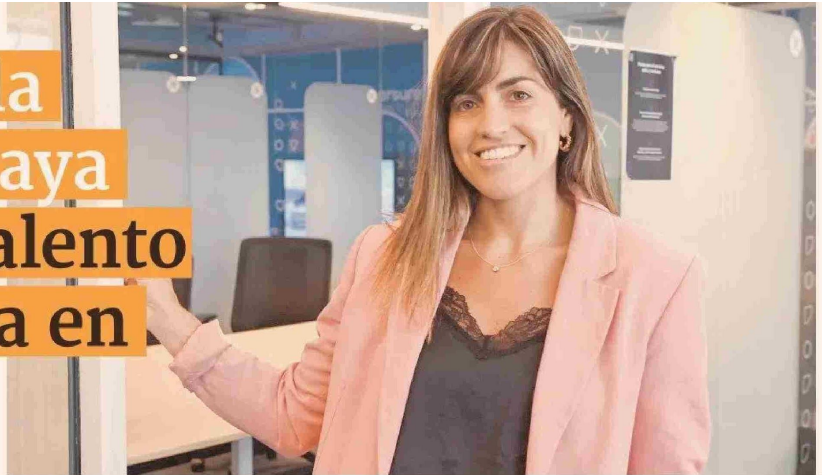


Giuliana Corbo, la contadora uruguaya que impulsa el talento de Latinoamérica en el mundo



■ La ejecutiva lidera Nearsure, una firma de outsourcing que emplea a unas 600 personas en 22 países de la región y que se ha planteado el objetivo de crecer un 40% en 2024.

POR MARÍA GABRIELA ARTEAGA

“Creo que tenía cinco años cuando le dije a mi mamá que quería tener mi propia empresa cuando fuera grande”. Parece que Giuliana Corbo estaba decretando lo que sería 21 años después.

La hoy contadora uruguaya (32) es fundadora y CEO de Nearsure, una tecnológica especializada en outsourcing que aspira a cerrar el año con una facturación de más de US\$ 500 millones.

La compañía ya emplea a unas 600 personas en 22 países de Latinoamérica y se ha planteado el objetivo de crecer un 40% en 2024, llegar a las 850 personas e invertir US\$ 500 mil en tecnología, “especí-

ficamente en inteligencia artificial, transformación digital y desarrollo de equipo”, contó a DFSUD.

Trayectoria

Sus primeros pasos en el mundo de los negocios los dio a los 19 años, cuando aún estudiaba contaduría en la Universidad de la República, en Montevideo. Pasó por una compañía de la industria láctea y luego por una firma familiar, donde dijo haber aprendido las bases para fundar su propia empresa.

“Fui CFO (directora financiera) de UruIT, la empresa madre de este grupo al que pertenece Nearsure. Pero, una vez estabilizamos las cuentas, me dí cuenta que no era lo que quería hacer”, relató.

Partió a un viaje de siete meses con la universidad “a definir un poco qué era lo que quería” y cuando volvió decidió emprender.

Hizo un posgrado en inteligencia artificial, el primero de esa área que se hacía en el país, y de ahí asumió el reto de liderar uno de los tres *spin-off* de UruIT.

“La experiencia de emprender, de tener una hoja en blanco, un plan de negocio desde cero, de querer llorar varias veces porque no sabes para dónde ir primero; eso es lo que le da sentido a mi vida”, contó.

Y agregó: “Cuando digo que me gusta cambiar todo el tiempo y tener desafíos diferentes todos los días, nunca pensé que la vida me lo podía hacer tan exacto”, relató.

La empresa hoy

Han pasado seis años y Nearsure está con planes de potenciar Brasil, donde tiene mayor presencia después de EEUU, mercado que aporta con

el 95% de los ingresos del negocio.

“En Brasil tenemos unas 150 personas y buscamos crecer muy rápido. Hemos encontrado una combinación muy buena de talento entre lo que son las habilidades técnicas y el inglés”, comentó Corbo.

Otros países foco son Colombia, Argentina y Perú, que son atractivos

para las empresas en EEUU que buscan contratar personal a distancia.

No descarta, tampoco, llegar a Europa en 2024. “La clave está en que sean países donde podamos tener presencia local, para que podamos acompañar el proceso *in situ*”, dijo.

En concreto, Nearsure tiene dos verticales de negocio. “Somos el aliado tecnológico de nuestros clientes, a quienes los apoyamos con la generación de los negocios, y también les encontramos el mejor talento en Latinoamérica”, señaló.

Las áreas más potentes para el negocio –dijo– son la salud, y la banca y las fintech. “Un 60% de nuestros ingresos vienen de proyectos del área de *healthcare*, donde se está aplicando mucho la IA”.

A su juicio, precisamente esa tecnología terminará de potenciar el negocio, y reconoció que el desafío que todas las empresas del sector “es que no podemos demorar en tomar decisiones”.

“La experiencia de emprender, de tener una hoja en blanco, un plan de negocio desde cero (...); eso es lo que le da sentido a mi vida”, contó Corbo.