

Los incentivos de los fondos de búsqueda, a examen

¿Cómo pueden emprendedores e inversores alinear mejor sus intereses en los fondos de búsqueda? He aquí algunas propuestas de cambios en las estructuras de incentivos para motivar más tanto a unos como a otros.

24 de julio de 2017

Los **fondos de búsqueda** ofrecen a los **jóvenes emprendedores** la oportunidad de poner en práctica lo aprendido en sus MBA. Y lo hacen al frente de una empresa con el respaldo financiero de **inversores** que buscan una buena rentabilidad. Pero para que el funcionamiento de estos fondos sea óptimo, los "buscadores" y sus inversores han de alinear sus intereses.

En *Re-Thinking Search Fund Incentive Structures*, los profesores del IESE [Rob Johnson](#) and [Jan Simon](#) analizan algunas de las opciones que se sopesan para mejorar la **estructura de las adquisiciones** de los fondos de búsqueda. En concreto, su trabajo se centra en varias cuestiones:

1. La inclusión o no de una **rentabilidad esperada**.
2. Cuál sería la mejor manera de estructurar el **periodo de consolidación** de las opciones sobre acciones de los "buscadores".
3. La **medición del rendimiento óptimo** (tasa interna de rentabilidad [TIR] frente al múltiplo de capital).
4. El **papel del consejo en la definición de las provisiones de consolidación** para mantener a los "buscadores" motivados y volcados en el desarrollo del negocio.

Casi tres décadas después de la aparición de los fondos de búsqueda, los inversores en serie y los "buscadores" experimentados debaten sobre cómo **alinear mejor los incentivos** en cada adquisición.

El objetivo es aumentar la **motivación** de los emprendedores y su **compromiso** con el éxito de la empresa que dirigen, así como recompensar de forma adecuada a los inversores por aportar el capital.

Con este objetivo, los autores analizan los efectos de varias **estructuras de incentivos** y las alternativas diseñadas para alinear mejor los intereses de ambas partes.

+INFO: "[Los fondos de búsqueda continúan al alza](#)".

www.iese.edu/es/insight