

Dos uruguayas crearon un innovador producto para el dolor menstrual, crecen en el mercado local y ahora fabricarán y distribuirán su solución en Brasil

Las fundadoras de Magma Relief mantienen conversaciones con grandes cadenas de farmacias para expandir su presencia física en Uruguay

22 de mayo de 2026 • 5:00 hs

Por Naara Pérez



Patricia Rodríguez y Paula Da Cunda fundadoras de Magma Relief. Foto cedida por Magma Relief

Hoy parece difícil de creer pero hace apenas tres décadas las mujeres no eran incluidas en ensayos clínicos para el desarrollo de fármacos. Como consecuencia, gran parte de los productos que vemos hoy en el mercado **fueron pensados para un cuerpo humano de género masculino**.

Desde Uruguay y con la intención de romper con ese paradigma y minimizar el malestar menstrual, **dos emprendedoras decidieron crear una empresa enfocada específicamente en el bienestar femenino** y en las necesidades del cuerpo de la mujer.

Se trata de Magma Relief, **un emprendimiento fundado por Paula Da Cunda, ingeniera en Biotecnología y máster en Biología Molecular, junto a Patricia Rodríguez, especialista en Marketing y Dirección Comercial, y quien trabajó durante casi 10 años en el sector farmacéutico.**

MÁS NOTICIAS
[Muebles, cafetería y eventos: la nueva vida de una casona en Ciudad Vieja que supo ser imprenta, estuvo abandonada y hoy abre sus puertas gracias a una pareja de emprendedores](#)
[El ex McKinsey que dejó el mundo corporativo para apostar al desarrollo del retail media en la región](#)

La startup busca aliviar las molestias asociadas al ciclo menstrual y mejorar la calidad de vida de las mujeres **a través de productos biotecnológicos elaborados con materias primas de origen natural**. Su primer lanzamiento es una **crema que ayuda a aliviar las molestias del ciclo menstrual**, con extractos vegetales que relajan la zona abdominal, reduciendo la sensación de hinchazón y molestia.

La propuesta **ya superó las 400 ventas en Uruguay y dio recientemente un paso clave en su expansión internacional**: cerró un **acuerdo de licenciamiento con LOFF**, empresa dedicada a la representación de marcas biotecnológicas en Brasil, para fabricar y distribuir el producto en ese mercado, **comenzando en una primera etapa por el Estado de São Paulo**.

"Las mujeres estamos acostumbradas a normalizar el dolor. Por eso estamos trabajando mucho en educar en cuanto al uso del producto, es un nuevo hábito, una categoría emergente, **queremos transformar la manera en que las mujeres vivimos nuestro ciclo**", sostuvieron las emprendedoras sobre su propósito.

"Socias a primera vista": cómo se unieron las creadoras de Magma Relief

Antes de Magma, Da Cunda, oriunda de Salto, venía de trabajar en distintos laboratorios. Sin embargo su interés por la investigación, el desarrollo de productos y el experimentar en carne propia la dificultad de encontrar alternativas para aliviar el dolor menstrual **la llevaron a pensar en emprender**.

"Hacia pruebas como podía. No tenía muchos recursos ni tiempo", contó a *Café y Negocios* sobre los inicios de Magma.

Rodríguez, por su parte, estaba trabajando en el mundo farmacéutico, en una empresa familiar uruguaya dedicada a la distribución de materias primas para laboratorios.

"Hice mi carrera ahí, pero sentía que necesitaba algo con propósito, algo que realmente conectara conmigo", señaló.

Para ese momento, con el apoyo del Centro de Innovación y Emprendimientos (CIE) de la ORT, Da Cunda **había logrado validar la idea y había obtenido un fondo para continuar desarrollando el proyecto**. Sin embargo, el crecimiento del emprendimiento le hizo notar la necesidad de sumar una mirada comercial, un terreno con el que no estaba familiarizada.

Así, **la conexión entre estos dos caminos profesionales llegó** de la mano de Nicolás Gaimarini, fundador de la startup Nanogrow y quien las puso en contacto en 2024.

"Siempre decimos que somos socias a primera vista", bromearon las emprendedoras.

Actualmente, Da Cunda continúa trabajando part time en un laboratorio de biología molecular, mientras que Rodríguez dejó su empleo para dedicarse de lleno al emprendimiento.

Cómo funciona el producto y las ideas complementarias que surgieron en el camino



El primer lanzamiento de Magma Relief es una **crema para aliviar las molestias antes y durante la menstruación** que las emprendedoras **comenzaron a comercializar a finales de 2025**. Se trata de un **producto tópico** elaborado con extractos vegetales vehiculizados en liposomas que ayudan a relajar la zona abdominal, reduciendo la sensación de hinchazón y molestia. Según explicaron sus creadoras, funciona como una **alternativa o complemento a los fármacos tradicionales**.

La crema se aplica sobre el abdomen, la zona lumbar o cualquier área del cuerpo donde la usuaria sienta calambres, inflamación o tensión y se masajea hasta su absorción. Además, el producto incorpora aromaterapia, por lo que puede inhalar el aroma desde las manos o aplicarse debajo de la nariz.

"La formulación del producto es innovadora porque son extractos vegetales que fueron seleccionados por sus propiedades para acompañar el ciclo menstrual, y también por su modo de uso, en el sentido de que el masaje nos ayuda a frenar y conectar con el cuerpo", explicó Da Cunda.

Hasta el momento, **unas 400 mujeres probaron el producto y, según las emprendedoras, registran un porcentaje de eficacia superior al 80%**. Actualmente, **el principal canal de ventas es el e-commerce de la marca**, aunque también **comenzaron a expandirse a distintos puntos de venta físicos en la capital y el interior del país**. Por ejemplo hoy el producto está presente en tiendas de bienestar y locales como La Molienda y Calma House, y farmacias y locales del interior del país.

Además, según adelantó Rodríguez, **también mantienen conversaciones con grandes cadenas de farmacias en Uruguay**.

En cuanto al perfil de las consumidoras, las emprendedoras detallaron que se concentra principalmente en **mujeres de entre 25 y 30 años interesadas en su bienestar** y en encontrar **productos menos invasivos y más amigables con el cuerpo**. Sin embargo, Rodríguez y Da Cunda detectaron también otros públicos que comenzaron a acercarse a la marca, como **madres con niñas en edad de desarrollarse o mujeres con endometriosis**.

"El producto no es farmacológico y no fue diseñado para endometriosis, pero empezaron a consultarnos, lo probaron y varias lo están usando", señaló Da Cunda, quien adelantó que a futuro les gustaría poder validar específicamente la eficacia del producto en ese público.

Además de la crema, a partir del feedback de las clientas y de investigaciones previas realizadas por la marca, **las emprendedoras desarrollaron también productos complementarios**. Uno de ellos es un **blend de hierbas** seleccionadas por sus propiedades para acompañar el bienestar durante el ciclo que puede consumirse en infusión o en mate.

Otro es un **mazo de cartas enfocado en derribar el tabú menstrual desde una mirada educativa y social, que se comercializan en librerías y locales de Bookshop, y es utilizado por maestras, profesores y educadores sexuales**.

El producto funciona así como una herramienta de comunicación a través del juego y busca generar conversaciones sobre cómo se vive el ciclo menstrual.

Un acuerdo clave en Brasil y los próximos pasos para Magma Relief

Recientemente Magma Relief concretó un **acuerdo de licenciamiento con LOFF**, una empresa dedicada a la representación de marcas biotecnológicas en Brasil, marcando **el primer paso de su expansión internacional**. En LOFF pueden ser realizada la transferencia de tecnología necesaria para que LOFF pueda fabricar y distribuir el producto dentro del mercado brasileño, **comenzando en una primera etapa por el estado de São Paulo**. El producto se venderá así bajo la marca Magma Relief.

"Actualmente fueron elaborados los primeros lotes piloto, los cuales se encuentran atravesando instancias de control de calidad, paso previo al inicio de los procesos regulatorios correspondientes en Brasil", detallaron desde el emprendimiento.

Según adelantaron, **se prevé que la comercialización del producto en este país pueda comenzar hacia el último trimestre de 2026**.

Además, Da Cunda y Rodríguez **buscan cerrar en el segundo semestre del año una ronda de financiación por US\$100.000**, mientras ya trabajan en el desarrollo de nuevos productos.

TEMAS

- emprendedores
- uruguayos
- producto
- menstrual
- Brasil

SEGUÍ LEYENDO

- EMPRENDIMIENTO**
Muebles, cafetería y eventos: la nueva vida de una casona en Ciudad Vieja que supo ser imprenta, estuvo abandonada y hoy abre sus puertas gracias a una pareja de emprendedores
- STARTUP**
El ex McKinsey que dejó el mundo corporativo para apostar al desarrollo del retail media en la región
- Nueva emisión de acciones en la Bolsa de Valores de Montevideo permitirá invertir en empresas tecnológicas uruguayas a través de Zorcal: ¿cómo se compran y con cuánto dinero se puede empezar?**
- El fundador de PayPal invirtió más de US\$ 10 millones en cinco terrenos de Fasano en Punta del Este y construirá una casa de máxima seguridad diseñada por Vittoiy**
- MOVIDA GERENCIAL**
Movida gerencial: startup uruguaya tiene un nuevo country manager en México, Sarubbi renueva su gerencia comercial y Ceibal suma un liderazgo en innovación y formación

MÁS NOTICIAS DE NACIONAL

- UTE apunta al desarrollo de energía solar y proyecta sumar hasta 600 MW en el quinquenio**
- Caja Bancaria cerró 2025 con déficit de US\$ 91,2 millones; proyectan resultados negativos hasta 2030**
- Dólar hoy: esta es la cotización del martes 19 de mayo, según el BROU**
- Puerto paraguayo en Uruguay: proyecto de grupo empresarial ya tiene permiso ambiental y visto bueno oficial**

TE PUEDE INTERESAR

- La península que gira en sentido horario sorprende a la comunidad científica**
- La dura crítica de Ignacio Rugilo al operativo policial en el Campesin del Siglo tras los incidentes, y el enojo de los hinchas de Peñarol en los redes sociales**
- Así es la Gran Maralla Verde: de 8.000 kilómetros que construye África en su "guerra" contra el desierto**
- Un millio de 11 años se encuentra grave tras haber sido baleado en Belvedere: le dispararon desde una moto cuando estaba con su padre**

MÁS NOTICIAS DE ARGENTINA

- Fuerte desplome de la venta ilegal en la Ciudad: cayó casi un 11% respecto de abril del 2025**
- Christian Petersen internado: qué le pasó al chef y qué se sabe del "brote psicótico"**
- F1 EN VIVO | Horarios y cronograma oficial del GP de Canadá: cuándo corre Franco Colapinto**
- El Gobierno asegura que "empezó el resurgimiento económico" pero consultoras creen que habrá altibajos**

MÁS NOTICIAS DE ESPAÑA

- Russell Crowe obligado a paralizar su rodaje en Barcelona por el peste porcina**
- Pep Guardiola confirma su salida del Manchester City tras una década repleta de campeonatos y éxitos**
- PasaPalabra**
Multa histórica a Mediaset: debe pagar 73 millones por emitir "PasaPalabra" sin autorización
- Las predicciones de una estrategia de Israel: "Irán no es un tigre de papel, pero sigue siendo peligroso"**

MÁS NOTICIAS DE ESTADOS UNIDOS

- La gran decepción de los propietarios de hoteles en EEUU ante la poca cantidad de reservas antes del inicio del Mundial 2026**
- China dice que EEUU debe detener sus amenazas contra Cuba tras la imputación de Raúl Castro por asesinato**
- El desafío de Irán a EEUU al aumentar el área del estrecho de Ormuz sobre la que reclama control militar**
- Marco Rubio afirma que Cuba es una amenaza para EEUU y ve poco probable un acuerdo diplomático**