

EL PAÍS > EL EMPRESARIO

Vende arquitectura y tecnología para EE.UU. y asegura que Uruguay "es un semillero de oportunidades"

Andy Robert, CEO de Slantis, habló sobre el potencial de emprendedor del país y su proyección en el mundo. "Tenemos que estar más expuestos como país para que se enteren de que existimos", dice.



08/08/2025, 03:40

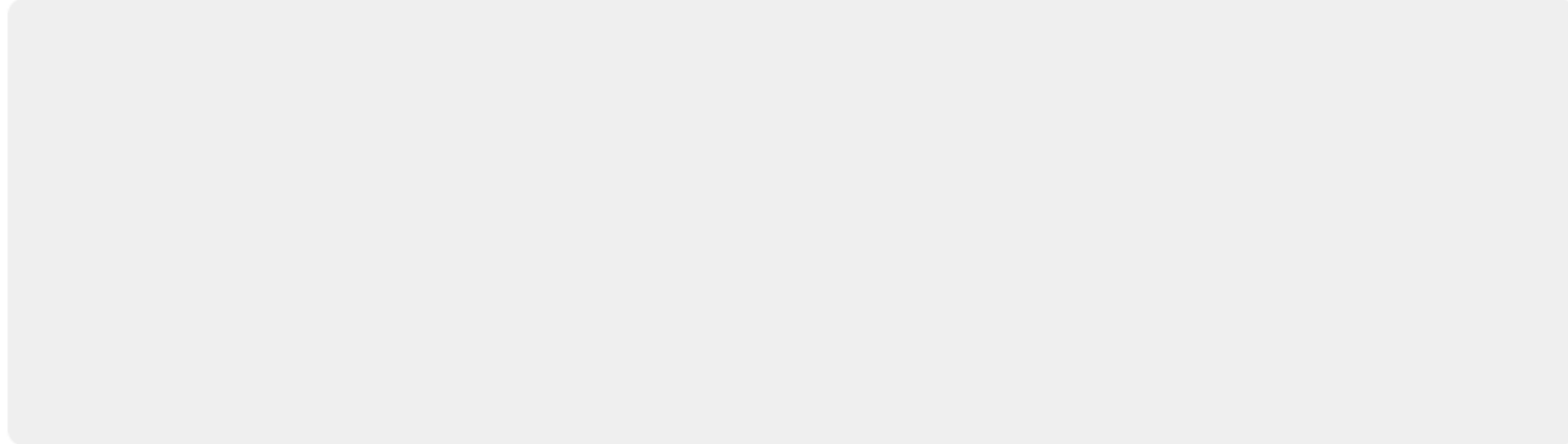
Compartir esta noticia



Andy Robert, cofundadora y CEO de Slantis. Leonardo Mainé.

Montevideana, 36 años. **Andy Robert** es arquitecta, graduada en la **Universidad ORT Uruguay**. Junto a su socia **Mercedes Carriquiry** cofundó **Slantis**, empresa que ofrece servicios que combinan **arquitectura y tecnología**, enfocada en el mercado estadounidense y con grandes clientes como Google, Apple, YouTube, o universidades como la de California en San Diego. La firma, que se encuentra actualmente en proceso de contratación de nuevos profesionales, ha crecido desde su fundación en la industria del "contech" (construcción y tecnología), y con su trabajo las creadoras fomentan la participación de las mujeres en el sector.

Emprender y liderar en el sector tecnológico junto a su socia Mercedes Carriquiry la llevó a mirar al exterior en busca de clientes. La experiencia de transitar ese camino la convenció de que a Uruguay le hace falta mostrarse más. "Tenemos que estar más expuestos como país, que se enteren de quienes somos", aseguró en esta entrevista con El Empresario la cofundadora y CEO de Slantis.



—¿Cómo observa a Uruguay como escenario de negocios?

—Yo siempre lo veo optimista, porque pienso que está bueno ponerse en un lugar positivo en la vida. Cuanto más viajo y más estoy expuesta al mundo, más me parece que **Uruguay** es un semillero de oportunidades. Creo que hay un montón de cosas que tal vez sería bueno desarrollar más para posicionarnos de manera más sólida, pero sigo teniendo una visión totalmente optimista de lo que es nuestro país en el contexto regional y también en el global.

—Mencionó a Uruguay como "semillero". ¿Cómo ve el desarrollo de emprendimientos en el sector tecnológico local?

—Cuanto más viajo, más cuenta me doy que Uruguay es increíble en ese sentido. En nuestra experiencia, el país tiene una gran ventaja, y es que al ser chiquito, podés llegar rápidamente a personas que hicieron cosas increíbles; te reciben y te cuentan su historia. De repente podés hablar con otros **emprendedores** que hicieron cosas increíbles y te reciben en su oficina y te hablan de un desafío que tuvieron y cómo lo resolvieron. La cercanía con esas historias y con la resolución de ciertos problemas que son complejos a escala, te permite acelerar el proceso. Y eso en otro contexto no se da. A veces, en EE.UU., les digo que tengo al C-level de Mercado Libre trabajando en el mismo complejo que nosotros, lo cual, en relación a EE.UU., sería como tener a Jeff Bezos al lado. El contexto y la proximidad de esas personas, nutre y te potencia. Te genera una aceleración, porque podés acceder a personas que resolvieron problemas difíciles y te cuentan cómo hicieron. Eso se da a nivel del **sector tecnológico** y en todo el mundo emprendedor, y eso genera semillero también. Porque esos referentes también se exponen, dan charlas y se da un círculo virtuoso que se retroalimenta.

MIRÁ TAMBIÉN

Es argentino, lidera Scotiabank Uruguay y promueve potenciar el crédito por su rol dinamizador en la economía

—¿Qué cosas mejorarían la posibilidad de hacer negocios en Uruguay?

—La educación, tal vez direccionada a desarrollar las capacidades individuales que nos posicionen en el mundo, como por ejemplo, los **idiomas**. Tener profesionales que dominan diferentes tipos de idiomas nos permite tener una amplitud global. Además, culturalmente nos ubicamos en un lugar de *status quo* en Uruguay. Creo que tenemos que estar más seguros de lo que tenemos y de quiénes somos, y eso poder salir a ofrecerlo de manera más sólida.

—¿Cómo ha sido para Slantis salir a negociar siendo empresa uruguaya que mira al exterior?

—Nadie sabe quiénes somos en el mundo, nadie sabe dónde estamos. En el almuerzo (de **Encuentros El Empresario**) hablábamos de eso: somos muy buenos y constantemente lo repetimos, pero después nos da cosa salir a vendernos al mundo. Tenemos que estar más expuestos como país para que se enteren de que existimos en primera instancia. Y para salir a negociar al exterior hay que estudiar **cómo se negocia y cómo se vende**. Y hablar con personas que lo hayan hecho. No hay magia, hay que sentarse a estudiar.

—¿Es algo que tiene que hacer el sector privado de manera particular, o debería ser junto al sector público?

—Debería ser un trabajo en equipo. Creo que el sector público debería poder favorecer a los que estamos haciendo el "servicio país" de exponer a **Uruguay en el mundo**, traer inversiones, conocimiento y desarrollo a nivel profesional. Creo fuertemente que (la iniciativa) va a salir de los privados, por las conexiones que tienen a nivel de industria. O sea, yo no le puedo pedir al gobierno que salga a conectarme con **estudios de arquitectura** cuando en realidad no tiene *expertise* ni conocimiento. Pero creo que tiene que ser un trabajo colaborativo.



Andy Robert, cofundadora y CEO de Slantis. Leonardo Mainé.

MIRÁ TAMBIÉN

El rumbo del país, los impactos de la tecnología y los costos en salud, según una empresa referente del sector

—¿Qué batallas tienen que pelear hoy quienes emprenden en el sector tecnológico?

—Tenés como dos visiones. Por un lado, emprender ya de por sí es un desafío grande. Para mí, tiene que ver más con una pasión, una inquietud o visualizar algo que no funcione y poder animarte a emprender para solucionarlo. Aunque también entiendo que el contexto país ayuda y estar expuesto a otros emprendedores y que se fomente un ámbito efervescente a nivel local, apalanca a más emprendedores. En nuestro caso, nunca comercializamos para Uruguay, eso ya es un desafío de por sí: el vender en el exterior. El **camino emprendedor** se replica a lo largo del tiempo. Está probado —no lo digo yo— que generar un contexto y poder ser modelo de otros, genera más emprendedores. Espacios como esta entrevista están buenísimos, porque visibilizan desde diferentes lugares el camino emprendedor y permite que otras personas se puedan reconocer y animar a emprender también. Nuestra historia con Slantis es bastante única, está estudiado que las empresas fundadas por dos mujeres tienen casi nulas posibilidades de éxito. Por eso, exponernos y generar ese espacio para visibilizarnos y poder hacer que haya otras mujeres que se animen es muy positivo.

—Precisamente, ¿cómo ve hoy la participación femenina en la industria tecnológica?

—El porcentaje de **participación de las mujeres** en el sector todavía está muy subdesarrollado. Creo que tiene que generar más la conversación todavía. Al viajar mucho a EE.UU. estoy muy expuesta a ámbitos en donde la conversación y el reconocimiento del desafío están claros. Las conversaciones son con respecto a cómo lo resolvemos, qué acciones podemos tomar o qué perillas podemos mover para seguir trabajando sobre eso. Acá todavía estamos en la conversación de si es o no un desafío, y en realidad el desafío ya está claro, estudiado y medido.

—¿Qué acciones considera que habría que impulsar?

—Poder exponer a más **mujeres emprendedoras**. Eso ya de por sí visibiliza modelos de rol que hacen un efecto dominó. Después, en todo el **sector tecnológico de investment** a las empresas que levantan capital no les facilitan la **captación de capitales** por un **sesgo de género**. Eso también está estudiado. En EE.UU., solo el 2% de las mujeres fundadoras levantan capital. Y el total de capital que está disponible, destinado a emprendedoras, es muy bajo. Acá no está ni medido. El primer paso es reconocer que el desafío está y después evaluar diferentes tipos de acciones, dependiendo de la situación y el contexto para poder favorecer a más mujeres emprendedoras.

LAS MÁS VISTAS

- 1 El terrible acto fallido del exmarido de Julieta Prandi en el juicio por abuso sexual: "Nunca..."
- 2 "La disputa" entre el MPP y comunistas: del plebiscito de la seguridad social al impuesto al 1% más rico
- 3 Interior dio a conocer la ubicación de cinco nuevos radares de control de velocidad en rutas nacionales
- 4 De los costos a la proyección internacional: siete reflexiones de empresarios sobre el futuro del Uruguay
- 5 Conmoción en el deporte uruguayo por el fallecimiento de Matilde Itzcovitch, promesa del karting, a los 16 años
- 6 Un hombre murió tras perder el control de su camioneta y chocar contra el guardarrail de la ruta
- 7 Periodista y gerente de Canal 10 ganó juicio contra Camela Hontou, lo había demandado por notas sobre el covid-19
- 8 El fondo del mar uruguayo como nunca lo vimos: así será la histórica expedición científica
- 9 La historia de Iván Merlo, el funcionario municipal de 63 años que murió en incendio del asilo de Santa Lucía
- 10 Cebolla Rodríguez: por qué fue un jugador clásico, los tres infalibles en Peñarol y un relato inédito con Messi

Últimas Noticias

- 10:23 **Los dos jugadores del plantel de Peñarol que tienen muy avanzada su salida del club a equipos del exterior**
- 10:18 **Fuerte cruce entre Nacho Álvarez y un famoso por un "chiste antisemita" en la radio: "Me clavaste el visto"**
- 10:05 **Tres reclusos se fugaron de la cárcel de Durazno en menos de 24 horas: uno de ellos sigue prófugo**
- 10:00 **Desde velas aromáticas hasta jabones y edulcorantes: productos diarios que pueden liberar sustancias tóxicas**
- 09:54 **Murió Osvaldo Piro, un emblema del bandoneón que tocó con Trollo y fue esposo de Susana Rinaldi; tenía 88 años**
- 09:52 **Incorporación en "Subrayado": luego de la salida de Sebastián Giovanelli, se suma destacada periodista**