



15 Septiembre de 2025 09:12 Magdalena Cabrera

## Juan Pablo Saibene, CEO de Qualabs: el elegido por los gigantes del streaming cuenta los desafíos del sector en la era de la IA

SHARE



El líder de la empresa se refirió también a la importancia de la preparación de los emprendedores jóvenes desde su rol al frente del directorio de Desem Junior Achievement.

En tiempos en los que el *streaming* no deja de crecer y fraccionarse y en los que la población mundial, en promedio, mira solamente en Meta *50 stories* por día, lo que equivale a 25 mil millones de *stories* vistas diariamente, **Qualabs** —empresa uruguaya especializada en soluciones de video para televisión, *broadcast* y *streaming*— **se ganó la confianza de siete de las empresas más grandes del mundo**, cosechando entre sus clientes a la mayoría de las marcas de las apps más usadas en los dispositivos móviles.

Fundada en 2017, uno de los desafíos que debió enfrentar en sus primeros años de vida fue el crecimiento explosivo. **“Los primeros cinco años crecimos a tasas del 100% anual**, entonces no teníamos *statu quo*”, señaló a Forbes Uruguay, **Juan Pablo Saibene**, su fundador y CEO. Actualmente, con mayor estabilidad, se propone mantener el crecimiento, pero de una manera “predecible y sostenible”, al tiempo que busca construir un sistema de negocio “resiliente”, capaz de adaptarse rápidamente a los cambios. Uno de ellos es la irrupción de la **inteligencia artificial**, que, según dijo, llegó para “transformar fuertemente” al sector.

Precisamente la preparación para el futuro del trabajo, es también uno de las principales habilidades que Saibene, como presidente del directorio de Desem Junior Achievement, considera que las nuevas generaciones de emprendedores deben adquirir. “El futuro es tan incierto, que es muy desafiante sentir qué es lo que te prepara para el futuro”. A continuación, un resumen de la charla.

### Hace casi 10 años que fundaste Qualabs. ¿Cuáles fueron los principales desafíos?

El primero, tal vez, fue aprender a emprender y dirigir una empresa, porque nunca lo habíamos hecho. Yo había terminado el MBA, tenía ocho o nueve años de experiencia laboral, pero nunca había liderado una estrategia, formado una cultura o diseñado una estructura organizacional que fuera funcional a la estrategia. Después, tuvimos el desafío de crecer muy rápido. Los primeros cinco años crecimos a tasas del 100% anual, entonces no teníamos *statu quo*. Hacíamos ajustes organizacionales cada seis meses, pero siempre nos quedaba corta la sábana.

En 2023 y 2024 tuvimos un proceso de transformación muy grande por los cambios en el mercado de Estados Unidos. Hasta 2021 salíamos a buscar el negocio y trabajábamos mucho con empresas medianas. **Hoy trabajamos con seis de las 500 empresas más grandes (Fortune 500) de Estados Unidos y siete de las más grandes del mundo, porque hay una que es japonesa.** Nuestros clientes activos serán 13. Es decir, la mitad de ellos son empresas muy grandes. Trabajamos con la mayoría de las marcas de las apps que usamos todos los días en el celular. En esta etapa no hemos crecido tanto en tamaño, las tasas fueron más lentas, de 10% o 15%.

MIRA TAMBIÉN

	<p>Las 10 superpotencias de la inteligencia artificial en 2025: quién domina la IA y quién quedó afuera</p>		<p>De crear un unicornio a impulsar el cambio educativo: la visión de Matias Weisli, cofundador de Auth0 y Portal Bosque en la Gala Endeavor</p>
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### ¿Cómo impactó la inteligencia artificial en el sector?

MIRA TAMBIÉN

	<p>Trece envíos por minuto: Las claves de Gastón Bouvier, gerente general de DAC, para mantener la cercanía con el cliente ante el boom del e-commerce</p>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Lo transforma fuertemente, sobre todo en la generación de contenido, porque dejó de ser solo realizado por humanos. Antes alguien creaba el contenido, luego lo procesaba, le agregaba metadatos y lo distribuía. Había una cadena que se repetía. Hoy empezó a pasar que la mayoría del contenido no fue generado con esos flujos. Entonces, creo que hay un cambio que es liderado por unos pocos. Esto, obviamente, nos puede abrir nuevos mercados, pero también nos trae nuevas amenazas, como todo cambio.

### ¿Qué tipo de amenazas?

**Hay una transformación de nuestro trabajo.** Si hacemos una analogía, antes la industria del *software* era parecida a la albañilería. Vendía gente para construir cosas.

*Desde el momento que se empiezan a tener máquinas que son capaces de hacerlo, pasamos del software development a product engineering. Esto responde a que se necesita gente pensante, que diseñe cosas y no necesariamente que construya. Hay un cambio de habilidades y de conocimientos requeridos.*

A su vez, creo que el mercado de occidente también está cambiando las reglas de juego. Hasta ahora Estados Unidos era el *gatekeeper* de los mercados de occidente. Pero hoy hay muchas cosas en movimiento en el tablero.

### ¿Qué metas tienen de acá a un año?

Como *level of ambition*, para los próximos tres años, nos pusimos una vinculada al crecimiento, pero no necesariamente un crecimiento explosivo. No queremos el crecimiento *per se*, sino que queremos que sea predecible y sostenible.

También tenemos objetivos respecto a con quienes queremos trabajar. Para nosotros es importante que los proyectos estén vinculados a la innovación y a **construir el futuro de la tecnología**. Usamos la palabra *shapers*. Queremos impactar en cómo se consume video. Otro de nuestros objetivos es la resiliencia del modelo de negocio. Poner foco en construir un sistema que sea resiliente, capaz de adaptarse rápidamente a los cambios que hay en el mundo.

### Sos presidente del directorio de Desem. ¿Cómo ves el ecosistema emprendedor uruguayo?

Espectacular. Muchísimo más maduro que antes. Hoy hay muchas oportunidades para generar las capacidades emprendedoras en los jóvenes. Igualmente, **creo que falta oportunidad e institucionalidad**. En Desem hacemos foco en tres pilares: educación emprendedora, educación financiera y preparación para el futuro del trabajo. Creo que esta última es fundamental porque el futuro es tan incierto, que es muy desafiante sentir qué es lo que te prepara para el futuro.

### Tu primer contacto con Desem fue en el liceo, cuando participaste de uno de sus programas, creaste tu empresa y hasta obtuviste rédito económico. ¿Qué lección te dejó esa experiencia?

Participé en 2002, un año con una situación económica bien compleja, pero que yo, con 15 años, no veía con claridad. Me dejó varias enseñanzas, pero la más clara fue ver que existía este mundo. Soy de Maldonado y tenía poca exposición al mundo corporativo y emprendedor. Entonces, fue como prender un faro en un camino, ver que es posible. Después Desem me dio oportunidades para seguir vinculado y también para hacer voluntariado, ayudando a los participantes del programa más jóvenes que yo. Ese voluntariado es un semillero de talentos, salen chiquilines de 18 años que se comen el mundo, son unos fenómenos.



Juan Pablo Saibene, fundador y CEO en Qualabs. Foto: Nicolás Garrido

### ¿Qué le aconsejas a un joven que quiere emprender en Uruguay?

Creo que hay una hermosa comunidad. Muchísimas instituciones trabajan en red en distintos estadios de los emprendedores: **Desem, Endeavor**, la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) y la Agencia Nacional de Desarrollo Económico (ANDE). Lo primero que le diría es que se acerque a esas comunidades, que empiece a entender cuál es la que se ajusta mejor a su momento o necesidad. Hacer este camino solo es bastante difícil.

### Jugás al golf, un deporte que ayuda a desarrollar habilidades para los negocios. ¿Lo vivís así?

Juego un poco al golf, pero soy muy malo y nunca lo usé para negocios. Llegué al golf hace unos años, buscando desconectar del estrés, pero para ser honesto encontré mucho más refugio en la chacra familiar, a la que me voy todos los fines de semana. Hacer eso en familia terminó siendo un espacio de relajación mucho mayor para mí. Pero algún día retomaré el golf con más fuerza. Será mi deporte del futuro.

TAGS

Inteligencia Artificial | Juan Pablo Saibene | Qualabs | streaming

### Más noticias >

<p>Esta empresa de biotecnología acaba de levantar US\$ 50 millones para llevar la inteligencia artificial a los tratamientos de fertilidad</p>	<p>Donald Trump insinúa que TikTok seguirá disponible en EE.UU. tras un posible acuerdo con China</p>	<p>Patricio Jiménez, CEO de Axion Energy: “La sobredemanda permite pensar que hay espacio para más estaciones”</p>	<p>Vans y Labubu: la colaboración de edición limitada que desató una subasta por un muñeco de US\$ 10.000</p>
<p>La jugada de Waabi para dominar el transporte autónomo con el hombre que llevó a Uber Freight a los US\$ 5.000 millones</p>	<p>El secreto de la marca escocesa de bolsos que conquistó a Lady Gaga y a Margot Robbie y ahora busca los US\$ 133,7 millones</p>	<p>La fórmula detrás del éxito de Wattpad y Webtoon: así se creó un hit global como “A través de mi ventana” o “Culpa tuya”</p>	<p>De las botellas de vino a las naves de la NASA: el gigante del comercio que innova y factura US\$ 1.100 millones</p>

