

INFORME

CAPITAL

PRIVADO

EN URUGUAY



Uruguay XXI
PROMOCIÓN DE INVERSIONES,
EXPORTACIONES E IMAGEN PAÍS



2026

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	2
1. INVERSIONES DE CAPITAL PRIVADO EN AMÉRICA LATINA	4
1.1 INVERSIÓN EN VENTURE CAPITAL	6
2. OPERACIONES EN URUGUAY	9
2.1 DETALLE DE OPERACIONES EN 2025 Y PRIMER SEMESTRE 2026	13
3. PRINCIPALES ACTORES DEL ECOSISTEMA DE CAPITAL PRIVADO EN URUGUAY	17
3.1 ARTICULADORES DEL ECOSISTEMA	17
4. ENCUESTA A INVERSORES	25
4.1 RESULTADOS DE LA ENCUESTA	25
5. NORMATIVA EN URUGUAY	30
5.1 NORMATIVA DE FONDOS DE INVERSIÓN	30
5.2 NORMATIVA DE FUSIONES	31
5.3 NORMATIVA RELEVANTE PARA COMPRA DE EMPRESAS	31
ANEXO: VENTURE CAPITAL Y PRIVATE EQUITY	33
URUGUAY EN CIFRAS	35

RESUMEN EJECUTIVO

En 2025, el mercado de capital privado en América Latina mantuvo niveles elevados de inversión en la comparación histórica, aunque en un entorno más selectivo. Según datos de la Asociación para la Inversión de Capital Privado en América Latina, LAVCA, el capital invertido en la región alcanzó US\$ 25.693 millones, levemente por encima de 2024, mientras que el número de acuerdos cayó de 1.062 a 946 operaciones. Esta evolución muestra una mayor concentración del capital en menos transacciones, en un contexto en el que los inversores priorizan activos con fundamentos estratégicos claros, capacidad de generación de valor y exposición a sectores vinculados a infraestructura, tecnología, servicios financieros, industria y transformación digital.

Por tipo de activo, el capital de riesgo (*venture capital*) continuó explicando la mayor cantidad de operaciones regionales, con 658 acuerdos, equivalentes al 70% del total, aunque representó 17% del capital invertido. En contraste, infraestructura concentró la mayor proporción de los montos, con US\$ 12.850 millones, equivalente a 50% del total regional. También se observó una participación relevante de crédito privado (*private credit*) y capital privado (*private equity*), lo que confirma la diversidad de instrumentos utilizados para canalizar inversión hacia empresas, proyectos y activos productivos en América Latina.

El segmento de *venture capital* en América Latina se estabilizó en niveles más moderados luego del ciclo excepcional de 2021-2022. En 2025, la inversión de *venture capital* alcanzó US\$ 4.294 millones en 658 acuerdos, con una reducción tanto en monto como en cantidad de operaciones frente a 2024. Las etapas tempranas continuaron concentrando la mayor cantidad de rondas, especialmente semilla (*seed*), mientras que el mayor volumen de capital se orientó hacia compañías en etapas tempranas (*early-stage*) y avanzadas (*late-stage*). Por vertical tecnológica, el sector *fintech* mantuvo el liderazgo regional en montos y operaciones, aunque la actividad también mostró presencia relevante en *healthtech*, *e-commerce*, servicios de tecnología, *cloud*, datos y soluciones empresariales.

En Uruguay, el mercado de capital privado y de fusiones y adquisiciones (M&A por sus siglas en inglés) mostró un dinamismo relevante en 2025. Entre 2015 y 2025 se identificaron 210 operaciones, de las cuales 168 correspondieron a compradores extranjeros y 42 a compradores locales. En 2025 se registraron 33 operaciones, el mayor nivel del período analizado, impulsadas tanto por el aumento de las operaciones extranjeras como por una mayor participación de compradores con presencia nacional. Esta evolución confirma el atractivo del país para inversores locales, regionales e internacionales, en operaciones de adquisición, rondas de capitalización, participaciones minoritarias y acuerdos estratégicos.

La composición sectorial de las operaciones en Uruguay muestra un peso creciente de Tecnología y Servicios, que en conjunto explicaron más de la mitad de las transacciones identificadas entre 2015 y 2025. En 2025, ambos sectores reunieron 19 de las 33 operaciones relevadas, reflejando el posicionamiento del país como plataforma regional para servicios globales, tecnología, *software*, *fintech* y actividades empresariales de mayor valor agregado. Al mismo tiempo, el mercado mantuvo

una composición diversificada, con operaciones en agroalimentos, industria manufacturera, comercio, energía, logística, turismo y activos productivos.

Entre las operaciones recientes más destacadas se encuentran la venta de Telefónica Móviles del Uruguay a Millicom, la adquisición de HSBC Uruguay por BTG Pactual, la compra de Saceem por el grupo francés NGE, la adquisición de Nearsure por Nortal, la compra de Granja Pocha por Lactalis y diversas rondas de capitalización en *startups* tecnológicas, *fintech*, salud y biotecnología. La información parcial de 2026 muestra continuidad en esta tendencia, con operaciones en farmacéutica, comercio, turismo, energía, logística, tecnología, salud y biotecnología.

El ecosistema uruguayo de capital privado se ha fortalecido en los últimos años a partir de una mayor articulación entre actores públicos y privados. La Asociación Uruguaya de Capital Privado URUCAP, la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII), la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE), y la agencia de promoción de inversiones, exportaciones e imagen país Uruguay XXI, el programa Uruguay Innova, incubadoras, aceleradoras, fondos regionales, inversores ángeles, *family offices*, asesores especializados y vehículos locales cumplen roles complementarios en la preparación de empresas, conexión con inversores, estructuración de operaciones y promoción de oportunidades. En particular, el Portafolio de Inversiones de Uruguay XXI, el proyecto Uruguay al Mundo y el Primer Foro de Capital Privado contribuyen a ampliar la visibilidad de proyectos y empresas uruguayas ante inversores nacionales e internacionales.

Uruguay también muestra señales favorables en el segmento de emprendimientos innovadores. Según la Encuesta anual de inversores de Uruguay XXI, ANII y URUCAP, la actividad de los inversores relevados se concentra en etapas tempranas y en los sectores *fintech*, *healthtech*, SaaS y *biotech*, con un horizonte de inversión mayoritariamente de largo plazo. A nivel comparado, el Latin America VC Report 2026 estimó para Uruguay US\$ 40 millones de inversión de *venture capital* en 12 operaciones durante 2025, sin incluir *venture debt*, y ubica al país en el segundo lugar regional de su VC Efficiency Index. Esta posición debe interpretarse como una señal de densidad relativa del ecosistema, más que como una comparación de escala absoluta.

En conjunto, Uruguay es una plataforma confiable y diversificada para la inversión de capital privado en América Latina. Su estabilidad institucional, apertura al capital extranjero, talento especializado, ecosistema tecnológico, trayectoria en servicios globales y disponibilidad de oportunidades en sectores productivos y de innovación constituyen atributos relevantes para inversores que buscan combinar previsibilidad, acceso regional y potencial de crecimiento. Persisten desafíos asociados a la profundidad del mercado de capitales, la liquidez, la disponibilidad de datos sistematizados sobre transacciones privadas y el desarrollo de vehículos especializados, pero la evolución reciente muestra un ecosistema más articulado, activo y preparado para captar nuevas inversiones.

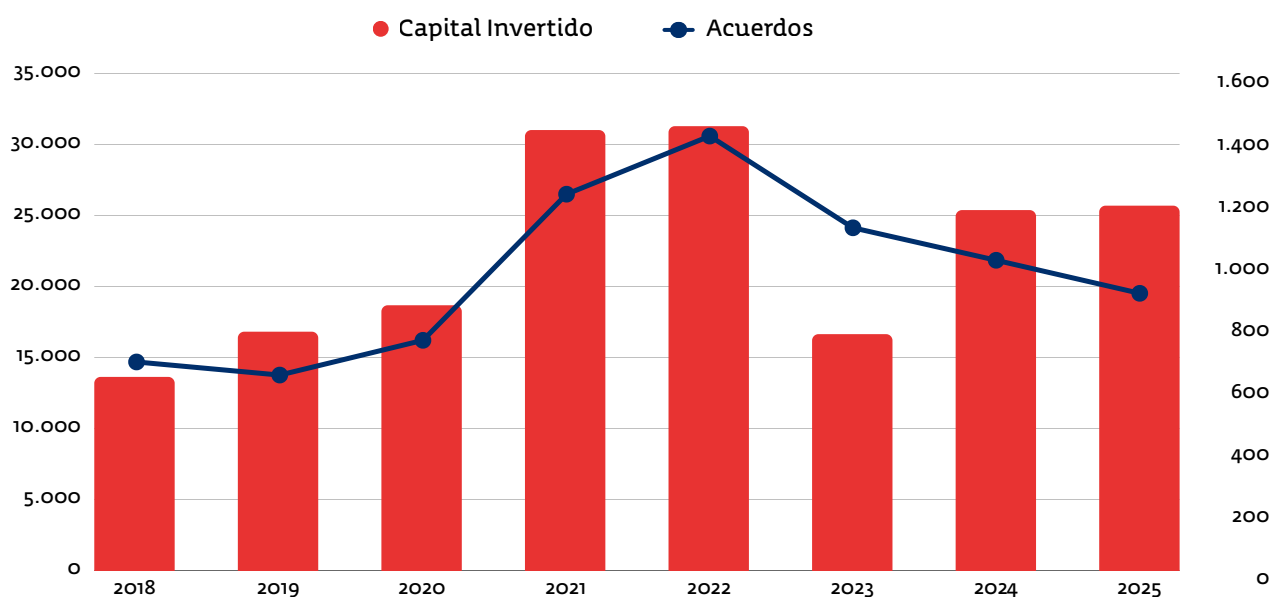
1. INVERSIONES DE CAPITAL PRIVADO EN AMÉRICA LATINA

En esta sección se examinan las operaciones de capital privado en América Latina. Estas transacciones se componen de flujos de capital de varios tipos: puede tratarse de compañías extranjeras que invierten en empresas, en general del mismo rubro o de otro rubro en el que agregan valor al adquirir o invertir; también pueden ser fondos de inversión de *private equity* que invierten en empresas maduras o fondos de inversión de *venture capital* que invierten en *startups*.¹

Con base en la información relevada por LAVCA, en 2025 se registró un aumento en el capital invertido y una caída en el número de acuerdos, pasando de US\$ 25.382 millones a US\$ 25.693 millones y de 1.062 acuerdos a 946 acuerdos en 2025. Los totales de inversión incluyeron capital de riesgo, capital privado, crédito privado e infraestructura y recursos naturales.

GRÁFICO 1
Inversión anual

Eje izquierdo: Capital Invertido (Mill. de US\$) - Eje derecho: # de Acuerdos

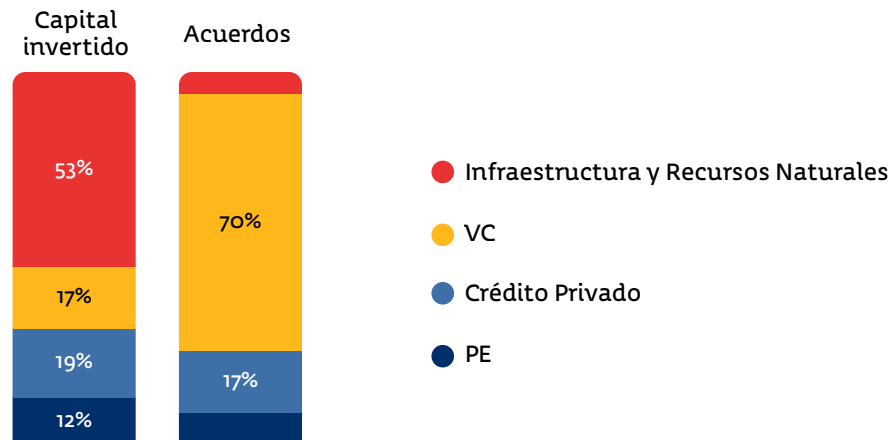


Fuente: elaborado por Uruguay XXI con base en LAVCA (2026)

En este contexto, los acuerdos de *venture capital* continuaron representando la mayor parte de las operaciones, con 658 acuerdos, equivalentes al 70% del total, aunque explicaron 17% del capital invertido, con US\$ 4.294 millones. Las inversiones en *private equity* representaron 8% de los acuerdos y 12% del capital invertido, mientras que el crédito privado mantuvo una participación relevante con 17% de los acuerdos y 19% del monto total. Al igual que en años anteriores, las operaciones de infraestructura concentraron la mayor proporción del capital invertido, con US\$ 12.850 millones, equivalentes al 50% del total regional.

¹ Para una explicación más detallada, véase el anexo.

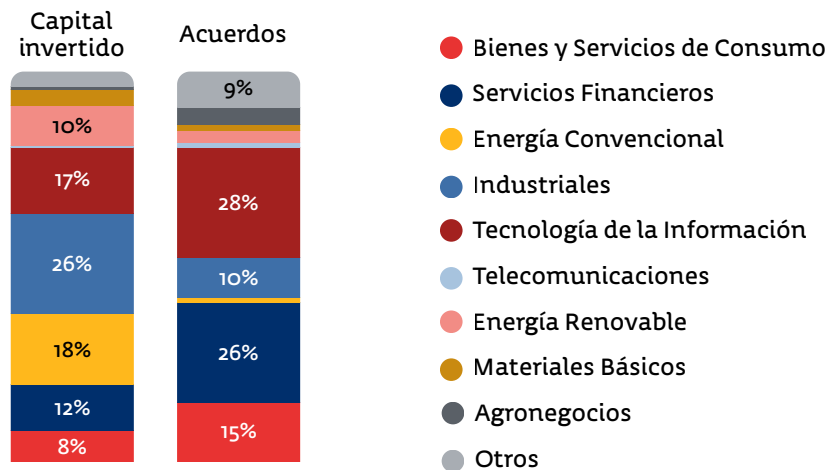
GRÁFICO 2
Inversión por clase de activo en América Latina
En porcentajes, sobre el total de capital invertido y acuerdos - 2025



Fuente: elaborado por Uruguay XXI con base en LAVCA (2026)

A nivel sectorial, en 2025 la mayor proporción del capital invertido se dirigió a actividades industriales, que explicaron 26% del total, seguidas por energía convencional (18%), tecnología de la información (17%), servicios financieros (12%) y energía renovable (10%). Esto marcó un cambio frente a 2024, cuando la energía convencional había concentrado la mayor parte del capital invertido. En cantidad de acuerdos, la mayor actividad se concentró en tecnología de la información, con 28% del total, seguida por servicios financieros (26%) y bienes y servicios de consumo (15%). Esta diferencia entre montos y número de operaciones reflejó que algunos sectores concentraron operaciones de mayor escala, mientras que otros mostraron mayor dinamismo en cantidad de transacciones.

GRÁFICO 3
Inversión por industria en América Latina
En porcentajes, sobre el total de capital invertido y acuerdos - 2025

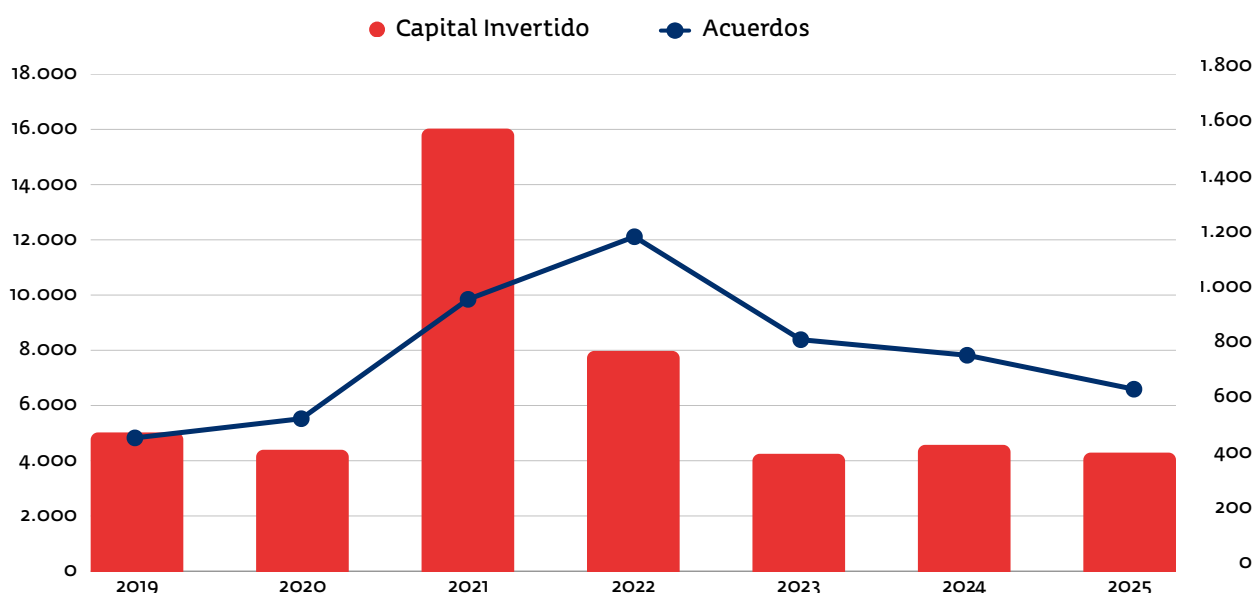


Fuente: elaborado por Uruguay XXI con base en LAVCA (2026)

1.1 INVERSIÓN EN VENTURE CAPITAL

Tras el fuerte ciclo expansivo observado en 2021, la inversión de *venture capital* en América Latina volvió a ubicarse en niveles más moderados. En 2025, el capital invertido alcanzó US\$ 4.294 millones, por debajo de los US\$ 4.575 millones registrados en 2024, aunque todavía en valores similares a los años previos al auge extraordinario del período 2021-2022. En paralelo, el número de acuerdos continuó disminuyendo, al pasar de 780 operaciones en 2024 a 658 en 2025. Esta caída en la cantidad de transacciones fue más pronunciada que la reducción del capital invertido, por lo que el *ticket* promedio aumentó de aproximadamente US\$ 5,9 millones en 2024 a US\$ 6,5 millones en 2025. Esta evolución mostró un mercado de *venture capital* más selectivo, al mantener los montos en igual nivel.

GRÁFICO 4
Inversión en *Venture Capital* (VC) en América Latina
 Eje izquierdo: Capital invertido (Mill. de US\$) - Eje derecho: # de Acuerdos



Fuente: elaborado por Uruguay XXI con base en LAVCA (2026)

La composición por fase también mostró cambios relevantes. En 2025, las operaciones *early-stage* concentraron el mayor volumen de capital invertido en *venture capital*, con US\$ 2.212 millones, seguidas por las operaciones *late-stage*, con US\$ 961 millones. En un segundo nivel se ubicaron *venture debt* y *seed*, con montos similares, de US\$ 562 millones y US\$ 559 millones respectivamente. Sin embargo, al observar la cantidad de acuerdos, el patrón es diferente: las rondas *seed* lideraron ampliamente en número de operaciones con 420 acuerdos, seguidas por *early-stage* con 194 acuerdos. En síntesis, las etapas más tempranas continuaron concentrando la mayor cantidad de transacciones, mientras que el mayor volumen de capital se orientó hacia compañías con un grado más avanzado de desarrollo.

Por vertical tecnológica, *fintech* se mantuvo en 2025 como la principal categoría de inversión de *venture capital* en América Latina con US\$ 2.421 millones captados. Aunque su participación fue menor que la observada en 2024, continuó concentrando el mayor volumen de capital. Detrás se ubicaron Otros, *e-commerce*, *IT services*, *cloud computing & data management* y *healthtech*.

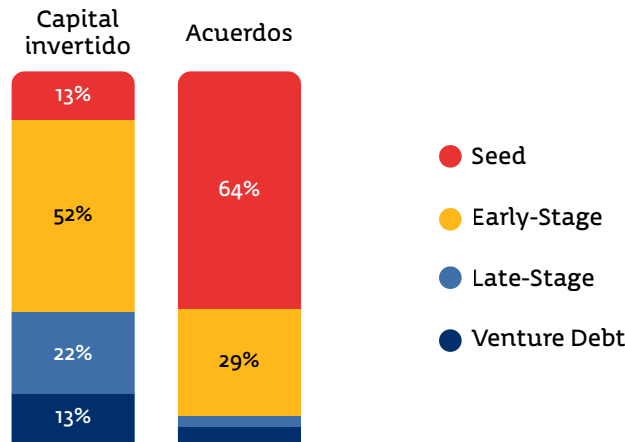
En cantidad de acuerdos, el panorama fue más diversificado: *fintech* lideró con 194 operaciones, seguida de cerca por Otros, con 188, mientras que *healthtech* y *e-commerce* también tuvieron una presencia destacada. La comparación entre capital invertido y número de acuerdos mostró que *fintech* conserva un fuerte peso en montos, pero que la actividad emprendedora regional se distribuye entre una variedad más amplia de verticales.

Complementariamente, el [Latin America VC Report 2026](#) mostró un escenario de optimismo moderado para el *venture capital* regional. Según la encuesta realizada a inversores de América Latina, 47,2% prevé aumentar su ritmo de inversión en los próximos 12 a 18 meses, mientras que 36,8% espera mantenerlo. Sin embargo, el informe también identifica restricciones relevantes como la falta de oportunidades de salida, que aparece como el principal riesgo para el ecosistema regional y fue mencionada por 73,8% de los inversores, seguida por la inestabilidad política, el retiro de *limited partners* (LPs) y la baja participación de instituciones locales.

A nivel global, las perspectivas para el mercado de capital privado y M&A muestran una recuperación gradual, aunque más selectiva que en ciclos anteriores. La mejora en las condiciones de financiamiento y la recomposición de los *pipelines* de operaciones han favorecido un mayor dinamismo, pero el entorno continúa marcado por incertidumbre geopolítica, cambios regulatorios, mayores exigencias en la evaluación de activos y una creciente incidencia de la tecnología en las decisiones de inversión. En este contexto, los inversores tienden a priorizar operaciones con fundamentos estratégicos claros, capacidad de generación de valor operacional y exposición a sectores vinculados a transformación digital, infraestructura, servicios financieros y nuevas tecnologías. Para América Latina este escenario supone oportunidades, pero también mayores exigencias: la disponibilidad de capital convive con una mayor selectividad, por lo que la estabilidad institucional, la calidad de los activos y la capacidad de escalar modelos de negocio se vuelven factores centrales para atraer inversión.²

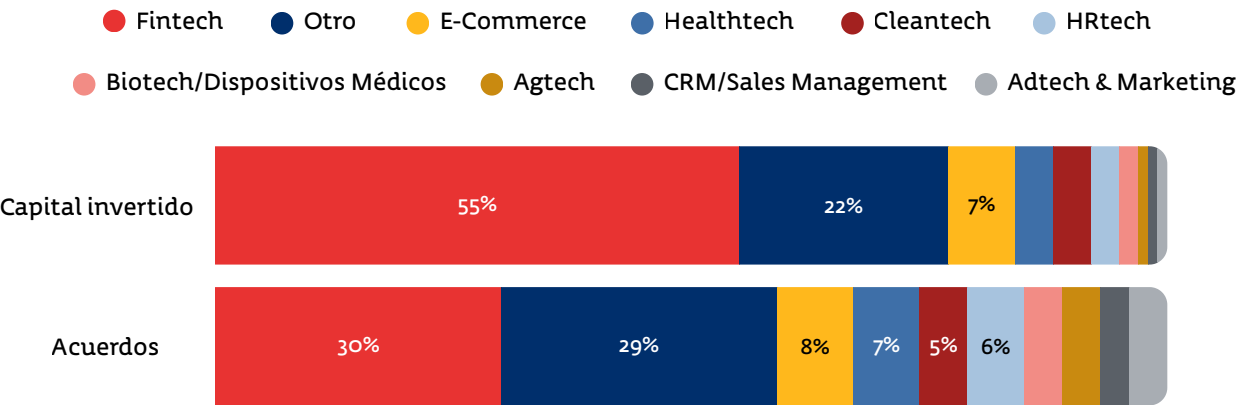
² [KPMG, 2026 Global M&A Outlook](#); [McKinsey, Global Private Markets Report 2026](#).

GRÁFICO 5
Inversión en *Venture Capital* (VC) en América Latina por fase
En porcentajes, sobre el total del capital invertido y acuerdos - 2025



Fuente: elaborado por Uruguay XXI con base en LAVCA (2026)

GRÁFICO 6
Inversión en *Venture Capital* (VC) en América Latina por vertical tecnológica
En porcentajes, sobre el total de capital invertido y acuerdos - 2025



Fuente: elaborado por Uruguay XXI con base en LAVCA (2026)

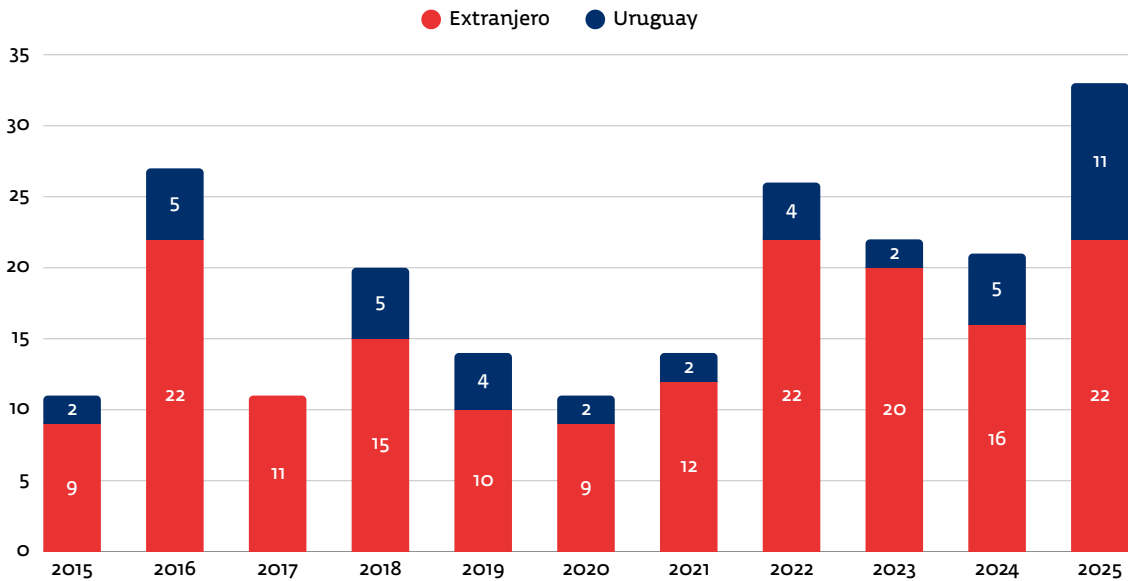
2. OPERACIONES EN URUGUAY

Esta sección reúne las operaciones de fusiones y adquisiciones (M&A) tanto mayoritarias como minoritarias, junto con rondas de capitalización y acuerdos de *joint venture*, llevadas a cabo en los últimos años, en las que empresas extranjeras tomaron control o participación en compañías y activos radicados en Uruguay.

El Gráfico N°7 presenta la evolución de las operaciones identificadas en Uruguay según el origen del comprador, distingue entre compradores locales y extranjeros. Entre 2015 y 2025 se registraron 210 operaciones, con una participación mayoritaria de compradores extranjeros, que explicaron 168 transacciones en el período. Esta presencia confirmó el peso del capital externo en el mercado local de capital privado y M&A, aunque en 2025 también se observó un aumento relevante de las operaciones con compradores locales.

En 2025 se identificaron 33 operaciones, el mayor registro del período analizado. El incremento se explicó tanto por una mayor cantidad de operaciones con compradores extranjeros, que pasaron de 16 en 2024 a 22 en 2025, como por un aumento de las operaciones locales, que crecieron de 5 a 11 en el mismo período. Esta lectura es consistente con otros relevamientos del mercado uruguayo, que mostraron que 2025 combinó operaciones de mayor escala en sectores relevantes. Entre los casos destacados del año se encontraron la venta de Telefónica Uruguay a Millicom, la adquisición de HSBC Uruguay por BTG Pactual, la compra de Saceem por el grupo francés NGE y la adquisición de Nearsure por Nortal.

GRÁFICO 7
Operaciones en empresas y activos según origen del comprador
Cantidad de operaciones - 2015-2025



Fuente: elaborado por Uruguay XXI con base en datos de EMIS, ORBIS, Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia y prensa.

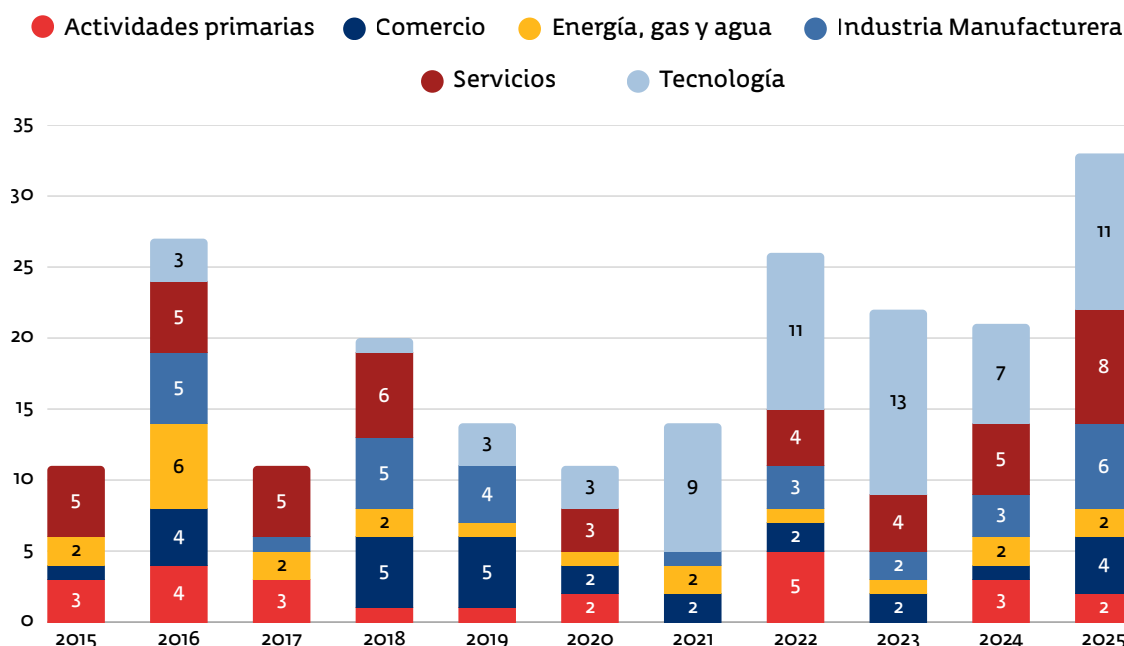
En el período analizado se registraron 210 transacciones, con una mayor concentración en tecnología y servicios, que en conjunto explicaron más de la mitad de las operaciones. También se observó una participación relevante de la industria manufacturera y del comercio, mientras que las actividades primarias y energía, gas y agua tuvieron una presencia menor.

La evolución reciente mostró un cambio importante en la composición sectorial de las operaciones. Mientras que al inicio del período la actividad estaba más repartida entre industria, servicios, comercio y energía, desde 2021 se observó un mayor protagonismo de la tecnología, que pasó a liderar en cantidad de transacciones. Esta tendencia se mantuvo en 2022, 2023 y 2025, años en los que el sector tecnológico concentró la mayor cantidad de operaciones. El aumento estuvo impulsado principalmente por tecnología, servicios e industria manufacturera, lo que confirmó una orientación creciente hacia sectores intensivos en conocimiento, servicios empresariales y capacidades productivas. Esta composición resultó consistente con el posicionamiento de Uruguay como plataforma regional para servicios globales, tecnología y actividades empresariales de mayor valor agregado.

Con información disponible a julio de 2026, se identificaron 13 operaciones en el semestre en Uruguay. Si bien se trata de un dato parcial, la composición sectorial mostró continuidad en el peso de los sectores de servicios y tecnología, que concentraron la mayor cantidad de operaciones del período. También se registraron transacciones en energía, gas y agua y comercio, mientras que no se identificaron operaciones en actividades primarias ni en industria manufacturera durante este primer tramo del año.

El Gráfico N°8 muestra la distribución sectorial de las operaciones identificadas en Uruguay entre 2015 y 2025. En el período existió una mayor concentración en tecnología, que acumuló 61 operaciones, seguida por servicios con 45. También se observó una participación relevante de la industria manufacturera, el comercio, las actividades primarias y energía, gas y agua, lo que mostró una composición sectorial relativamente diversificada. En los últimos años, el mayor dinamismo estuvo asociado principalmente a tecnología y servicios, donde en 2025 alcanzaron el 33% de los acuerdos realizados con empresas uruguayas, aumentando considerablemente su participación en el total de acuerdos respecto de años anteriores.

GRÁFICO 8
Operaciones en empresas y activos por sector
 Cantidad de operaciones - 2015-2025



Fuente: elaborado por Uruguay XXI con base en datos de EMIS, ORBIS, Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia y prensa.

La evolución sectorial de las operaciones identificadas en Uruguay mostró un creciente protagonismo de tecnología y servicios. Si se consideran ambas categorías de forma conjunta, estas actividades explicaron buena parte del dinamismo reciente del mercado, especialmente desde 2021. Ese año concentraron 9 de las 14 operaciones registradas, mientras que en 2022 alcanzaron 15 de 26 operaciones. En 2025, esta tendencia se mantuvo: tecnología y servicios reunieron 19 de las 33 operaciones identificadas, en un año que marcó el mayor nivel de actividad del período 2015-2025. Por otro lado, la información disponible para julio de 2026 apunta en la misma dirección. En ese período se identificaron 13 operaciones en Uruguay, de las cuales seis correspondieron a tecnología y servicios. Si bien se trata de información parcial y no directamente comparable con años cerrados, el dato sugiere continuidad en el protagonismo de actividades intensivas en conocimiento dentro del mercado local de capital privado y M&A.

Esta evolución resulta consistente con algunas tendencias observadas en América Latina. Relevamientos regionales³ recientes muestran que, aun en un contexto de mayor selectividad, la región continúa generando interés inversor en sectores como tecnología, servicios financieros, energía y otros activos con fundamentos estratégicos claros. En ese marco, Uruguay presenta una composición alineada con algunos de los principales focos regionales, aunque con una escala menor y con particularidades propias asociadas a su estructura productiva y empresarial.

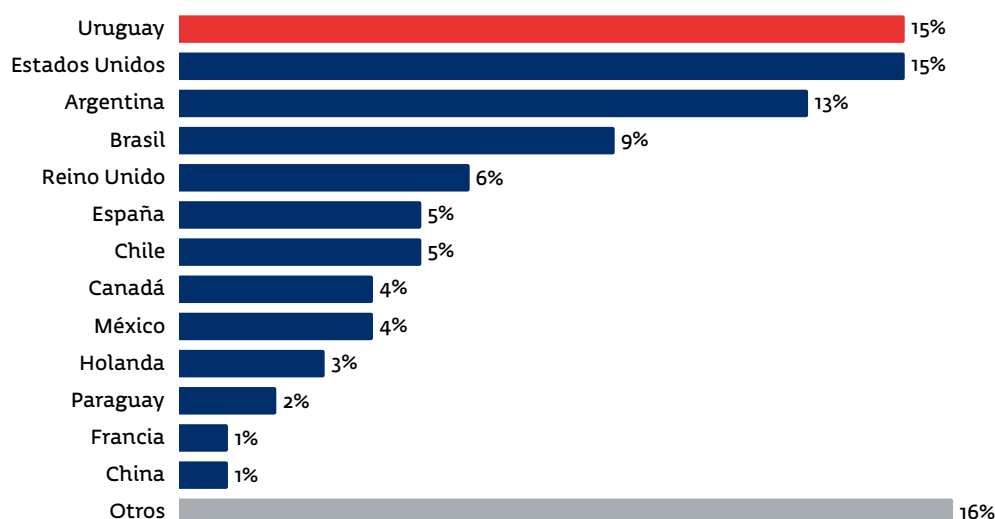
De todos modos, la dinámica sectorial local no se limitó a servicios intensivos en conocimiento. La serie también mostró operaciones en industria manufacturera, comercio, actividades primarias

³ KPMG

y energía, gas y agua, lo que refleja una composición relativamente diversificada del mercado uruguayo.

El origen de los compradores evidenció una combinación relevante entre actores locales, regionales y extrarregionales. En el período 2015-2025, Uruguay y Estados Unidos aparecieron como los principales orígenes de las operaciones identificadas, ambos con una participación cercana al 15% del total. Los siguieron Argentina, con 13%, y Brasil, con 9%, lo que confirmó el peso de los vínculos regionales en el mercado uruguayo de capital privado y M&A. También se destacaron Reino Unido, España, Chile, Canadá y México, junto con otros países de menor participación individual. Esta distribución reflejó un mercado abierto a compradores de distintos orígenes, donde conviven empresas nacionales, socios regionales y actores provenientes de mercados desarrollados.

GRÁFICO 9
Top orígenes de operaciones
Porcentaje de las transacciones - 2015 - 2025



Fuente: elaborado por Uruguay XXI con base en datos de EMIS, ORBIS, Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia y prensa.

En el caso de Estados Unidos, las operaciones identificadas mostraron una concentración clara en actividades vinculadas a tecnología, *software*, banca, seguros y servicios. Dentro de estas transacciones se destacaron especialmente las categorías asociadas a *Technology, Media & Telecommunications* (TMT), que agrupa actividades vinculadas a tecnologías de la información, medios digitales, telecomunicaciones, infraestructura digital y servicios tecnológicos. A su vez, las operaciones en *software publishers* reforzaron el peso de las empresas orientadas al desarrollo, comercialización y escalamiento de soluciones de *software*. En conjunto, esta composición sugiere que el interés de los compradores estadounidenses en Uruguay estuvo especialmente asociado a capacidades tecnológicas, servicios empresariales y actividades financieras, sectores donde el país construyó una oferta exportadora y empresarial con inserción internacional.

En conjunto, estos movimientos reflejan el atractivo de Uruguay como mercado para las transacciones corporativas. Entre los sectores con mayor interés para los capitales extranjeros destacaron los servicios globales, el *retail* y la industria.

2.1 DETALLE DE OPERACIONES EN 2025 Y PRIMER SEMESTRE 2026

Para un análisis más detallado de la información disponible, el Cuadro 1 presenta las operaciones identificadas en Uruguay durante 2025 y la información parcial disponible para 2026. Debido a que Uruguay no cuenta con un registro oficial de transacciones de M&A y capital privado, el relevamiento se construye a partir del contacto institucional con inversores, bases de datos contratadas, registros regulatorios y fuentes de prensa.

En 2025 se identificaron 33 operaciones, el mayor registro del período analizado. La actividad estuvo compuesta principalmente por adquisiciones, que representaron 18 operaciones, seguidas por 13 rondas de capitalización y dos acuerdos de *joint venture*. Esta composición mostró un mercado en el que conviven operaciones corporativas tradicionales, inversiones en *startups* y acuerdos estratégicos orientados a nuevos proyectos o alianzas empresariales.

Las adquisiciones de 2025 reflejaron una presencia relevante de capitales regionales y extrarregionales, con operaciones en telecomunicaciones, servicios, logística, agroalimentos, tecnología, educación y finanzas. Entre los casos más destacados se encontraron la venta de Telefónica Móviles del Uruguay a Millicom, la adquisición de HSBC Uruguay por BTG Pactual, la compra de Saceem por el grupo francés NGE y la adquisición de Nearsure por Nortal. También se observaron operaciones relevantes en agroalimentos, como Granja Pocha-Lactalis, Monte Cudine-La Virginia y Azucarlito-Budeguer, lo que confirmó el interés por activos productivos y marcas consolidadas del mercado uruguayo.

En paralelo, las rondas de capitalización estuvieron concentradas en empresas vinculadas a tecnología, *fintech*, salud, biotecnología y servicios digitales. Se destacaron las rondas de Flipzen, Strike Security, Zapia AI, Prometeo, MetaBIX Biotech y Eywa, entre otras. Estas operaciones mostraron la continuidad del interés inversor en *startups* uruguayas con modelos escalables, inserción regional o capacidad de expansión internacional. Asimismo, la participación de vehículos locales como Zorzal Inversiones Tecnológicas en varias operaciones evidenció el surgimiento de mecanismos locales orientados a canalizar inversión hacia empresas tecnológicas.

La información parcial de 2026 mantiene esta tendencia de diversificación sectorial. Considerando las operaciones relevadas hasta julio, se identificaron 13 transacciones, distribuidas entre adquisiciones, rondas de capitalización, una participación minoritaria y un *joint venture*. Entre los casos destacados se encuentran la adquisición de Fármaco Uruguayo por Humanova Lab Corporation, la compra de FarmaGlobal por Farmacity, la adquisición de Enjoy Punta del Este por JHSF, la compra de activos solares por Ardian y la adquisición de Nitis SAS por Vertex. También se registraron rondas de capitalización en Horizon, Viatik, Antarka y MetaBIX Biotech, además de la participación de QatarEnergy y Chevron en bloques offshore y el *joint venture* vinculado al proyecto urbanístico El Águila en Atlántida.

En conjunto, las operaciones de 2025 y 2026 mostraron que Uruguay continúa atrayendo capital hacia sectores diversos, con un peso creciente de tecnología, servicios empresariales, logística, salud, biotecnología, energía, turismo y activos productivos. Esta composición refuerza el posicionamiento

del país como plataforma regional para operaciones corporativas, expansión empresarial e inversión en compañías con potencial de crecimiento.

CUADRO 1 Operaciones en Uruguay por empresas extranjeras por tipo de acuerdo

2025

FECHA	OBJETIVO	PLATAFORMA EN URUGUAY	SECTOR	INVERSOR	PAÍS DEL INVERSOR
ADQUISICIÓN					18
Feb-25	Cablex SA	Mercado interno	Comercio	Serviam SA; Ventus Ingenieria SA	Uruguay
Feb-25	Granja Pocha Colonial	Producción industrial	Agro - alimentos	Lactalis	Europa
Mar-25	Vopero	Mercado interno	Vestimenta y calzado	Cencosud	Resto LAC
Abr-25	132-mile transmission line (Activo Operativo)	Mercado interno	Energía, gas y agua	Atlantica Sustainable Infrastructure PLC	Reino Unido
Abr-25	Difebal SA	Mercado interno	Servicios	Atlantica Infraestructura Sostenible SLU; Atlantica Sustainable Infrastructure PLC	España; Reino Unido
May-25	Telefonica Moviles Del Uruguay SA	Mercado interno	Tecnología	Millicom International Cellular SA	Luxemburgo
May-25	Manatil	Mercado interno	Logística	Grupo Sada	Brasil
Jun-25	Neto+	Hub SSGG/TIC	Creativos	LADV	Europa
Jul-25	Monte Cudine	Producción industrial	Agro - alimentos	La Virginia	Argentina
Jul-25	Saint Patrick's College LTDA	Mercado interno	Educación	Inspired Finco Holdings LTD	Europa
Jul-25	Nearsure	Hub SSGG/TIC	Tecnológicas	Nortal	Europa
Jul-25	HSBC Bank	Hub SSGG/TIC	Financieros	BTG Pactual	Brasil
Ago-25	Latincapital Sartor Wealth Management SA	Hub SSGG/TIC	Servicios	Private investor(s)	Argentina
Ago-25	Geocom Uruguay SA	Hub SSGG/TIC	Tecnológicas	Vesta Software Group LTD	Norteamérica
Oct-25	Saceem	Mercado interno	Servicios	NGE	Francia
Nov-25	Azucarlito	Producción industrial	Agro - alimentos	Budeguer	Argentina
Nov-25	Grateful	Hub SSGG/TIC	Financieros	Exodus	Norteamérica
Dic-25	Maruby SA (Prod-hin)	Producción primaria	Agro - alimentos	Inversor individual	Brasil
PARTICIPACIÓN MINORITARIA					0
Sin operaciones registradas en el período.					
RONDA DE CAPITALIZACIÓN					13
Ene-25	Flipzen	Hub SSGG/TIC	Tecnología	Angel investors; Tantau Ventures; Nido Ventures; Worthit; iThink VC; ANII	Chile; México; Perú; Paraguay; Uruguay
Mar-25	Arkano Software	Hub SSGG/TIC	Tecnología	Zorzal Inversiones Tecnológicas SA	Uruguay

FECHA	OBJETIVO	PLATAFORMA EN URUGUAY	SECTOR	INVERSOR	PAÍS DEL INVERSOR
Mar-25	Strike Security LLC	Hub SSGG/TIC	Tecnología	Galicia Ventures; Greyhound Capital; Fin-tech Collective; Private investor(s)	Argentina; Reino Unido; Estados Unidos
Abr-25	Folium SAS	Hub SSGG/TIC	Tecnología	Pitchdrive; Iope Ventures	Bélgica; España
Abr-25	Zapia AI	Hub SSGG/TIC	Tecnología	Endeavor Catalyst; Prosus Ventures	Estados Unidos; Holanda
Jul-25	MetaBIX	Hub SSGG/TIC	Salud / biotecnología	EWA Capital	Resto LAC
Ago-25	Simple Studio LLC	Hub SSGG/TIC	Servicios	Hikko	Uruguay
Ago-25	Qualia Fintech SRL (Prometeo)	Hub SSGG/TIC	Tecnología	Samsung Electronics Co Ltd; Antler Elevate; DN Capital; PayPal Holdings Inc	Corea del Sur; Singapur; Estados Unidos
Ago-25	Kintena SA (Spotter)	Hub SSGG/TIC	Servicios	Zorzal Inversiones Tecnológicas SA	Uruguay
Sep-25	TripWip	Hub SSGG/TIC	Servicios	Private investor(s)	Uruguay
Sep-25	MetaBIX Biotech (2da ronda)	Hub SSGG/TIC	Tecnología	Angel investors; AIR Capital; Danta Fund; Angel Hub Ventures LLC; The Board Peru	Argentina; Costa Rica; México; Perú
Oct-25	Security Advisor Holding SAS	Hub SSGG/TIC	Tecnología	Zorzal Inversiones Tecnológicas SA	Uruguay
Nov-25	Eywa	Hub SSGG/TIC	Salud / biotecnología	Draper Cygnus; Panambi Ventures; The Ganesha Lab; Draper Associates LP; Gobierno de Uruguay; ANII	Argentina; Chile; Estados Unidos; Uruguay
JOINT-VENTURE					2
Mar-25	Paramek	sa	Tecnológicas	World Travel INC	Norteamérica
Nov-25	Meina offshore services	Hub logístico	Logística	James Fisher	Europa

2026 1er semestre

FECHA	OBJETIVO	PLATAFORMA EN URUGUAY	SECTOR	INVERSOR	PAÍS DEL INVERSOR
ADQUISICIÓN					7
Abr-26	Fármaco Uruguayo	Producción industrial	Farmacéutica	Humanova Lab Corporation (grupo Medifar-ma)	Perú
Abr-26	Omarek SA	Hub SSGG/TIC	Logística	Importadora y Exportadora de la Patagonia SA (La Anónima)	Argentina
Abr-26	FarmaGlobal (10 farmacias)	Mercado interno	Comercio	Farmacity SA	Argentina
Abr-26	Enjoy (Punta del Este)	Mercado interno	Turismo	JHSF Península	Brasil
May-26	Two operating solar assets	Producción industrial	Energía, gas y agua	Ardian	Francia
May-26	Nitis SAS (Brinta)	Hub SSGG/TIC	Tecnológicas	Vertex Inc	Estados Unidos
Jul-26	TecsPal	Hub SSGG/TIC	Tecnológicas	Vensure Employer Solutions	Estados Unidos
PARTICIPACIÓN MINORITARIA					1

FECHA	OBJETIVO	PLATAFORMA EN URUGUAY	SECTOR	INVERSOR	PAÍS DEL INVERSOR
Mar-26	OFF-2 y OFF-7 (bloques de exploración petrolera offshore)	Producción primaria	Energía, gas y agua	QatarEnergy; Chevron Corp	Catar; Estados Unidos
RONDA DE CAPITALIZACIÓN					4
Ene-26	Horizon	Hub SSGG/TIC	Tecnología	NXTP Labs; EWA Capital; Private investor(s)	Argentina; Colombia
Ene-26	Viatik	Hub SSGG/TIC	Logística	Plug and Play Ventures	Estados Unidos
Feb-26	Antarka	Hub SSGG/TIC	Salud / biotecnología	Natura; CTK; GS Futures	Brasil; Corea del Sur
Mar-26	MetaBIX Biotech (3ra ronda)	Hub SSGG/TIC	Salud / biotecnología	AIR Capital; EWA Capital; Danta Fund; Dalus Capital; Angel Hub Ventures LLC; The Board Peru; Gobierno de Uruguay	Argentina; Colombia; Costa Rica; México; Perú; Uruguay
JOINT-VENTURE					1
Feb-26	El Águila (mega-proyecto urbanístico en Atlántida)	Mercado interno	Bienes raíces	Kopel Sánchez; Estudio Luis E. Lecueder	Uruguay

Fuente: elaborado por Uruguay XXI en base a EMIS, ORBIS, Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia y prensa.

3. PRINCIPALES ACTORES DEL ECOSISTEMA DE CAPITAL PRIVADO EN URUGUAY

3.1 ARTICULADORES DEL ECOSISTEMA

La industria de capital privado en la región y en Uruguay está experimentando un aumento en el interés por las *startups* como opción de inversión. En respuesta a esta tendencia, en 2022 se creó la Asociación Uruguaya de Capital Privado (URUCAP)⁴, que reúne a los fondos de *venture capital*, *corporate venture capital* y *private equity*, inversores ángeles, y aceleradoras. URUCAP organiza una variedad de eventos, incluyendo charlas y actividades de *networking*, en las que los miembros comparten conocimientos sobre regulaciones, tecnologías e inversiones. También, se ofrecen charlas con expertos locales e internacionales sobre temas como derecho corporativo e inversión en mercados extranjeros. Actualmente, URUCAP reúne a más de 100 socios, en su mayoría inversores ángeles y fondos de inversión, además de aceleradoras, *startups* y proveedores de servicios. La asociación cumple un rol de articulación del ecosistema mediante actividades de formación, *networking* e intercambio con expertos locales e internacionales.

Junto con URUCAP, otras instituciones públicas cumplen un rol relevante en la articulación y apoyo al ecosistema emprendedor e innovador. La Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE) contribuye al fortalecimiento de empresas y emprendimientos mediante asistencia técnica, mentoría, instrumentos de financiamiento y la gestión del portal Uruguay Emprendedor, que centraliza información sobre programas, convocatorias y herramientas de apoyo. Por su parte, la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) cumple un rol clave en el impulso a emprendimientos innovadores y empresas con potencial de crecimiento, a través de instrumentos orientados a la validación de ideas de negocio, el desarrollo de emprendimientos innovadores, la internacionalización y el acceso a financiamiento. Estos apoyos contribuyen a preparar proyectos y empresas para etapas posteriores de inversión privada. Por otra parte, ANII cuenta con instrumentos específicos para apoyar el desarrollo de *startups* y emprendimientos innovadores en distintas etapas. Entre los principales apoyos vigentes se destacan:

- Validación de ideas de negocio: instrumento desarrollado junto con ANDE, orientado a acompañar a emprendedores en etapas tempranas mediante apoyo para validar la viabilidad comercial de productos o servicios innovadores.
- Apoyo a emprendimientos innovadores: financiamiento no reembolsable para emprendimientos que ya hayan validado su solución, cuenten con potencial de escalamiento global y busquen generar impacto económico, social o ambiental.

⁴ Ver: <https://urucap.org/>

- Coinversión en *startups*: esquema dirigido a *startups* tecnológicas y científico-tecnológicas en etapas tempranas, que permite coinvertir junto con organizaciones de capital emprendedor e inversores ángeles elegibles.
- Catalizadores de emprendimientos: programa impulsado junto con ANDE para fortalecer la cultura emprendedora y promover la creación de emprendimientos de base científico-tecnológica, articulando instituciones académicas y actores del ecosistema emprendedor.
- SprintUy 2026: programa desarrollado junto con Uruguay XXI para atraer *startups* internacionales que evalúan a Uruguay como base de operaciones para escalar hacia América Latina, mediante una semana de inmersión, *networking* y vinculación con actores del ecosistema.

La evaluación del instrumento **Emprendimientos Innovadores de ANII**⁵ aporta evidencia sobre el rol de la agencia en la generación de emprendimientos con capacidad de captar inversión privada. De los 189 proyectos que respondieron la encuesta de seguimiento, 53 declararon haber accedido a inversión privada a lo largo de su trayectoria. **En total, se identificaron 80 eventos de inversión por más de US\$ 36 millones**, con una tendencia creciente desde 2017. El año 2023 se destacó particularmente con 15 eventos que movilizaron más de US\$ 20 millones de inversión privada. El informe también identificó efectos multiplicadores en el ecosistema: de los emprendimientos que no prosperaron surgieron 39 nuevos proyectos, mientras que exempleados de emprendimientos apoyados fundaron otros 27. No obstante, la propia evaluación señala que la reinversión de capacidades todavía es moderada, ya que solo uno de cada diez emprendedores declaró haber invertido en otros emprendimientos y dos de cada diez brindaron mentoría a otras iniciativas.

A su vez, Uruguay Innova opera como un ámbito de coordinación estratégica del ecosistema de ciencia, tecnología e innovación, orientado a articular esfuerzos públicos y privados vinculados a innovación, productividad, competitividad y transferencia de conocimiento. Su rol complementa el trabajo de agencias como ANII y ANDE, al contribuir a ordenar prioridades, fortalecer capacidades y potenciar la conexión entre instituciones, empresas y emprendimientos innovadores.

Uruguay XXI ofrece su Portafolio de Inversiones *online*⁶ en el que se presentan oportunidades a las que los inversores pueden acceder mediante un registro gratuito. Hay oportunidades de inversión tanto en empresas constituidas como en proyectos nuevos que están buscando inversores del exterior (de forma minoritaria o mayoritaria), así como compañías a la venta. Para integrar el portal, las *startups* y emprendimientos de reciente creación deben estar buscando al menos US\$ 200.000 de inversión, en el caso de empresas de larga trayectoria deben estar buscando al menos US\$ 500.000. En el portafolio hay empresas con características diversas: algunas buscan inversores para crecer, mientras que otras se encuentran ante problemas financieros o buscan vender por razones familiares; hay *startups* en etapas tempranas que buscan a un fondo de *venture capital*, empresas maduras y empresas que han dado quiebra. A nivel de sectores, también existe una diversidad importante: tecnología, biotecnología, agronegocios, industria, turismo, *real estate*, entre

⁵ [Evaluación de Emprendimientos 2008-2023 ANII](#)

⁶ <https://proyectosinversion.uruguayxxi.gub.uy>

otros. Para los casos en los que la información de la empresa sea confidencial, debe firmarse un acuerdo de confidencialidad (NDA). A principios de julio de 2026, había 159 inversores registrados en el portafolio *online*, principalmente de Uruguay (21%) y Argentina (19%). El 50% del total está interesado en *tickets* de inversión inferiores o iguales al millón de dólares. Además, se mantienen de forma constante alrededor de 60 empresas y proyectos activos a lo largo del año.

Uruguay XXI también participa, junto con ANDE, ANII, el Laboratorio Tecnológico del Uruguay (LATU) y el Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM), en Uruguay al Mundo, un programa que apoya la internacionalización de empresas uruguayas mediante asistencia técnica especializada y aportes económicos no reembolsables. Esta iniciativa complementa otros instrumentos de apoyo al crecimiento empresarial y contribuye a fortalecer la conexión de empresas uruguayas con mercados y oportunidades internacionales.

Además, Uruguay XXI impulsó en 2025 una agenda específica para fortalecer el capital privado, que incluyó la organización del Primer Foro de Capital Privado junto con URUCAP y ANII, así como la participación en encuentros regionales especializados como ARCAP y LAVCA Week. Estas acciones buscan fortalecer la articulación del ecosistema, generar conexiones estratégicas con actores nacionales e internacionales y promover oportunidades de inversión en el país.

ECOSISTEMA DE CAPITAL PRIVADO



FUENTES DE CAPITAL

El ecosistema uruguayo de capital privado se nutre de fuentes de capital con distintos perfiles, horizontes de inversión y niveles de tolerancia al riesgo. Entre ellas se destacan fondos institucionales y de pensión, organismos multilaterales, bancos comerciales, *family offices*, inversores individuales y fondos extranjeros o regionales, cuya participación puede darse a través de inversión directa, coinversión, financiamiento o vehículos especializados. Aunque Uruguay cuenta con una base relevante de ahorro interno y creciente interés de actores internacionales, el desarrollo de instrumentos especializados de capital privado aún presenta margen de profundización.

En adición, la presencia de fondos extranjeros y regionales también aparece como un componente relevante del ecosistema: más del 70% de los fondos asociados a URUCAP son extranjeros, lo que refleja el interés de actores internacionales por oportunidades de inversión en Uruguay.

• Fondos institucionales y de pensión

En Uruguay, los fondos previsionales administrados por las AFAP constituyen una fuente potencialmente relevante de ahorro interno para el desarrollo de instrumentos de capital privado, aunque su participación directa en vehículos de *private equity* o *venture capital* continúa siendo limitada. Al 31 de marzo de 2026, República AFAP concentraba el 54,9% de los fondos administrados, seguida por AFAP Sura, AFAP Itaú e Integración AFAP, con participaciones de 18,0%, 16,9% y 10,1%, respectivamente. En este contexto, el desarrollo de instrumentos de deuda privada, fondos de infraestructura y otros vehículos regulados podría contribuir a canalizar parte del ahorro institucional hacia proyectos productivos, siempre dentro de los límites prudenciales y normativos aplicables.

• Multilaterales

Los organismos multilaterales cumplen un rol relevante como inversores ancla, coinversionistas o financiadores en vehículos de capital, deuda privada y financiamiento estructurado. Su participación puede orientarse a fondos de inversión, proyectos de infraestructura, energía renovable, impacto, innovación y fortalecimiento del ecosistema emprendedor. Además de aportar recursos, estos organismos suelen facilitar garantías, asistencia técnica y estándares de estructuración, contribuyendo a reducir riesgos y generar confianza para la participación de inversores privados.

• Bancos comerciales

El sistema bancario uruguayo tiene una participación acotada en el capital privado tradicional, pero cumple un rol complementario en operaciones de financiamiento corporativo, deuda estructurada, emisiones en el mercado de valores y financiación de proyectos. A través de estos instrumentos, los bancos pueden participar en la estructuración financiera de adquisiciones, proyectos de inversión e iniciativas empresariales de mayor escala. Asimismo, las áreas de banca corporativa, asesoramiento financiero y gestión patrimonial pueden vincularse indirectamente con el ecosistema, especialmente en operaciones que requieren financiamiento, estructuración o conexión con inversores.

• Family Offices e Inversores Individuales

Los *family offices* e inversores individuales constituyen una fuente flexible de capital para el ecosistema, con capacidad de participar en etapas tempranas y ciclos de decisión más ágiles que los inversores institucionales tradicionales. En Uruguay, la comunidad de inversores ángeles

se articula parcialmente en torno a URUCAP y otros espacios del ecosistema, aportando capital, conocimiento sectorial, mentoría y redes de contacto. Según la Encuesta anual de inversores 2026 de Uruguay XXI, ANII y URUCAP⁷, 52% de los inversores relevados se identifica principalmente con estrategias *seed* o *early stage*, lo que confirma la relevancia de este segmento en las primeras fases de desarrollo empresarial.

GESTORES Y VEHÍCULOS DE INVERSIÓN

• Private Equity

El mercado uruguayo de *private equity* presenta un desarrollo aún incipiente, aunque mantiene vínculos con fondos regionales e internacionales que participan en operaciones de mediana escala. Estas inversiones suelen orientarse a empresas consolidadas, activos productivos o plataformas regionales, con foco en sectores como agroindustria, logística, servicios, infraestructura y consumo. A diferencia del *venture capital*, el *private equity* tiende a involucrar *tickets* de mayor tamaño y participaciones significativas o de control, generalmente asociadas a procesos de expansión, profesionalización, sucesión empresarial o consolidación sectorial.

• Venture Capital

El segmento de *venture capital* mostró mayor dinamismo en la última década, impulsado por la expansión del ecosistema emprendedor, la aparición de gestores locales y la participación de fondos regionales e internacionales. Su actividad se concentra principalmente en *startups* de base tecnológica y modelos escalables, con presencia en verticales como *software*, *fintech*, biotecnología, servicios digitales y soluciones *B2B*. Si bien Uruguay cuenta con emprendimientos con proyección regional y global, el número de fondos domiciliados localmente sigue siendo reducido en comparación con la cantidad de actores que invierten en el país desde el exterior.

A nivel comparado, Uruguay aparece bien posicionado en métricas relativas de *venture capital*. El Latin America VC Report 2026 estimó para Uruguay una inversión de *venture capital* de US\$ 40 millones en 12 operaciones durante 2025, sin incluir *venture debt*. Además, ubicó al país en el segundo lugar regional de su VC Efficiency Index, con un puntaje de 39,1, detrás de Chile y por encima de Brasil. Este indicador combina inversión *venture capital* sobre PIB, inversión per cápita y cantidad de operaciones por millón de habitantes, por lo que debe interpretarse como una medida de densidad relativa del ecosistema, no como una comparación de escala absoluta.

• Corporate Venture Capital (CVC)

Varios grupos corporativos han comenzado a invertir en innovación a través de *corporate venture capital* o fondos de alianzas estratégicas. Casos como Sancor Seguros Ventures, Globant Ventures y el Fondo Mercado Libre son referentes regionales con participación o alianzas locales. Las aseguradoras y empresas de tecnología muestran creciente interés en este modelo.

• Vehículos locales y fondos especializados

En los últimos años surgieron vehículos locales y fondos especializados orientados a canalizar inversión hacia empresas uruguayas con potencial de crecimiento. Entre ellos se destacaron IC

⁷ URUCAP, [Resultados de la Encuesta anual de inversores 2025](#)

Ventures, fondo privado enfocado en capital semilla y preserie A, que opera e invierte en Uruguay y Argentina, y Zorzal Inversiones Tecnológicas, sociedad anónima uruguaya que emitió acciones en la Bolsa de Valores de Montevideo para invertir en participaciones minoritarias de empresas tecnológicas uruguayas consolidadas. Estos casos muestran el desarrollo de mecanismos específicos para conectar ahorro, inversores y empresas en sectores de alto crecimiento.

INTERMEDIARIOS Y FACILITADORES

• Incubadoras y Aceleradoras

El ecosistema uruguayo cuenta con una red de incubadoras, aceleradoras e instituciones patrocinadoras que cumplen un rol relevante en la preparación de *startups*, emprendimientos innovadores y *spin-offs* universitarios para acceder a inversión privada. Estos actores brindan acompañamiento técnico, mentoría, apoyo en la validación comercial, conexión con redes de emprendedores e inversores y asistencia en la formulación de proyectos. Su actividad se complementa con instrumentos de ANII, ANDE, LATU, universidades y programas de articulación orientados a fortalecer la cultura emprendedora y la creación de empresas de base científico-tecnológica.

• Asesores Financieros y Firmas de Auditoría

Las firmas de asesoramiento financiero, auditoría, consultoría y los estudios jurídicos cumplen un rol relevante en la preparación y ejecución de operaciones de inversión. Su participación incluye procesos de *due diligence*, valuaciones, estructuración tributaria y legal, revisión contable, gobierno corporativo, cumplimiento regulatorio y apoyo en la profesionalización de la gestión empresarial. Estas capacidades resultan especialmente importantes para empresas en crecimiento que buscan acceder a capital institucional, atraer inversores externos o transitar procesos de venta, adquisición o expansión.

• Estructuradores y Banca de Inversión Independiente

Las firmas *boutique* y estructuradores independientes participan como intermediarios en transacciones privadas, procesos de venta, levantamiento de capital y diseño de instrumentos financieros. Aunque el volumen de operaciones en Uruguay es reducido frente a mercados regionales de mayor escala, estos actores aportan conocimiento técnico, acceso a redes de inversores y estándares de estructuración que contribuyen a profesionalizar el mercado. Su rol es particularmente relevante en operaciones de mediana escala, empresas familiares, activos productivos y compañías que buscan ordenar su estrategia de crecimiento o sucesión.

• Bolsas y Mercados de Valores

La Bolsa de Valores de Montevideo y BEVSA constituyen parte de la infraestructura formal del mercado de valores uruguayo y pueden contribuir a canalizar financiamiento hacia empresas, proyectos y vehículos de inversión. Aunque el mercado local mantiene desafíos asociados a escala, liquidez y número de emisores, en los últimos años surgieron señales de modernización vinculadas a emisiones en régimen simplificado, plataformas de financiamiento colectivo y nuevos vehículos de inversión. En 2025, el Banco Central del Uruguay (BCU) modificó la normativa que regula la emisión de valores en régimen simplificado y la emisión a través de plataformas de financiamiento colectivo; además, el registro del BCU identifica a Crowder Plataforma de Financiamiento Colectivo S.A. como empresa administradora de plataformas de financiamiento colectivo activa.

EMPRESAS RECEPTORAS

Las empresas receptoras de capital privado en Uruguay pueden agruparse en distintos segmentos según su etapa de desarrollo, sector y necesidad de financiamiento. En primer lugar, se destacan las *startups* y *scaleups*, especialmente en verticales como *software*, *fintech*, *healthtech*, *agtech*, biotecnología y servicios digitales, que suelen captar inversión de *venture capital*, inversores ángeles, fondos regionales y vehículos de impacto.

Un segundo grupo corresponde a empresas operativas consolidadas, incluyendo pymes y compañías de mayor trayectoria en sectores como agroindustria, logística, alimentos, tecnología, servicios e industria. En estos casos, el capital privado puede orientarse a procesos de expansión, profesionalización, internacionalización, sucesión empresarial, incorporación de tecnología o consolidación sectorial.

Finalmente, también existen proyectos *greenfield* y oportunidades de inversión en activos productivos, vinculados a nuevos desarrollos, infraestructura, energía, *real estate*, turismo u otras iniciativas intensivas en capital. En este segmento, Uruguay XXI cumple un rol de articulación mediante su Portfolio de Inversiones, que permite registrar y visibilizar oportunidades en empresas, proyectos y *startups* uruguayas ante potenciales inversores.

ENTORNO INSTITUCIONAL Y NORMATIVO

El ecosistema uruguayo de capital privado se apoya en un marco institucional estable, con reglas financieras, societarias y regulatorias que brindan previsibilidad para la inversión. En los últimos años, además, se observaron avances orientados a modernizar algunos instrumentos del mercado de valores, incluyendo ajustes normativos vinculados a fondos de inversión, emisiones en régimen simplificado y plataformas de financiamiento colectivo. Estos cambios contribuyen a ampliar las alternativas disponibles para empresas e inversores, aunque su impacto dependerá de la adopción efectiva por parte del mercado.

A pesar de estos avances, persisten desafíos relevantes para el desarrollo del capital privado en Uruguay. Entre ellos se destacan la limitada profundidad del mercado secundario, la baja liquidez del mercado de valores, la escasa disponibilidad de información sistematizada sobre transacciones privadas y la necesidad de ampliar vehículos especializados que conecten ahorro local, capital internacional y empresas con potencial de crecimiento. En este contexto, la coordinación entre regulación, promoción de inversiones, innovación, mercado de capitales y sector privado será clave para consolidar un ecosistema más profundo y dinámico.

4. ENCUESTA A INVERSORES

En el marco del informe de caracterización del ecosistema de capital privado en Uruguay, se presenta a continuación un resumen de los principales resultados de la tercera encuesta anual de inversores, elaborada en conjunto por Uruguay XXI, ANII y URUCAP.

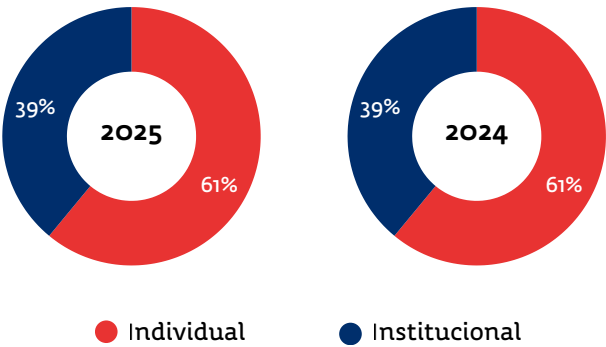
El relevamiento tuvo como objetivo profundizar en el conocimiento sobre la actividad de inversión en emprendimientos uruguayos durante 2025, identificando tendencias, montos, sectores y percepciones de los actores del ecosistema.

Las respuestas fueron tratadas de forma confidencial y agregada, garantizando el anonimato de los participantes, con el fin de construir una visión representativa y actualizada del capital privado en el país.

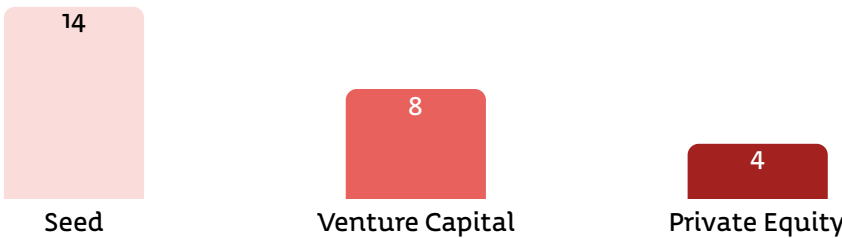
4.1 RESULTADOS DE LA ENCUESTA

La encuesta anual de inversores 2026 reunió 18 respuestas, principalmente de miembros de URUCAP, y muestra un ecosistema dominado por inversores individuales (61%) que participan mayormente en etapas *seed* o *venture capital* temprano, con horizontes de inversión de largo plazo (más de siete años). En el relevamiento de URUCAP en julio del año anterior, se reunieron 23 respuestas.

¿Es usted un inversor individual o institucional?



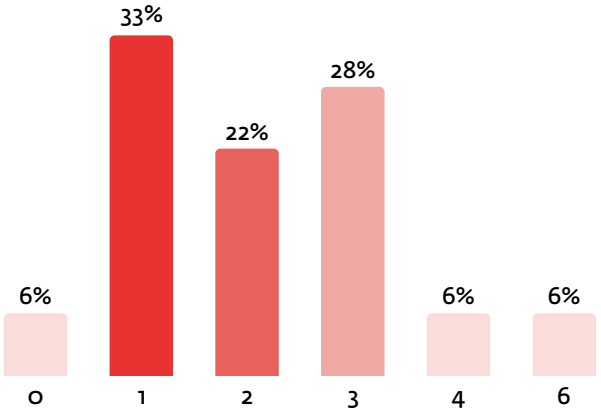
Dentro de la Industria de Capital Privado, ¿con qué tipo de inversión siente mayor identificación?



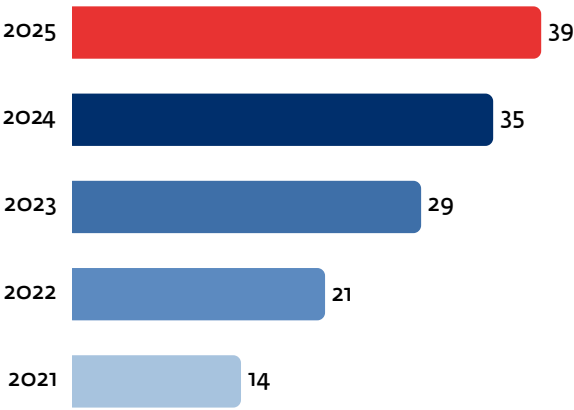
Durante 2025 se concretaron unas 39 rondas, un número similar —incluso algo superior— al relevado el año anterior (35), lo que sostiene la tendencia de mayor actividad en cantidad de operaciones. Los montos por inversión, sin embargo, mostraron una caída marcada respecto a 2024: el *ticket*

promedio se ubicó en US\$ 133.600, frente a los US\$ 400.000 del relevamiento anterior, y la mediana bajó a US\$ 45.000, frente a US\$ 200.000.

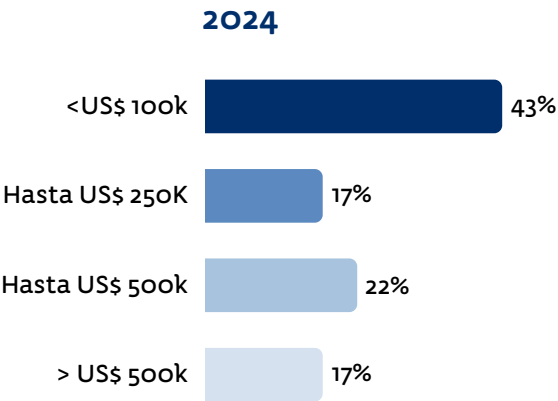
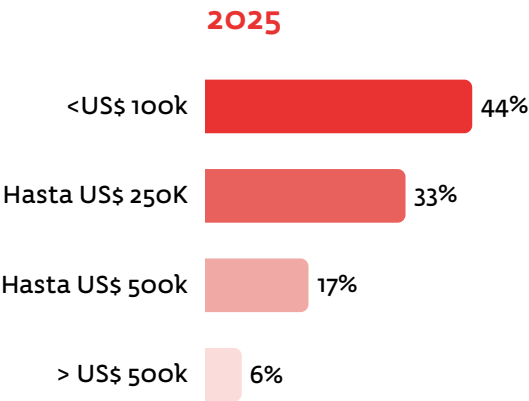
¿En cuántas rondas de inversión de emprendimientos uruguayos ha participado durante el año 2025?



Total de participación en rondas de inversión uruguayas

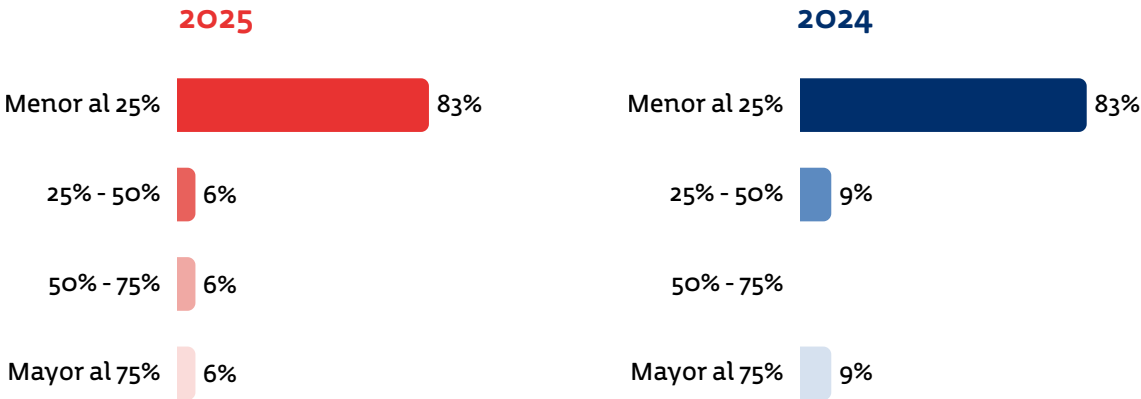


¿Cuál es el monto total que ha invertido en 2025 en emprendimientos uruguayos?

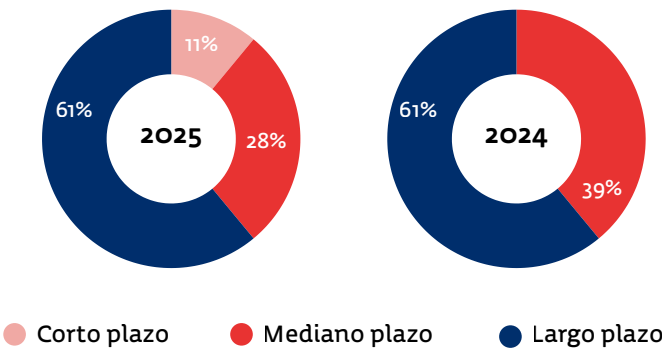


La muestra comprueba que la gran mayoría de los inversores (83%) destina menos del 25% de su portafolio a emprendimientos uruguayos, lo que evidencia una alta diversificación internacional en su portafolio — un nivel prácticamente idéntico al relevado el año anterior. En cuanto al horizonte temporal, se mantiene el predominio de una visión de largo plazo: el 61% mantiene inversiones por más de siete años, en línea con la edición anterior. El resto de los inversores se reparte entre horizontes de tres a siete años (28%) y, en menor medida, de uno a dos años (11%), lo que confirma un enfoque mayormente paciente y orientado al crecimiento sostenido de los proyectos, aunque con una porción minoritaria de capital con expectativas de salida más cortas.

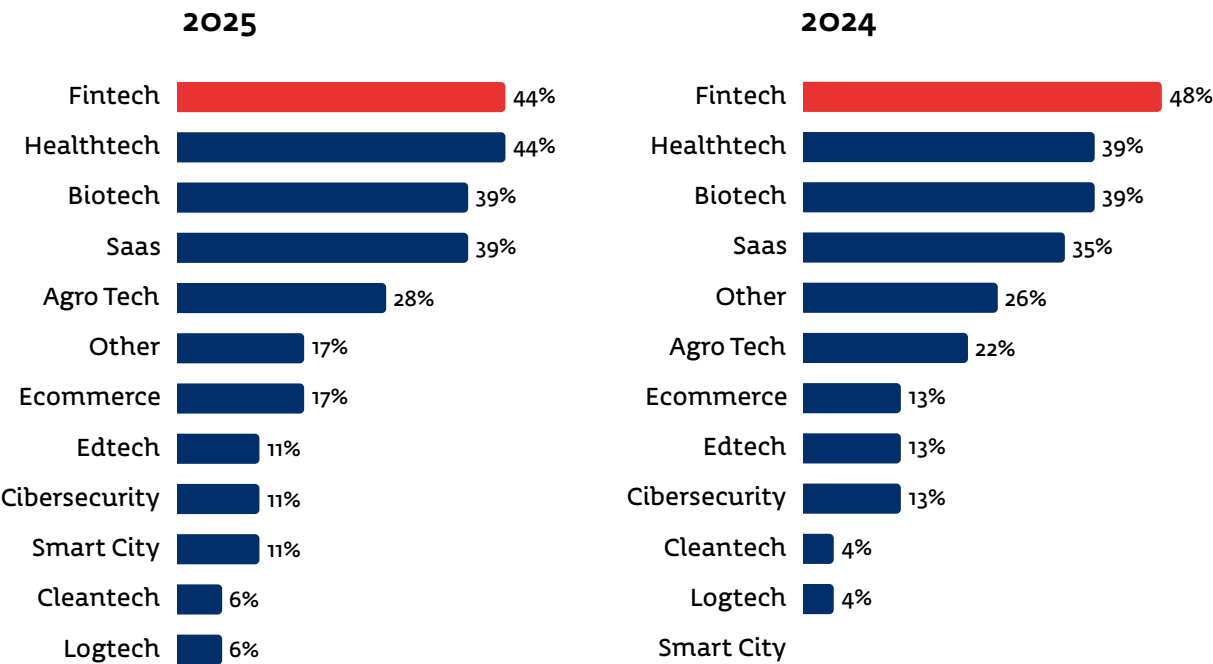
Aproximadamente, ¿qué porcentaje de sus AUM (Assets Under Management) está alocado en emprendimientos uruguayos?



¿Cuál es la duración típica de sus inversiones?



¿Qué sectores o industrias son los principales objetivos de sus inversiones?

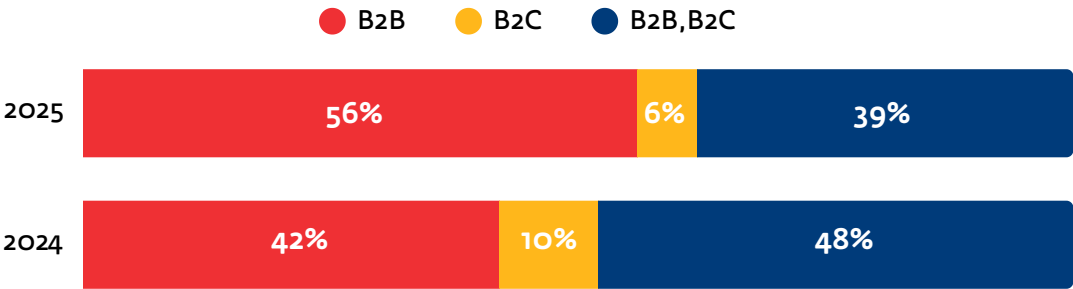


En cuanto a los sectores de interés, *fintech* y *healthtech* se ubicaron como las categorías más mencionadas, empatadas en el primer lugar: las mencionó el 44% de los inversores en cada caso,

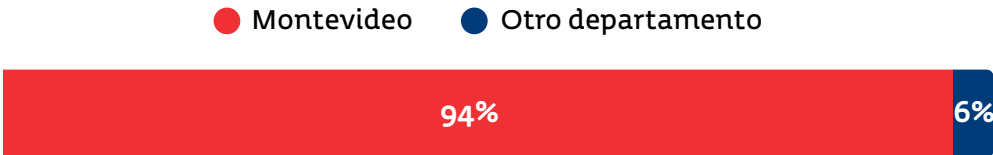
seguidas de cerca por *biotech* y *SaaS* (39% cada una) y por *agro tech* (28%). La composición sectorial se mantiene relativamente estable respecto al relevamiento anterior —cuando *fintech* lideraba de forma algo más despegada (48%), seguida por *healthtech* y *biotech* (39% cada una) y *SaaS* (35%)—, aunque este año el liderazgo de *fintech* aparece más disputado por los sectores de salud y biotecnología.

Sobre el modelo de negocio de las empresas invertidas, predominó el foco *B2B*: 56% de los inversores declaró invertir exclusivamente en empresas *B2B*, 39% en una combinación de *B2B* y *B2C*, y apenas 6% exclusivamente en *B2C* —una composición similar a la de 2024 (42%, 48% y 10%, respectivamente), con un corrimiento hacia el foco *B2B* puro. En materia de localización geográfica, se mantiene la fuerte concentración en Montevideo: el 94% de los inversores declaró invertir exclusivamente en la capital, frente al 91% relevado el año anterior, lo que confirma que la descentralización del ecosistema inversor continúa siendo un desafío pendiente.

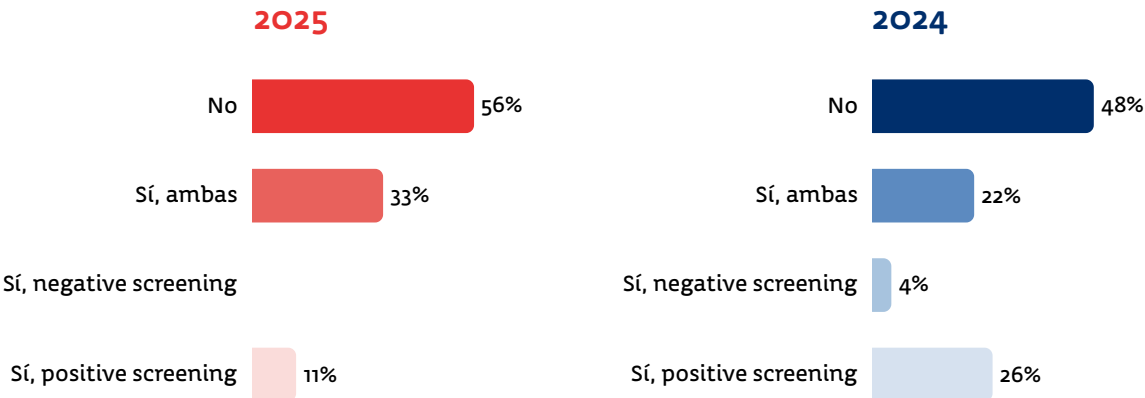
¿Las empresas invertidas operan con un modelo B2B (Business to Business) o B2C (Business to Consumers)?



¿En dónde se localizan sus inversiones?



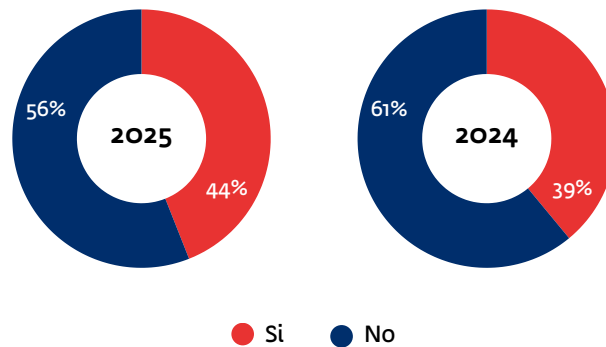
¿Aplica en sus inversiones una política de “positive or negative screening”?



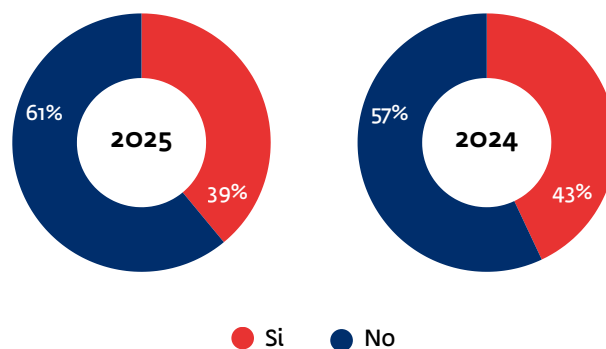
En materia de sostenibilidad, el 44% de los inversores aplica algún tipo de política de screening —positivo, negativo o ambos—, frente al 52% relevado en la edición anterior. Un 44% declaró haber

invertido en 2025 en emprendimientos de impacto, un nivel similar al 39% del año pasado. Las problemáticas mencionadas se concentraron nuevamente en salud, a las que se sumaron este año menciones a movilidad urbana entre ciudades y economía circular, mientras que la trazabilidad, presente en la edición anterior, no apareció mencionada explícitamente esta vez.

¿Ha invertido en 2025 en emprendimientos de impacto?



Al momento de invertir en empresas, ¿tiene en cuenta la participación de las mujeres en la alta gerencia?



En conjunto, estos resultados sugieren un ecosistema de inversión en consolidación, donde la incorporación de criterios de impacto y de diversidad de género avanza de forma gradual, pero todavía no se generaliza. La inversión en emprendimientos de impacto mostró una suba respecto a la edición anterior (de 39% a 44% de los inversores), mientras que la consideración de la participación femenina en la alta gerencia al momento de invertir retrocedió levemente (de 43% a 39%).

5. NORMATIVA EN URUGUAY

5.1 NORMATIVA DE FONDOS DE INVERSIÓN

La Ley 16.774 establece que los fondos de inversión “son un patrimonio de afectación independiente, integrado por aportes de personas físicas o jurídicas bajo el régimen de la presente ley, para su inversión en valores y otros activos”. Las sociedades administradoras de fondos de inversión requerirán autorización del Banco Central del Uruguay (BCU).

[Ley 16.774 - Superintendencia de Servicios Financieros: Recopilación de Normas del Mercado de Valores](#)

DEFENSA DE LA COMPETENCIA:

La Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia (Comisión) es la principal institución encargada de velar por la competencia a nivel general. Tiene como objetivo controlar y sancionar las prácticas anticompetitivas en Uruguay.

Entre sus funciones se encuentran:

1. Investigar y sancionar a quienes lleven a cabo prácticas potencialmente anticompetitivas.
2. Cuando corresponda, recibir las correspondientes notificaciones y/o solicitudes de autorización respecto de actos de concentración económica (control de concentraciones).

Los participantes en operaciones de concentración económica deberán notificar o solicitar autorización a la Comisión (o en su caso al Banco Central del Uruguay, la Unidad Reguladora de Servicios de Energía y Agua, o la Unidad Reguladora de Servicios de Comunicación como reguladores sectoriales) cuando se cumplan los siguientes umbrales (y no se verifique ninguna excepción que los exima):

Supuesto de autorización previa: cualquier operación de concentración económica requerirá autorización previa del órgano de aplicación cuando: dentro de cualquiera de los tres últimos ejercicios contables (i) la facturación “neta” (sin incluir impuestos) anual dentro del territorio uruguayo de todos los participantes de la operación, sea igual o superior al monto de 500.000.000 UI, y cuando (ii) la facturación neta anual dentro del territorio uruguayo de dos o más participantes en la operación, considerados cada uno individualmente sea igual o superior a 30.000.000 UI. Los puntos (i) y (ii) mencionados deben configurarse acumulativamente.

Supuesto de notificación previa: para todos aquellos casos en los que la facturación anual neta en cualquiera de los últimos tres ejercicios contables de los participantes de la operación sea igual o superior al monto de 500.000.000 UI, aunque no se alcance lo mencionado ut supra en el punto (ii),

se deberá informar al órgano de aplicación acerca de la operación. El órgano de aplicación tendrá la potestad discrecional de determinar si la operación está sujeta a la solicitud de autorización, y en caso de que así lo entienda, se deberá presentar la solicitud de autorización de ésta.

[Ley 18.159](#), [Ley 19.833](#) y su [Decreto Reglamentario 404/007](#) modificado por el [Decreto 194/020](#).

5.2 NORMATIVA DE FUSIONES

A nivel jurídico las fusiones se encuentran reguladas por la Ley 16.060 (Ley de Sociedades Comerciales) en la que se regulan las fusiones por creación (es decir, cuando dos o más sociedades se disuelvan sin liquidarse y transmiten sus patrimonios a título universal, a una sociedad nueva que constituyan) y por incorporación (cuando una o más sociedades se disuelvan sin liquidarse y transmitan sus patrimonios, a título universal, a otra sociedad ya existente). La normativa regula también las escisiones, que ocurren cuando una sociedad transmite cuota partes de su patrimonio a una o varias sociedades que se crean. En el caso de la fusión y de escisión es posible obtener ciertas exoneraciones fiscales, lo que representa una ventaja frente a otras alternativas como la venta del establecimiento comercial.

Las exoneraciones fiscales en el caso de las fusiones y escisiones están determinadas por el artículo 26 de la Ley 16.906 (Ley de Inversiones), Título 4, Texto Ordenado 2023 y el Decreto reglamentario 150/007 con sus modificativas. En el primer caso se faculta al Poder Ejecutivo a exonerar del Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio (actualmente la referencia es al IRAE), del Impuesto al Valor Agregado y del Impuesto a las Trasmisiones Patrimoniales que graven las fusiones, escisiones y transformaciones de sociedades, siempre que estas permitan expandir o fortalecer a la empresa solicitante. El otorgamiento de la exoneración es facultativo del Poder Ejecutivo.

Desde el 1º de enero de 2024, las fusiones o escisiones de sociedades no computan valor llave a los efectos tributarios cuando cumplan las siguientes condiciones: la transacción se realice a valor patrimonial, los propietarios finales sean íntegramente los mismos (manteniendo al menos 95% de sus proporciones patrimoniales) y no se modifiquen por un lapso no inferior a dos años, que se mantenga el o los giros de las sociedades antecesoras, y que se comunique la fusión o escisión al Registro, que llevará a tales efectos la Auditoría Interna de la Nación con información relativa a la totalidad de la cadena de propiedad.

[Ley 16.906](#), [Ley 16.060](#), [Ley 20.212](#), [Texto Ordenado Título 4](#) y [Decreto 150/007](#).

5.3 NORMATIVA RELEVANTE PARA COMPRA DE EMPRESAS

La adquisición de una empresa se puede realizar por diversas vías jurídicas, como la compraventa del paquete accionario de control de la empresa (la forma jurídica más habitual), o -menos frecuentemente- mediante la compraventa de una universalidad denominada “establecimiento comercial”.

La enajenación de establecimiento comercial supone la transferencia de un conjunto de activos y la asunción por parte del adquirente de responsabilidad solidaria respecto a determinadas deudas.

La principal forma jurídica de adquisición de empresas es la adquisición de títulos accionarios o cuotas sociales, siendo relevantes las leyes 16.060 y 19.820, que establecen las formalidades que deben observarse para la transferencia de acciones y cuotas sociales en los distintos tipos de sociedades comerciales. Son también relevantes las leyes 18.930, 19.288 y 19.484, las cuales regulan la obligación de comunicar al Registro de Titulares de participaciones patrimoniales del Banco Central del Uruguay cualquier cambio realizado en la cadena accionaria de las sociedades adquiridas.

Desde el punto de vista tributario, las ventas de acciones estarán gravadas por el IRPF o IRNR a una tasa efectiva del 2,4% del precio de venta (tasa del 12% sobre una renta ficta de 20%), salvo que apliquen convenios para evitar la doble tributación, en cuyo caso podrían quedar exoneradas o aplicarse una tasa menor. En opinión de los organismos fiscales, a los efectos del pago de los tributos, el precio de venta debe ser un precio de mercado, con independencia del valor que se incluya en el contrato.

Desde el 1° de enero de 2024, la venta de acciones de compañías uruguayas estará exonerada de IRPF siempre que cumplan las siguientes condiciones: los adquirentes sean personas jurídicas residentes fiscales en Uruguay, que la persona física enajenante sea propietaria final de la o las personas jurídicas adquirentes, que la persona física enajenante luego de realizada la transmisión, mantenga en la o las personas jurídicas adquirentes la condición de propietaria final por al menos el 95% de las acciones transferidas, por un lapso no inferior a cuatro años, que se mantenga el o los giros de las sociedades antecesoras por el mismo lapso, que el precio de la transferencia sea equivalente al valor fiscal de las participaciones transferidas y que se comunique al Registro de la Auditoría Interna de la Nación la información relativa a la totalidad de la cadena de propiedad.

En el caso de que la enajenante de acciones o cuotas sea una empresa uruguaya, el resultado por la venta de estas participaciones estará gravado por IRAE a una tasa del 25%. La renta estará determinada por el precio de venta menos el costo fiscal de las acciones o cuotas. Para determinar el costo fiscal se podrá optar entre el costo de adquisición ajustado por inflación o el valor patrimonial proporcional ajustado por las normas del impuesto al patrimonio. En caso de reestructuras que impliquen la venta de acciones de sociedades uruguayas por parte de contribuyente de IRAE y siempre que esas ventas cumplan con similares condiciones a las mencionadas para el IRPF, se entenderá que no existe renta fiscal computable.

Por su parte, la enajenación de acciones estará exenta de IVA.

El resultado de la enajenación de establecimientos comerciales está alcanzado por IRPF, IRNR o IRAE según el caso.

[Ley 2.904](#), [Ley 14.433](#), [Texto Ordenado](#), [Ley 16.060](#), [Ley 19.820](#), [Ley 18.930](#), [Ley 19.288](#), [Ley 19.484](#).

ANEXO: VENTURE CAPITAL Y PRIVATE EQUITY

Los fondos de *venture capital* invierten y aportan conocimiento en compañías en etapas tempranas que muestren potencial (*startups*). Por su parte, los fondos de *private equity* invierten y aportan conocimiento a empresas maduras, captando a su vez inversiones de otros fondos. La diferencia no solo radica en el tipo de empresas, sino en que el *private equity* invierte mediante deuda o capital, mientras que los *venture capital* lo hacen fundamentalmente en capital.

Un fondo de inversión es un grupo de gestores que reúne fondos de inversores para invertir en empresas. Estos inversores denominados *limited partners* (LPs), aportan financiamiento, pero no conocimiento y tampoco se involucran en la gestión. Pueden ser fondos institucionales, fondos de pensiones, *family offices* e inversores individuales, entre otras opciones. Este tipo de inversores no tienen necesidad de liquidez inmediata y por ende pueden disponer de los fondos a largo plazo. Los LP's firman un *Limited Partner Agreement* en los que se estipulan las condiciones de las inversiones: plazo de salida, sectores a invertir, etc.

Los fondos de *private equity* se inclinan por empresas con potencial de crecimiento en la medida que reciben capital, apoyo en management y estrategia. También hay fondos de *private equity* que se concentran en empresas con problemas financieros e incluso en quiebra (*distress*). Los sectores más comunes son el *retail*, energía, agropecuario, agroindustria y la producción de materias primas, entre otros. Los fondos de *venture capital* suelen invertir en *startups* tecnológicos y de biotecnología, con la idea de escalar rápidamente la operación y obtener mayores ganancias. Dado que la inversión se dirige a etapas tempranas de las empresas, suele ser de alto riesgo.

Respecto a las formas de financiamiento, las más habituales son las rondas de inversión, aunque también se utilizan instrumentos de deuda. Las *startups* son las que recurren a estos fondos para “levantar” capital. En ese sentido, existen rondas de capital semilla, la primera captación de inversión, que en ciertas oportunidades está ligada con la presencia de un inversor ángel (empresario experimentado y con capital). A esta ronda inicial la siguen las series de inversión A, B y C, a las que se accede progresivamente según el nivel de desarrollo de la empresa receptora de la inversión.

Si bien los fondos de *venture capital* invierten cada vez en etapas más tempranas de las empresas, es importante mencionar al capital semilla (*seed*). En este caso se invierten en etapas muy tempranas (preserie A), con *tickets* menores a US\$ 0,5 millones.

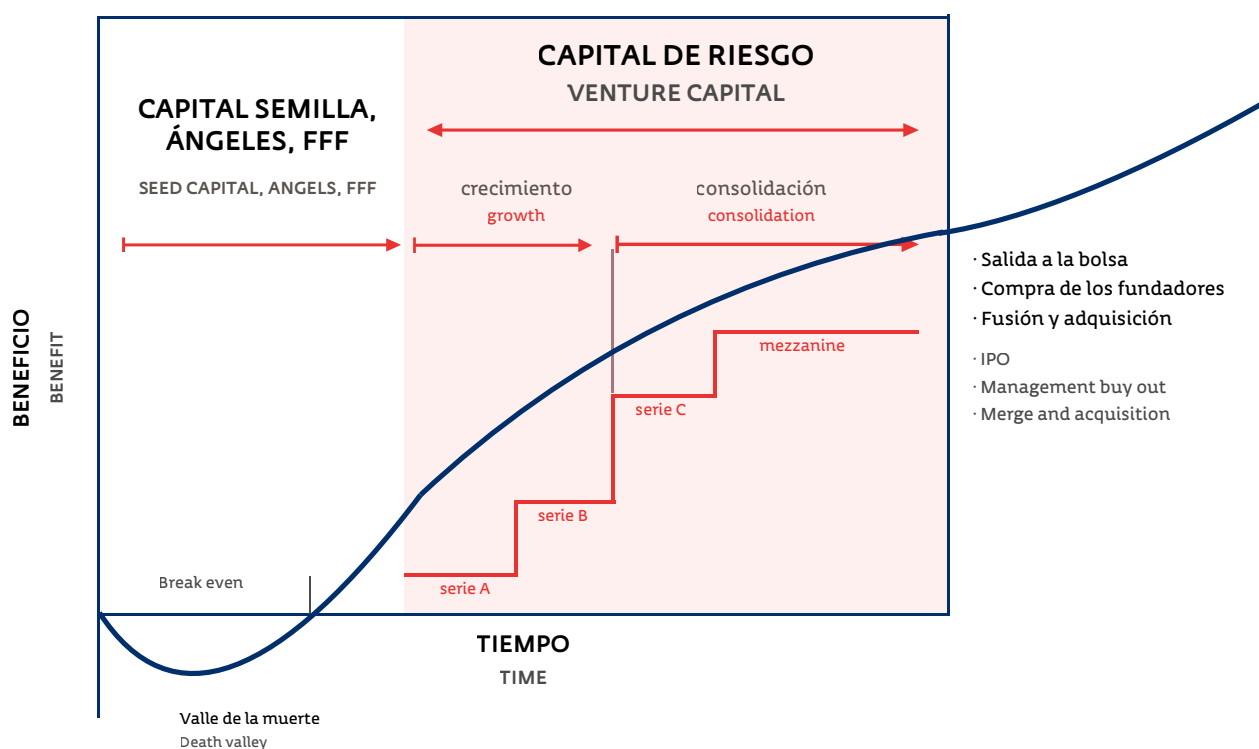
Los gestores de los fondos de *private equity* y *venture capital* son responsables de tres tareas principales: buscar, evaluar y tomar la decisión de invertir en una empresa madura o startup; ejecutar las operaciones legales y financieras para invertir en los fondos y administrar su portafolio de inversiones en empresas o *startups*.

Figura 1
Rondas de financiamiento.

	Pre Semilla	Semilla	Post Semilla / Pre Serie A	Serie A	Serie B	Serie C+
¿Cuándo levantar capital?	Idea MVP pre ingresos	Lanzamiento MVP MVP con ingresos	Product Market Fit Temprano	Product Market Fit Demostrado	Unit Economics LTV:-CAC>3:1 Cerca a la rentabilidad	Camino claro a un Exit Crecimiento a través de canales probados
Tracción (ingreso mensuales)	Insignificante	USD 5-30k	USD 10k-50k	USD 60-100k	USD 200k+	USD 500k+
¿De quiénes?	Familia y Amigos Ángeles Aceleradoras Fondos Semilla	Inversionistas ángeles Fondos Semilla	Fondos Semilla Fondos Serie A	Fondos Serie A & B		Fondos de VC de Etapa de Crecimiento
¿Para hacer qué?	Construir el MVP y equipo	Invertir en crecer y pulir el MVP	Alcanzar temprana escalabilidad	Escala-bilidad	Agresiva escala-bilidad y rentabilidad	Expansión / Prepararse hacia un Exit
Tamaño promedio de la Ronda	< USD 500k	USD 1-2M	USD 2-4M	USD 5-16M	USD 20-80M	USD 40-100M+
Valuación Pre Money	USD 1-3M	USD 4-6M	USD 10-15M	USD 25-50M	USD 90-300M	USD 300M+

Fuente: Startupeable.

Figura 2
Ciclo de financiamiento y etapas de una startup



Fuente: Impact Report ACVC 2022.

URUGUAY EN CIFRAS

Nombre oficial	República Oriental del Uruguay
Localización geográfica	América del Sur, limítrofe con Argentina y Brasil
Capital	Montevideo
Superficie	176.215 km ² . 95% del territorio es suelo productivo apto para la explotación agropecuaria
Población (2025)	3,44 millones
PIB per cápita (2025)	US\$ 24.765
Moneda	Peso uruguayo (\$)
Tasa de alfabetismo	0,98
Esperanza de vida al nacer	77,9 años
Forma de gobierno	República democrática con sistema presidencial
División política	19 departamentos
Zona horaria	GMT - 03:00
Idioma oficial	Español

PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS

INDICADORES	2021	2022	2023	2024	2025	2026*
PBI (Var % Anual)	5,8%	4,6%	0,8%	3,3%	1,8%	1,6%
PBI (Millones US\$)	60.709	71.319	79.101	82.291	85.193	91.060
Población (Millones personas)	3,44	3,44	3,44	3,44	3,44	3,44
PBI per cápita (US\$)	17.643	20.710	22.994	23.922	24.765	26.471
Tasa de desempleo - promedio anual (% PEA)	9,3%	7,9%	8,3%	8,2%	7,5%	7,6%
Tipo de cambio (pesos por US\$, promedio anual)	43,6	41,1	38,8	40,2	41,3	41,0
Tipo de cambio (variación promedio anual)	3,6%	-5,6%	-5,6%	3,6%	2,6%	-0,8%
Precios al consumidor (Var % acumulada anual)	8,0%	8,3%	5,1%	5,5%	3,7%	4,4%
Exportaciones de bienes y servicios (Millones US\$)**	19.991	23.562	22.304	23.443	23.471	25.557
Importaciones de bienes y servicios (Millones US\$)**	15.448	19.653	19.450	19.231	19.510	20.991
Superávit / Déficit comercial (Millones US\$)	4.543	3.908	2.854	4.212	3.961	4.566
Superávit / Déficit comercial (% del PBI)	7,5%	5,5%	3,6%	5,1%	4,6%	5,0%
Resultado Fiscal Global (% del PBI)	-4,1%	-3,4%	-3,2%	-4,1%	-4,4%	-
Formación bruta de capital (% del PBI)	18,2%	18,6%	17,7%	15,9%	16,2%	-
Deuda Bruta del Sector Público (% del PBI)	69,8%	67,0%	67,6%	66,3%	75,3%	-
Inversión Extranjera Directa (Millones US\$)***	2.977	3.386	2.434	-1.906	687	-
Inversión Extranjera Directa (% del PBI)	4,9%	4,7%	3,1%	-2,3%	0,8%	-

*Datos proyectados en rojo.

Fuentes: BCU, INE, MEF y datos estimados (*). Los datos de resultado fiscal incluyen el efecto de Ley N°19.590 (cincuentones). En 2017 el BCU adoptó la metodología del 6to manual de balanza de pagos. La metodología incluye compra venta de mercaderías y reexportaciones y están disponibles desde el año 2012. Los datos son flujos netos por lo que pueden tomar valores negativos (**).



Uruguay XXI
PROMOCIÓN DE INVERSIONES,
EXPORTACIONES E IMAGEN PAÍS

