



# Cuáles son los fondos de inversión que tienen como objetivo comprar empresas con nuevas ideas

Se autodefinen como *seed capital* -capital semilla por su nombre en inglés- o *venture capitals*. A diferencia de los fondos de inversión que tienen a las empresas medianas y grandes como target, su foco está puesto en las ideas con potencial o en proyectos pyme que demandan un riesgo mayor pero también la posibilidad de mejores retornos. Tienen en conjunto cerca de u\$s 50 millones disponibles para inversiones locales, esto sin considerar las nuevas ruedas de capitalización que se han ido sellando en los últimos días. Informática, software, biotecnología, salud, automatización y productos y servicios industriales, figuran en el top ten de los sectores en la mira. Proyectos innovadores, con alto potencial y perspectiva internacional con retornos que puedan superar el 30% anual suelen ser los denominadores comunes. La diversificación de las carteras aparece como una forma de atenuar los riesgos que despiertan para los ventu-



re capitals todos y cada uno de los desembolsos. El plazo promedio de estadía no debe superar los siete años, aunque existen fondos donde esto no forman parte de las obligaciones de fondo. La etapa de *start-ups* es la preferida, sobre todo porque no demanda desembolsos mayores a los u\$s

500.000 para potenciar una buena idea. Algunos de los nombres que hay que conocer: ■ Aconcagua Ventures es liderado por Emiliano Kargiegan y Jonatan Altszul. Invierten en las etapas incipientes. Popego, Core Securities, Container Consultants, etc. Hi tech de firmas latinoamericanas con proyección global, constituyen sus principales apuestas en donde toman del 25% al 50% del capital. Su forma de salida es mediante un IPO (oferta pública de acciones) o fusiones y adquisiciones. El máximo que desembolsan es de u\$s 1 millón.

■ Chrysalis Argentina. Jorge Villalonga es el responsable de este fondo que cuenta con desembolsos en Cyllene, Inmunova, Software Huella y Nutrallys, entre otras. La biotecnología y el software están entre sus prioridades. Esperan

un retorno del 35% y tienen un máximo de cinco años en las firmas.

■ Cap Venture. Federico Weil y Pablo Antonini son sus dos líderes. Cuentan con un capital integrado de u\$s 20 millones y una inversión promedio por empresa de u\$s 2 millones. Servicios, tecnología y agrobusiness son los sectores en la mira. El máximo que desembolsan es de u\$s 4 millones ya que invierten en distintas etapas.

■ InnovaTeknè. Tobias Schmukler es su responsable. Cuenta con u\$s 1 millón de capital disponible para desembolsos y la nanotecnología, biotecnología y electrónica aparecen como sus prioridades.

■ Mark Ventures. A diferencia de sus antecesores es de origen mixto, entre Estados Unidos y la Argentina. Federico Cánepa es el líder local del fondo que tiene un horizonte de inversión de hasta 10 años. El capital promedio invertido por empresa es de u\$s 500.000 y la salida buscada es de una venta estratégica.

■ Patagonia Ventures, liderado por Damián Voltes, tiene casi dos años de historia. Ontrade, Sonico, Voy Group, InZearch y Digital Ventures forman parte de sus apuestas. Las industrias en las que pone foco forman parte del segmento que denominan TIME -telecomunicaciones, internet, medios y entretenimientos-. El

capital mínimo a invertir arranca en u\$s 30.000.

■ Pero hay más: Modena Technologies, Omar Arab es su responsable local y tiene al soft, servicios de Internet y aplicaciones de cloud computing como su core; Paladin Ventures, Félix Racca y Ron Brittan son sus principales referentes que buscan invertir entre u\$s 50.000 y u\$s 500.000 por empresa, y el Fondo de Innovación Tecnológica del Santander Río, por citar algunos.

Las redes de ángeles son otros de los jugadores en escena. Hay cerca de 450.000 inversores ángeles en el mundo agrupados en más de 300 clubes. Suelen estar formadas por ejecutivos que invierten su patrimonio en proyectos nacientes, a cambio de un porcentaje de la empresa en formación. El primero en la Argentina fue en 2005: el Club de Business Angels del IAE, liderado por el centro de entrepreneurship de la escuela de negocios, pero hoy ya existen muchos más nucleados en las principales escuelas de negocios. Después de todo, hay una máxima de los planes de negocios que cada vez tiene menos excusas para ser una realidad: lo importante no es tener una buena idea, sino poder implementarla. De eso se trata.

Investigó: Carla Quiroga