

Corporate Venture Capital (CVC)

Cómo enfrentar la Cuarta Revolución Industrial

Recopilado por Amalia Beltrán

El avance de la tecnología, el aprendizaje automático y el desarrollo de la Inteligencia Artificial, así como el importante alcance que tienen los negocios en general, están haciendo que las empresas busquen cómo enfrentar la llegada de la Cuarta Revolución Industrial.

Como ya es notorio, los ciclos de vida de los productos son cada vez más reducidos, probablemente a causa del ritmo al que se implementa la nueva tecnología.

En Estados Unidos existe con más frecuencia el impulso por parte de las organizaciones que participan en la Bolsa de Valores de recurrir al capital de riesgo.

Algunos eligen Venture as a Service, sacando provecho a los Venture Capital (VC) profesionales que ya están disponibles. La idea es satisfacer la necesidad en aumento de las organizaciones que quieren integrar la innovación tecnológica en sus negocios.

Por ejemplo, en 2018, Corporate Venture Capital (CVC) tuvo un año récord en cuanto a transacciones:

fueron mil 65, es decir, 11.3 por ciento más que el año anterior.

Esto se debe a que para sostener el crecimiento que estos negocios necesitan, se requiere buscar agresivamente nuevos canales de mercado y flujos de ingresos, lo que determina un cambio importante en la estrategia de adquirir negocios establecidos.

Todo parece indicar que el rendimiento superior de las empresas con exposición a CVC tiene una media de 30 por ciento más de crecimiento del precio de las acciones ante el índice de mercado en Estados Unidos.

¿En qué consiste Corporate Ventura Capital?

En países con ambiente competitivo, muchas compañías han decidido invertir en emprendedores o startups (compañías que apenas inician) para aprender nuevas soluciones. A esta práctica se le llama Corporate Venture Capital (CVC) o Capital de Riesgo Corporativo.

Dicho en otras palabras, CVC

es la práctica en la que una gran empresa adquiere una participación en una pequeña pero innovadora o especializada empresa, a la que también puede proporcionar experiencia en gestión y mercadeo; el objetivo es obtener una competencia específica.

A los startups de reciente creación valuados en más de mil millones de dólares se les llama unicornios, los cuales siguen creciendo impulsados por un mercado alcista y, en algunos casos, por contar con grandes corporativos como parte de sus inversionistas.

El vínculo que se crea entre el corporativo que invierte su capital y estos unicornios permite exponer al corporativo a nuevas tecnologías y mercados, mientras al startup le permite validar sus modelos de negocio y escalar comercialmente de la mano de un corporativo con experiencia, facilitándole la adquisición de clientes. Adicionalmente se espera como

objetivo que estas inversiones en startups traigan retornos estratégicos y económicos para el corporativo.

Esta actividad se concentra en Estados Unidos en cinco ciudades principalmente: Silicon Valley, Nueva York, Boston, Denver y Austin. Sin embargo, esta inversión corporativa crece en Asia, pues aunque los startups de Estados Unidos recibieron 69 por ciento de los fondos CVC globales, en posición número 2 se encuentra Asia y en número 3, Europa. Algunos corporativos en México comienzan a seguir esta práctica global. Sin embargo, lo hacen más a través de aceleradoras corporativas, creando iniciativas de impulso e interacción con startups.

¿Cómo funcionan?

En un fondo de Venture Capital, los socios inversionistas o LP (Limited

