

Partners) del fondo, aportan dinero al mismo para que un socio administrador o GP (General Partner) identifique empresas en etapa semilla o de capital emprendedor, invierta una cantidad importante de dinero en estas compañías y luego, contribuya al desarrollo de la empresa ejerciendo sus derechos como inversionista para aumentar el valor de la startup.

La meta usualmente es comprar empresas a bajo precio, después de hacer aumentar su valor y venderlas a un precio mucho mayor.

Las entidades en las que tradicionalmente invierten los fondos de Venture Capital son en las que se necesitan enormes inyecciones de capital para lograr un producto mínimo viable, y/o para alcanzar o superar el punto de equilibrio. Estas empresas se encuentran en una etapa de desarrollo determinada dentro del modelo de crecimiento empresarial que se conoce como curva.

Para garantizar el máximo retorno posible a sus inversionistas, un fondo de Venture Capital hace lo siguiente: Diversifica su riesgo, invirtiendo no en uno ni en dos, sino en la mayor cantidad de empresas posible, en función del tamaño del fondo. Lo común en la industria es procurar invertir en al menos cinco compañías,

*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*

idealmente entre 10 y 15.

Protege su salida, negociando con la empresa y sus otros co-inversionistas, tales como las preferencias de dividendos y/o liquidación.

Compra barato y vende caro, es decir, busca empresas con una valuación baja a las que pueda agregarles valor, para luego vender a una valuación mucho mayor.

Salta de los barcos hundiéndose a tiempo, es decir, devalúa en su contabilidad las inversiones que no tienen valor y busca desinvertirse o quebrantarlas desde que identifica que

los negocios no van bien.

Invierte en sectores que conoce, donde su experiencia y relaciones realmente pueden agregar valor a la empresa promovida.

### ¿Cómo gana dinero un fondo de Venture Capital?

Los fondos de Venture Capital normalmente:

Cobran una cuota de administración a sus LP.

Repercuten ciertos gastos de constitución del fondo y aquellos de operación del fondo distintos a la operación del GP propiamente dicha, a los LP.

Tienen como principal incentivo la participación del "carry" (participación en beneficios) en el fondo.

Los fondos de Venture Capital pagan rendimiento cuando lo obtienen (y solamente si lo obtienen) a sus inversionistas.

El Venture Capital no es para todos. Si de por sí las inversiones en Bolsa a través de fondos públicos son riesgosas, esto es doble o triplemente cierto en el caso del capital emprendedor. Un fondo de VC no paga a sus socios inversionistas sino hasta que hay una distribución, y nadie garantiza que esto se dé.

Además, generalmente advierten a sus socios que no garantizan rendimientos, por lo que no se recomienda invertir en ellos a menos de que el inversionista tenga la capacidad económica para soportar perder lo que ha invertido, tenga la liquidez para poder pagar sus compromisos a partir de que reciba una llamada de Capital, y tenga la solvencia para poder no recibir ganancias del fondo durante varios años, entre 4 y 10. En México se requiere que cada vez más compañías con experiencia y capital inviertan y apoyen a aquellas que se encuentran aun iniciando, pero que sus ideas y mercado las hace un buen objetivo de negocio. Todo parece indicar que esta es la ruta de éxito para que los empresarios inviertan y obtengan mayores beneficios, al tiempo que impulsan una pequeña empresa.

