

# ¿ANTE UNA NUEVA OLA DE CVC?

## ECIJA

Las empresas que operan en un mercado competitivo buscan, desde el mismo momento de su nacimiento, mecanismos que les permitan crear nuevos bienes y servicios, o evolucionar los bienes que elaboran, o los servicios que prestan, de conformidad con lo que estiman será el futuro. La forma tradicional para llevar a cabo dicha creación o evolución de manera orgánica han sido los departamentos de investigación y desarrollo. Pero, en una época como la actual, caracterizada, entre otros rasgos, por el rápido aumento del peso de la tecnología en todos los sectores económicos, el acortamiento en los ciclos de innovación y una profunda especialización y sectorización, ha tomado fuerza renovada el denominado Corporate Venture Capital (CVC), consistente en la participación por una empresa, a través de un brazo inversor creado al efecto, en otras entidades con un alto componente de innovación y que se encuentran generalmente en una fase inicial de desarrollo.

Prueba numérica de la indicada fortaleza actual del CVC es que ha sido parte en el 23% del total de proyectos financiados por el capital privado a nivel global durante el año 2018, incrementándose el total de las cantidades invertidas por los CVC de los \$29,1 B durante 2016 a los \$53 B de 2018 (*Eckblad, J., Gutmann, T., y Lindener, C. (2019). 2019 Corporate Venturing Report*).

Esta nueva ola de CVC, que se encuadraría dentro de su cuarta era (*CB Insights. The History Of CVC: From Exxon And DuPont To Xerox And Microsoft, How Corporates Began Chasing 'The Future'*), vendría impulsada por la rapidez de los cambios en los mercados y la necesidad ineludible de innovar, y caracterizada por un mejor encaje que en el pasado de, entre otros, los siguientes elementos:

- La delimitación de las áreas de I+D y CVC, correspondiendo a esta segunda, pese a ser ambas áreas complementarias, la búsqueda y el desarrollo de ideas externas al corazón del negocio de la matriz susceptibles de ser catalogadas



EMILIO PRIETO y LETICIA DOMÍNGUEZ, Socios de Ecija

como "known unknowns" o "unknown unknowns". Esto es, tecnologías capaces de cambiar paradigmas (*Bain & Company (2019). Five Things Companies Get Wrong about Corporate Venture Capital*).

- La determinación por la matriz de la estrategia del CVC y la colaboración constante con este último en tanto que parte esencial de la estructura del grupo, sin perjuicio de la aceptación por la matriz de las particularidades del CVC. Estas últimas vienen definidas por una vocación inversora en proyectos disruptivos y, por tanto, de mayor riesgo que los propios del M&A convencional, así como por un retorno financiero a largo plazo en unas sociedades, como aquellas que son objeto de inversión, donde el CVC es titular de una participación minoritaria en la mayoría de las ocasiones.

- El entendimiento de que el CVC es un vehículo inversor que, además facilitar

SE DAN TODAS LAS CONDICIONES PARA QUE EL CVC GANE PESO EN EL MERCADO DE VENTURE CAPITAL EN ESPAÑA. ESPEREMOS QUE ESTA NUEVA OLA SE PROLONGUE EN EL TIEMPO Y DISFRUTEMOS DE ELLA

la toma de participaciones en compañías atípicas para el mercado de M&A, permite a la matriz, acostumbrada a una menor asunción de riesgos, así como a una inferior velocidad en la toma de decisiones, obtener información sobre las nuevas tecnologías, las tendencias del mercado, forjar nuevas relaciones comerciales, construir un catálogo de posibles inversiones, y aprender sobre herramientas aptas para la innovación en el propio negocio de la matriz (*Stanford Business Graduate School (2019). An Overview of Corporate Venture Capital*). Lo anterior es consecuencia principal de la interacción del CVC y los VC con los que coinvierte, así como del acceso a la información facilitada por el elevado número de proyectos que el CVC analiza al objeto de invertir en una muy exigua minoría.

- La asunción de que el CVC ha de satisfacer las necesidades estratégicas de la matriz y también cumplir con los objetivos financieros inherentes a una inversión. La aparente contradicción entre ambos intereses ha sido lugar común en el pasado, y ha ejercido de elemento disuasorio para las empresas a la hora de embarcarse en proyectos de CVC. Sin embargo, la mayoría de las compañías tratan de aunar ambas finalidades, sin perjuicio de que algunas se inclinan más hacia una u otra (*v.gr., Salesforce Ventures es un claro ejemplo de CVC que prioriza las necesidades estratégicas, mientras que GV hace lo propio con las financieras*).

Estamos, pues, ante un momento que reúne todas las condiciones para que el CVC en España tenga un peso cada vez mayor en el VC, pues confluyen, por un lado, un nuevo tiempo de madurez y seguridad del CVC, y, por otro, circunstancias disruptivas de mercado, con gran importancia de la transformación digital y de la tecnología, que afectan al negocio presente y futuro de las empresas, requiriéndose ante este escenario brazos inversores específicos con una sensibilidad distinta a la de la matriz y orientada por una mirada sin corsé al futuro.

Observamos que de un tiempo a esta parte el peso del CVC en España, tanto de CVC nacionales como foráneos, es cada vez más relevante, y su interacción con el VC y el ámbito innovador cada vez más fructífera. Esperemos que esta nueva ola se prolongue en el tiempo y disfrutemos de ella, así como que sea una fuente de riqueza y de conocimiento para las empresas, los emprendedores, los VC y la sociedad en su conjunto.