



WEB SUMMIT RIO 2026

# Cuando la IA toca el flujo de caja

Lo que el Web Summit Rio 2026 reveló sobre la próxima fase de la inteligencia artificial en América Latina.





**Entre el 8 y el 11 de junio, el Riocentro recibió a cerca de 40 mil personas, 1.572 startups y 688 inversionistas en la cuarta edición del Web Summit Rio, la edición del evento más grande en su historia.**

**No fue difícil identificar el tema principal: la inteligencia artificial apareció como la base detrás de prácticamente todos los ejes temáticos, desde la productividad, gobernanza, medios hasta temas de infraestructura.**

Clara estuvo presente en los escenarios, durante tres momentos clave del evento:

- Una conversación en el escenario principal entre nuestro CEO, Gerry Giacomán Colyer, y uno de nuestros inversionistas, Michael Gilroy, ex-Coatue, que hoy es founding partner de Marathon Management Partners.
- Una conferencia de prensa donde anunciamos Clara Global y presentamos la primera edición de nuestro AI Monitor Report.
- Y un panel sobre fraude en B2B en alianza con X Transfer.

Todo lo que escuchamos, presentamos y debatimos en esos espacios está aquí, reunido en lo que consideramos la lectura más útil del evento para quienes están intentando convertir la IA en resultados financieros reales: CFOs, fundadores y líderes de tecnología.



# Principales destacados

## 1. La velocidad del software redefine el roadmap

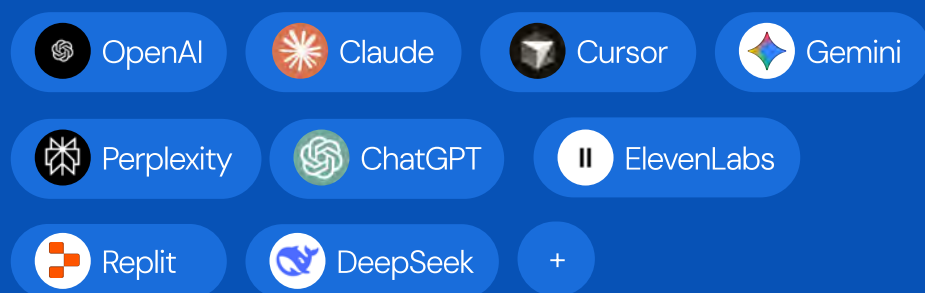
Lanzamos Clara Global, nuestro primer producto verdaderamente global, construido 100% con IA, por un equipo de tres personas en pocas semanas, un trabajo que estimamos habría tomado dos años o más antes de la IA generativa.

## 2. La IA empieza a rendir cuentas

El mensaje del evento fue explícito: el mercado quiere ver la IA convirtiéndose en facturación. El obstáculo más mencionado en los escenarios fue la fricción entre los agentes de IA y los sistemas corporativos rígidos que todavía mueven la economía, y la aceleración de la entrega de IA mientras el pipeline corporativo no la acompaña.

## 3. LatAm asume el papel de creadora de tecnología

Brasil es hoy el mercado de OpenAI que más crece globalmente. Google Cloud anunció en el escenario que triplicará su meta de capacitación en el país, llegando a 3 millones de brasileños capacitados en IA.





# 1. La velocidad del software redefine el roadmap

El tema que mejor resume el Web Summit Rio 2026 no vino de una keynote, sino que circuló entre diversos paneles: la economía de la IA se está enfrentando a la fricción de conectar agentes inteligentes a sistemas corporativos rígidos. La fase de la experimentación aislada terminó y lo que está en tendencia ahora es la operación "AI-first".

En Clara, esa idea ya es realidad, y el anuncio más importante que hicimos en el evento es la prueba de ello: el lanzamiento de Clara Global, que permite que las empresas latinoamericanas gestionen sus gastos y reembolsos en cualquier moneda y desde cualquier país. El punto técnico, sin embargo, importa tanto como el producto: cada línea de código fue generada con IA. Un squad de tres personas tardó pocas semanas en entregar lo que estimamos que habría tomado dos años antes de la IA generativa, y buena parte de ese tiempo se dedicó a infraestructura, seguridad y compliance.

***"Ese mismo squad documentó la forma de trabajar, y esa metodología se está replicando en toda la empresa. El ritmo de entrega de nuevas funcionalidades es, hoy, cerca de 10 veces mayor que hace dos años."***

— Gerry Giacomán Colyer, CEO de Clara, en el panel principal del Web Summit Rio 2026

Creemos que ese modelo es lo que va a diferenciar a las empresas de alto crecimiento en los próximos 18 meses. Más que adoptar IA, la diferencia está en reorganizar el trabajo alrededor de ella. Cuando eso sucede, el organigrama se aplanan, el roadmap acelera y el costo de oportunidad de cada decisión cambia.



En Clara, ese ya es el modus operandi. Al menos la mitad de la empresa hoy construye software o workloads de IA, y Clara Global es la primera prueba pública de esa nueva cadencia. Pero esa aceleración no es uniforme: la capa de software de la Plataforma corre junto con la IA, mientras que la de pagos y regulación sigue su propio ritmo, dictado por licencias y exigencias del regulador. Es justamente esa combinación de velocidades lo que va a marcar nuestros próximos lanzamientos.

## 2. Brasil deja de pedir permiso para ser protagonista

El Web Summit también consolidó otra narrativa: América Latina dejó de ser presentada como mercado emergente de IA y pasó a ser presentada como pista de pruebas.

- Bruno Lewicki, head de políticas públicas de OpenAI para LatAm, en un panel moderado por Reuters, recordó que Brasil es el mercado de OpenAI que más crece globalmente.
- Priscyla Laham, presidenta de Microsoft Brasil, defendió que el país reúne una combinación rara de factores para ser productor (y no solo anfitrión) de IA.
- Google Cloud anunció que triplicará su meta de capacitación, llegando a 3 millones de brasileños capacitados en IA y nube en los próximos años.

Lo que estos tres anuncios tienen en común es el reconocimiento de que la ventaja competitiva ya puede construirse desde aquí. El capital, la infraestructura y el talento llegaron. Falta menos de lo que se imagina, y los datos de nuestro propio AI Monitor lo confirman: el gasto corporativo con IA en Brasil creció 423% en los últimos 12 meses, y el país por sí solo concentra cerca de la mitad de la inversión regional en la tecnología.

# 3. Tres prácticas para CFOs y líderes de tecnología en 2026

Escuchando a CFOs a lo largo del evento y mirando lo que estamos corriendo internamente en Clara, tres acciones disciplinarias separan a las empresas que están extrayendo valor real de la IA de las que todavía están pagando por experimentación:

## 1. Gestiona el gasto con IA como portafolio, con una lógica distinta a la que usas para el presupuesto de SaaS.

OpenAI, Anthropic, Cursor, ElevenLabs y DeepSeek atienden usos económicos diferentes. Nuestros datos del AI Monitor Report muestran que, en Brasil, el gasto mensual promedio por empresa con Anthropic pasó de US\$132 a US\$1.114 en 12 meses, mientras que OpenAI creció cerca de 40% en el mismo período (US\$209 → US\$293).

No son dos ritmos de la misma categoría: OpenAI escala como suscripción tradicional (por asiento), mientras que Anthropic escala como infraestructura que crece junto con el producto (gasto por tokens). Mapea qué fracción de tu gasto es suscripción (productividad individual) y cuál es API/uso (automatización de tareas operativas). La segunda categoría debería tener su propio dueño y ROI asignados, como cualquier headcount.

## 2. La IA aceleró. El pipeline corporativo, no.

Fabrizio Lira, director de IA y Datos de IBM Brasil, argumentó que escalar IA exige fundación de datos, gobernanza y rediseño de procesos, en ese orden. Cléber Morais, líder de AWS Brasil, fue más directo: el mayor riesgo está en no adoptar la tecnología.



La IA no sustituye al profesional, pero deja atrás a quien no la incorpora al trabajo.

La lectura práctica: ambas voces apuntan a la misma trampa por lados opuestos. No adoptar tiene un costo invisible de productividad perdida; sin embargo, adoptar sin base lista tiene un costo de fricción. Antes del próximo contrato de IA, audita ambos lados: qué se sigue haciendo manualmente, que podría automatizarse, y si la fundación debajo del agente está preparada.

### **3. Soberanía en el presupuesto de IA: ten un Plan B siempre listo.**

Soberanía tecnológica significa tener control sobre los modelos de los que depende tu empresa: saber cómo fueron entrenados, decidir dónde corren los datos y poder cambiar de proveedor sin reescribir la operación completa. Esa fue la tesis de Ronaldo Lemos, miembro del Oversight Board, en el escenario principal, al defender el open source como camino para que Brasil no quede rehén de proveedores extranjeros.

La lectura práctica: para cada workload crítico de IA en tu empresa, pregunta "si el proveedor se cae mañana, duplica el precio o cambia los términos, ¿cuál es mi plan B?". Si la respuesta es "ninguno", el problema pasa de ser técnico a ser financiero.



# Sobre Clara

Clara es la solución líder en América Latina para la gestión de gastos corporativos. Nuestra Plataforma fue desarrollada para automatizar operaciones financieras y ofrecer un nivel incomparable de control y eficiencia.

Con Clara, las empresas tienen acceso a tarjetas de crédito corporativas personalizadas y una cuenta digital que incluye beneficios como pagos locales sin costo, transferencias y un rendimiento competitivo sobre el saldo. Todo esto integrado a un software de gestión de gastos que permite visualizar y gestionar todos los movimientos financieros en tiempo real, en un solo lugar.

Fundada en 2021, Clara opera en Brasil, Colombia y México, con el respaldo de inversionistas de renombre global y regional, como Monashees, Kaszek, Canary, Notable Capital, Coatue, DST Global Partners, ICONIQ Growth, General Catalyst y Goldman Sachs.

Para saber más,  
visita [clara.com](https://clara.com).

