

DANIELA RUIZ MASSIEU  
RENATA HERRERÍAS  
CLAUDIA GONZÁLEZ

CONOCE LOS



FONDOS CLAVE  
DE CAPITAL  
EMPRENDEDOR  
EN MÉXICO

---

APRENDIZAJES, ESTRATEGIAS  
Y CRITERIOS PARA INVERTIR  
EN UNA *STARTUP*

**ITAM**



DANIELA RUIZ MASSIEU  
RENATA HERRERÍAS  
CLAUDIA GONZÁLEZ

CONOCE LOS



FONDOS CLAVE  
DE CAPITAL  
EMPRENDEDOR  
EN MÉXICO



MADRID | CIUDAD DE MÉXICO | BUENOS AIRES | BOGOTÁ  
LONDRES | SHANGHÁI

# Prólogo

En KPMG México llevamos más de 75 años buscando aportar valor al mercado mediante servicios de auditoría, impuestos y asesoría para empresas nacionales y multinacionales. Nos ubicamos en 17 ciudades de la república mexicana y ofrecemos un beneficio bipartito a nuestros clientes: conocimiento global y experiencia local, guiados por enfoques innovadores en todo lo que hacemos.

Nuestra participación en el libro *Conoce los 10 fondos clave de capital emprendedor en México* responde no solo a nuestro interés por impulsar el emprendimiento y la inversión, sino también al compromiso con la construcción de un ecosistema cada vez más sólido, profesional y conectado. Desde nuestra experiencia, acompañar este tipo de iniciativas no solo fortalece el ecosistema, sino que permite contribuir activamente a la creación de capacidades institucionales, abriendo una oportunidad clave para fomentar el desarrollo de una visión compartida sobre el papel estratégico del capital emprendedor en México.

Por ello, nos enorgullece formar parte de este esfuerzo que ofrece una mirada práctica y cercana a diez fondos representativos del país que, más allá de definir conceptos o detallar estructuras, recoge la experiencia de quienes han sabido combinar intuición, análisis y liderazgo para invertir en proyectos que generan crecimiento, colaboración, transformación e inspiración. Esto permite abrir la conversación con nuevos perfiles interesados en el sector, desde inversionistas hasta emprendedores, y comprender, a través de casos reales, cómo opera el capital emprendedor en distintas industrias, con diferentes estrategias, pero con un mismo objetivo.

Los fondos de capital emprendedor son instrumentos de inversión conformados por talento especializado en áreas clave como finanzas,

estrategia y operaciones, que se organizan para identificar e impulsar empresas o *startups* con alto potencial de crecimiento. Su propuesta de valor se basa en ofrecer rendimientos atractivos a inversionistas que están dispuestos a asumir un mayor riesgo, apostando por compañías que puedan escalar en un periodo claramente definido.

El proceso comienza con un fondo que presenta una propuesta concreta de inversión, es decir, qué tipo de empresas busca, cuántas operaciones planea realizar y cuál es el rendimiento estimado. Con base en esto, obtiene compromisos de capital que se activan conforme surgen oportunidades reales de inversión.

Es importante destacar que, al invertir, el fondo no solo aporta recursos, sino también acompañamiento estratégico para ayudar a la compañía a crecer más rápido y de forma rentable. A diferencia de un crédito bancario, el fondo comparte el riesgo con el emprendedor y trabaja para hacer que la empresa crezca y se vuelva atractiva para un futuro comprador o una emisión pública de valores. Por esto, es fundamental definir la estrategia de salida desde el inicio, es decir, cómo y a quién se venderá la participación para recuperar la inversión y generar valor. Al respecto, existen dos tipos de compradores: los financieros, que buscan rendimientos en un plazo determinado, y los estratégicos, que adquieren empresas para fortalecer su operación, expandiéndose a nuevos mercados para tratar de abarcar la mayor participación posible. En ambos casos, es indispensable que la compañía crezca, se profesionalice y mantenga un equipo comprometido.

Con base en lo anterior, los fondos más exitosos se enfocan en negocios escalables, con oportunidades de crecimiento y optimización, y con fundadores comprometidos que permanecen como accionistas. Además, exigen ciertas condiciones de formalidad, como transparencia financiera, propiedad clara de los activos y estructuras legales robustas. Sin estos elementos, por más atractivo que resulte el modelo de negocio, es poco probable que la inversión prospere.

No obstante, incluso cumpliendo con todos estos filtros, invertir no es garantía de éxito. Además de buenas ideas, se requiere una estructura profesional y capacidad de ejecución, lo que implica un análisis riguroso previo a cualquier decisión de inversión, no solo en materia financiera, sino también en aspectos de mercado y operación.

Una de las características que distingue a los fondos exitosos en México es su capacidad de mantener un equilibrio entre flexibilidad y rigor, lo que implica saber adaptarse a distintos sectores o condiciones de mercado sin comprometer aspectos fundamentales como el gobierno corporativo. No se trata de invertir en cualquier oportunidad que se presente, sino de evaluar cada caso con apertura y criterios firmes. Otro aspecto clave es la identificación y fortalecimiento del talento. Gracias a su experiencia, muchos fondos desarrollan la capacidad de detectar personas o equipos con alto potencial, lo que en ocasiones implica complementar o sustituir a integrantes del equipo fundador para asegurar el crecimiento sostenible del negocio.

Todo esto ocurre en un entorno con retos significativos. En México, aunque muchas veces se diseña una estrategia clara de salida, las bolsas de valores aún pueden ampliar su profundidad para considerar más ofertas públicas como vía de desinversión. En este sentido, los fondos exitosos se distinguen por buscar otras alternativas, como compradores estratégicos o incluso revender la participación al emprendedor original. Todo esto requiere una visión a largo plazo, que suele cubrir ciclos de cinco a siete años (aunque este periodo puede variar según el tipo de transacción), con un enfoque en la creación de valor sostenible, así como una selección cuidadosa de sectores con potencial.

En este contexto, las empresas emergentes o *startups* se han convertido en actores clave del ecosistema, gracias a su capacidad para generar empleos, abrir nuevos mercados, introducir soluciones innovadoras y transformar sectores tradicionales, especialmente en economías en desarrollo. Por su parte, las incubadoras y aceleradoras también han adquirido un papel esencial al fungir como semilleros de talento e innovación. Además, es importante destacar que los fondos operan en un entorno relativamente pequeño en el que existe un intercambio constante de información entre actores, lo que les permite identificar tendencias emergentes y oportunidades en diversas etapas.

A pesar de lo anterior, uno de los principales desafíos que enfrentan los fondos está en concretar las sinergias que se visualizan al momento de invertir. Si el equipo fundador no permite implementar mejoras o si el choque cultural entre emprendedores y el fondo no se gestiona adecuadamente, se pierde tiempo y valor. Por ello, profesionalizar la operación,

establecer métricas claras y retener al talento clave en la empresa en la que se invierte son factores críticos en el camino al éxito.

Otro reto importante para impulsar el crecimiento del capital emprendedor en México es la limitada disponibilidad de información pública. La falta de datos confiables dificulta el análisis y la toma de decisiones basadas en evidencia. Al mismo tiempo, es fundamental dar mayor visibilidad a los casos de éxito, ya que muchos logros de la industria permanecen en silencio, a pesar de prosperar ante contextos adversos que demuestran la madurez creciente del ecosistema.

Este libro busca visibilizar precisamente eso: casos reales de fondos que, mediante el modelo de «capital inteligente», una combinación de inversión, experiencia operativa y acompañamiento estratégico, han logrado impulsar empresas con alto potencial en el país. Conocer estas historias no solo ayuda a comprender mejor el capital emprendedor, sino también a inspirar a nuevos actores a sumarse y seguir construyendo un entorno más profesional, informado y colaborativo.

La evolución del capital emprendedor en México dependerá, en gran medida, de nuestra capacidad, la de todos los actores del ecosistema, para generar confianza, tomar decisiones informadas a partir de datos, resultados y creación de alianzas. En definitiva, en este camino, el acompañamiento especializado, tanto para inversionistas como para emprendedores, será un factor decisivo para potenciar resultados y minimizar los riesgos siempre que las condiciones lo permitan.

Sin duda, un esfuerzo de esta relevancia solo puede ser posible gracias a la visión e iniciativa de especialistas como Daniela Ruiz Massieu, Renata Herrerías y Claudia González, profesoras e investigadoras del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), cuya experiencia y compromiso con el crecimiento del ecosistema del capital emprendedor en nuestro país han sido fundamentales para documentar estas historias. Su trabajo académico y práctico aporta una visión robusta, pero al mismo tiempo accesible y comprometida con el futuro del emprendimiento en México.

**Gerardo Rojas**

Socio líder nacional  
de Asesoría  
KPMG México

**Marcos Martínez**

Socio de Asesoría, especialista  
en capital privado  
KPMG México

# Introducción

La industria del *venture capital* (capital emprendedor) es a la economía global lo que la levadura al pan. Se puede hacer pan sin levadura, pero no crecerá. Se puede tener una economía sin capital emprendedor, y pasará lo mismo.

El *venture capital* es la levadura que impulsa las mayores innovaciones tecnológicas del mundo y, probablemente, sea la herramienta más poderosa para generar crecimiento económico. Por ejemplo, lo que hoy se conoce como Silicon Valley —el principal motor del crecimiento económico en Estados Unidos en los últimos veinte años (2005-2025)—, no existiría sin la creación y expansión de la industria de este tipo de financiamiento.

Alrededor de 1950, Arthur Rock consigue 1.5 millones de dólares de Sherman Fairchild, en lo que se conoce como la primera inversión de *venture capital* en la región. De ahí surge Fairchild Semiconductors, quizá la empresa más importante del mundo que nadie conoce. De sus filas surgieron figuras clave que fundaron compañías como Intel (Gordon Moore), AMD (Jerry Sanders), Kleiner Perkins (Eugene Kleiner) y Sequoia Capital (Don Valentine). A su vez, Kleiner y Sequoia Capital invirtieron en etapas tempranas de proyectos como Apple, Google, Sun Microsystems, Cisco, Netscape y, más adelante, en PayPal. Google, por ejemplo, difícilmente existiría hoy sin la inversión de John Doerr —socio de Kleiner Perkins y exIntel— en 1999, justo un año antes de la implosión de las *startups dot com* (punto com).

PayPal, fundada por Peter Thiel (hoy en Founders Fund y Palantir, entre otras) y Max Levchin (quien posteriormente lanzó Affirm), fue financiada por Sequoia Capital (Don Valentine). Tras ser adquirida por eBay en

2002 por 1.5 billones de dólares, muchos de sus exempleados se convirtieron en emprendedores e inversionistas clave: Elon Musk (Tesla/SpaceX), Reid Hoffman (LinkedIn/Greylock), Steve Chen y Chad Hurley (YouTube) y Roelof Botha (hoy director general en Sequoia Capital), entre otros. Con la adquisición efectuada por eBay tuvieron mucho capital y tiempo libre para iniciar nuevos proyectos.

Solamente las empresas que conforman el grupo conocido como *The Magnificent Seven*: Apple, Alphabet, Nvidia, Microsoft, Meta, Amazon y Tesla (las siete tecnológicas más grandes de Estados Unidos, todas financiadas por *venture capital*) generaron la mitad del crecimiento del PIB estadounidense en 2023. Sus ventas combinadas casi duplican el PIB de México, y solo entre 2022 y 2023 incrementaron sus ventas en casi 200 billones de dólares, lo equivalente al 15 % del PIB mexicano.

¿Cuántos ejecutivos de Apple, Google, Amazon, Meta o Netscape (cuyo fundador creó Andreessen Horowitz) han creado nuevas empresas y fondos de *venture capital*? Este es el motor que mueve al mundo, y su levadura, el financiamiento en etapas tempranas que este tipo de capital permite. Eso es lo que lo hace posible.

En el caso de México, la oportunidad es enorme y tenemos mucho camino por recorrer. Por un lado, la demanda de *venture capital* es urgente y masiva; por el otro, está la oferta, el país tiene una oportunidad única en el mundo que no se repetirá.

En primer lugar, la demanda de *venture capital* es imperante. México tiene un crecimiento económico limitado, principalmente porque las empresas mexicanas crecen muy poco por falta de innovación, y eso es reflejo de la ausencia de financiamiento adecuado.

Muchas personas piensan que el país no crece por falta de políticas públicas eficientes que apoyen la innovación. Sin embargo, esto carece de lógica. En las últimas tres décadas (1995-2025), los gobiernos de México han hecho su tarea: se ha mantenido la economía de mercado, la estabilidad de las variables macroeconómicas, la independencia del banco central, los aumentos del salario mínimo, una deuda controlada y baja —comparada con la mayoría de países similares—. Podemos estar de acuerdo o no con estas políticas, pero lo que es cierto es que

empresas como Walmart, Amazon, Microsoft, Citibank, e incluso *startups* como Bitso, Kavak y Clip operan en México sin mayores inconvenientes.

La realidad es que la base empresarial mexicana carece de innovación que le permita escalar, y esto se debe (en gran parte) a la falta de financiamiento capaz de asumir el riesgo inherente de la innovación. Para esto existe el *venture capital*. Por ridículo que suene, si una empresa como Amazon fuera mexicana, el PIB del país sería hoy un 50 % más alto. Y antes de pensar que eso es imposible, recordemos que Mercado Libre se fundó en Argentina y hoy es la empresa más valiosa de América Latina, siendo México su apuesta más fuerte.

Por el lado de la oferta, y en parte gracias al buen desempeño del gobierno en las últimas tres décadas, existe en el país una herramienta poderosa para financiar su crecimiento: las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES). Hoy en día, las AFORES manejan alrededor de 350 000 millones de dólares en activos, y se espera que esa cifra supere un trillón de dólares para 2032.

El mandato de las AFORES es maximizar la pensión de sus afiliados. Si este incluyera un apartado de *venture capital* pequeño, por ejemplo, del 3 % de los activos totales, suficiente para generar rendimientos mayores sin incrementar el riesgo de dichos activos, esto representaría una posible inversión de 30 000 millones de dólares a la industria de *venture capital*.

Para ponerlo en contexto, 30 000 millones de dólares superan treinta veces los activos en administración que hoy tienen los diez fondos de *venture capital* más importantes de México. Se podría financiar a cerca de 15 000 *startups* (asumiendo una inversión inicial de un millón de dólares y una reserva del 50 % para seguir invirtiendo en las mejores), y podría generar un 2 % de crecimiento del PIB. Es decir, si las AFORES invierten el 3 % de sus activos en *venture capital* nacional, podrían generar un crecimiento del PIB del 2 % sostenible en el país.

¿Existen en México 15 000 *startups* capaces de absorber tal oferta de *venture capital*? Hoy no (2025), pero esto cambiaría de forma inmediata. El Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) es un buen ejemplo. Hace cerca de veinte años fui invitado por una de las autoras de este libro a dar una plática a los alumnos de dicha institución sobre

*startups*. Al inicio, pedí que levantaran la mano aquellos que querían ser emprendedores, y menos del 5 % lo hizo. La aspiración de los alumnos en ese entonces era trabajar en finanzas públicas o privadas, y emprender era para los locos o desempleados.

Hoy, con el éxito de los fondos que se presentan en esta obra, gran parte de los estudiantes del ITAM considera que emprender es una de sus mayores aspiraciones. El cambio se dio de forma inmediata: los jóvenes ven modelos de rol exitosos y se dan cuenta de que existe el *venture capital*, así que, en seguida, cambian su mentalidad y deciden emprender. ¿Cómo responderían los mexicanos a la noticia imaginaria de que se invertirán 30 000 millones de dólares en *venture capital* para emprendedores en el país?

Una industria fuerte de *venture capital*, impulsada en buena medida por las AFORES, puede generar un cambio radical en la economía mexicana. La oportunidad está aquí, la ruta hacia el éxito se traza en las páginas de este libro. Lo que queda es impulsar que estas inversiones masivas en la industria se concreten en los próximos años. De lo contrario, pasarán otros treinta sin desarrollo económico en el país.

**Fernando Fabre**

CEO de Kauffman Fellows

# Presentación

El capital emprendedor ha sido uno de los principales catalizadores del crecimiento económico y la innovación tecnológica en el mundo. Tomando como ejemplo a Estados Unidos, ninguna de las empresas conocidas como las «siete magníficas» —Alphabet, Amazon, Apple, Meta, Microsoft, Nvidia y Tesla— existirían sin el apoyo inicial de fondos de capital emprendedor. Estas compañías, en conjunto, representan alrededor del 30 % del valor total de los mercados públicos de Estados Unidos y el 17.5 % a nivel global.

En América Latina, y particularmente en México, el desarrollo de esta industria es mucho más reciente, pero no menos relevante. En 2014, la inversión anual en *venture capital* en México rondaba los 15.1 millones de dólares, mientras que, para 2024, esta inversión superó los 970 millones de dólares anuales, con más de 170 fondos operando en el país, según datos de la Asociación Mexicana de Capital Privado (AMEXCAP). Esta expansión representa no solo el crecimiento de un sector, sino la consolidación de una industria capaz de detonar innovación, crear empleos de alto valor agregado y contribuir a la transformación de la economía del país.

Es en este contexto que surge este libro. Nuestro objetivo es ofrecer a los emprendedores —a quienes está dirigido— una visión clara y práctica sobre cómo se ha construido la industria de capital emprendedor en México: cómo surgió, quiénes la forjaron, cómo evolucionaron sus estrategias y qué aprendizajes pueden extraerse de sus trayectorias. También está dirigido a futuros administradores de fondos que busquen entender los retos de levantar capital y operar vehículos de inversión exitosos.

A diferencia de otras publicaciones, no se trata de un texto académico ni de un manual de teoría de capital emprendedor, sino de una exploración práctica y profunda de la historia real detrás de diez fondos clave: 500 LatAm, Angel Ventures, Cometa, Dalus Capital, DILA Capital, Hi Ventures, IGNIA, Nazca, Nido Ventures y Wollef. A través de estas historias, los lectores encontrarán tanto inspiración como lecciones prácticas, consejos directos y advertencias surgidas de la experiencia.

Cada fondo retratado en estas páginas representa un enfoque distinto hacia la construcción de la industria de capital emprendedor. Por ejemplo, Angel Ventures surgió como una red profesionalizada de inversionistas ángeles; IGNIA nació de una pasión por el impacto social en poblaciones desatendidas; 500 LatAm creció como un programa de aceleración que combinó inversión con formación estratégica; Hi Ventures se forjó de la mano de la academia; Wollef y DILA Capital encontraron su origen en la experiencia personal de escasez de capital para empresas en etapa temprana; Dalus Capital y Cometa se enfocaron en apoyar emprendimientos tecnológicos en América Latina; Nazca nació apalancando un fondo y un *company builder*. Por su parte, Nido Ventures representa una nueva generación de administradoras de fondos: jóvenes, con experiencia técnica y redes binacionales desde el inicio.

Los fondos presentados se seleccionaron a partir de tres criterios principales: 1) ser pioneros en abrir brecha en el ecosistema mexicano de *venture capital*, 2) haber logrado levantar más de un vehículo, y 3) mostrar enfoques diversos en cuanto a tesis de inversión y modelos de apoyo a emprendedores.

Nueve de ellos —500 LatAm, Angel Ventures, Cometa, DILA Capital, Dalus Capital, Hi Ventures, IGNIA, Nazca y Wollef— cumplen plenamente con estos criterios y representan la primera generación de administradores que forjaron la industria desde sus cimientos. Estos fondos han expandido su área de influencia a Latinoamérica y, algunos de ellos, inclusive fuera del continente. Las historias de éxito de 99minutos, Clip, Bitso, Sirena, Incode, Cornershop, Rapyd, Kavak y Konfío, algunas de ellas convertidas en unicornios, no se explican sin la participación de estos fondos. El décimo, Nido Ventures, se incluyó para ofrecer una perspectiva complementaria: la de una nueva generación que, aunque reciente, refleja la madurez y expansión que hoy caracteriza al ecosistema mexica-

no de capital emprendedor. Arkham, el caso de éxito de Nido Ventures, es un claro ejemplo del futuro del ecosistema en México y Latinoamérica.

Al editar este libro, hemos buscado respetar el estilo, la trayectoria y el impacto de cada uno de ellos de forma equilibrada, otorgándoles el mismo nivel de profundidad y visibilidad.

El Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), como coeditor de este proyecto, tiene un interés genuino en fortalecer el conocimiento sobre emprendimiento y capital emprendedor en la región. Desde hace más de una década, el ITAM, a través del EPIC Lab: Centro ITAM de Creatividad, Innovación y Emprendimiento, ha impulsado cursos, programas y actividades extracurriculares sobre estos temas. Hoy, el interés de los estudiantes por construir carreras tanto como emprendedores y como administradores de fondos ha alcanzado niveles históricos. Este libro busca convertirse en una herramienta de consulta, complemento académico y fuente de inspiración para futuras generaciones.

Los casos tienen una estructura homogénea que presenta una ficha técnica con datos actualizados a junio de 2025, la historia del fondo, su tesis de inversión, los criterios utilizados para seleccionar emprendedores, los principales aprendizajes acumulados y los consejos que comparten con quienes buscan levantar capital. Además, incluimos la historia de una inversión icónica representativa de cada uno.

Nuestro objetivo es ilustrar el proceso de inversión y cómo las relaciones que se construyen al formar una sociedad emprendedor-inversorista pueden llevar a la creación de empresas legendarias. Para hacer el contenido más accesible, y considerando que gran parte del lenguaje y jerga de la industria proviene del idioma inglés, hemos incluido al final del libro un glosario práctico que explica de manera sencilla los términos más utilizados, respetando su idioma original cuando es el estándar en el ecosistema de capital emprendedor.

La información presentada en cada caso se basa en entrevistas extensas y francas realizadas con los socios fundadores de los fondos, y se completó con investigación de fuentes públicas y materiales de referencia adicionales. Las frases y descripciones entrecomilladas con las que inicia cada apartado se tomaron directamente de las páginas institucionales de los fondos. Agradecemos profundamente la generosi-

dad, apertura y tiempo que cada uno de ellos nos brindó para compartir sus aprendizajes, sus historias y sus perspectivas sobre la evolución de la industria.

El panorama de la industria en México ha cambiado de manera significativa en la última década: de ser un terreno experimental, donde pocos se atrevían a invertir, hoy registra una inversión acumulada en *startups* que asciende a miles de millones de dólares. El número de *startups* financiadas se ha multiplicado, impulsando la creación de miles de empleos directos e indirectos. Sin embargo, la industria de capital emprendedor en México sigue siendo pequeña en relación con el tamaño de su economía: apenas alrededor de 0.14 % del PIB se invierte en *venture capital*, una cifra significativamente menor en comparación con países como Brasil (0.19 %), Colombia (0.36 %) o Estados Unidos (0.97 %)<sup>1</sup>.

Además, persisten retos estructurales que deben atenderse para asegurar su crecimiento sostenido, entre los que se encuentran la necesidad de democratizar el acceso al capital para fundadores de diversos *backgrounds*, aumentar la diversidad en los equipos de emprendedores y administradores de fondos, fomentar una mayor participación de corporativos, *family offices* y AFORES como *limited partners* (LP), así como profesionalizar aún más el ecosistema mediante estándares más altos de operación, transparencia y gobernanza. De igual manera, resulta fundamental fortalecer los mecanismos de salida (*exits*), que son esenciales para movilizar capital, generar retornos y consolidar un ecosistema dinámico y sostenible.

Los fondos analizados en este libro abrieron camino enfrentando mercados inmaduros, levantando capital en condiciones adversas y aprendiendo de errores en tiempo real. Desde su trinchera, cada uno de sus socios ha contribuido a derrumbar los muchos obstáculos que existían en México para construir y consolidar una industria de capital emprendedor. Son testigos vivos de que dicha construcción requiere de visión a largo plazo, resiliencia ante el fracaso, disciplina financiera y un profundo respeto por los emprendedores como socios estratégicos.

---

<sup>1</sup> Endeavor Intelligence Unit, & Glisco Partners. (2022). *Insights: VC and growth equity ecosystem in LATAM (2022 edition)*. Endeavor México.

Para los emprendedores que nos leen, esperamos que este libro sea una brújula práctica. Entenderán mejor qué buscan los fondos, cómo piensan, qué valoran más allá de las métricas tradicionales y cómo construir relaciones duraderas basadas en la confianza, la resiliencia y la ejecución. También encontrarán ejemplos de perseverancia, adaptación y criterio a lo largo de historias de éxito y de aprendizaje.

Aquellos que sueñan con levantar su propio fondo en el futuro, hallarán aquí ejemplos concretos de los desafíos reales: el reto de levantar capital institucional, de definir una tesis clara, de balancear intuición y datos en las decisiones de inversión, y de construir una marca en una industria cada vez más competitiva.

El ecosistema de *venture capital* en México no sería lo que es hoy sin el compromiso de quienes apostaron por un futuro que aún no existía. Hoy, gracias a los fondos aquí descritos, y a muchos otros actores, México cuenta con un ecosistema de emprendimiento tecnológico robusto, innovador y con proyección regional y global.

No obstante, esto apenas es el principio. El verdadero impacto del capital emprendedor se medirá en las próximas décadas: en las empresas que transformen sectores tradicionales, en los empleos que generen, en las tecnologías que desarrollen y en las comunidades que fortalezcan.

Esperamos que esta publicación sirva como testimonio de lo que se ha logrado y, sobre todo, como inspiración para construir lo que aún falta. Porque si algo nos enseñaron los pioneros, es que el emprendimiento y el capital emprendedor requieren visión de futuro, trabajo incansable y la valentía de apostar por el cambio, aun en condiciones de incertidumbre.



## #FondosCapitalEmprendedor

Emprender es un camino lleno de retos, decisiones complejas y momentos de duda. Este libro acompaña a todos aquellos que buscan levantar capital, ofreciendo consejos prácticos desde la experiencia de quienes han apostado por crear fondos desde cero e invertir en las personas que resolverán los grandes problemas de la región. Es una guía cercana e inspiradora para quienes buscan capital y, sobre todo, para los que están decididos a construir con propósito y perseverancia.

**María Ariza**

Directora general de BIVA

Los fondos de *venture capital* en México apostaron por el futuro cuando pocos lo hacían, sembrando innovación en un ecosistema aún en formación. Me enorgullece haber sido testigo de la historia de muchos de ellos; conocer sus trayectorias ha sido profundamente inspirador, y estoy segura de que lo será también para los lectores que descubran en estas páginas el poder de creer antes de que todo sea evidente.

**Liliana Reyes**

Directora general de AMEXCAP



ISBN: 978-607-26988-9-5

