

Y además... miércoles 05 de diciembre | 2018

Diego Hodara, la historia del emprendedor que hoy abre camino a profesionales uruguayos

(Por Mariana Peralta) El arquitecto uruguayo creó **Titanium Realty Group** una empresa privada de inversión y desarrollo de bienes raíces con sede en Nueva York y **UForma** una empresa compuesta por profesionales que desde Uruguay proveen lo que necesitan los estudios de arquitectos en EE.UU.



Diego Hodara creó **Titanium Realty Group**, una empresa privada de inversión y desarrollo de bienes raíces, centrada en la adquisición, desarrollo y administración de activos inmobiliarios comerciales y residenciales en los principales mercados de los **EE.UU.** Además, el emprendedor uruguayo, hace un año lanzó **UForma** una empresa de arquitectos que les **provee servicio** a Titanium y a otros estudios de arquitectos.

Actualmente en Uruguay con UForma hay directa e indirectamente **trabajando** unas **12** personas. "Recién arrancamos y ya tenemos 10 clientes constantes, todos los meses hay una factura que están haciendo nuestros distintos proveedores de servicios basados en Uruguay", contó Hodara a **InfoNegocios**.

UForma maneja menos montos –Titanium Realty Group maneja millones dado que cada proyecto ronda entre los 20 y 50 millones de dólares. En UForma es distinto porque hacen desde una casa hasta proyectos de edificios enteros y varían los montos de facturación, pero lo que tiene UForma es que es "escalable", lo pueden desarrollar en todo EE.UU. "El modelo es poder expandir clientela en EEUU para poder expandir nuestros grupos de arquitectos en Uruguay".

El grupo de **arquitectos** que está en el **apoyo** a **UForma** es gente uruguaya y si logran crecer en clientela, crecerá también el equipo de arquitectos en Uruguay. Si tenemos en cuenta que en la zona metropolitana de Nueva York viven casi **30** millones de personas el rango de expansión es más que atractivo. Hoy Titanium tiene **6 proyectos** en distintas fases, en desarrollo y terminados, una interesante propuesta para futuros inversores que deseen sumar capitales a dicha empresa.

"La idea es tener un **portafolio** de varios **edificios y unidades** las cuales podamos rentar y mantener", explica Hodara quien no pierde de vista la formación humanista que le brindó la **Udelar** y que hoy desarrolla en su rol de empresario dado que no ejerce en EE.UU como arquitecto. Diego tiene una **Maestría** en Finanzas de Bienes Raíces e Inversiones de la Universidad de Nueva York y el Diploma en **Arquitectura y Post Grado en Administración de empresas** de la Universidad de Uruguay. Además, es **miembro** del consejo de la **Academia y profesor** de la Universidad **ORT Uruguay** para el programa de Certificado en Desarrollos Inmobiliarios.

Para conocer cómo llegó este emprendedor uruguayo a convertirse hoy en un generador de proyectos y trabajo, tenemos que retrotraernos al **2003** cuando decidió armar valijas y encaminarse con rumbo a EE.UU para buscar un mejor futuro laboral que en su país natal no lo estaba consiguiendo. Eran años difíciles saliendo de la recordada crisis del 2002 pero más allá de esa coyuntura, lo que le estaba pasando a Hodara era que se encontraba desgastado mentalmente, ya había desarrollado algunos emprendimientos pero los tiempos en Uruguay eran demasiado lentos para su ritmo.

"Estaba desgastado mentalmente con todo ese proceso que había vivido de emprendedor, me sentía en una bicicleta de gimnasio, dándole pedal y no avanzando, si bien yo veía que el mercado empezaba a mejorar, veía que a nivel cultural las cosas se dan más lentas y a mí me gusta ir rápido", reflexiona en diálogo con **InfoNegocios**.

Esa inmediatez que buscaba Diego no la encontraba en el entorno empresarial uruguayo. "Me di cuenta que tenía ciertos toques en los negocios en los cuales yo demandaba para ayer las cosas, no para mañana y no tenía respuesta", cuenta hoy con una sonrisa.

Cuando llegó a EE.UU el emprendedurismo se dio inmediatamente, con una visa de turista y buscando trabajo, ya en ese momento, Diego supo cual sería una de las claves para emprender sin morir en el intento: saber venderse a uno mismo. "Uno como cualquier emprendedor se tiene que vender a sí mismo, esa es la primera base como profesional, seas un doctor, o un arquitecto y esa fue mi primera experiencia de emprendedurismo, tratar de conseguir que alguien sin conocerme nada en lo más mínimo, sin contacto alguno, me contratara y estuviera dispuesto a auspiciarme como sponsor para la visa de trabajo".

Pasaron varios años, Diego se afianzó laboralmente pero su espíritu emprendedor se mantuvo intacto, al punto de crear Titanium Realty Group. Desde hace un año se sumó UForma una empresa de arquitectos que le provee servicios a Titanium y a otros estudios de arquitectos, UForma está compuesta por profesionales que desde Uruguay trabajan y proveen lo que necesitan los estudios de arquitectos en Nueva York. En **UForma**, Hodara tiene un **socio uruguayo, Gabriel Techera**, cuya presencia también es **clave** para el éxito de la empresa. "Gabriel también es arquitecto uruguayo, él maneja toda la parte técnica y yo la comercial", contó.

"Ya tenemos mucho trabajo hecho, empezamos a proveer servicios para otros arquitectos" contó Hodara quien vislumbró que en **Chicago y Nueva York** en ciertos estudios de arquitectura de tamaño medio faltaba calidad, lo experimentó con Titanium y fue ahí que decidió crear UForma. "Como Titanium contraté estudios y no estaba satisfecho entonces me decidí a meterme a trabajar de lleno en la producción misma de diseño y proyecto constructivo que por un lado lo hacemos para Titanium, UForma le provee servicios a mi otra empresa pero también le provee servicios a otros arquitectos".

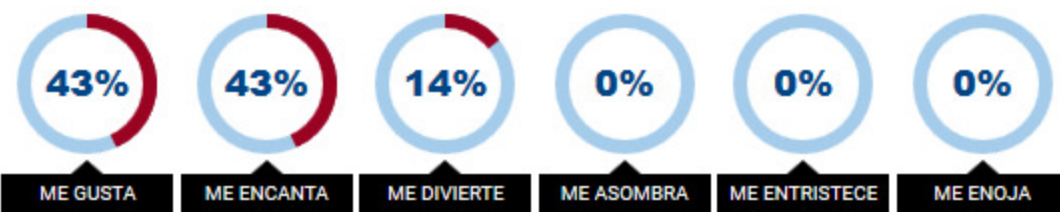
Con UForma, Hodara encontró un **nicho de mercado** y una necesidad real que existe en los estudios de arquitectos de mediano porte en EE.UU. Contratan los servicios de UForma y eso les permite tener menos gente en planilla que es muy costoso en aquel país. "Le damos **servicios outsourcing**, de esa forma el cliente norteamericano tiene un buen servicio de calidad en todo lo referido a diseño gráfico y todo lo que es drafting y por suerte todos los clientes que hemos logrado tener los mantenemos", cuenta con entusiasmo al tiempo que destaca que quieren crecer más, captar más clientes y por ende tener más gente aquí en Uruguay exportando los servicios de arquitectura.

Las websites, logotipos y toda la producción gráfica de Titanium y UForma se están trabajando en Uruguay, entonces, va más allá de la existencia de un grupo o estudio de arquitectos trabajando, hay diseñadores gráficos, profesionales produciendo videos de los proyectos nuevos, entre otros talentos. "Es otra forma de exportar que es indirecta al servicio que prestamos directamente".

Hodara en cada proyecto busca brindarle un **valor agregado** a la ciudad y en ese sentido ha logrado posicionarse y tener un buen relacionamiento con la gente de **Jersey City**, mercado al que Titanium Realty Group se enfoca. Actualmente, Titanium Realty Group está abierta a recibir más **capitales de uruguayos y argentinos** con el objetivo de continuar creciendo en la zona metropolitana de Nueva York.

Como mensaje final a los emprendedores uruguayos, Hodara afirma: "creo que constantemente hay que buscar más allá, abrir la cabeza, educarse en otras cosas y ser más creativo. Si la gente trabaja de 8 a 18, vos trabajá de 8 a 20, el trabajo eficientemente hecho y creativo, da sus frutos", alentó.

Qué te provocó esta Noticia:



Dejá tu **Comentario**: (máximo 1000 caracteres)

Para poder comentar tenés que ingresar con tu usuario de **Infonegocios** o **LinkedIn**.

[Ingresar con InfoNegocios](#) [in Ingresar con LinkedIn](#)

Comentarios:

Notas más leídas

- 1 Ante un clima económico "complicado", los festivales cordobeses esperan una gran temporada
- 2 DirecTV se expande en Uruguay (inauguró una nueva sucursal en Paysandú)
- 3 Coca-Cola invertirá US\$ 200 M y apuesta al crecimiento de Uy a 2022
- 4 IBF Negocios invirtió US\$ 47 M en 2018 y redobla la apuesta para 2019
- 5 YEAP! Llegó a Uruguay para transformarlo en un país más inteligente
- 6 Ucu Business School quiere crear los líderes de nuestro tiempo (relanzamiento y nuevo edificio)

+ Leídas - Franquicias

- in CÓRDOBA**
 - 1 En una década, 1 Bitcoin puede cotizar US\$ 1 millón
- in JUJUY**
 - 2 Un jujeño es el empresario minero del año y una jujeña, entre las 100 mujeres de la minería del mundo: el litio, ¿protagonista del sector?
- in NEUQUÉN**
 - 3 Antares ya abrió en Neuquén, una cerveza artesanal líder que propone un destacado espacio para pasarla bien
- in TUCUMÁN**
 - 4 Con una inversión millonaria, arranca la construcción del primer parque cerrado de Tucumán
- in LITORAL**
 - 5 Sabores con Payé, cuenta regresiva para la primera Feria Gastronómica Correntina
- in SALTA**
 - 6 Hay 50 proyectos de inversión que cumplen para recibir beneficios fiscales de la Provincia

Nombre y Apellido

Email

Cod. area Teléfono

Mensaje

No soy un robot [Privacidad - Condiciones](#)