



**TEXTUAL >>** Diego Pozzi de Ficus Capital

«Todos los proyectos en los cuales hemos trabajado como Ficus Capital siguen adelante y en forma exitosa»

**CAPITAL SEMILLA**

Seis son los casos apoyados por el Fondo de Capital Semilla que invierte hasta US\$ 50.000 en emprendimientos iniciales.



**PROSPÉRITAS**

# Impulsar el desarrollo y la internacionalización

**P**rospéritas Capital Partners es la primera administradora de fondos de capital de riesgo del país y fue creada a fines del año 2003, por un grupo de reconocidos empresarios locales que individualmente han gerenciado emprendimientos en el país y en el exterior.

Se trata de Pablo Brenner, Nicolás Herrera, Thomas Kossmann, Carlos Lecueder, Rodolfo Oppenheimer, Ruben Ordoqui y Victor Zerbino, quienes lograron reunir un fondo de US\$10.150.000 -junto con el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), la Corporación Andina de Fomento (CAF) y la Corporación Para el Desarrollo (CND) - con la idea de distribuirlo en un portafolio de entre seis y ocho proyectos de emprendedores locales.

El objetivo es apoyar a la nueva clase emprendedora que, según entienden los socios, está creciendo en el país, aportando capital de riesgo y experiencia gerencial a las

pequeñas y medianas empresas que buscan un despegue que les permita trascender las fronteras.

Para ello Prospéritas cuenta con tres modalidades diferentes de apoyo: el fondo de capital de riesgo Uruguay International Venture Capital (UIVC-1), el Fondo Emprender -de capital semilla para empresas en desarrollo- y la Red de Angeles destinada a emprendimientos que requieran un menor volumen de capital.

Al invertir en una empresa, Prospéritas no adquiere una posición de control dentro de la misma pero mantiene un rol activo en la toma de decisiones a partir de incluir a alguno de sus socios o persona de confianza en el directorio.

Por su parte Prospéritas recibe del Fondo lo necesario para cubrir sus gastos operativos básicos y los del administrador designado y cuando la inversión se traduce en un negocio exitoso, obtiene un porcentaje de las ganancias que se calcula a partir de una fórmula acordada con el emprendedor.



**ZERBINO Y OPPENHEIMER.** El aporte se traduce en dinero y conocimientos

Hasta el momento Prospéritas lleva invertidos un millón de dólares en Medicaa (que desarrolla y comercializa productos y servicios en el área de la rehabilitación vestibular); US\$ 800.000 en Interactive Networks ( que opera con soluciones avanzadas de mensajería ins-

tantánea especializándose en el desarrollo de herramientas para empresas, telefonía celular e Internet), y cerca de otro millón de dólares en Memory Computación (proveedora líder de soluciones tecnológicas para pymes).

Victor Zerbino recordó que al

momento de crear Prospéritas, los socios compartían la visión de que en Uruguay existen emprendimientos que tienen la oportunidad de escalar y por tanto "existe la posibilidad de generar valor a los emprendedores trayendo fuentes de capital acordes a sus necesidades y apoyándolos con conocimientos".

Zerbino también sostuvo que hubo coincidencias entre los socios que entendieron que el primer paso era dar apoyo a través de un fondo de capital de riesgo que apoyara a emprendedores que crearon sus empresas durante la década de los años 1990 apuntando al desarrollo tecnológico y las nuevas formas de gestión.

"Nos pareció que se necesitaba un cambio en la forma de pensar. Era necesario apoyar a la gente que venía liderando un proceso de expansión y desarrollo", afirmó el empresario.

Los pasos siguientes fueron la creación del fondo Emprender y la Red de Angeles.

**FICUS CAPITAL**

## Servicio y asesoramiento

**F**icus Capital diseña, estructura y ejecuta operaciones de *Merger & Acquisitions (M&A)* y Mercado de Capitales brindando así un servicio que en el mundo es desarrollado por los denominados Bancos de Inversión.

Los negocios de *M&A* surgen de dos formas. La más habitual es cuando un empresario o grupo contrata a Ficus para vender su compañía y ésta detecta potenciales inversores estratégicos y financieros y establece un Proceso Competitivo de Venta.

La otra manera -que últimamente se da con mayor frecuencia- es cuando los inversores internacionales se acercan a Ficus para que encuentre oportunidades de inversión en proyectos o compra de compañías ya instaladas en determinado sector.

En estos casos, el proceso se da a la inversa, Ficus le plantea la posibilidad al empresario o el grupo local, y si la idea les resulta atractiva comienza un proceso de negociación en exclusividad. Esta modalidad resulta la más habitual dado que hace varios años Ficus presenta en el exterior las oportunidades que ofrece el país. "Estamos constantemente vinculándonos con



**ELBERSE.** Muy conforme con el desarrollo que alcanzado con Ficus

Fondos de Inversión de EEUU, Europa y Asia, con grupos familiares internacionales que buscan oportunidades y con inversores estratégicos", explicó Paul Elberse, socio de la firma.

Ficus asesoró a Advent en la compra del Nuevo Banco Comercial y colocó la mayor emisión privada a través del mercado de capitales con las ON del aeropuerto de Carrasco por US\$ 87 millones. También colocó la emisión de Hípica Rioplatense por US\$ 15 millones y asesoró en la venta del Aeropuerto de Punta del Este y en el proceso de asociación de Pluna. Hoy está en la fase final de venta de dos importantes compañías locales a inversores estratégicos, y planea instalarse en Argentina.

**ADVENT**

## Aumentar el valor

**E**l Fondo de Inversión Advent International cuenta con un total de US\$ 1.300 millones para invertir en Latinoamérica donde opera con oficinas en San Pablo, México y Buenos Aires. Su modalidad pasa por la compra de participaciones controlantes en empresas.

Según explicó su director, Nicolás Sujoy, el objetivo es adquirir compañías e intentar agregarles valor desde su gestión con el fin de aumentar la valía de sus acciones para después venderlas.

Para alcanzar este objetivo Advent no realiza el gerenciamiento total sino que participa en el directorio atendiendo cuestiones estratégicas. "Cuando compramos tratamos de tener una buena tesis de crecimiento e inversión a mediano y largo plazo de modo de saber dónde se puede crecer, cuáles son las necesidades de la compañía y realizar el trabajo en conjunto con el *management* de la empresa. Generalmente trazamos un plan de 100 días donde vemos día por día lo que hay que hacer porque creemos son clave. Es cuando se ven los hitos más importantes y el seguimiento necesario para actuar disciplinadamente", sostuvo Sujoy.



**SUJOY.** Advent aporta experiencia

En Uruguay, Advent es dueño del Nuevo Banco Comercial que adquirió por US\$ 167 millones, y de la mayoría accionaria de la financiera Pronto!, sobre la cual no ha trascendido el monto de la operación.

En este último caso, Advent gestiona la firma junto con su creador, el uruguayo Martín Guerra, y el banco de desarrollo holandés FMO que se sumó un año después que la compañía fuera adquirida por el Fondo como un proveedor de fondeo.

Sujoy resaltó que Advent está muy conforme con las operaciones realizadas en Uruguay y aseguró que "gustosamente" sumaría otras firmas locales a su portafolio.