



# Simón Waisrub, socio de CPA: "Uruguay es un buen lugar para lanzar productos disruptivos"

Mathías Da Silva  
X

SHARE



El experto habló sobre las potencialidades de Uruguay para convertirse en un hub regional y las claves para incorporar tecnología a las empresas.

**S**imón Waisrub comenzó en la **consultoría financiera en CPA** hace 25 años, cuando todo se hacía en base a lápiz, papel y planillas de Excel. Vivió el proceso de **cambio tecnológico** desde los 2000, el auge de la analítica de datos y el presente de la **inteligencia artificial**. Hoy como socio de CPA en el área de **tecnología y digitalización del negocio**, entiende que Uruguay va por buen camino con sus planes de innovación, aunque "faltan romper barreras" en ciertos sectores. "Sin tecnología no se pueden hacer los procesos más eficientes", resumió. A continuación, un resumen de la charla con Forbes Uruguay.

### ¿Cuánto cambió el trabajo de consultoría en los 25 años que llevas en CPA?

Viví un cambio de época, porque cuando empecé las auditorías se hacían de forma tradicional, se imprimía un inventario y había que ir a verificarlo; hoy cambió y trabajamos con procesadores de base de datos que nos dan la información que necesitamos. Antes era más complejo realizar el análisis.

### ¿Cómo viste desde tu rol el avance tecnológico?

En CPA siempre entendimos que la consultoría que hacemos va de la mano de la tecnología. **Sin tecnología no pueden hacerse procesos más eficientes o ser innovadores en la atención al cliente**. Me tocó participar en 2015 de un lanzamiento que fue disruptivo. Junto a un partner de tecnología y una empresa de análisis de datos creamos un producto que buscaba entender las necesidades y deseos de las personas a partir de la información de redes. Fue disruptivo porque era una **innovación en ideas**, que aplicaba tecnología y analítica de datos. Desde ahí en CPA comenzamos a ampliar la red de partners tecnológicos.

### ¿Fue cambiando entonces el alcance del negocio de la consultoría?

Sí. Evolucionó el negocio, porque yo entré a una consultoría que era rígida y estancada en cuanto a los productos. También nos pasó que los equipos de trabajo fueron mutando en cuanto a sus habilidades: antes éramos economistas, contadores, administradores; **hoy hay ingenieros, psicólogos, sociólogos, estadísticos**. Eso hace que podamos evolucionar en la construcción de los productos y servicios que damos en la consultoría.



Simón Waisrub, socio de CPA. Foto: Nicolás Garrido.

### ¿Cómo ves la predisposición de las empresas en Uruguay para incorporar tecnología?

Está bastante aceptada la **transformación digital**, en general las empresas lo entienden necesario. Lo que sí hay que atender es que siempre hay un gap (distancia) entre el tamaño o segmento de la empresa y los costos, por ejemplo, de incorporar una plataforma, que a veces son los adecuados pero altera lo financiero. Por eso **es importante que el gobierno haya creado programas para financiar la incorporación de tecnología, la innovación y la eficiencia**.

### ¿Uruguay puede ser un hub regional de servicios?

Lo está intentando y va por buen camino. **En ciertos sectores de la economía ya se da que Uruguay es un hub**, como el software. Lo que sí es una realidad, es que todavía falta para que el mundo sepa que Uruguay, por todas sus características, es el hub para acceder al mercado sudamericano de casi 500 millones de habitantes.

*Cuando contactamos empresas europeas que nos dicen Uruguay es una escala muy chica, les decimos que no es Uruguay sino toda la región, hay que verlo así como un mercado regional.*

Tenemos al lado a Brasil con más de 200 millones de habitantes, más Argentina, Chile, Colombia. Pensando así, Uruguay es un buen lugar para experimentar y lanzar cosas disruptivas que puedan después expandirse a otros mercados.

### ¿Y se incorpora tecnología en sectores más tradicionales como la exportación de bienes?

Quizás ahí falta romper barreras. Entender que si bien siempre Uruguay vendió bienes primarios, si queremos pasar a exportaciones de mayor valor agregado se debe **apostar a la innovación**, a la eficiencia y a **nuevos procesos**, que harán que nuestros bienes sean más competitivos en el mundo. Pienso en el agro por ejemplo, y tenemos el camino de Israel, un país con mucha innovación en su producción y que hoy tiene en el agro o la lechería rendimientos muy por encima de la media.

### Justamente, desde hace cuatro años sos presidente de la Cámara de Comercio Uruguay-Israel. ¿Qué podemos aprender de su camino en temas de innovación?

Fuimos el año pasado en una misión comercial y empresarial, junto a autoridades políticas, para ver el desarrollo tecnológico que tuvo Israel. Una de las conclusiones es que hay un factor determinante que es el contexto que tienen desde lo geopolítico, entonces hay un tema de supervivencia y resiliencia muy desarrollado.

Hay una lógica general de que deben avanzar, ser innovadores, porque son un país muy chiquito -cabe en la superficie de Rivera y Tacuarembó- y que la clave es **exportar al mundo**. Hay planes y programas puntuales, como uno enfocado en startups al que dedicaron mucho tiempo y capital, desde el gobierno apuntaron a eso. Los resultados hoy son más de 80 empresas unicornios (con valor mayor a 1.000 millones de dólares) y más de 7.500 startups. Uruguay debe tomar el ejemplo y la metodología.



Simón Waisrub, socio de CPA. Foto: Nicolás Garrido.

### ¿Ves posible ese cambio de mentalidad?

Sí. Me pasó que hace unos meses estuve en una misión en Austin (Estados Unidos) y escuché a unos jóvenes uruguayos, de entre 20 y 25 años, que habían fundado una startup. Tenían una seguridad, una confianza para enfrentar a inversores que los triplicaban en edad... me sorprendió mucho, no podía creer que estaba escuchando a jóvenes uruguayos. Eso habla muy bien del cambio de mentalidad y la nueva lógica que está surgiendo entre nuestros jóvenes, entre los nuevos empresarios y emprendedores. Ese es el camino.

### En tu experiencia, ¿los políticos captan el mensaje sobre la relevancia de la innovación?

Yo creo que lo ven sí y lo tienen en cuenta, en especial cuando se habla de exportaciones y los números de cuánto aporta al PIB, pero no se si realmente toman noción de la potencialidad. **Puede que falte un poco más para que hagan el click y pongan un foco mayor en los temas de innovación y tecnología**.

### ¿Qué falta para lograr un desarrollo pleno del sector tecnológico?

Veo que todo Uruguay está acompañando. El gobierno tiene proyectos, hay inversores, quizás hay que sumar presupuesto pero viendo las necesidades. Uruguay necesita medir bien lo que hace, evaluar qué nos falta para lograr la excelencia y así llegará el avance económico, social y de bienestar.

TACS

CPA Innovación Simón Waisrub

## Más noticias >



El toque mágico: la empresa que eligió SpaceX y ahora vale el triple que el año pasado



Musk desata la Tormenta: hace una oferta "no solicitada" de US\$ 97.400 millones para tomar las riendas de OpenAI



Seis acciones de ciberseguridad que vale la pena comprar en 2025



Qué esperar para las acciones de Google en 2025



El popular inversor Bill Ackman reveló por qué su fondo está apostando US\$ 2.000 millones en Uber



Hora de diversificar: Bank of America advirtió que el dominio de las acciones estadounidenses se está desvaneciendo



Ya operan en la Bolsa porteña 14 Nueva Opedars: cuáles son los más atractivos



Cuidado con los influencers financieros: las 3 máximas para construir riqueza sin falsas promesas

