



cuti

CÁMARA URUGUAYA DE
TECNOLOGÍAS DE
LA INFORMACIÓN

**INFORME
DE ACTIVIDAD
MISION**

San Francisco y Seattle,
USA

2 al 6 de octubre 2023





INTRODUCCIÓN

En la semana del 2 al 6 de octubre de 2023 tuvo lugar una nueva Misión empresarial de carácter exploratorio a San Francisco y Seattle en Estados Unidos.

La delegación estuvo integrada por 17 representantes empresariales pertenecientes a 15 empresas socias de Cuti, participando además el Cónsul de Uruguay en San Francisco, el Presidente y Gerenta de Cuti y el Presidente de la Cámara de Comercio Uruguay- Estados Unidos.

La Misión tuvo como objetivo continuar conociendo nuevas tendencias en tecnología e innovación para obtener valiosos insights de las empresas y organizaciones que se visitaron. Aprender y conocer la actividad que realizan diferentes fondos y aceleradoras así como visitar Universidades referentes para conocer su trabajo en formación de talentos TI. El viaje configuró además, una instancia ideal de *networking* y generación de contactos intra-delegación y con los representantes de las empresas e instituciones norteamericanas que los recibieron en las distintas actividades realizadas.

DELEGACIÓN

#	Nombre completo	Cargo	Empresa
1	Ignacio Gonzalez	Cónsul General en SF	Consulado de Uruguay en San Francisco
2	Carlos Acle	Presidente	Cuti
3	Andrea Mendaro	Gerente General	Cuti
4	HAROLDO JOSE ESPALTER MASOLLER	PRESIDENTE	CÁMARA DE COMERCIO URUGUAY - EE.UU.
5	Graciela Ramos	Socia	ProSBN
6	Alejandro Rama	Co-Founder	SOFTEDGE TECHNOLOGIES
7	Marcel Mordezki	Managing director	Mordezki y Asociados
8	Ignacio Ferrero	CEO	Leenspace
9	Andres Zunino	CEO	ZirconTech
10	Bruno Berchesi Palermo	Founder	SasOps
11	Miguel Vallvé	CEO	Ameba Creative Studio
12	Juan Fernando Rivero	CEO	Callendar
13	Alejandro Monteros	Director	Itapúa Consultores
14	Flavio Germán Denicolay Pacheco	Gerente Comercial	IGV S.R.L.
15	Bruno Bologna Barrios	CEO	Kaizen Softworks
16	Rolando Larrainci	Board Member	Kaizen Softworks
17	Leonardo Innella	Director	Arkano
18	Agustín Hernández	Co-Founder & CEO	Xmartlabs
19	Bruno Nicolás Ferrari Fugardo	Principal	Xmartlabs
20	Luciano Ferrari	COO	Octobot
21	Martín Beyries	Senior Manager Public Policy – Southern Cone	Amazon Web Services

RESUMEN DE ACTIVIDADES

SAN FRANCISCO

Domingo 1° de octubre

La agenda de la Misión comenzó con una recepción de bienvenida a la delegación en el Consulado de Uruguay en San Francisco, recepción organizada por el Cónsul Ignacio González y el personal del Consulado.

El Cónsul aportó consejos a los empresarios y su visión de cómo aprovechar mejor las oportunidades y actividades en las que se participe. Relató su experiencia de aprendizaje y construcción de una red de contactos, siendo nuevo en la ciudad y participando activamente de eventos y reuniones, generando nuevos contactos y vínculos con esos contactos, lo cual hoy le permite ser parte de una red empresarial, aceleradoras, inversores, universidades y múltiples actores vinculados a la industria TI.

Esta actividad configuró la primera instancia de *networking* e intercambio entre la delegación.



Lunes 2 de Octubre



<https://jointventure.org/>

Por la mañana la delegación participó de una charla a cargo de Russell Hancock, President & CEO de Joint Venture SV. La cita tuvo lugar en las instalaciones de WeWork.

Joint Venture Silicon Valley es una plataforma de análisis, que se constituye como un foro neutral para el pensamiento y el liderazgo regional colaborativo de los sectores público y privado. Fue creada y apoyada por empresas, gobierno, líderes de negocio, la academia y organizaciones sin fines de lucro de Silicon Valley. El análisis lo realiza el Instituto de Estudios Regionales de Silicon Valley y convoca a la acción planteando temáticas y reuniendo a líderes de la región, a la vez de facilitar un proceso de acción colaborativa, para evaluar los desafíos que enfrentan en el ecosistema, llegar a un consenso sobre las mejores estrategias de respuesta y trabajar juntos en soluciones.



PLUGANDPLAY

<https://www.plugandplaytechcenter.com/>

Luego la delegación visitó las instalaciones de la aceleradora **PlugandPlay** quienes se definen como catalizadores del avance tecnológico, conectando corporaciones de primera línea con las startups más brillantes de todo el mundo.

[Jackie Hernandez](#), Innovation Strategy, Founding Member and Board Member of PlugandPlay presentó a la delegación las distintas líneas de trabajo de la aceleradora y cómo fue convirtiendo su modelo de negocio, para haber logrado hoy construir una red que está formada por 50 000 empresas, más de 500 corporaciones líderes a nivel mundial y cientos de empresas de capital de riesgo, universidades y agencias gubernamentales en múltiples industrias. Su objetivo es construir un ecosistema diseñado para desarrollar e implementar las tecnologías del futuro.

Desde su fundación en 2006, Jackie señala que han evolucionado su modelo de negocios, ofreciendo hoy una línea de servicios que van desde la Innovación Corporativa, Educativa, trabajos de innovación con el Gobierno, Co-work, Inversión, aceleración de Startups, entre otras, e impulsan la Innovación en +20 industrias.





Almuerzo con Avinash Vashistha: “The Future of IT Services”

Luego de la visita a plug&Play la delegación se trasladó al restaurante Fogo de Chao en San José, en donde compartió un almuerzo con [Avinash Vashistha](#), General Partner & Board Member de [Arise Ventures](#). Avinash es Ex Accenture Chairman & CEO; Chairman Emeritus - Tholons, All Broad Sports and MyStepUp Foundation

Avinash compartió su experiencia como presidente y director ejecutivo de Accenture, en donde fue responsable de la dirección estratégica y las actividades de la compañía con un tamaño de más de 200.000 personas. Relató el trabajo realizado para el crecimiento y el desarrollo del negocio los cuales incluyeron compromisos profundos con clientes en lo que refiere a diseño de estrategias, incorporación de tecnología digital, así como consultoría de gestión y operaciones.





<https://vercel.com/>

Para el cierre de la jornada, y previo a una actividad de networking organizada en el Consulado de Uruguay en San Francisco, la delegación fue visitada por [Guillermo Rauch](#), CEO de Vercel y creador de #NextJS y [Nicolas Garro](#) (Evil Rabbit), principal Brand designer de Vercel.

Guillermo compartió con la delegación su experiencia como Emprendedor y varios de los obstáculos y desafíos que enfrentó. Compartió también su estrategia para el desarrollo de negocios en Silicon Valley, su trayectoria profesional y emprendedora, sus fracasos, frustraciones, anécdotas de vida y motivaciones, y la resiliencia tuvo como emprendedor para lograr construir lo que hoy es su compañía.

Evil Rabbit también compartió los desafíos que enfrentó en su carrera profesional y como emprendedor, anécdotas de vida, así como el trabajo que realiza en Vercel desde hace más de 7 años.

La instancia fue muy enriquecedora para la delegación, generándose un intercambio franco, apasionado y cercano, en donde los emprendedores quedaron a disposición para continuar dialogando en futuras oportunidades.





Encuentro: “Uruguayan Tech comes to the Bay Area”

En el cierre de la jornada, la delegación participó de un encuentro de Networking organizado por el Consulado General de Uruguay en San Francisco y Cuti.

La instancia reunió a varios emprendedores uruguayos radicados en Silicon Valley así como también a referentes de fondos de inversión, empresarios, representantes de otros países de LATAM con presencia consular en San Francisco, entre otros.

La instancia sirvió para continuar fortaleciendo el networking entre los miembros de la delegación, generar nuevos contactos y saborear la charla brindada por Vercel, quienes compartieron parte del encuentro dialogando en un mano a mano con la delegación.



Martes 3 de Octubre



<https://www.chasecenter.com>

El martes por la mañana la delegación inició actividades visitando el Chase Center, la arena de los Golden State Warriors en San Francisco.

[Brian Fulmer](#), Senior Director of IT explicó a la delegación tecnología que se aplica en el centro de eventos, tanto para la realización de eventos, como para el control de la seguridad, la gestión de datos en tiempo real durante los partidos de básquetbol, entre otros temas tecnológicos que se aplican en el centro de eventos.

La delegación realizó una recorrida por las instalaciones, conociendo desde la propia arena hasta los espacios de reuniones VIP con tecnología para disfrutar de los espectáculos en los reservados y espacios especiales patrocinados por marcas.





<https://www.servicenow.com/>

La delegación fue recibida por [Clement Tussiot](#), Director y Product Management de la Compañía y [Ian Henderson](#), Ecosystems, partnerships and product focused Corp Dev. Los expositores realizaron una presentación de la plataforma de ServiceNow, una empresa que se enfoca en la creación de soluciones para la automatización de los flujos de trabajo en las empresas. Esta plataforma permite a las organizaciones automatizar y gestionar una amplia gama de procesos, desde recursos humanos y servicios de TI hasta operaciones y servicios al cliente. También ofrece herramientas para la gestión de flujo de trabajo, automatización de tareas, gestión de servicios en la nube, gestión de activos, entre otros procesos. Señala que el objetivo principal es simplificar y optimizar la forma en que las empresas gestionan sus servicios y operaciones, brindando eficiencia, agilidad y una mejor experiencia para empleados y clientes.

[Demo de la Plataforma](#)



Por la tarde la delegación se trasladó en vuelo interno a la ciudad de Seattle para iniciar el miércoles 4-oct la agenda de actividades previstas en esa ciudad.

Miércoles 4 de Octubre



<https://www.aboutamazon.com/workplace/corporate-offices>

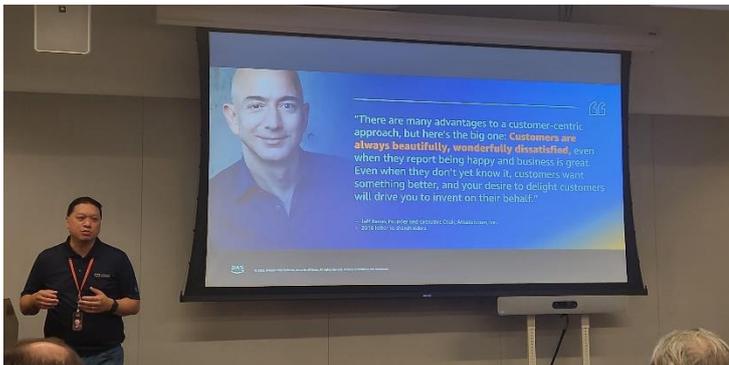
La delegación inicia actividades en las oficinas corporativas de Amazon en Seattle, en donde se encuentran “The Spears”. La recepción estuvo a cargo de [Martin Beyries](#), Senior Manager Public Policy –Southern Cone AWS.

[Keerthi Chakra](#), AI/ML Business Development realizó una presentación sobre el uso de Machine Learning en AWS, exponiendo aspectos que fueron desde AI generativa, responsabilidad en su uso, la aplicación de AI para la reducción de lesiones en la compañía y el diseño de modelos para el uso simplificado de AI para personas sin conocimientos técnicos

Luego, [Myles Shiroma](#), Senior Learning & Development Specialist realizó una presentación sobre la cultura de la organización, la importancia que tiene en el negocio la inteligencia emocional y cómo logran mantener velocidad en innovación a pesar de su tamaño.

Señala que el objetivo de AWS es ser la mayor compañía del plantea centrada en el cliente. Citando a Jeff Bezos, fundador de Amazon, hace referencia a que, instalar una fuerte cultura centrada en el cliente hace que los colaboradores siempre piensen en mejorar el servicio pensando en ellos. Comparte que el mantra en esta línea es que para todos los empleados siempre es el “Día 1” en AWS, porque siempre están probando algo nuevo, innovando e inventando para sus clientes. En esta línea, hace referencia q que todos los empleados son como una startup y, con esa mentalidad, las startups arrancan sin dinero por lo que los empleados buscan resolver los problemas sin plata.

Principios de Liderazgo de AWS

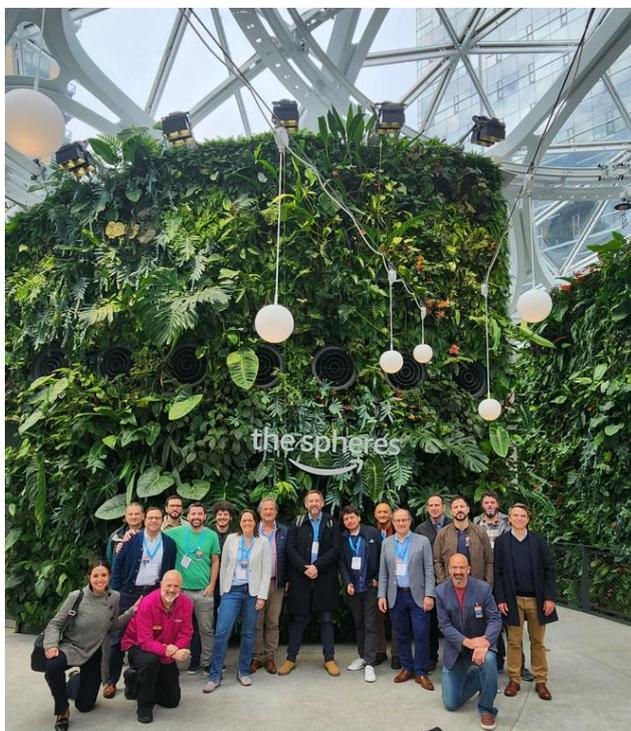




<https://www.seattlespheres.com/>

Luego de las charlas, la delegación se trasladó hasta Las Esferas de AWS, un edificio creado para proporcionar un espacio de trabajo único que preserve la conexión innata del ser humano con la naturaleza.

El guía a cargo, con una visible pasión por su trabajo, explica que las Esferas son el resultado de un pensamiento innovador sobre el carácter de un lugar de trabajo y una extensa conversación sobre lo que normalmente falta en las oficinas urbanas: un vínculo directo con la naturaleza. Las Esferas albergan más de 40.000 plantas de las regiones de bosques nubosos de más de 30 países.





<https://www.tableau.com/>

En la tarde la delegación visitó la empresa Tableau, especializada en análisis y visualización de datos.

[Flavia Morales](#), Manager, Enterprise Corporate Sales at Salesforce, y [William Tefel](#), General Business - Account Manager, LATAM dan la bienvenida a la delegación y realizan una breve introducción sobre la compañía, la cual señalan que en 2019 fue adquirida por Salesforce, lo que les ha permitido una integración más profunda de sus capacidades de análisis con las herramientas de gestión de relaciones con clientes (CRM) de Salesforce, permitiéndoles ampliar su alcance y la utilidad de la herramienta en el mundo empresarial.

Raveendranathan Loganatham, Senior Vice President Engineering en Tableau realiza una presentación sobre la Plataforma, las funcionalidades que ofrece para analizar grandes cantidades de datos y presentarlos de forma visualmente atractivas y comprensibles.

Realiza una demo de las herramientas, las cuales permiten conectarse a diversas fuentes de datos de las empresas, realizar análisis complejos y crear visualizaciones interactivas como gráficos, tablas y paneles de control.

Raveen señala que la fortaleza principal de Tableau radica en su capacidad para simplificar el análisis de datos, permitiendo a los usuarios explorar patrones, identificar tendencias y tomar decisiones informadas de manera más rápida y efectiva. Además, señala que por su enfoque intuitivo y fácil de usar, es lo que ha hecho que haya sido adoptada en forma masiva por profesionales en diversas industrias, desde negocios y finanzas hasta educación y gobierno.

Demo de la herramienta



Jueves 5 de octubre



<https://www.microsoft.com>

El jueves por la mañana la delegación inició actividades en las oficinas de Microsoft en Redmon en donde fue recibida por [Wilson País](#), Digital Native Companies Lead at Microsoft Latin America.

País realizó una presentación reflexionando sobre las oportunidades y desafíos de la nueva ola de IA. Realizó un recorrido de la incorporación y evolución de los productos MS con la aplicación de IA, el Machine Learning, el Deep Learning y la IA Generativa.



La delegación también presenció una demo del producto Microsoft Copilot, herramienta que combina la capacidad de los modelos de lenguaje (LLM) con los datos de las empresas en todos en el flujo de trabajo, y convierte las palabras e instrucciones resultando en una herramientas inteligente de productividad, que opera en tiempo real permitiendo al usuario mejorar su productividad.

[Juan José Collado](#), Business Leader de Microsoft realizó una presentación sobre los diferentes programas de partnership que ofrece Microsoft y cómo aprovecharlos.

[Nayana Amorín](#), Modern Work GTM Manager realize una presentación sobre el impulso que la IA le dio a la compañía y la evolución en su aplicación en las distintas soluciones Microsoft.





<https://www.soundersfc.com/longacres/>

Por la tarde la delegación se trasladó hasta el nuevo campus de los Sounders, el *Sounders FC Center* en Longacres el cual en 2024 albergará todas las operaciones de fútbol, operaciones comerciales de la franquicia con más triunfos en la MLS desde su llegada en 2009. El campus cuenta con cuatro campos de entrenamiento de tamaño oficial y 4654 mts² de espacio para oficinas.

Anteriormente, el terreno fue el parque de oficinas de la aeroespacial Boeing.

Se realizó una recorrida por el Campus que se encuentra en obras y se mantuvo una charla con su gerente deportivo Craig Waibel.



Viernes 6 de Octubre



<https://www.washington.edu>

La jornada inició con una visita a la Universidad de Washington, en donde fue recibida por [Marcelo Guerra Hahn](#), Ingeniero Uruguayo radicado en Seattle y que oficio de anfitrión de la delegación.

La Universidad de Washington en Seattle es una de las instituciones educativas más destacadas de Estados Unidos y a nivel mundial. Fue fundada en 1861 y es reconocida por su excelencia académica y sus trabajos de investigación. En el campo de la informática ofrece programas en Ingeniería informática y Tecnología de la Información.

Macelo Guerra preparó una instancia de intercambio con estudiantes de la facultad, pero con visiones diferentes respecto de su formación académica en TI. Uno de los estudiantes compartió sus objetivos de formarse para trabajar en una empresa TI, y la relevancia de la construcción de redes para vincularse, pero, a la vez, los desafíos académicos para lograr excelentes calificaciones y por ende contar con más opciones de empleo en grandes compañías tecnológicas.

El otro estudiante contó su objetivo durante su proceso formativo y en el cual busca desarrollar su propio negocio, entendiendo que emprender le dará más oportunidades de generar impacto y lograr un rédito económico mayor al que si se dedicara a ser empleado de una tecnológica.

La instancia propició para un intercambio muy interesante en donde los miembros de la delegación plantearon sus preguntas a los estudiantes, así como sus visiones a futuro como profesionales de la industria TI.

Luego la delegación realizó una recorrida por el campus y almorzó en el comedor estudiantil, compartiendo charlas y disfrutando del entorno que ofrece el campus.





<https://www.okta.com/>

A la tarde, y como última actividad en el itinerario de la misión, la delegación se trasladó a las oficinas de Okta, en donde fue recibida por [Eugenio Pace](#), Presidente de la compañía.

Pace realizó una introducción a lo que hoy es Okta y compartió una charla muy amena sobre su trayectoria. La compañía desarrolla tecnología centrada en la identidad y el acceso y se especializa en proporcionar soluciones de gestión de identidad en la nube para empresas. Su principal enfoque es permitir y proteger el acceso de empleados, clientes y socios a las aplicaciones y datos que necesitan, independientemente de la ubicación o el dispositivo utilizado. La plataforma de gestión de identidades incluye funciones como autenticación, autorización, gestión de accesos y seguridad de datos. Pace compartió su historia emprendedora, desde sus inicios en Microsoft, la fundación de Auth0 y su adquisición por Okta, historia de éxitos, fracasos, resiliencia y perseverancia. El intercambio entre la delegación y Pace fue un broche especial para el cierre de este itinerario de viaje.



IMPACTO EN REDES SOCIALES

Twitter:



[Hilo comunicacional desde la cuenta de Cuti.](#)

Se registraron 8 publicaciones en las que se mencionó la Misión de Cuti.



LinkedIn:

Se registraron 17 publicaciones en las que se mencionó la Misión de Cuti.



Instagram:

Se registraron 11 publicaciones en las que se mencionó la Misión de Cuti.



LA OPINION DE LOS PARTICIPANTES

¿Por qué es importante participar en este tipo de misiones?

Mas allá de las charlas/eventos en sí, la oportunidad de compartirlas con un grupo chico de emprendedores uruguayos es lo que realmente le da el valor.

A mí en lo personal hizo que me replanteara muchas cosas, tanto por datos/informaciones de los eventos como comentarios de charlas que tuve con el grupo en los lugares menos pensados, en el uber, en la cafetería, tomando una cerveza etc.

Como resultado de los aprendizajes en la misión, estoy cambiando la visión de lo que tenía panificado para 2024.

Alejandro Rama | Softedge Technologies, Co-founder & CEO

¿Cómo resumirías en pocas palabras la experiencia del viaje?

La experiencia de este viaje fue verdaderamente muy enriquecedora.

Además de visitar los principales centros de tecnología y comunidades empresariales del sector TI en Estados Unidos, me permitió conocer de primera mano personas excepcionales que están trabajando muy fuertemente en Uruguay, generar vínculos y conexiones de confianza, que ya nos están permitiendo visualizar varias oportunidades sinergias conjuntas.

Graciela Ramos | Mayeutic (ProSBN) - Partner & Co-founder

¿Cómo resumirías en pocas palabras la experiencia del viaje?

Una oportunidad única de inmersión tecnológica y networking que ha superado todas mis expectativas. Estas misiones aportan en múltiples niveles, desde el crecimiento personal hasta la ampliación de horizontes profesionales. Sin embargo, quisiera destacar el valor de los lazos y conexiones que se establecen con otros participantes. Estas



relaciones se convierten en redes valiosas que fructifican en colaboraciones y oportunidades en los años subsiguientes.

Fernando Rivero | Callendar, CEO/CTO

Carlos Acle – Presidente de Cuti

Este tipo de misiones tiene dos componentes, por un lado, uno que tiene que ver con darle la oportunidad a los socios de visitar empresas TI de primer nivel, de acceder a charlas, personas y conversaciones a las que les sería difícil acceder de forma individual y, por otro lado, lo rico de las misiones está en lo que se genera en el grupo que viaja. Es interesante esa sinergia y networking que se da durante la semana entera de convivencia, que va generando una buena comunidad y hace que las conversaciones y vínculos continúen a la vuelta de la misión.

Quiero destacar también la articulación público-privada en estas misiones. Trabajamos muy de cerca con Cancillería, sobre todo, con el Consulado General de Uruguay en San Francisco. El cónsul Ignacio González y su equipo estuvieron en constante coordinación con nosotros en el armado de la agenda y las visitas. Parte del éxito de la misión fue haber contado con alguien local que conociera el ecosistema para poder generar reuniones de alto nivel.

Fue una misión muy completa, por el tipo de empresas que visitamos y porque pudimos conocer dos ecosistemas diferentes como el de Silicon Valley y el de Seattle.



CONCLUSIONES

En líneas generales la Misión se considera exitosa ya que permitió profundizar en el conocimiento del mercado norteamericano y visitar importantes compañías, dialogar con representantes de venture capital, aceleradoras y academia. Los participantes accedieron a charlas de gran riqueza para la actividad empresarial, a la vez de mantener contacto con actores referentes del ecosistema tecnológico de San Francisco y Seattle.

Las visitas realizadas permitieron conocer más sobre el funcionamiento del ecosistema TI en estas ciudades. Asimismo, esta Misión sirvió para la prospección sobre las formas de hacer negocios en el mercado norteamericano y tomar ideas innovadoras que pueden implementarse en las empresas participantes para el desarrollo de sus negocios.

Se destaca además el vínculo intra delegación, el cual se considera por demás enriquecedor. La generación de sinergias permite, entre otras cosas, que más empresas generen negocios, ya sea en Uruguay o en el exterior. Por otra parte, la vinculación con el Cónsul de Uruguay en San Francisco abre oportunidades para disparar nuevas acciones y contactos, buscando iniciar o apoyar una mayor actividad comercial de las empresas en la zona oeste de Estados Unidos donde el consulado tiene jurisdicción.

Desde Cuti se continuará apoyando a las empresas de la industria TI en su proceso de internacionalización en distintos mercados, con el objetivo de aumentar las exportaciones y la generación de negocios. Los buenos resultados que se vienen obteniendo en este tipo de misiones y visitas impulsan a Cuti a continuar organizando actividades similares en mercados de interés para sus socios.



Av. Italia 6201, LATU
Edificio Los Tilos,
Planta Alta, OF.108
Montevideo, Uruguay

Teléfono: +598 2600 7275
Celular: +598 92 512 020
E-mail: contacto@cuti.org.uy

