



25 Noviembre de 2025 08:52 Magdalena Cabrera

Montevideo Tech Ventures: Qualabs lanza venture studio de media tech con inversión de hasta US\$ 400.000

SHARE



Juan Pablo Saibene, CEO de Qualabs y director del nuevo proyecto, aspira a que dentro de unos años la industria de media tech sea tan popular en Uruguay, como hoy lo son las fintech o las e-commerce.

Montevideo Tech Ventures (MTV) es el nombre del **primer venture studio de media technology** de Uruguay y la región que **Qualabs**, la empresa uruguaya especializada en **soluciones de video para televisión, broadcast y streaming**, lanzará el 1° de diciembre. El objetivo es hacer más resiliente su modelo de negocios, pero también de contribuir al desarrollo del ecosistema de **media technology** en el país, un rubro poco explorado, y conectarlo con el ecosistema global.

Para eso, Qualabs cuenta con ocho años de trayectoria, donde logró posicionarse a nivel internacional y ganarse la confianza de las grandes empresas de streaming, con un portafolio de clientes que tiene a siete de las empresas más grandes del mundo. "Hoy Qualabs está en un muy lindo lugar para conectar todas esas puntas y convertirse en ese hub", señaló a Forbes Uruguay, **Magdalena Giuria**, directora ejecutiva de MTV.

El proyecto, que **implicará en el primer año de ejecución una inversión de entre US\$ 150.000 a US\$ 400.000**, supone para **Juan Pablo Saibene**, CEO de Qualabs y director de MTV, un compromiso empresarial. "Siento que tenemos la obligación de ayudar a otros a llegar al ecosistema global", dijo.



Magdalena Giuria, directora ejecutiva de MTV. Foto: Nicolás Garrido.

¿Cómo surge en Qualabs la idea lanzar un venture studio?

Saibene: Nos gusta siempre innovar, no quedarnos quietos. Además, construimos una *network* con los principales *players* del mercado de la industria de *streaming* y de video y logramos posicionarnos a nivel global. Como socios de Qualabs tenemos el objetivo estratégico de diversificar nuestras fuentes de ingresos, de hacer más resiliente nuestro modelo de negocios. Comenzamos a preguntarnos cómo invertir en hacer otras cosas. Hay empresas que fueron por el producto, otras hicieron *spin-offs*. Hay distintos caminos. Nosotros decidimos ir por el *venture studio*.

¿Por qué un venture studio?

Saibene: **Tiene que ver con que preferimos un enfoque más sistémico para la generación de oportunidades**, que decir "la pego con esta". Consideramos que un *venture studio* nos daba la posibilidad de crear emprendimientos, ser un *hub* que conecte la industria con la comunidad emprendedora y, a su vez, de que surjan otros emprendimientos que ayudemos a conectar (con la comunidad global). Sabemos lo difícil que es ingresar en Estados Unidos.

Giuria: Hoy Qualabs está en un muy lindo lugar para conectar todas esas puntas y convertirse en ese hub, que llamamos Montevideo Tech Ventures (MTV). Se vuelve una cosa bastante única y ahí es donde está un poco la magia. Ya sea por desarrollar productos propios o por incubar productos que otros traigan. Puede darse, por ejemplo, que venga un canal de televisión de El Salvador que quiere hacer una reconversión pero no puede pagar la tarifa del nuevo producto y a nosotros nos interesa, entonces armamos un *joint venture*.

¿Cómo va a funcionar?

Saibene: Nos imaginamos tres lugares donde nos gustaría meternos y donde podemos generar valor. El primero es como *venture studio*, donde Maggie (Giuria) y un equipo de Montevideo Tech Ventures analizan los problemas y diseñan *stratups*. Cuando una es validada por un cliente, se conforma una empresa aparte, con emprendedores. Este es el modelo de *company building*: inventas una empresa, con un producto armado y tenés que buscar quién la lidere. La segunda pata es el modelo de *joint venture*, que sería cuando una empresa viene a buscarnos para llevar a cabo un proyecto específico. Y la tercera es la incubadora, donde los emprendedores en el mundo del *streaming* empiezan de cero y nosotros les damos apoyo.

¿Alguna de esas verticales va a tener más fuerza en el modelo de negocios?

Saibene: **El *company building* es donde vamos a poner el 90% de energía**, porque aparte es donde tenemos el control. Lo otro cuando aparece lo abrazamos.

Giuria: Tenemos como objetivo desarrollar el año que viene entre cinco y diez pruebas de concepto (bajo el modelo *company building*). Sabemos que quizás solo una se transforme en algo que tenga un primer set de ventas. Si además logramos armarle el equipo, es un exitazo.



Magdalena Giuria y Juan Pablo Saibene, directores de Montevideo Tech Ventures (MTV). Foto: Nicolás Garrido.

¿En lo que es *joint venture* e incubación tienen alguna meta para el primer año?

Giuria: En esos estamos mucho más reactivos. Vamos a poner el foco en entender dónde están los problemas para desarrollar nosotros. En lo demás estamos superabiertos a tener esas conversaciones, pero desde un lugar más reactivo.

En *company building*, una vez que un cliente les compra un proyecto, ¿MTV continúa como parte del proyecto?

Giuria: **Si, Montevideo Tech Ventures se va a quedar con una parte de la empresa y le va a ceder otra parte al equipo emprendedor que traiga para liderarla**. Seguimos siendo parte, pero con un rol mucho más de *board*, más de inversor y no tanto de ejecutor.



Juan Pablo Saibene, CEO de Qualabs y director de MTV. Foto: Nicolás Garrido.

¿A qué tipo de clientes apuntan?

Giuria: A los grandes.

Saibene: Pueden ser clientes de Qualabs o no. El mundo de los creadores de contenidos —no de los influencers de Instagram, hablo a otro nivel— es grande. Antes en Estados Unidos todo era *tv show* o guionado de Los Angeles, no había otra cosa. Hoy hay un montón en el medio. Sin ir más lejos, Mr. Beast (*youtuber*) tiene más vistas que los tres títulos más vistos de Netflix.

¿De cuánto es el monto de la inversión inicial para lanzar MTV?

Saibene: Seguro **el primer año va a cerrar por arriba de los US\$ 150.000**, porque a medida que alguna idea empiece a traccionar, la inversión se empieza a duplicar o triplicar. Te diría que (la inversión del) año que viene va andar entre los US\$ 150.000 y US\$ 400.000.

¿Es inversión propia de Qualabs?

Saibene: Es inversión de los socios de Qualabs, no de Qualabs. **También ya presentamos un proyecto en la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII), por US\$ 100.000 aproximadamente**, para el apoyo de contratación de profesionales, que esperamos que se apruebe.

¿Qué expectativas tienen para los próximos tres años?

Saibene: Personalmente, me encantaría que esto nos excediera, que otros emprendedores en Uruguay hablen de *media technology*, así como se habla de *fintech* o de *e-commerce*. Hoy en Uruguay somos prácticamente los únicos en *media tech*. También me encantaría poder haber sido puente para generar un ecosistema emprendedor en Uruguay conectado con el ecosistema global. Siento que, como empresarios, tenemos la obligación de ayudar a otros a llegar ahí. Es decir, me gustaría que MTV ayude a otros a salir de Uruguay, a tener una actitud emprendedora y a pensar en problemas más grandes.

TAGS

Juan Pablo Saibene | Magdalena Giuria | Montevideo Tech Ventures | Qualabs | Venture studio

Más noticias >

<p>Acaban de recaudar US\$ 7 millones para solucionar la crisis de talento en el sector asegurador mediante la IA</p>	<p>Tres predicciones que cambiarán la forma en que pensamos la automatización en 2026</p>	<p>Cómo es el telescopio con lente de gravedad solar que podría revolucionar la astronomía</p>	<p>Actores, músicos y hosts digitales: la IA toma el entretenimiento por asalto</p>
<p>Esta startup recauda US\$ 275 millones, alcanza los US\$ 50 millones en ingresos y entra al club de los unicornios</p>	<p>Quiéren el ADN de medicamentos escribiendo con IA: Jeff Bezos apuesta por ellos y recaudaron US\$ 106 millones</p>	<p>XAI, el laboratorio de Musk, dice que será rentable en 2028 y ya tiene US\$ 10.000 millones en efectivo para acelerar su crecimiento</p>	<p>Por las guesas entre la FIFA y Trump por las redes del Mundial y los millones que hay en juego</p>