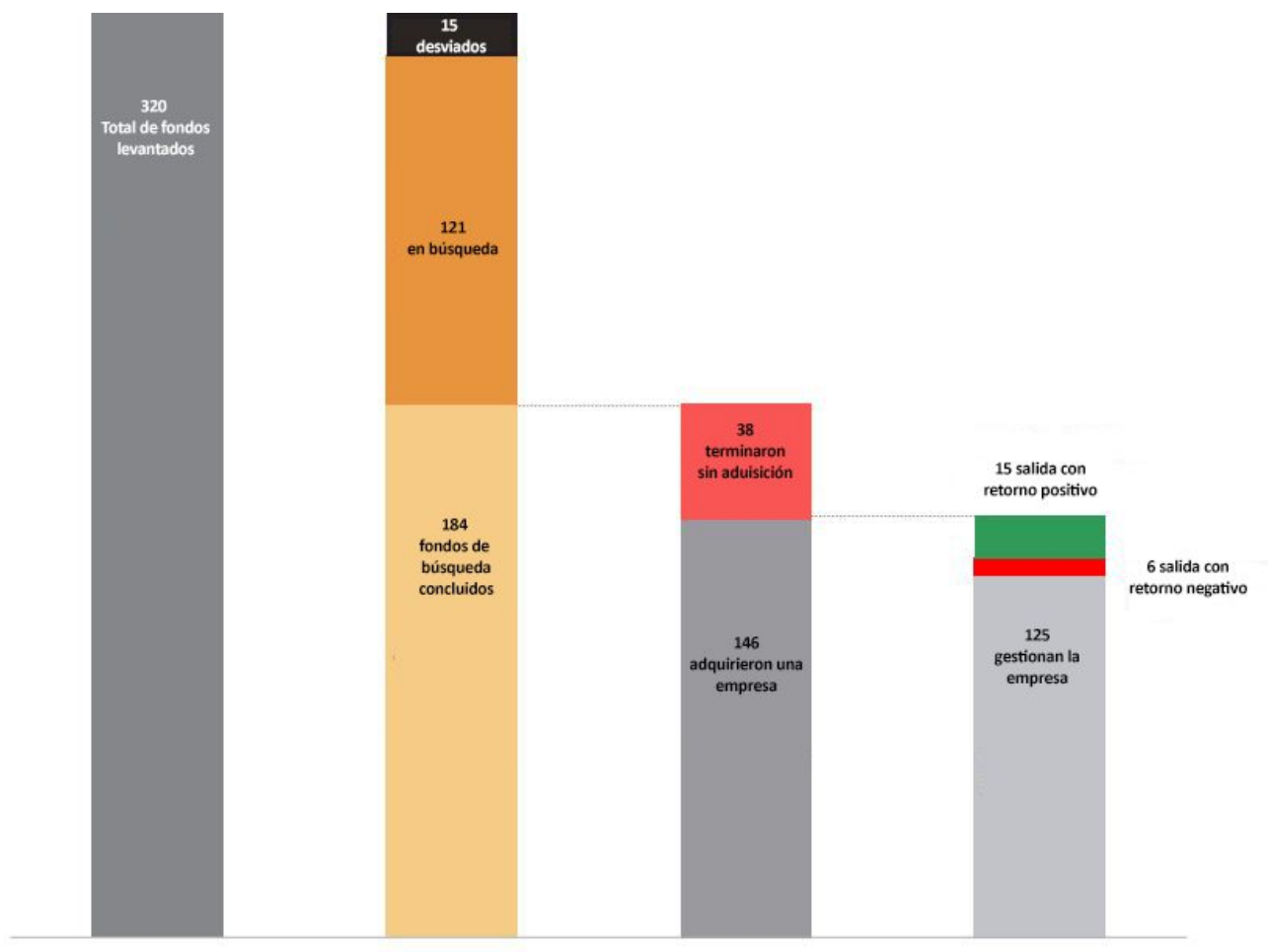
- **El 71% de los buscadores son recién graduados de MBA. Los sectores preferidos para una adquisición son la tecnología, la salud, la manufactura y el transporte.**

¿Cuáles son las últimas tendencias en la actividad de los *search funds* a nivel mundial? Desde un récord en la creación de nuevos fondos hasta una elevada tasa de éxito en las adquisiciones y una mayor diversidad geográfica de los directivos de estos fondos.

Así lo indica el informe sobre [fondos de búsqueda internacionales 2024](#) que el IESE ha presentado en colaboración con [Stanford Graduate School of Business \(GSB\)](#). La séptima edición de este informe, centrado en los fondos de fuera de Estados Unidos y Canadá, revela que el modelo está madurando en Europa y América Latina, al tiempo que comienza a ganar terreno en África y Asia-Pacífico. Por lo que respecta a Estados Unidos y Canadá, Standford GSB confirma que el modelo sigue creciendo en ambos países, con un récord de nuevos buscadores, más inversores y nuevas asignaturas sobre la materia ofrecidas en las escuelas de negocios.

El informe del IESE analiza 320 fondos de búsqueda internacionales en las distintas etapas de su ciclo vital: (1) el lanzamiento del fondo de búsqueda, donde los emprendedores recaudan capital de inversores con el objetivo de adquirir una empresa; (2) la búsqueda y adquisición de la empresa; (3) la gestión de la empresa adquirida para maximizar su éxito y crecimiento (normalmente es la etapa más larga y estratégica para los buscadores); y (4) la salida de la empresa.

Actividad de los fondos de búsqueda internacionales en las 4 etapas de su ciclo vital



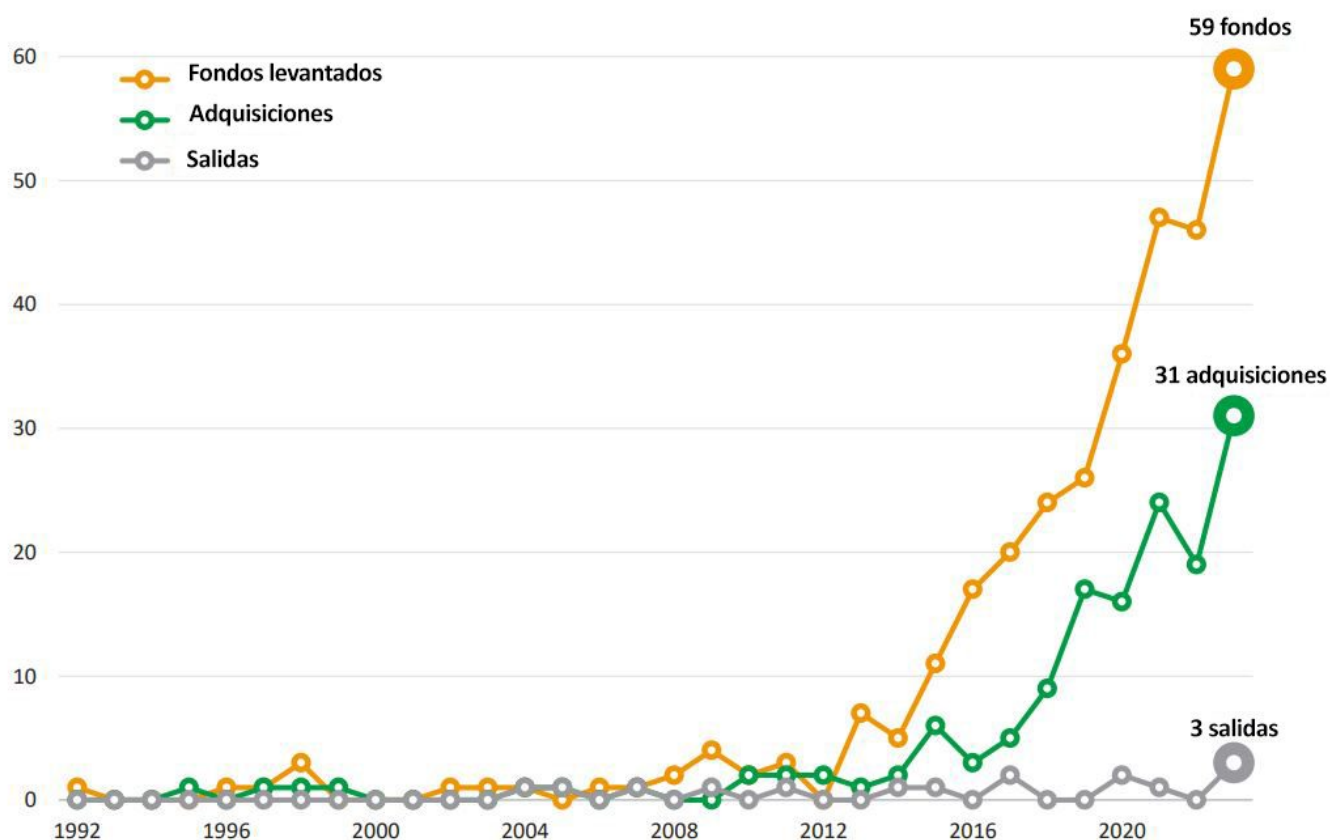
Fuente: elaborado por los autores a partir de encuestas de fondos de búsqueda. Datos hasta el 31 de diciembre de 2023.

Los ‘search funds’, en auge

Al igual que en el mercado estadounidense, los fondos de búsqueda internacionales han seguido ganando terreno y alcanzando máximos históricos. En 2023, se estableció un récord con la creación de 59 nuevos fondos de búsqueda a nivel global. Entre los logros más destacados se encuentra la expansión de este modelo a seis nuevos países: China, Nueva Zelanda, Vietnam, Sudáfrica, Irlanda y Países Bajos.

Otro hito relevante del año pasado fueron las 31 adquisiciones de empresas realizadas por buscadores, lo que refleja la creciente madurez de este modelo fuera de Estados Unidos, donde aún sigue siendo más conocido. Además, se registraron tres nuevas salidas, lo que refleja el avance del ciclo de vida de los fondos, tal y como muestra el siguiente gráfico.

Actividad de los fondos de búsqueda internacionales por año



Fuente: elaborado por los autores a partir de encuestas de fondos de búsqueda. Datos hasta el 31 de diciembre de 2023.

¿Qué perfil tiene un buscador de fondos?

En esta séptima edición del informe del IESE, el perfil del buscador tiene una edad comprendida entre los 24 y los 57 años. El 71% de ellos dispone de un MBA y más de dos tercios lanzaron su fondo de búsqueda en los dos años posteriores a su graduación. Si bien el 42% de los buscadores obtuvo su MBA en escuelas de negocios de Estados Unidos, esta proporción ha disminuido con el tiempo (50% en la [edición anterior](#)), lo que refleja el creciente reconocimiento y adopción del modelo a nivel mundial.

Uno de los principales atractivos del modelo de fondos de búsqueda es la diversidad de experiencias profesionales de los buscadores. En 2022 y 2023, el 26% de los nuevos directores de fondos de búsqueda tenían experiencia en consultoría de dirección de

empresas, el 20% provenía de servicios financieros y el 14% había ocupado roles de dirección general. A nivel internacional, las asociaciones de buscadores siguen siendo la fórmula más utilizada: representan el 40% de los fondos estudiados, en comparación con el 19% en EE. UU. y Canadá. El promedio de inversores por fondo fue de 16.

Primeros resultados

Como se observa en el gráfico de las fases del ciclo de vida, hasta la fecha, se han registrado 21 salidas de fondos de búsqueda fuera de EE. UU. y Canadá: 15 con rendimientos positivos y seis con resultados negativos. El bajo número de salidas internacionales se debe, en parte, a la reciente implementación del modelo de fondos de búsqueda a nivel internacional, así como al ciclo habitual de cinco a diez años entre la adquisición y la salida de una empresa.

Dado que el 62% de las adquisiciones se realizaron a partir del 2020, es demasiado pronto para obtener conclusiones sobre el rendimiento financiero de los fondos de búsqueda internacionales. Sin embargo, los primeros datos muestran un retorno de la inversión (ROI) de 2,0x y una tasa interna de rendimiento (TIR) del 18,1%. Estas cifras se calculan desde la perspectiva de los inversores iniciales que participaron tanto en la fase de búsqueda como en la adquisición y se basan en valoraciones proporcionadas por los CEO de las empresas adquiridas.

En cuanto a la inversión requerida, la adquisición promedio de un fondo de búsqueda internacional tuvo un precio de 11,7 millones de dólares, con ingresos de 7,8 millones de dólares, un margen EBITDA del 24% y 50 empleados. En comparación, las adquisiciones en Estados Unidos y Canadá analizadas en el *2024 Search Fund Study* de Stanford GSB registraron un precio de compra promedio de 12,8 millones de dólares, ingresos de 7,3 millones de dólares, un margen EBITDA del 22,5% y 40 empleados.

¿Dónde están los principales focos de búsqueda internacional?

El modelo de fondos de búsqueda se ha expandido por todos los continentes. En la última década, ha ganado mayor tracción en España, con 67 fondos primerizos emprendidos a lo largo de los años analizados, y en México, con 50. A continuación, destacan Reino Unido, con 35, y Brasil, con 34 fondos lanzados. Como se puede observar en el mapa inferior, estos países se han consolidado como los principales focos internacionales de este modelo en



Según los principios clave del modelo de fondos de búsqueda, las empresas más atractivas son aquellas con ingresos recurrentes y de alta calidad, sólidos beneficios antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA) y un crecimiento sostenible en su sector. Lo anterior ha llevado a que los fondos de búsqueda se enfoquen principalmente en las industrias de tecnología, transporte y logística, manufactura y salud. Dentro del sector tecnológico, el desarrollo de software ha sido la subsección más dominante, con 9 adquisiciones, seguido por la electrónica de consumo y hardware y la tecnología de marketing, con 2 adquisiciones cada una.

realizado en estrecha colaboración con *Stanford Graduate School of Business*, analiza los rendimientos financieros y otras características importantes de los fondos de búsqueda identificados hasta el 31 de diciembre de 2023 fuera de Estados Unidos y Canadá.

www.iese.edu/es/insight