



**ROBERT HANS**  
Cofundador y chairman de  
BuenaVista Capital Partners



# BuenaVista Capital Partners Construyendo mejores empresas

**Por Vanessa Valle**

Asistente de Investigación del IDE Business School

**E**n la mitad del mundo se encuentra el epicentro de una revolución empresarial liderada por un visionario. Robert Hans, un canadiense que ha dejado una huella en la industria petrolera, ha encontrado su nuevo desafío en BuenaVista Capital Partners. Con su experiencia y su determinación, está llevando a cabo una transformación en el mundo de los negocios que está destinada a cambiar la forma en que las empresas de la región crecen y se expanden.

Robert, oriundo de la parte oeste de Canadá, tuvo su primer encuentro con el sector petrolero a una temprana edad. Bob, como es conocido por sus amigos cercanos, creció inmerso en el paisaje de una ciudad petrolera. Proveniente de una familia numerosa de nueve hermanos, algunos de los cuales también se dedicaban a la industria del petróleo, Bob no tardó en darse cuenta de que su futuro estaba ligado a este campo y decidió estudiar tecnología petrolera en respuesta a las oportunidades laborales que ofrecía su provincia natal.

## DE LA CURIOSIDAD AL ÉXITO

Desde pequeño, Bob mostró una curiosidad incansable y una determinación inquebrantable para construir su propio imperio empresarial. Así es que, con 18 años, buscó a su tío, un decano respetado en el departamento de negocios de una universidad, para pedir su ayuda sobre cómo alcanzar el éxito. Su tío le enseñó la importancia de la independencia financiera al asegurarle que el único camino hacia la riqueza era emprender su propio negocio. Esas palabras resonaron en Bob y marcaron el inicio de su apasionante travesía en el mundo empresarial.



Después de años de experiencia en el sector petrolero, a los 25 años decidió emprender su propio camino. Es así como en 1993, con 3 socios más, fundó Q'Max Solutions Inc., una empresa de servicios petroleros, y luego de 5 años vio en Ecuador un terreno fértil para que su negocio siguiera creciendo. Con un espíritu emprendedor inquebrantable, logró expandir su compañía a países como Argentina, Colombia, Brasil y México, convirtiéndose en un referente en la industria petrolera.

## LA VENTA DE UN IMPERIO

En 2014, Bob Hans tomó una decisión difícil: vender Q'Max Solutions Inc., una compañía que facturaba 500 millones de dólares. Mirando hacia atrás, Bob recuerda lo desafiante que fue este proceso y, a raíz de esa experiencia, ahora aconseja a otros empresarios que eviten enamorarse demasiado de sus empresas. Para él, es crucial no establecer una conexión emocional tan fuerte que impida tomar decisiones racionales y objetivas en el futuro. Y enfatiza que es importante traspasar la empresa a nuevas manos cuando sea el momento adecuado.

### ROBERT HANS

Es cofundador y chairman de BuenaVista Capital Partners. Fue cofundador de Q'Max Solutions Inc. Ha participado como miembro de directorios para diferentes empresas. Realizó el programa ejecutivo en Dirección de Empresas en el IDE Business School.

En su extensa trayectoria laboral, Bob conoció y estableció una sólida relación con un socio proveniente de una empresa de *private equity*. Durante casi dos décadas, Bob colaboró estrechamente con este socio, llegando a conocer sus habilidades, sus métodos de trabajo y sus enfoques comerciales. Cuando surgió la oportunidad de vender su propia empresa, Q'Max Solutions Inc., Bob se encontró con una amplia gama de compradores, muchos de ellos representantes de renombradas empresas de *private equity*, con una presencia significativa en Norteamérica y Europa.

Inició las negociaciones y comenzó a colaborar con estos compradores, reconociendo su experiencia y reputación en la evaluación y adquisición de negocios. Fue en este momento cuando Bob Hans vio la necesidad de estudiar Dirección de Empresas en el IDE. Esto no solo le proporcionó las herramientas y los conocimientos necesarios, sino que también le brindó la confianza para navegar entre los tiburones de Nueva York y hablar su mismo idioma. Esto le permitió orquestar la venta de su empresa, un desafío que duró un año y fue un éxito.

Mientras estuvo en este proceso, Bob se dio cuenta de que él podía hacerlo mejor. Para él, la gestión efectiva de un negocio requería no solo la capacidad de evaluar y adquirir, sino también de dirigir y manejar el negocio de manera integral.

Bob consideraba que los compradores de *private equity*, si bien eran competentes en la valoración y transacciones comerciales, carecían del conocimiento profundo y la capacidad necesaria para gestionar activamente el negocio después de la adquisición.



Bob Hans, cofundador y chairman, y Diego Céspedes, cofundador y CEO.

## UN NUEVO HORIZONTE

Fue así como, después de cuatro años, Bob decidió embarcarse en un nuevo y emocionante desafío: la creación de una empresa de *private equity*. Este tipo de empresa es una entidad de inversión que adquiere y financia empresas no cotizadas, con el objetivo de impulsar su crecimiento y rentabilidad, para posteriormente obtener ganancias mediante su venta.

Bajo esa idea nació BuenaVista Capital Partners, fruto de largas conversaciones en las que Bob y el cofundador de la empresa, Diego Céspedes, debatieron estrategias y trazaron planes detallados. En los primeros días de la empresa, las reuniones se llevaban a cabo en el Club BuenaVista, y fue allí donde encontraron la inspiración para el nombre de la compañía. La elección de “BuenaVista” no fue al azar: representaba la visión de un futuro prometedor, lleno de oportunidades y logros por alcanzar. Cada vez que Bob y su equipo pronunciaban ese nombre, se recordaban a sí mismos la importancia de mirar hacia delante y perseguir metas ambiciosas.

## CONQUISTANDO BARRERAS

Pero el camino hacia el éxito no fue fácil. En 2019, el proceso de legalización de la empresa se convirtió en un desafío que ponía a prueba su determinación. La novedad de su modelo de negocio en el país y la necesidad de educar a las personas sobre el concepto de *private equity* se convirtieron en un desafío. Explicar una y otra vez la esencia de su empresa a diferentes interlocutores se volvió una tarea ardua, pero no renunciaron. Seis largos meses transcurrieron antes

de que finalmente logran el reconocimiento legal de BuenaVista Capital Partners.

El propósito detrás de BuenaVista Capital Partners era claro: la región necesitaba capital privado para impulsar el crecimiento de empresas que ya tenían años de operación, pero que se encontraban en un punto en el que necesitaban un impulso adicional. No se trataba solo de proporcionar fondos, sino de brindar asesoramiento y apoyo para mejorar y fortalecer estas empresas.

Sin embargo, cada desafío fue una oportunidad de crecimiento y aprendizaje. La determinación de Bob y su socio los llevó a buscar socios locales, y así encontraron a Ernesto Kruger, fundador de Kruger Corporation, quien quedó cautivado por la innovadora idea de Bob y se unió al equipo para liderar la transformación digital de las empresas en el portafolio de BuenaVista Capital Partners.

El primer fondo piloto, llamado ALPHA, fue una pieza clave en la historia de BuenaVista Capital Partners. Este fondo piloto fue diseñado con el propósito de probar y afinar su estrategia, para asegurar los resultados esperados en todos sus fondos de inversión. Con ese logro, adquirieron empresas y, en poco tiempo, su portafolio creció. Sin embargo, los desafíos no terminaron ahí. Bob y su equipo sabían que debían enfrentar obstáculos constantes en el mundo del *private equity*. Levantar fondos, encontrar empresas para invertir y asegurar salidas exitosas, se volvieron retos constantes en su camino.

Aunque la empresa aún se encuentra en su fase inicial, Bob vislumbra un futuro prometedor. Uno de

los mayores desafíos que enfrentan es levantar fondos en la región, en lugar de depender exclusivamente de inversores internacionales. Su visión es que las personas en su propia región crean en el potencial de su comunidad y se conviertan en inversionistas locales, confiando en el crecimiento y el retorno de inversión que BuenaVista Capital Partners puede ofrecer.

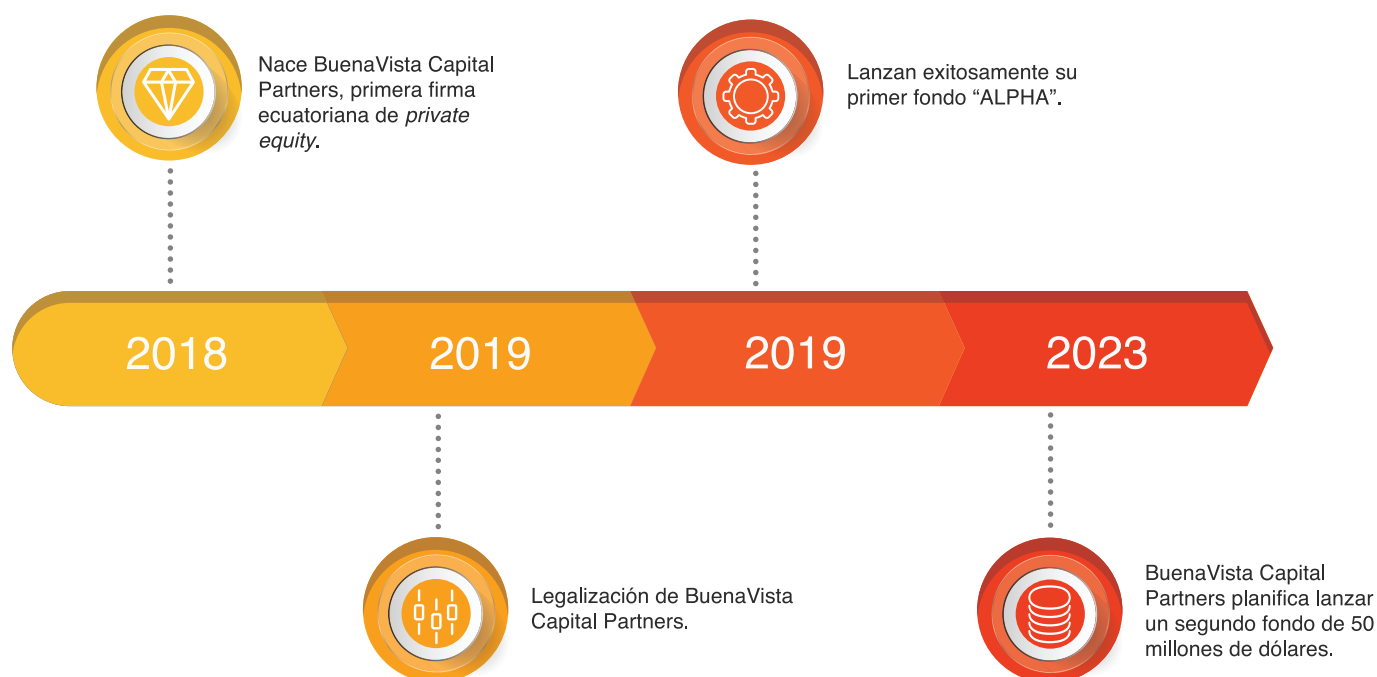
## HACIA UN FUTURO PROMETEDOR

Bob Hans mira hacia el futuro con optimismo. Esta firma de *private equity* planifica lanzar un segundo fondo de 50 millones de dólares en 2023. Su sueño es crear un fondo regional basado en Ecuador con un capital de mil millones de dólares, una meta ambiciosa que podría

transformar la realidad de numerosas empresas en la región.

BuenaVista Capital Partners representa la apuesta audaz de Bob Hans por el crecimiento empresarial en América Latina. Con su visión transformadora y su determinación inquebrantable, Bob está liderando una revolución en la forma en que las empresas de la región crecen y se expanden. A través de BuenaVista Capital Partners, está construyendo un camino hacia un futuro prometedor, lleno de oportunidades y logros por alcanzar.

Bob y BuenaVista Capital Partners son una prueba viva de que la determinación y el conocimiento pueden abrir un camino hacia el éxito en el emocionante y cambiante mundo de las inversiones.



## LA AUTORA

**Vanessa Valle** es licenciada en Comunicación Social por la Escuela Superior Politécnica del Litoral. Ha realizado cursos de periodismo especializado. Actualmente es asistente de Investigación del IDE Business School.