

EL PAÍS - EL EMPRESARIO

EL PAIS

El protagónico rol que puede jugar Uruguay en tecnología en la región, según líder de startups de Cubo Itaú Brasil

Gabriella Sant'Anna visitó Uruguay para participar de W Meetup, el side event de Punta Tech Meetup, y destacó que el país está dentro de las cinco comunidades de innovación de América Latina



Antonio Larronda

31/01/2025, 03:40

Compartir esta noticia



Gabriella Sant'Anna, Head de Startups del hub de innovación Cubo Itaú Brasil. Foto: Gentileza Punta Tech Meetup

Este contenido es exclusivo para nuestros suscriptores.

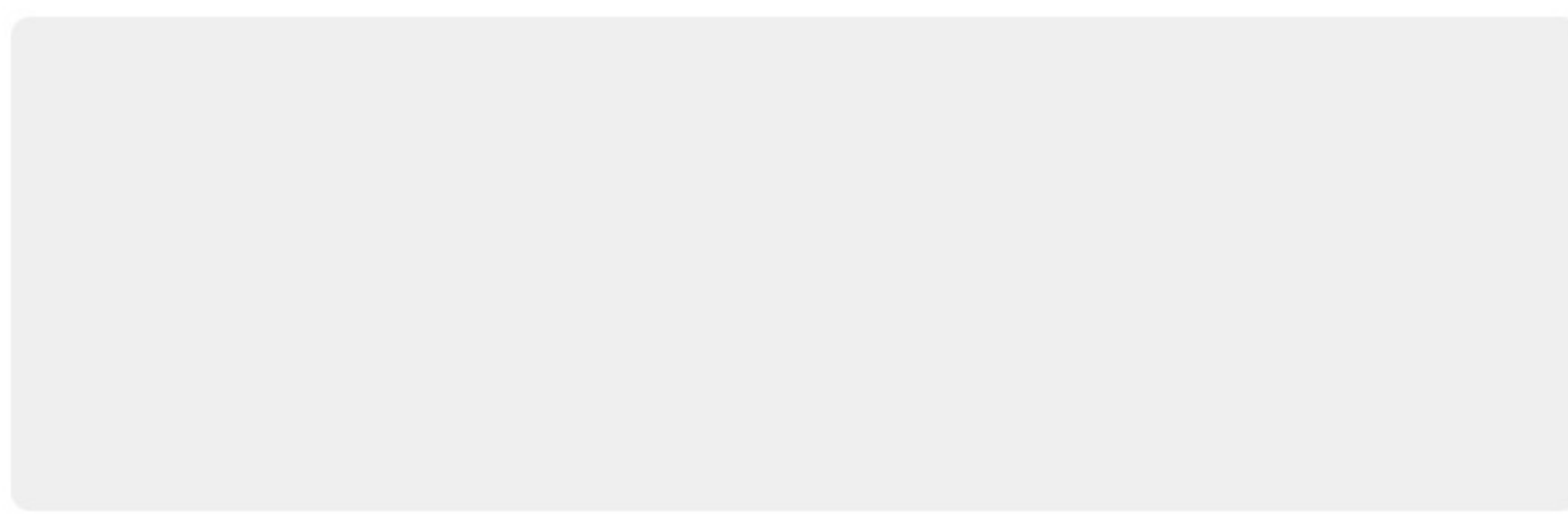
A fines de julio del año pasado, se conoció la noticia de que **Cubo Itaú** desembarcaría en Uruguay. Era la primera vez que el hub de innovación de startups brasileño ponía un pie fuera de fronteras. Finalmente, en setiembre se concretó y abrió sus puertas en Sinergia Faro. Hoy, su comunidad local reúne unas 30 empresas, mientras otras 80 están en proceso de curaduría.

Hace un par de semanas, **Gabriella Sant'Anna**, head de Startups de **Cubo Itaú Brasil**, visitó Uruguay durante la última edición de Punta Tech Meetup, donde participó como oradora en el **side event W Meetup**. En entrevista con El Empresario, explicó que la apertura en Uruguay se concretó porque el país se ubica entre las cinco mayores comunidades de innovación de América Latina con consistencia (según datos de Startup Blink), por la estabilidad que ofrece para el desarrollo de emprendimientos, los casos de éxito como dLocal, y porque, al ser un país más pequeño, puede «contribuir de manera más contundente con el ecosistema de innovación en esta primera operación fuera de Brasil», de forma que esto facilite poder replicar nuevas expansiones.

MIRÁ TAMBIÉN

Los planes del hub de innovación que llegó a Uruguay y reúne 12 fondos de inversión que suman US\$ 2.100 millones

Sant'Anna destacó además al ecosistema emprendedor local, al que considera en «constante evolución», dentro de «un entorno dinámico y colaborativo que fomenta el desarrollo de todos sus actores». En este sentido, remarcó el trabajo conjunto de los hubs de innovación-academia, incubadoras, aceleradoras, emprendedores, organizaciones gubernamentales y empresas- para «superar barreras, especialmente las relacionadas con el tamaño pequeño del país».



Asimismo, compartió consejos para emprendedores, tanto a la hora de comenzar una startup como en el proceso de levantar capital. A continuación, un extracto de la entrevista.

-Eligieron Uruguay para su primer desembarco fuera de Brasil. ¿Qué expectativas tenían y cómo han avanzado en sus objetivos?

-Nuestro propósito siempre fue avanzar de forma gradual en Uruguay para comprender su ecosistema. Hoy tenemos 30 startups que son miembros de la comunidad y se asociaron con Cubo a través de Montevideo. Además, más de 80 empresas están inscriptas en el proceso de curaduría, lo que demuestra el potencial de la región.

-¿Cuáles son los planes para el capítulo local?

-La oficina y la comunidad en Uruguay son una extensión de la de Cubo en Brasil. Somos una única comunidad. Decimos que antes éramos un edificio con una comunidad, y ahora somos una comunidad con algunos edificios. Es decir, actuamos de forma omnicanal, ofreciendo oportunidades para promover acciones que generen conexiones y resulten en negocios, desarrollando el ecosistema de América Latina. En Uruguay, nuestro enfoque es atraer más startups de América Latina y ofrecer un punto de contacto adicional para que el mundo acceda a la región a través de nuestra comunidad.

GABRIELLA SANT'ANNA, HEAD DE STARTUPS DEL HUB DE INNOVACIÓN CUBO ITAÚ BRASIL

"En Uruguay, nuestro enfoque es atraer más startups de América Latina y ofrecer un punto de contacto adicional para que el mundo acceda a la región a través de nuestra comunidad."

-¿Qué busca Cubo Itaú en las startups uruguayas?

-Buscamos soluciones de diversos sectores que ya estén operando con clientes y listas para escalar. Nuestro objetivo es apoyar el cambio y la evolución de estas áreas mediante la tecnología. Queremos conectar a estos emprendedores con corporaciones y fondos de inversión. La conexión y generación de negocios es lo que hacemos a diario. Por eso, al ingresar a nuestra comunidad, las startups deben estar preparadas para conectarse y hacer negocios. Uruguay es un país lleno de oportunidades para la tecnología. Además de la estabilidad y el potencial prometedor, el país también es visto como un destino atractivo para emprendedores de toda la región, como es el caso del CEO de Mercado Libre, Marcos Galperin. Las universidades en Uruguay están involucradas en el apoyo al ecosistema mediante programas de aceleración, como el CIE (Centro de Innovación y Emprendimientos) de la Universidad ORT, la Fundación Julio Ricaldoni de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de la República y el Centro Ithaka de la Universidad Católica. La infraestructura tecnológica también es reconocida internacionalmente, con una excelente conectividad a Internet.



Gabriella Sant'Anna. Fue oradora en el side event W Meetup, de Punta Tech Meetup. Foto: Gentileza Punta Tech Meetup

-¿Cuál es el mayor aporte que puede hacer Cubo a una startup uruguayaya?

-El mayor aporte son las oportunidades: conexiones para negocios, conocimiento, talento y contenido, entre otras posibilidades.

-¿Está en los planes del hub potenciar la llegada a Uruguay de startups de Brasil?

-Algunas startups brasileñas, al enterarse de la llegada de Cubo a Uruguay, se contactaron con nuestro equipo interesadas en conocer más sobre las oportunidades en el país. Estamos trabajando en esta conexión entre países para potenciar la llegada de más startups brasileñas a Uruguay y de startups uruguayas a Brasil. Cubo Itaú es una comunidad única que hoy cuenta con más de 500 startups curadas en más de 25 sectores, distribuidas por Brasil, América Latina y otros lugares, como EE.UU. Por ser omnicanal, además de las conexiones que pueden suceder en los espacios físicos, también pueden hacerse a través de la plataforma digital, permitiendo a los actores aprovechar nuestro valor las 24 horas del día, independientemente del país en el que estén ubicados.

-A pocos meses de estar instalados, ¿qué objetivos tiene Cubo Itaú para Uruguay a futuro?

-Fortalecer la comunidad de startups en Uruguay y contribuir al ecosistema local, tal como lo hemos hecho en Brasil. Cubo Itaú viene a posicionarse como un hub de conexiones que busca fortalecer la comunidad a través de la innovación abierta, permitiendo que startups, corporaciones, inversores y socios de negocios generen más y mejores conexiones para continuar fomentando un ecosistema cada vez más robusto y profesional. Asimismo, esperamos que pueda convertirse en una puerta de entrada al mercado brasileño para todos estos actores en Latinoamérica, quienes a menudo eligen Uruguay como base de operaciones y ahora tendrán una razón más para establecerse aquí. De igual forma, creemos que puede ser una puerta de salida para muchos actores de Brasil que buscan expandirse hacia Latinoamérica.

CONEXIÓN BRASIL Y URUGUAY

"Estamos trabajando en esta conexión entre países para potenciar la llegada de más startups brasileñas a Uruguay y de startups uruguayas a Brasil"

-Uruguay es un país pequeño en términos de mercado. Según su experiencia, ¿qué debe hacer para que emprendedores y startups alcancen un nivel global?

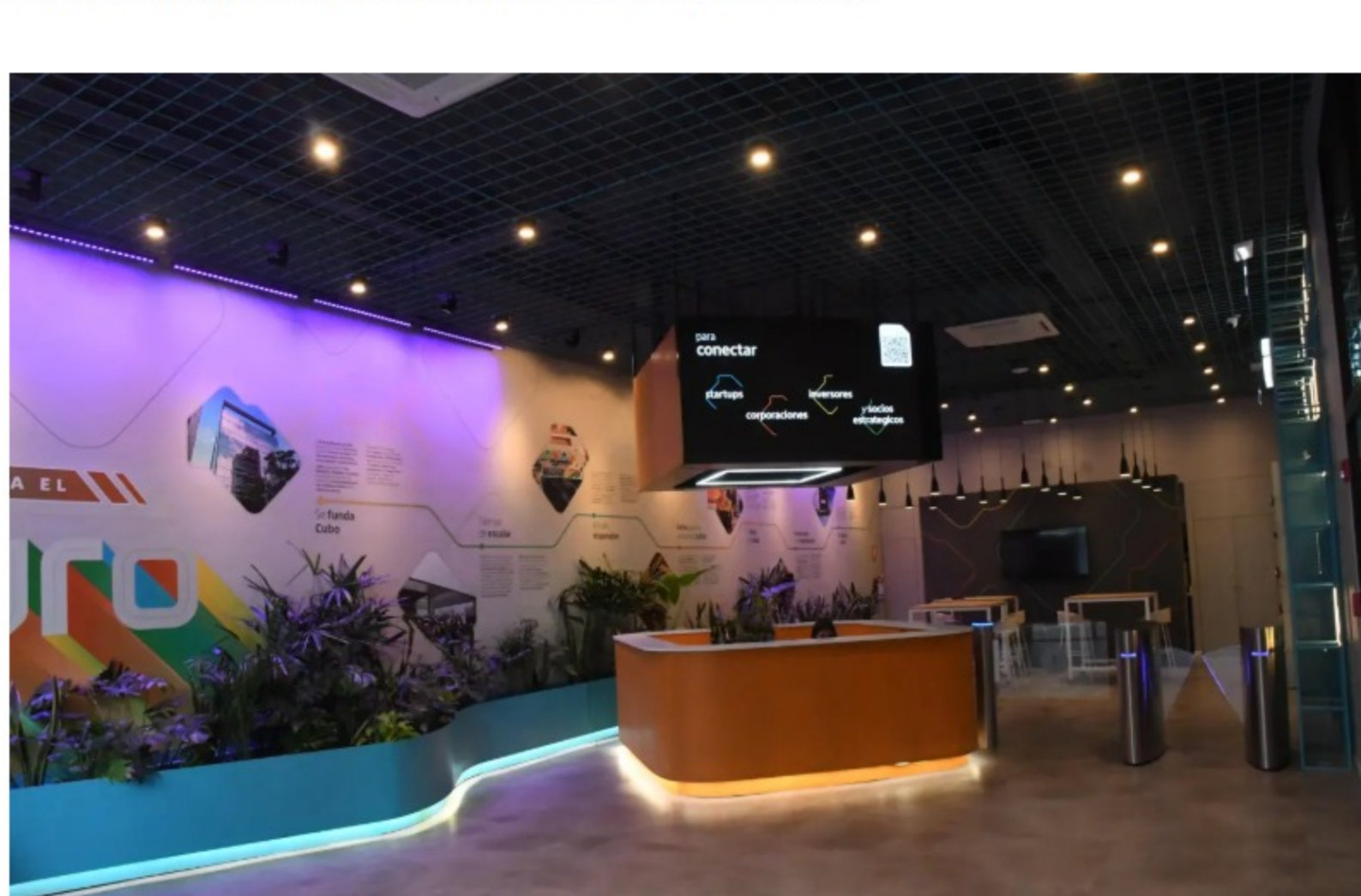
-Para poder responder a esta pregunta, me gustaría comenzar una frase que se escucha mucho en los eventos internacionales donde hay emprendedores uruguayos, y que la diferencia marcaría en su día a día. El emprendedor en Uruguay ya nace pensando de manera global, usando el país para validar su modelo de negocio, su operativa y conseguir los mejores talentos. Hoy, uno de los principales 'dolores' que tienen los emprendedores es el acceso a levantamiento de capital de grandes rondas, por lo cual, es necesario que grandes actores internacionales puedan traer y poner a disposición sus redes de contactos para acercar a estos actores.

-¿Puede sumar Brasil a esto?

-La llegada de Cubo a Uruguay es una puerta de acceso muy valiosa para entender mejor cómo acceder de manera eficiente al ecosistema de negocios brasileño, que tiene muchas de las cosas que hoy Uruguay necesita. Es una oportunidad que esperamos ayudar a concretar para ambas partes. Otro beneficio interesante para los emprendedores uruguayos es el acceso a una comunidad con más de 500 fundadores.

-Ante un mundo de venture capital más cauto, ¿qué debería tener en cuenta un emprendedor a la hora de buscar inversión?

-Primero, debe tener claridad sobre su propuesta de valor, modelo de negocio y tamaño del mercado, del que desea ingresar. Luego, identificar qué tipo de inversor busca y para qué necesita el dinero, y por último, debe tener definido qué se hará con los recursos. Finalmente, es crucial organizar los datos e información financiera y operativa para presentarlos a los inversores siempre que se soliciten.



Oficinas de Cubo Itaú en Montevideo, hub de fomento al emprendimiento en innovación tecnológica de origen brasileño. ND 20240902, foto Francisco Flores - Archivo El País

Francisco Flores/Archivo El País

-En base a su experiencia, ¿cuáles son los principales errores que comete una startup en sus etapas tempranas?

-Primero, no resolver un problema relevante para muchas personas. Muchos emprendedores intentan solucionar cuestiones menores o presentar una solución para problemas que enfrentan en su día a día. En segundo lugar, formar una sociedad con amigos que no tienen competencias complementarias. Si todos los socios son desarrolladores, por ejemplo, ¿quién venderá y gestionará la relación con los clientes en el inicio de la empresa? Este error es común, ya que las personas suelen asociarse con quienes disfrutan pasar tiempo. En tercer lugar, crear un producto sin hablar con los clientes. Es común que una startup en sus inicios desarrolle sus productos sin realizar pruebas con los clientes para validar la solución. Sin esta etapa, el producto puede salir al mercado y no encontrar consumidores. Este suele ser el primer aprendizaje de un emprendedor: crear el producto manteniendo un contacto constante con el cliente.

CUBO ITAÚ COMO FACILITADOR PARA INGRESAR A BRASIL

-¿Cómo debe prepararse una startup uruguayaya que busque ingresar al mercado de Brasil?

-El mercado brasileño suele ser desafiante para emprendedores de otros países, especialmente por la dificultad del idioma portugués y la cultura brasileña. Además, el entorno regulatorio, las obligaciones legales y los impuestos son complejos. De esta forma, una startup de América Latina que tenga interés en ingresar a Brasil puede contar con una red de apoyo a través de la comunidad Cubo para entender y profundizar en este mercado de más de 200 millones de habitantes. Cubo Itaú es una única comunidad y cuenta con dos espacios físicos como beneficio para sus miembros. Cuando una startup se asocia a Cubo, pasa a formar parte de una comunidad omnicanal con acceso a una amplia gama de beneficios, como contenido relevante sobre temas que impactan la trayectoria del emprendedor, eventos que fomentan el networking y conexiones para generar oportunidades de negocio; y desafíos de negocios compartidos por grandes corporaciones de diferentes sectores, entre otros aspectos.

LAS MÁS VISTAS

- 1 La furiosa respuesta de Ignacio Álvarez al cuplé de una murga que lo critica: "Zurdos hijos de p..."
- 2 El exvicepresidente Raúl Sendic está internado en un CTI en Paraguay: coordinan traslado a Uruguay
- 3 Estafa en fondo de la construcción: piden levantar secreto bancario y alertan por "asociación para delinquir"
- 4 Lo que dijo Oddone a El País sobre el caso de los fondos ganaderos, el impuesto mínimo global, la deuda y más
- 5 Estados Unidos ya deportó a un uruguayo y hay más de 300 que pueden correr la misma suerte, según informe oficial
- 6 Grupo de ahorristas de fondos ganaderos que quebraron evalúan pedir préstamo al BROU para refloatar empresa
- 7 Raúl Sendic se mudó a Paraguay, ¿a qué se dedica tras haber dejado la política?
- 8 Periodista deportivo perdió alta suma de dinero en la calle: en qué zona fue y su llamado a un "milagro"
- 9 "Made in Uruguay": emigraron, emprendieron vendiendo sabores "charriás" y ganan lugar en el mundo gastronómico
- 10 Últimas Noticias

Últimas Noticias

- 14:20 **Familiares de militares en el Congo piden ayuda de Lacalle Pou: "Están devastados psicológicamente"**
- 14:17 **Un joven argentino desapareció en la selva brasileña: se encontraba acampando cerca de Florianópolis**
- 14:16 **Las tres ciudades de Estados Unidos donde se esperan redadas de ICE todas las semanas**
- 14:01 **Un enviado especial de Donald Trump se reunirá con Nicolás Maduro este viernes en Venezuela**
- 14:00 **OSE advierte por vertido de aguas residuales no programado en Ciudad de la Costa: conozca las zonas afectadas**
- 13:57 **Brain mapping: el método que ayuda a detectar el Parkinson y tumores cerebrales**