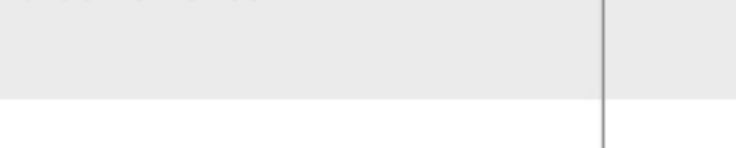


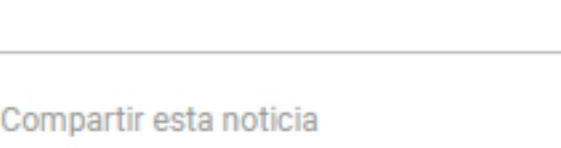
EL PAÍS > EL EMPRESARIO

Apostaron por innovadora tecnología en arquitectura y ahora hacen casas de lujo, proyectos y aeropuertos en EE.UU.

Andy Robert y Mercedes Carriquiry crearon Slantis en 2015, en 2016 se quedaron sin proyectos, invirtieron sus ahorros en un viaje a EE.UU. para conseguir clientes y ahora trabajan en megaproyectos en ese país



10 Comentarios



19/01/2024, 03:50

Compartir esta noticia



Andy Robert, cofundadora y CEO de Slantis DARWIN BORRELLI

Andy Robert (35 años) es arquitecta (**Universidad ORT**) y colidera junto a su socia **Mercedes Carriquiry**, **Slantis**, empresa que une tecnología con arquitectura.

Hoy su trabajo es 100% de **exportación de servicios con foco exclusivo en EE.UU.**, un 90% a **California**. Tras ocho años en el mercado, **Slantis** concretó más de 500 proyectos que van desde una casa a la nueva **terminal del aeropuerto de Los Ángeles**.

Desde hace unos años, crecen a un ritmo de 100% anual, pero asegura que el camino no fue fácil, tanto porque nunca antes habían emprendido, como porque son dos mujeres al frente del negocio. Su objetivo es poder cerrar esa brecha e importar conocimiento a la región.

Está casada, tiene dos hijos y disfruta leer y hacer deportes.

¿Usted y su socia son arquitectas y ahora están en una empresa con una fuerte impronta tecnológica, ¿cómo llegaron hasta acá?

Nos conocimos por amigos en común. íbamos a liceos diferentes y en bachillerato, una de mis amigas se cambió para el liceo donde iba Mercedes (Carriquiry) y unimos grupos. De todas, solo nosotras estudiamos arquitectura, ella en la UdelaR, yo en Universidad ORT. Además, de alguna forma siempre estuvimos conectadas porque las dos teníamos un ojo muy internacional. Mercedes vivió en Francia y yo en Alemania, al mismo tiempo. Nuestras conversaciones eran sobre las experiencias afuera. Acá trabajamos varios años en estudios. Mercedes en Ponce de León haciendo megaproyectos, yo en Humphreys & Partners Architects en el equipo de diseño. Ahí se me despertó la idea. Le propuse vender servicios de arquitectura para EE.UU. directo a clientes.

Ambas trabajaban para estudios reconocidos, ¿soñaban con emprender?

Yo siempre supe que quería tener una empresa. Y cuando pensé con quién quería emprender, me resultó obvio que era con Mercedes. Ella me contestó enseguida, «¡estoy!», armamos el logo, la web y seguimos con el nombre Archsourcing que cambiamos en 2022 por **Slantis**. Después de ese momento, nunca paramos de crecer. Pensamos en EE.UU. porque en mi trabajo se apuntaba a ese mercado y yo estaba acostumbrada. Me llevó tiempo darme cuenta por qué estudié arquitectura. La parte técnica para mí es un dolor de cabeza, pero entendí que de herramientas para visualizar algo que no existe y materializarlo.



Andy Robert, cofundadora y CEO de Slantis DARWIN BORRELLI

¿Cómo fue conseguir los primeros clientes?

Como habíamos vivido mucho tiempo afuera, comenzamos a hablar con todos los contactos y gente conocida en el exterior hasta que, un amigo que conocí en Alemania y que trabajaba para un estudio en **Los Ángeles**, nos puso en contacto con esa empresa. Necesitaban una reforma de un edificio de 40 apartamentos en **AutoCAD**. Era fines de 2015, hicimos ese proyecto, nos fue bien y nos dieron otro de 70 apartamentos pero pidieron que fuera en **Revit -software de diseño inteligente BIM (modelado de información de construcción)** para arquitectura e ingeniería. Dijimos que sí y nos pusimos a buscar quién nos diera un curso de esa plataforma. Llevó seis meses, a los dos meses de iniciado renuncié a mi trabajo y al mes lo hizo Mercedes y nos dedicamos 100% a esto. En todo esto Mercedes fue clave. Tiene un componente muy fuerte de tecnología que en ese momento no tenía relación con la arquitectura, pero Revit piensa como lo hacen los programadores, distinto al arquitecto. Es un mindset de data, no de dibujo lineal. Luego hicimos un tercer proyecto y fue el último. Ahí es cuando comenzó la empresa, tuvimos que salir a vendernos. Era inicios de 2017.

¿Cómo dieron ese paso?

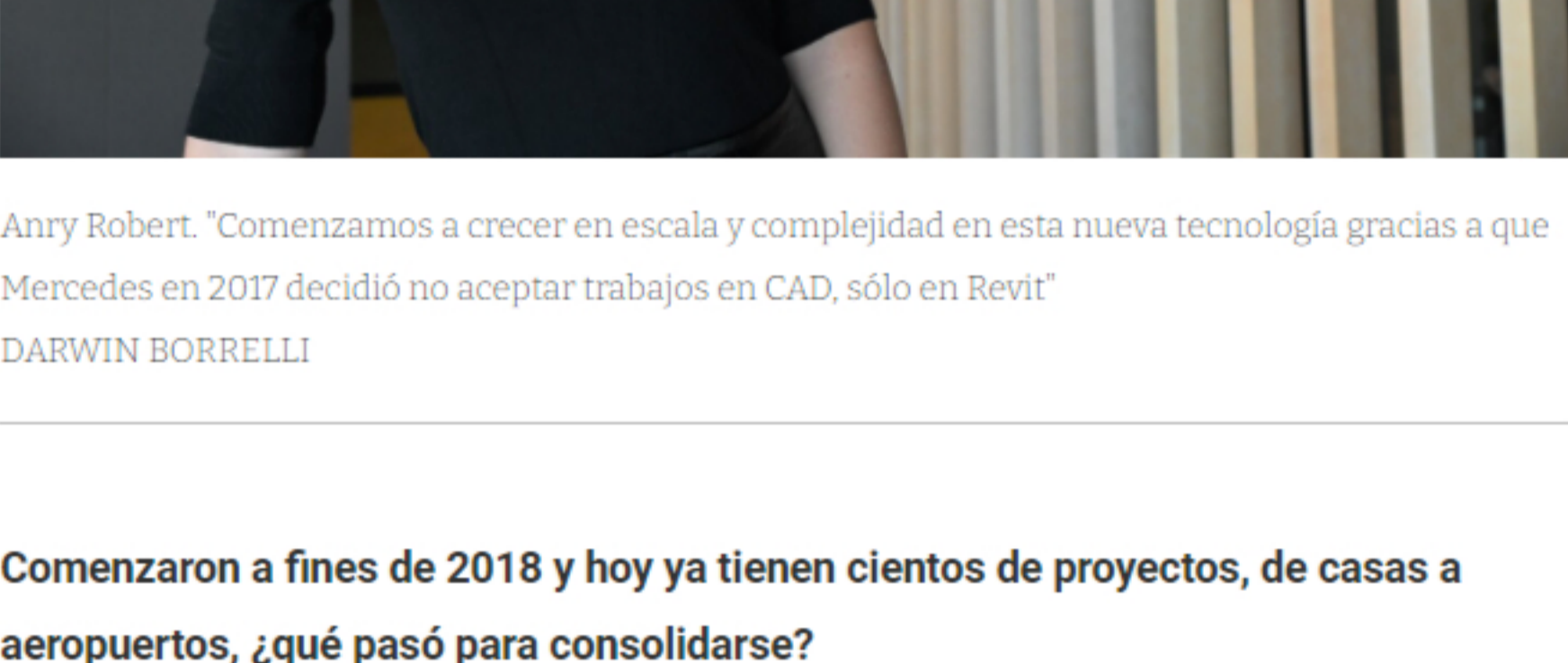
Un miércoles estábamos viendo cómo conseguir otro cliente y le dije a Mercedes «no voy a volver a trabajar para nadie, me voy a gastar el sueldo de un año -que lo tenía en el banco- en conseguir otro cliente». El jueves estábamos arriba de un avión rumbo a Los Ángeles. No conocíamos a nadie, nunca habíamos ido, solo habíamos hecho esos tres proyectos. Llegamos, estuvimos tres días encerradas en el hotel, fuimos sin armar agenda. Llamamos a la Embajada de Uruguay en EE.UU., nos pasó un listado de 1.200 empresas y empecé a llamar. Le dije a Mercedes, «esto es estadística. Llamemos a 1.000 y uno atenderá». Y fue así. Nos atendió un cliente grande que ahora está en nuestro board.

¿Cómo lograron convencer a ese cliente de que las contratara?

Nos llevó tres idas a San Francisco confirmarlo. Durante 2017 hablé con él cada 15 días, me hice amiga. Cuando nos pidió ir a mostrar lo que hacíamos en Revit a su oficina, quedaron impresionados, ellos habían tratado de cambiarse a Revit y no habían podido. Primero nos dio la reforma de su casa y luego una escuela en Napa (California). Por la relación que creamos fue referencia para otros clientes.

Durante ese año no tuvieron clientes, ¿de qué vivían?

La pasamos mal porque no teníamos ingresos fijos, gastamos gran parte de los ahorros en ese viaje mal administrado. Entonces, hicimos trabajos independientes de arquitectura para empresas en Argentina que hacen instalaciones.



Andy Robert. "Comenzamos a crecer en escala y complejidad en esta nueva tecnología gracias a que Mercedes en 2017 decidió no aceptar trabajos en CAD, sólo en Revit" DARWIN BORRELLI

Comenzaron a fines de 2018 y hoy ya tienen cientos de proyectos, de casas a aeropuertos, ¿qué pasó para consolidarse?

Fue como una bola de nieve, llegó un cliente tras otro por referencias. Fuimos aprendiendo sobre diferentes mercados y tipos de edificios. Comenzamos a crecer en escala y complejidad en esta nueva tecnología gracias a que Mercedes en 2017 decidió no aceptar trabajos en CAD, sólo en Revit. Llevamos hechos más de 500 proyectos como casas de lujo en Beverly Hills (unas 100) donde hay que aprender el lifestyle de la gente, por ejemplo, uno que tenía un tanque para tiburones, otro un garage para «minitanques». El más grande fue un aeropuerto el año pasado. También oficinas de Google.

El 100% de la facturación corresponde a EE.UU., ¿por qué?

Nacimos mirando hacia afuera, algo que estudié mucho de Globant que nació mirando hacia el exterior. Hoy estamos muy centrados en California, es cerca del 90% de la facturación y ahora queremos crecer en el resto del país, aunque en California podríamos expandirnos mucho más. Hacer proyectos de nivel también es estratégico. Interactuar con responsables de un aeropuerto nos sube el nivel.

Su mercado está en EE.UU. pero no tienen equipo ahí, ¿qué estrategia aplican para llevar adelante los servicios?

Es difícil pero la pandemia ayudó a que el americano entienda que desde Uruguay se puede desarrollar servicios de clase mundial y de nicho. La mayoría de los clientes, un 70% llegan por referencias, pero vamos a conferencias, reuniones, hay mucho contenido de marketing, webinars y eso nos posiciona.

ANDY ROBERT, CEO DE SLANTIS

"Nacimos mirando hacia afuera, algo que estudié mucho de Globant que nació mirando hacia el exterior".

¿Cómo ha sido el crecimiento, orgánico o con inversión?

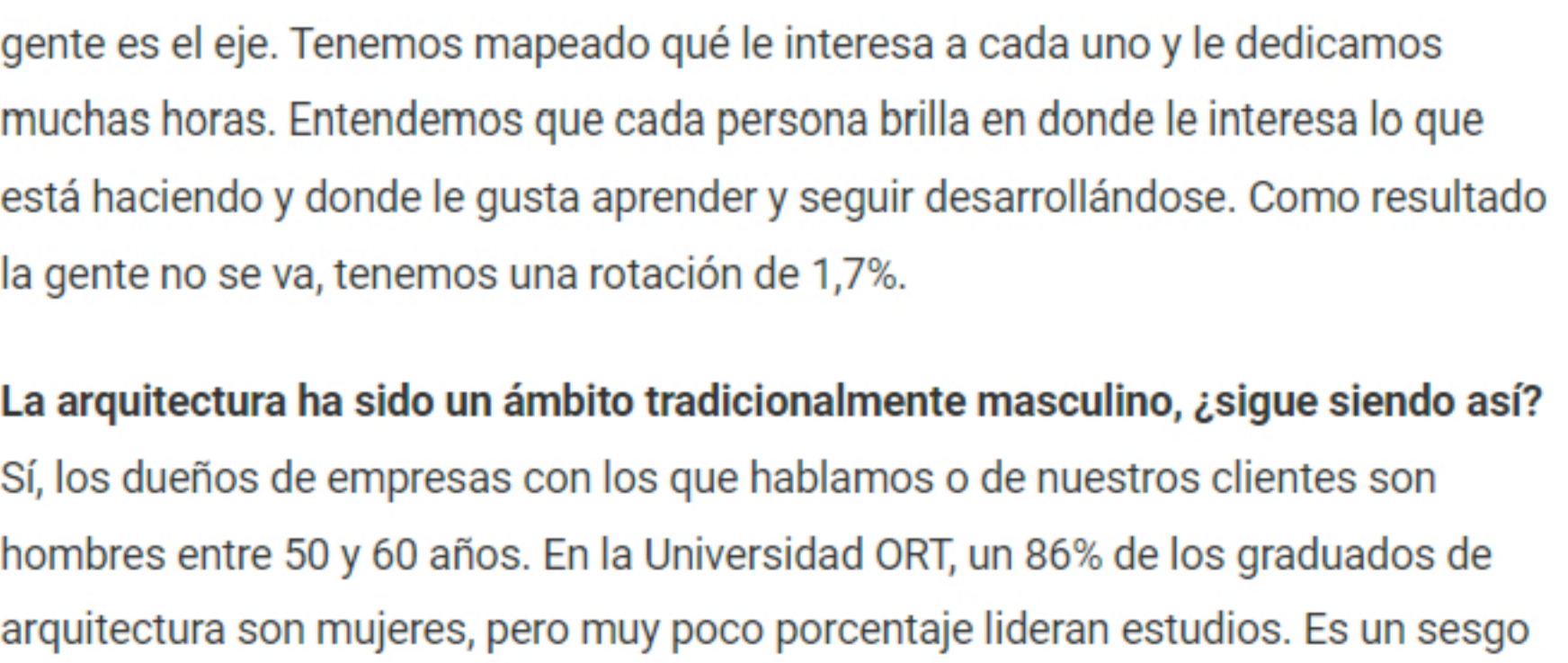
Crecimos orgánicamente, reinvertiendo ahorros. Tres veces nos quisieron adquirir y dijimos que no porque aún tenemos mucho por hacer. Sí hemos hablado sobre inversión de smart money, de alguien que potencie el negocio, tendría que ser de EE.UU. No se dio ni lo fuimos a buscar, tal vez se concrete en algún momento.

¿Cuánto crece la facturación?

Durante los últimos tres años hemos duplicado el negocio en forma anual. Esto implica que cada año básicamente reformulamos la compañía de cero. Hoy somos 90 personas, 60 en Uruguay y el resto en Argentina.

¿Por qué deciden centralizar la operativa en Uruguay?

En parte porque ambas tenemos familia. Pero, además, Uruguay es espectacular. Acá viven personas que están haciendo cosas increíbles a nivel global como Marcos Galperin (CEO Mercado Libre), los fundadores de Globant, de dLocal, Santiago Zabala (Trafleja), entre muchos otros. Por ser un mercado chico te permite estar inmerso en un ambiente súper efervescente a nivel emprendedor y tener la cercanía para juntarte con esas personas. Otro tema son las puertas que tiene el gobierno para impulsar emprendedores. El contexto de Uruguay en ese sentido es muy rico y accesible.



Andy Robert. "Por ser un mercado chico, Uruguay te permite estar inmerso en un ambiente súper efervescente a nivel emprendedor" DARWIN BORRELLI

Están creciendo 100% por año, ¿cómo trabajan para captar y retener talento?

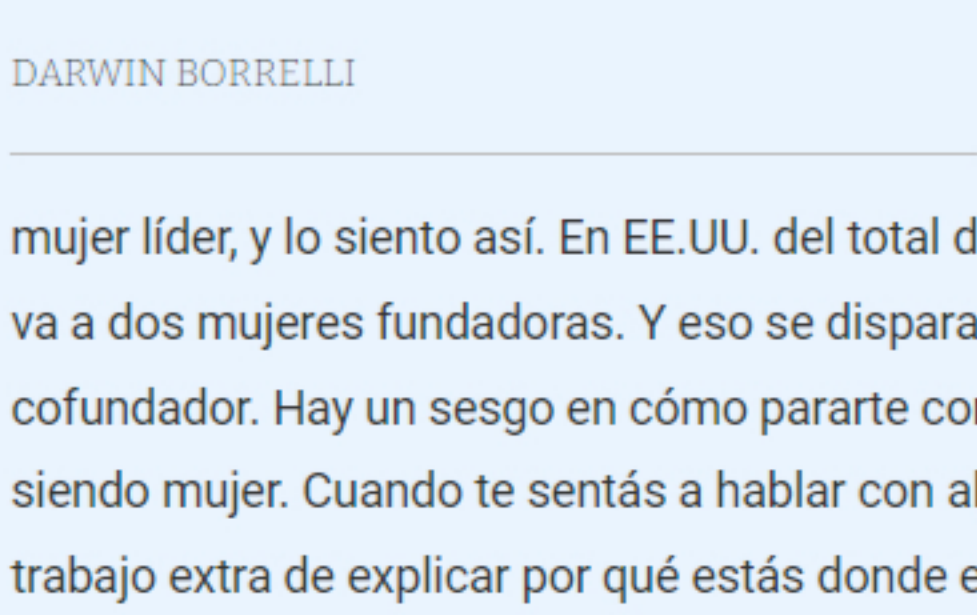
La clave radica en el carifó que le ponés al trabajo que hacés y a las personas, estar comprometidos con lo que hacemos. La gente es el área central de lo que hacemos, le ponemos mucho foco al cuidado porque somos una empresa de servicios y la gente es el eje. Tenemos mapeado qué le interesa a cada uno y le dedicamos muchas horas. Entendemos que cada persona brilla en donde le interesa lo que está haciendo y donde le gusta aprender y seguir desarrollándose. Como resultado la gente no se va, tenemos una rotación de 1,7%.

Si los dueños de empresas con los que hablamos o de nuestros clientes son hombres entre 50 y 60 años. En la Universidad ORT, un 86% de los graduados de arquitectura son mujeres, pero muy poco porcentaje lideran estudios. Es un sesgo de ellas, pero también del entorno, de cómo los contactáramos. Tenemos dos o tres posibles este año.

¿Hacia dónde va la empresa?

A largo plazo queremos redefinir la manera en que se hace arquitectura a través de la tecnología. Por ejemplo, gracias a otra genialidad de Mercedes, desde hace dos años trabajamos con clientes que no son 100% de arquitectos, como, por ejemplo, empresas que tienen modelos que van directo a fábrica y de ahí al consumidor final. La arquitectura empieza a ser más de fabricación que de construcción y queremos ser un agente de cambio a nivel industrial. Por otro lado, queremos ser un puente entre la arquitectura de EE.UU. y Latinoamericana, porque las personas acá están aprendiendo a hacer un aeropuerto, un hospital. Estamos importando conocimiento y queremos que se expanda en el continente. En cuanto a crecimiento, nos están llamando clientes en Nueva York sin que los contactáramos. Tenemos dos o tres posibles este año.

-NO EXISTE UN ESTEREOTIPO DE MUJER EMPRENDEDORA-



DARWIN BORRELLI

¿Le costó avanzar como emprendedora por ser mujer?

Es complicado para la mujer emprendedora, la construcción como tal. Por ejemplo, si digo emprendedor, se piensa en un hombre de championes y canguro. ¿Una emprendedora cómo se ve? No existe un estereotipo en el imaginario colectivo. La ex CEO de Pepsi (Indra Nooyi) dice que si te ponés championes perdés credibilidad como mujer líder, y lo siento así. En EE.UU. del total de venture capital, sólo el 2,1% va a dos mujeres fundadoras. Y eso se dispara a 21% si hay un hombre cofundador. Hay un sesgo en cómo se percibe a emprendedora y líder siendo mujer. Cuando te sentás a hablar con alguien de inversión tenés un trabajo extra de explicar por qué estás donde estás.

¿Influyó en la empresa?

Sí. Nos llevó una cuota de esfuerzo extra. Es lo que se denomina proof vs potencial, a los hombres se los juzga por su potencial, mientras que a las mujeres por la prueba de lo que hicieron. Con el tiempo aprendí a accionar sobre esto, educar y mostrar más que se puede. Como mujer líder hay una construcción extra que tenés que hacer.

LAS MÁS VISTAS

1. **¿Cómo califican los uruguayos la economía del país? Esto dice la última encuesta de Equipos**
2. **Cinco motivos que explican la insólita derrota de Uruguay en el Preolímpico Sub 23 frente a Paraguay**
3. **"Me pone triste": la crisis económica deja vacío uno de los principales destinos turísticos de Argentina**
4. **Tras el inédito paro general en Argentina, la Justicia frenó la reforma laboral de Milei**
5. **Banco Central canceló a firma asesora de inversión tras incumplir procedimientos y entorpecer su control, entre otros**
6. **Natalia Oreiro no repetirá en la conducción de "La Voz Uruguay": los motivos y quién la sustituye**
7. **¿Por qué Marcelo Bielsa no fue a la conferencia de prensa tras el debut con derrota de Uruguay en el Preolímpico?**
8. **Realizarán la primera ejecución con gas nitrógeno en EE.UU, nuevo método equiparado con tortura por la ONU**
9. **"Estoy en la bañera": denuncia por abuso y carta misteriosa: la historia tras la muerte de funcionario portfolo**
10. **Vacunarán contra covid-19 a niños y adolescentes de grupos de riesgo**

Últimas Noticias

- 09-20 **"Casi pierdo la vida": dramático relato de la uruguayo de "Gran Hermano" sobre un grave accidente que sufrió**
- 09-03 **Llegó Christian Ebere para sumarse en Nacional: "Era el club principal donde quería jugar"**
- 09-00 **El dilema de las lentejas: ¿conviene dejarlas en remojo antes de cocerlas para evitar los gases?**
- 08-57 **El hijo de John Lennon, Julian, enamorado de Uruguay: qué encontró en el este y las fotos de sus vacaciones**
- 08-46 **Juez propone llevar a juicio a Rubiales por beso a Hermoso: "No fue consentido, fue una iniciativa unilateral"**
- 08-37 **¿Cuándo vuelve a jugar la selección Sub 23 de Uruguay por el Preolímpico? Día, hora y dónde verlo**