



MARIANA STANGE
REAL ESTATE

agosto 2023



X X X

El siglo de las startups

Las 10 startups argentinas que tenés que mirar

Estas compañías están generando transformación en industrias tradicionales, incorporando tecnología para que las empresas puedan tener procesos más ágiles, brindar mejores servicios para los clientes y más eficiencia en cada punto de contacto.

Las startups del Real Estate

Las startups del sector inmobiliario están revolucionando la forma en que se conciben, desarrollan y gestionan los proyectos en este ámbito.

Estrategias inmobiliarias para startups exitosas

Somos asesores inmobiliarios y esto nos convierte en aliados estratégicos en la búsqueda del espacio de trabajo ideal para las empresas.



×
×
×

Editorial

Mariana Stange

Founder & CEO de Mariana Stange Real Estate

El siglo de las startups

Esta edición trae consigo un emocionante cruce entre dos mundos que se cruzan en esta década -y nos animamos a decir siglo- el vasto ecosistema del real estate y el ágil y dinámico mundo de las startups y las empresas tecnológicas. En las siguientes páginas, nos aventuraremos en el intrigante terreno donde la tradición y la innovación convergen, moldeando el futuro de la industria inmobiliaria de maneras que solo hace poco podríamos haber imaginado.

En una época donde la tecnología está impulsando cambios vertiginosos en todos los ámbitos de la sociedad, el real estate no se ha mantenido inmune a esta transformación. Las startups tecnológicas han irrumpido en escena, trayendo consigo soluciones audaces para los desafíos arraigados. A lo largo de esta edición, exploraremos cómo estas jóvenes empresas están revolucionando las prácticas comerciales tradicionales y cómo están moldeando la apariencia de las ciudades y comunidades que nos rodean.

Desde el surgimiento de plataformas de búsqueda de propiedades impulsadas por IA, hasta la reinención de cómo se gestionan los equipos de trabajo en el sector, estas startups están alterando el panorama de manera profunda. Profundizaremos en las estrategias inmobiliarias que respaldan el éxito de estas startups y examinaremos cómo su enfoque ágil y su mentalidad innovadora están creando nuevos caminos hacia el crecimiento y la rentabilidad.

También exploraremos cómo estas startups están abordando la creación de comunidades en el espacio digital, conectando a compradores y vendedores de una manera que transforma la experiencia de búsqueda

da y adquisición de propiedades. A medida que avanzamos, no podemos dejar de lado la cuestión crucial de la sostenibilidad. Destacaremos el trabajo de startups que están poniendo la sostenibilidad en el centro de sus operaciones, llevando a la industria hacia prácticas más responsables y conscientes.

Esta edición es un tributo a la convergencia de dos mundos que están tejiendo un tapiz emocionante y audaz para la industria del real estate. Es un viaje de descubrimiento y una ventana a un futuro en el que la tecnología y la innovación no son solo herramientas, sino los cimientos mismos sobre los que se construirá el mañana.



Estrategias inmobiliarias para startups exitosas

Por Mariana Stange

Founder & CEO de Mariana Stange Real Estate



Somos asesores inmobiliarios y esto nos convierte en aliados estratégicos en la búsqueda del espacio de trabajo ideal para las empresas. Si bien hay puntos de contacto entre los diferentes rubros, cada empresa es una búsqueda particular y, por eso, adaptamos nuestro servicio a sus necesidades específicas.

El rango etario de sus equipos, el sitio donde viven y sus preferencias son tan importantes para nuestra tarea, así como también entender la cultura y los valores de la empresa, su negocio, sus clientes y competidores. Es que la oficina es el lugar donde crearán sus negocios, donde planificarán sus estrategias de captación de clientes y generación de ventas y beneficios para la empresa, para sus clientes y para la comunidad toda.

En gran medida el bienestar de los colaboradores de una compañía y la productividad de las mismas está en íntima relación con el espacio de trabajo donde se desarrollan, es por eso que entendemos y vivimos nuestro trabajo como un eslabón en la cadena de valor no solo del mercado inmobiliario, sino también de la economía y clima social de nuestro país.

EL ECOSISTEMA STARTUP

Las empresas en general, y las startups en particular, buscan que sus espacios de trabajo reflejen la cultura y valores de su

empresa, aún más cuando sus founders



y el staff en general corresponden a la generación millennial, una generación que valora la comodidad y el bienestar personal así como también los vínculos y la colaboración entre pares. En este sentido, la elección de la ubicación y el diseño de la oficina se han convertido en factores decisivos al momento de encarar la relocalización de estas empresas.

En el último tiempo hemos estado reunidos con founders y CEO's de startups. Los escuchamos y hemos colaborado en la relocalización de sus espacios de trabajo en algunos casos, en la búsqueda desde cero en otros, o en el rediseño de sus oficinas actuales de acuerdo a nuevos estándares de bienestar. Nuestro trabajo es diverso, y es la conjunción del abordaje de temas más "blandos" como



entender las necesidades de las personas; y esto implica un involucramiento emocional y una escucha activa, implica tiempo, el que necesiten para expresar sus metas, deseos y preocupaciones en relación a su negocio, equipo y oficina, y otros más duros como la negociación de contratos o presupuestaciones varias. Ya sean una u otras, somos expertos y, sobre todo, apasionados.

UBICACIONES CLAVE PARA STARTUPS

Para las startups la ubicación estratégica de sus oficinas es fundamental. **Algunas de las zonas más atractivas para estas empresas en la Ciudad de Buenos Aires son:**

Palermo: conocido por su ambiente creativo y moderno, Palermo ofrece una amplia oferta gastronómica como bares, restaurantes, así como espacios culturales y locales comerciales.

Belgrano-Nuñez: El corredor Libertador es una zona demandada por estas empresas que valoran la fácil accesibilidad así como la cercanía a centros comerciales. La zona está experimentando una importante transformación urbana en los últimos 10 años, incorporando no solo nuevos edificios que apuntan a este mercado target sino también oferta gastronómica de calidad.

Recoleta: Una zona más tradicional, pero aún así atractiva para startups, con elegantes espacios comerciales y una amplia oferta de servicios cercanos.

Microcentro: si bien esta zona, corazón financiero de la ciudad, tras la pandemia es la más relegada, está en la mirada de muchas startups ya que es posible en el momento actual encontrar una variada oferta de oficinas totalmente armadas y equipadas en modernos edificios con alta tecnología con montos locativos muy interesantes.

ESPACIOS STARTUPS FRIENDLY

Las startups valoran un ambiente de trabajo que fomente la colaboración, la creatividad y el bienestar. **Algunas características que tenemos en cuenta como agencia inmobiliaria al asesorar en la relocalización de startups son:**

Espacios abiertos y áreas comunes: es marcada la preferencia de ambientes abiertos que faciliten la interacción entre colegas y promuevan una cultura colaborativa.

Diseño moderno y estético: una arquitectura fresca y flexible, con una combinación de espacios de trabajo y áreas de descanso, contribuye a generar ambientes inspiradores deseados por este tipo de compañías.

Acceso a la tecnología: una infraestructura tecnológica avanzada y una buena conexión a internet son fundamentales para la eficiencia y el desarrollo de las startups.

Servicios cercanos: tener acceso a cafés, restaurantes, gimnasios y áreas verdes en las proximidades de la oficina mejora la calidad de vida de los empleados.

GESTIÓN DE LA BÚSQUEDA DE INMUEBLES PARA STARTUPS

Como agencia inmobiliaria hemos desarrollado una especialización en startups. Nuestro equipo cuenta con ventajas competitivas a la hora de comprender sus necesidades y ofrecer soluciones personalizadas. **Algunas de nuestras estrategias para una búsqueda efectiva son:**

Entender la cultura de la empresa: conocer los valores y objetivos de la startup nos permite encontrar espacios que se alineen con su identidad y visión.

Analizar el crecimiento futuro: las startups suelen experimentar un rápido crecimiento, por lo que buscamos espacios flexibles y escalables que se adapten a sus necesidades a corto y largo plazo.

Evaluar la infraestructura: verificamos que las oficinas cuenten con las comodidades y servicios que la startup necesita para operar eficientemente.



Negociar términos favorables: como realtor, tenemos habilidades para negociar contratos de arrendamiento que beneficien a la startup en términos de costos y condiciones.

Conectar con propietarios y desarrolladores: nuestra red de contactos en el mercado inmobiliario nos permite acceder a oportunidades exclusivas y adelantarnos a la competencia.

La búsqueda de oficinas para startups implica una combinación de factores estratégicos que van más allá de la ubicación. Enfocarse en espacios millennial-friendly que fomenten la creatividad y el bienestar de los empleados es clave para atraer y fidelizar talento. **Como realtors, nuestra ventaja competitiva radica en entender las necesidades únicas de estas empresas emergentes y brindar soluciones flexibles y personalizadas para su crecimiento y éxito.**

Las 10 startups argentinas que tenés que mirar

Por **María Julia Bearzi**

Directora Ejecutiva Endeavor Argentina

Estas compañías están generando transformación en industrias tradicionales, incorporando tecnología para que las empresas puedan tener procesos más ágiles, brindar mejores servicios para los clientes y más eficiencia en cada punto de contacto. El nivel de desarrollo y talento que están adquiriendo estas startups les permite competir con otras compañías a nivel regional; y es un aliciente para que el talento argentino tecnológico se quede en el país y quiera trabajar en empresas locales generando valor para el mundo.

Bricksave: Plataforma creada por Sofía Gancedo que permite invertir en propiedades desde los 1000 dólares y administrar esos activos. La compañía ya opera en más de 19 países entre ellos Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Uruguay, Perú, Francia y Suiza.

Menta ofrece infraestructura tecnológica que le permite a toda compañía tener su propia solución de cobros y la posibilidad de ofrecer distintos servicios financieros a su red de comercios. Virginia Folgueiro, Alejandro Quirno, Santiago Lorenzo crearon una tecnología flexible que se adapta a cualquier hardware en el punto de venta sin quedar limitada a los Smart POS

Celeri: Lucas Ranallo, Mathias Caracutti, Bernardo Michel fundaron una plataforma integral y regional que resuelve de punta a punta las gestiones de compliance de entidades financieras en Latinoamérica. A través de su soporte de automatización ofrece herramientas para el ciclo de vida completo del usuario financiero, desde el onboarding (lo agilizan un 80%) hasta los reportes regulatorios.

Winclap: es una solución integral de Growth Marketing para transformar la forma en que las compañías adquieren, retienen y monetizan usuarios. La em-



X X X

presa creada por Mariano Saenz y Gonzalo Olmedo cuenta con 180 empleados y opera en Estados Unidos, México, Chile, Argentina y Colombia.

Facturante: es un sistema online desarrollado para emitir facturas electrónicas. La empresa fundada por Lorena Comino y Daniel Pili nació en el año 2011 en Mar Del Plata y ya cuenta con clientes como YPF, Mercado Libre, Mc Donald's, Día %, Ticketek, Megatlon, Tarjeta Naranja, Quilmes, entre otros.

Moova: La empresa de logística resuelve entregas de última milla aprovechando la capacidad ociosa de los conductores y la convierte en soluciones de valor para los clientes.

Seeds: permite a las empresas acceder al mejor talento on-demand, previamente validado. La compañía acompaña tanto a los talentos como a las empresas a adaptarse a las nuevas modalidades de trabajo y conectan a los "seeders" con oportunidades laborales flexibles y de calidad en organizaciones que se alinean con sus intereses y que les permiten tener el estilo de vida que desean.

Drixit: empresa argentina que digitaliza compañías industriales para lograr equipos más seguros y procesos eficientes.

Alkemy: Valentina Aragona y Federico Repetto están detrás del Marketplace de talento tecnológico certificado en la región. Su propósito es contribuir al crecimiento de las compañías latinoamericanas para que puedan exportar sus servicios al mundo. Tienen clientes de la

talla de Mercado Libre, Accenture, Despegar, Wolox y Softtek, entre otros.

Simplestate: Fintech fundada por Gonzalo Abalsamo y Joaquín Sepúlveda que ofrece la posibilidad de invertir en Real State a través de inversiones fraccionadas desde montos accesibles.

Cada una de estas compañías está generando innovación que también se traslada a sectores tradicionales como real state, manufactura, alimentos, entre otros. La reconversión y la digitalización de estas industrias es clave para que puedan ser competitivas, por eso las startups y emprendedores son los socios ideales para que este proceso se pueda efectuar de una manera simple, rápida y menos costosa que si las empresas tuvieran que hacer estos desarrollos internamente. En este sentido, la disrupción que pueden inyectar las startups es clave para la supervivencia y crecimiento de las empresas tradicionales. Como en todo proceso, las grandes compañías deben estar abiertas a recibir esa innovación y cambiar paradigmas de trabajo internos, algo que no es sencillo pero con el tiempo y un cambio de mentalidad de los líderes se va dando.

En Endeavor apoyamos a estas startups que tienen potencial en el camino de potenciar sus negocios, hacerlos crecer y expandirlos a nuevos mercados, para que el impacto sea aún mayor. Este es el core de ScaleUp, la iniciativa personalizada que ofrecemos a una minuciosa selección de compañías que vemos que tienen el potencial para impactar en grande.





Crear comunidad: cómo lo hacen las startups



Por Connie Ansaldi

Founder & CEO de CUX.

En un mundo empresarial cada vez más interconectado, las comunidades de emprendedores han surgido como un elemento clave en el ecosistema startup.

Para los fundadores de startups, las comunidades son más que simples grupos de networking. **Son un ecosistema donde el aprendizaje, el apoyo emocional y la colaboración se fusionan para impulsar el crecimiento y el éxito empresarial.**

“El networking es clave porque es lo que estimula el aprendizaje y aporta valor. Cuando entramos en contacto con otras personas que están atravesando lo mismo que nosotros, nos damos cuenta que no estamos solos y que todos pasamos por las mismas incertidumbres”, destaca Connie Ansaldi, Founder & CEO de CUX.

Desde la **validación de ideas hasta la creación de equipos** y la exploración de nuevos modelos de negocio, las comunidades de founders actúan como catalizadores de innovación y crecimiento. Ansaldi subraya: “se pueden formar equipos y sobre todo compartir y validar desde un Producto Mínimo Viable hasta un nuevo modelo de negocios o producto.”

Uno de los ejemplos más destacados de una comunidad de emprendedores exitosa es **“La Dinner de los Founders”** cuyo crecimiento ha sido -y es- completamente orgánico. “si bien desde el inicio se trabajó la marca, realmente el crecimiento hasta hoy es producto del aporte de los propios miembros de la comunidad y de empresas que nos vienen

apoyando”, asegura Connie.

Mientras que el networking es un pilar fundamental, “La Dinner de los Founders” ofrece mucho más a sus miembros. Además de establecer conexiones valiosas, la comunidad proporciona herramientas de todo tipo, **contención, networking, perks, proveedores y todos son clientes de todos.**

La cultura de founders y networking en Argentina es especialmente vibrante, y los fundadores argentinos destacan por su apertura y colaboración. Connie expresa con orgullo: “somos espectaculares, modestia aparte. los argentinos de por sí, somos amigueros y nos gusta estar en grupo. eso también se ve reflejado a la hora de **hacer negocios y de construir”**

Cuando se trata del futuro de “La Dinner de los Founders” y la creación de más comunidades, Connie es optimista. Aunque han logrado mucho, señala que “hay que seguir construyendo. Es solo una cuestión de tiempo. por ahora estamos contentos con lo logrado y a raíz de La Dinner han surgido muchas otras comunidades.”

La historia de “La Dinner de los Founders” es un testimonio inspirador del **poder de las comunidades en el ecosistema startup argentino**, y más allá. A medida que estas comunidades sigan creciendo y evolucionando, su impacto en el mundo empresarial solo promete ser más significativo y transformador.



Fichap:

El software que optimiza la gestión de Recursos Humanos en las empresas de mano de obra intensiva en Latinoamérica.

Por Lucas Mailland

Founder & CEO de Fichap

Fichap es una plataforma -one stop shop- para la gestión de recursos humanos 100% cloud que nació con el objetivo de ayudar a las empresas a centralizar y automatizar todas sus necesidades de gestión de recursos humanos, permitiéndonos enfocarnos en lo más importante: las personas. Contamos con más de 300 clientes en todo Latam, lo que nos posiciona como un gran socio estratégico dentro de las empresas.

Ofrecemos una variedad de soluciones que cubren todas las necesidades de gestión de una empresa: la creación de expedientes de empleados, registro y control horarios con reconocimiento facial y geocercos, programación de turnos laborales, entrega de recibos de nómina con firma electrónica, gestión de licencias de trabajo, reportes de people analytics, registro de inventario, creación de organigramas empresariales, publicación de novedades y mucho más.

Además, nuestro avanzado algoritmo de reconocimiento facial, integrado en nuestro sistema de control horario, nos permite analizar las emociones de los colaboradores. Combinado con un test de inteligencia especialmente diseñado y adaptado a nuestro software, somos capaces de predecir la rotación de personal. Con esta información, podemos





proporcionar a nuestros clientes datos precisos sobre quién podría estar considerando dejar la empresa y cuándo podría suceder.

Este servicio es de gran valor para las organizaciones, ya que la rotación de personal es un problema significativo que puede incurrir en costos de entre 1.5 y 2.0 salarios anuales por cada empleado que renuncia. Con Fichap, podemos anticiparnos a estos eventos, permitiéndonos tomar medidas proactivas para retener a nuestro talento valioso y minimizar los costos asociados con la rotación de personal.

En Fichap proporcionamos soluciones que están en sintonía con nuestras necesidades actuales y las tendencias tecnológicas emergentes. Al ofrecer una propuesta de valor única, fortalecemos nuestras relaciones laborales y fomentamos un ambiente de confianza y cola-

boración. Esto, a su vez, nos abre puertas a oportunidades de crecimiento y desarrollo a largo plazo.

Con la perspectiva puesta en el bootstrapping, nuestra empresa nacida en el 2020, ha logrado crecer y expandirse en un 300% año contra año, hasta convertirse en un proveedor confiable para más de 300 clientes en Latam.

Nuestro éxito está relacionado con nuestro esfuerzo constante para atraer y retener clientes, combinando tecnología y experiencia humana. Tenemos un objetivo ambicioso de crecimiento de 10X en revenue para este año, y estamos ampliando nuestro alcance y potencial con nuevos lanzamientos y fortaleciendo nuestras operaciones en los 10 mercados más importantes de América Latina, como Argentina, México, Colombia, Perú, Ecuador, Panamá, Paraguay, Bolivia, Uruguay, entre otros.



Quales group: la data que es transversal a todas las empresas

Por Judith Irusta

Chief Operating & People
Officer en Quales Group



¿Cuál es el papel que juega la data en la elección de la ubicación y el diseño de las oficinas de la empresa?

La data juega un papel crucial en todas nuestras decisiones, ¡y algo tan importante como el entorno de trabajo por supuesto que no queda excluido! Nuestro enfoque en un esquema de trabajo flexible es ampliamente valorado por nuestros colaboradores. El hecho de poder trabajar de manera remota con compromiso y dedicación, así como también tener la opción de asistir a las oficinas, brinda a cada colaborador la libertad de elegir cómo y dónde trabajar, contribuyendo a su felicidad, motivación y productividad.

Ahora bien, **este esquema fue implementado luego de un exhaustivo análisis de datos acerca de las preferencias de nuestros colaboradores con respecto al lugar de trabajo.** La data nos permite establecer ubicaciones que se ajusten a las necesidades y comodidades de las personas, como así también nos ayuda a entender las preferencias

en cuanto a la disposición del espacio de trabajo, como por ejemplo, si valoran más espacios amplios que fomenten el intercambio y el relax en vez de oficinas sectorizadas. Esto no solo mejora su satisfacción laboral, sino que también se traduce en una mayor productividad y un equilibrio entre el trabajo y la vida personal.

En Quales, estamos comprometidos a utilizar la data para mejorar constantemente nuestro entorno de trabajo y asegurarnos de que nuestros colaboradores se sientan valorados y respaldados en sus elecciones de cómo trabajar. Creemos firmemente que la flexibilidad con compromiso es la clave para un equipo motivado y un ambiente de trabajo positivo

¿Cuál ha sido el mayor beneficio que han obtenido al utilizar la data para optimizar el trabajo de los equipos?

El mayor beneficio que obtuvimos al utilizar la data para optimizar el trabajo de nuestros equipos **ha sido una revolución en nuestra forma de operar y alcanzar el éxito.** Gracias al



análisis de datos logramos una valiosa visión del desempeño de nuestros equipos y procesos internos.

Utilizamos los datos para identificar patrones y oportunidades de mejora, lo que nos llevó a optimizar las asignaciones de los colaboradores, mejorar la colaboración entre equipos y tomar decisiones más inteligentes y estratégicas, y como resultado aumentar la productividad en todos los niveles de la empresa.

Asimismo, logramos **fomentar la colaboración entre equipos**, ya que ahora todos tienen acceso a la misma información y trabajan en pos de objetivos comunes. Esto fortaleció nuestra cultura e impulsó la innovación y la creatividad.

¡Pero eso no es todo! El uso inteligente de la data también nos permitió tomar decisiones que priorizan el bienestar de nuestras personas, como por ejemplo, implementar una jornada laboral reducida. **Gracias a los datos, comprendemos mejor las necesidades de nuestro equipo y podemos adaptar nuestras políticas y beneficios para crear un entorno laboral más equilibrado y satisfactorio.**

¿Cuál es el papel del análisis predictivo en la planificación a futuro de las necesidades de espacio y ubicación para la empresa?

Utilizamos modelos predictivos para proyectar el crecimiento de nuestra empresa y anticipar las necesidades futuras de talento en función de nuestras metas de expansión y estrategias de mercado.

Esto nos permite **tomar decisiones informadas sobre nuevas contrataciones**, desarrollo de planes de bienestar y fidelización del talento.

Además, nos ayuda a identificar tendencias en el mercado laboral y en las expectativas de nuestros colaboradores, lo que nos permite adaptar nuestros beneficios y políticas para mantenernos competitivos y atractivos como empleador.

El análisis predictivo nos brinda una ventaja significativa al tomar de-

cisiones estratégicas que nos permiten seguir creciendo y ofrecer el mejor entorno para nuestro equipo, aunque no dependamos de ubicaciones físicas.

¿Qué obstáculos han enfrentado al implementar una estrategia basada en datos con las empresas?

Nosotros somos una empresa de datos y eso nos allanó mucho el camino. Sin embargo, no fue un camino libre de desafíos ¡en lo absoluto! En Quales nos enfrentamos a varios obstáculos que nos llevaron a fortalecer nuestra estrategia y evolucionar en un entorno en constante cambio.

Uno de los desafíos más significativos y prioritarios fue **asegurar la calidad de los datos** y para ello implementamos rigurosas prácticas de gestión y una gobernanza sólida para garantizar información precisa y confiable.

Además, **impulsar una cultura data-driven fue clave para el éxito de nuestra estrategia.** En un mundo donde la tecnología evoluciona rápidamente, trabajamos en fomentar una mentalidad de adaptabilidad y aprendizaje continuo. Desde Quales alentamos a nuestros equipos a dejar atrás las herramientas tradicionales como Excel y abrazar soluciones de Business Intelligence que nos permitan trabajar de manera más inteligente y ágil con los datos. **Estar en beta continuo es la clave para mantenernos a la vanguardia en el campo del análisis de datos.**

Un fiel reflejo de esto es **Quallie, nuestro producto estrella**, un Asistente virtual de data **desarrollado**

con IA, que busca revolucionar la forma en que las empresas acceden y utilizan la información para alcanzar el éxito. Quallie es mucho más que un simple Chat-Bot, es una poderosa herramienta que permite acceder a los datos y responder en tiempo real. Gracias a su inteligencia artificial y su capacidad para conectarse a múltiples fuentes de datos, Quallie proporciona información relevante y actualizada al instante. Con tan solo unas pocas consultas, se pueden obtener insights valiosos que respaldan la toma de decisiones informadas y estratégicas.



Las startups del Real Estate

Las startups del sector inmobiliario están revolucionando la forma en que se conciben, desarrollan y gestionan los proyectos en este ámbito. Estas empresas emergentes están aprovechando la tecnología y la innovación para abordar desafíos tradicionales de la industria, como la falta de transparencia, la burocracia y la accesibilidad limitada. Mediante el uso de plataformas digitales, análisis de datos avanzados y soluciones basadas en la nube, las startups de real estate están agilizando los procesos de búsqueda, compra, venta y alquiler de propiedades, creando así una experiencia más eficiente y conveniente para los usuarios. Además, están impulsando la adopción de conceptos como la construcción sostenible, la gestión inteligente de activos y la inversión inmobiliaria fraccionada, democratizando el acceso a oportunidades que antes estaban reservadas para unos pocos. Con su enfoque fresco y disruptivo, las startups del real estate están cambiando el panorama de esta industria centenaria y dando forma a un futuro donde la tecnología es clave para construir un mercado más dinámico y adaptable a las necesidades cambiantes de la sociedad. Para esta edición, te presentamos tres:

Opus Orbis by Mateo Cano, Co-Founder

En un mundo donde la dinámica del mercado exige flexibilidad, Opus Orbis

emerge como un vínculo visionario que conecta propiedades comerciales subutilizadas con aquellos en busca de alquileres a corto plazo. Este innovador enfoque no solo despierta un flujo adicional de ingresos para los propietarios, sino que también otorga una nueva dimensión de adaptabilidad a los inquilinos, permitiéndoles abonar únicamente por el tiempo que genuinamente requieren.

La esencia de **Opus Orbis** reside en la agilidad y la oportunidad. En un escenario donde asegurar un espacio comercial podría implicar meses de trámites y contratos que se extienden por años, esta plataforma revoluciona la dinámica al brindar una solución tecnológica y avanzada. Las propiedades desaprovechadas se transforman en activos en movimiento, mientras que los espacios inusitados encuentran vida nueva a través de arrendamientos temporales, beneficiando a ambas partes de manera directa.

Opus Orbis no solo rediseña el panorama de los alquileres comerciales, sino que también trasciende las limitaciones convencionales. La tecnología y la innovación convergen en una sinfonía que trae consigo un horizonte donde la adaptabilidad y la agilidad son la norma. En el corazón de esta revolución se encuentra la capacidad de empoderar a los propietarios y a los inquilinos por igual, impulsando una economía colaborativa que responde a las necesidades cambiantes

del mundo actual.

Rext by Bruno Drobeta, Co-founder & CEO

Rext es la innovadora Tokenizadora de Bienes Raíces que está desplegando un ambicioso proyecto destinado a democratizar las oportunidades de inversión en el mercado inmobiliario estadounidense para los latinoamericanos. La premisa subyacente radica en la posibilidad de adquirir fracciones de propiedades en Estados Unidos y recibir rendimientos en dólares, todo ello a través de una plataforma digital de vanguardia. Lo más asombroso es que esta transformación financiera comienza con una inversión mínima accesible, a partir de \$1000, gracias a la aplicación de tecnología blockchain, que gestiona de manera segura y eficiente cada transacción.

En este sentido, **Rext** introduce dos atributos de vital importancia al panorama inmobiliario. En primer lugar, su misión de “democratizar” la inversión trasciende los obstáculos previos que limitaban a una porción significativa de individuos. Este enfoque se traduce en un aumento estimado de 100 millones de potenciales inversores en toda Latinoamérica, un grupo que antes se veía excluido del mercado estadounidense debido a altos costos de entrada y la complejidad de lidiar con intermediarios. Rext no solo facilita la entrada a este mercado, sino que

también permite la diversificación de inversiones entre diversas propiedades.

El segundo atributo disruptivo que Rext introduce es la “liquidez”. A través de la ampliación de su base de inversores, se crea un entorno donde comprar y vender propiedades se vuelve más ágil y flexible. La plataforma no solo ofrece oportunidades de inversión a los interesados, sino que también establece un mercado secundario que facilita la salida de la inversión sin necesidad de vender la propiedad de inmediato.

Pulppo by Matías Gath, Co-Founder.

Pulppo emerge como una pionera franquicia inmobiliaria tecnológica en América Latina, forjando alianzas con las principales inmobiliarias en cada mercado para dotarlas de tecnología de vanguardia, recursos avanzados y experiencia, con el objetivo de simplificar el proceso de adquisición de propiedades para sus clientes. A través de la automatización impulsada por inteligencia artificial, **Pulppo** no solo reconfigura tareas clave, sino que también potencia a las inmobiliarias con discernimientos estratégicos que informan decisiones más certeras.

El valor intrínseco que **Pulppo** inyecta en el ecosistema del Real Estate radica en su reconocimiento del agente inmobiliario como la pieza central en el engranaje de la compraventa. En un ámbito donde la adopción tecnológica ha sido lenta o fragmentada en el quehacer diario, **Pulppo** revoluciona al proporcionar una herramienta integral que acompaña a los corredores a lo largo de todo el ciclo transaccional. Más que enfocarse en la eliminación de la figura del agente, **Pulppo** impulsa una sinergia única, permitiendo a los brokers entender qué áreas focalizar y mejorando su eficiencia. A su vez, esta herramienta brinda a los líderes de las inmobiliarias una perspicacia nítida del rendimiento de sus equipos, sugiriendo mejoras y destacando a los brokers por su destacado desempeño.

En el panorama de las proptech, **Pulppo** visualiza un horizonte prometedor. Aunque en el pasado, muchas proptech priorizaron la eliminación del agente inmobiliario argumentando que era un gasto superfluo, la perspectiva ha evolucionado. Hoy se reconoce que la presencia del agente es fundamental para la dinámica del sector, y la clave radica en enriquecer su capacidad para ofrecer experiencias excepcionales a compradores y vendedores. Desde la perspectiva de **Pulppo**, el futuro se perfila hacia una estrecha colaboración entre las proptech y los agentes inmobiliarios, donde estas tecnologías innovadoras no buscan reemplazarlos, sino empoderarlos como socios valiosos. En definitiva, **Pulppo** representa una visión progresista que augura una nueva era de colaboración fructífera en la industria inmobiliaria.

ConsortioAbierto by Albano Laiuppa, director

En el año 2016 nació **ConsortioAbierto** con un ambicioso propósito: unificar en una plataforma en línea todas las soluciones necesarias para las diversas partes involucradas en la propiedad horizontal. Con esta visión en mente, lograron sistematizar los procesos administrativos, contables y de comunicación característicos de este sector. En la actualidad, se enorgullecen con contar con una base de más de 7.000 consorcios y 300.000 usuarios a lo largo de todo el país, extendiendo sus operaciones exitosamente a Colombia y trazando un camino de expansión hacia nuevos mercados.

Para las administraciones, **ConsortioAbierto** ofrece un invaluable recurso: tiempo y un control reforzado. Mediante la plataforma, las expensas pueden ser liquidadas en cuestión de minutos, disminuyendo la morosidad hasta en un 40%. Adicionalmente, se agilizan las respuestas a los reclamos, brindando una gestión más eficiente y eficaz.

Su compromiso con los residentes se refleja en el enfoque que brindamos a

la experiencia desde el momento en que pisan por primera vez su unidad funcional. Apuestan firmemente que la digitalización en el ámbito inmobiliario y que debe abarcar no solo la administración, sino también la relación entre las personas y la comunidad en la que viven, así como los espacios comunes y las comodidades que disfrutan.

Asimismo, fomentan la sinergia con las desarrolladoras, permitiéndoles aprovechar los datos generados por nuestra plataforma para optimizar sus operaciones. La digitalización de los consorcios posibilita un acceso rápido a información esencial, como el costo de mantenimiento por metro cuadrado, el uso de comodidades y servicios compartidos, entre otros, lo que facilita la toma de decisiones más informadas y acertadas.

En resumen, **ConsortioAbierto** no solo representa un cambio en la gestión de propiedades horizontales, sino una transformación integral en la manera en que interactuamos con nuestros hogares y comunidades. Su compromiso perdurable con la digitalización y la mejora continua es un motor que impulsa la evolución constante del sector inmobiliario, guiándonos hacia un futuro donde la tecnología y la comunidad convergen para enriquecer nuestras vidas y entornos de manera significativa.



Armar equipos: el desafío de tech del momento

Por Ignacio Basso

CEO & Co-founder de Seeds.

¿Cuáles son los principales obstáculos que enfrentan las empresas al armar equipos de alto rendimiento en el ámbito tecnológico?

Primero, muchas compañías no saben lo que buscan en el ambiente tecnológico. Es una industria tan dinámica, con avances constantes, que **hoy resulta muy desafiante para los equipos de reclutamiento estar actualizados sobre qué es lo que se necesita buscar en el mercado**. Esto provoca que, al comenzar las búsquedas, muchas empresas no tengan claro qué van a buscar una vez que salen al mercado. Si no saben qué hay que buscar, es muy difícil que encuentren a la persona correcta.

Luego se enfrentan a otro problema, incluso si tienen claridad en lo que se espera técnicamente del rol, encontrar a la gente adecuada en el mercado es muy complicado. No solo hay que saber dónde buscar y cómo evaluar la capacidad técnica de un candidato, sino que **además hay que contar con un trabajo previo de construcción de una marca empleadora que sea atractiva y desafiante para estas personas**.

Entonces, para alcanzar el alto rendimiento no solo hay que encontrar gente con el conocimiento técnico, sino que tenemos que encontrar a los mejores en su campo. Para eso, tenemos que usar herramientas de analítica que nos per-



mitan basar las decisiones en datos y no en suposiciones. Por eso, armar equipos de la forma tradicional hoy en día le lleva a las empresas más de 120 días, e incluso sin tener el resultado que esperaban.

Ahí es donde **toma protagonismo el talento on-demand**, contratar a través de Seeds les permite a las empresas escalar sus equipos de forma eficiente, a un menor costo y en tiempo récord.

Desde nuestra plataforma, el algoritmo encuentra los matches con mayor porcentaje de compatibilidad entre el seeder y la búsqueda de cada empresa. El algoritmo tiene en cuenta variables como el rol de la persona, sus skills, seniority,

experiencia relevante en la industria, y los aspectos validados cuando el seeder ingresa a la comunidad.

¿Cómo influye la cultura empresarial en la formación de equipos exitosos en el ámbito de la tecnología?

En el mundo de hoy todo se comunica, y la cultura no es la excepción. **Las personas conocen y se informan sobre cómo es la cultura de una empresa antes de aceptar una oferta laboral** o incluso antes de aplicar a un trabajo.

La cultura termina siendo un factor decisivo que los y las candidatas ponen sobre la mesa a la hora de analizar una

propuesta laboral. En las generaciones más jóvenes, esto es uno de los principales atributos que analizan al momento de decidir. **Recordemos que +70% de los jóvenes de hoy en día dicen que buscan cumplir su propósito en la vida a través del trabajo.** Entonces, tiene mucho sentido que busquen estar en un lugar que no solo los inspire a ser quienes ellos quieren ser, sino que además tenga una forma de hacer las cosas (una cultura) en la que se sientan representados.

En Seeds nos medimos internamente de la siguiente forma: **Culture x Results** (cultura por resultados). Osea que si de resultado sos un 10 pero de cultura un 0, 10 x 0 da 0. Son importantes ambas cosas para que las organizaciones puedan tener un crecimiento sostenible a largo plazo.

¿Cuáles son las tendencias emergentes en la formación de equipos de tecnología y cómo se espera que impacten en el futuro de la industria?

Una de las grandes tendencias es el auge del trabajo on-demand, este es el nuevo paradigma del mundo laboral que intentamos liderar con Seeds. Desde hace ya algunos años, y luego muy acelerado por la pandemia, estamos presenciando un gran cambio en cómo se desarrollan las carreras profesionales de las personas.

Era muy común quedarse entre diez y quince años subiendo la famosa escalera corporativa. Por eso, el foco estaba puesto en armar buenos procesos de atracción para que las personas elijan entrar en la compañía, porque el supuesto era que una vez que entraban, iban a hacer carrera toda su vida.

Pero ese fenómeno quedó en el pasado. **Hoy en día, el talento elige transitar un camino de aprendizaje y de nuevas experiencias,** y está dispuesto a hacer los cambios necesarios para acumular la

mayor cantidad de ellas. Las empresas no pueden hacer mucho para cambiar este nuevo comportamiento generacional, lo que sí pueden hacer es adaptarse.

Vemos que las empresas que mejor se adaptan a ese contexto son aquellas que empiezan a animarse a crear modelos de talento abierto para intentar ser más permeables. Es decir, para permitir que el talento fluya. Esto es un poco lo que buscamos generar en Seeds, **somos una solución plug-and-play para que las grandes compañías puedan acceder al talento que necesitan, cuando lo necesitan,** sin tener que preocuparse por nada más.

En Seeds, casi todas nuestras oportunidades son 100% remotas. Si bien las grandes empresas están buscando volver a la presencialidad, **nosotros siempre recomendamos el trabajo híbrido.** Cuando los colaboradores están en otros países, recomendamos que trabajen de forma remota y en caso de que la situación amerite viajar, que esto sea costado por la empresa.



Sharyco: la startup que apuesta al cambio sostenible de las empresas

Sabrina Gans

CEO & Founder, Sharyco

X X X

¿Cómo se crea sharyco?

Hace 7 años, mi sobrino nació con glucogenosis, una enfermedad que reduce los niveles de glucosa, pudiendo causar daño neurológico o incluso la muerte. Vivía en México, donde la medicina es muy costosa. Durante una de las internaciones, conocí a un niño vecino con la misma enfermedad, pero sin recursos para el sistema. Sentí muchísima indignación por la desigualdad en el acceso a la salud y decidí trabajar día a día a tener una misión para ayudar a otros.

La experiencia con mi sobrino enfermo me llevó a abandonar el mundo corporativo y luchar por un mundo más equitativo, donde todos tengan acceso a lo que necesitan y puedan vivir como deseen, basado en la colaboración entre la comunidad y no solo en el dinero.

Tras estudiar economía empresarial y marketing, me embarqué en el proyecto de SharyCo, donde, con un equipo de más de 10 personas, desarrollamos una app con esfuerzo. Al probarla, la gente se entusiasmó con la idea de crear campañas de solidaridad mediante una economía colaborativa basada en puntos.



¿Dónde estuvo el incentivo de crear una startup enfocada en la sustentabilidad desde las empresas?

El desarrollo social, ambiental y económico debe ser nuestra máxima prioridad como humanidad, ya que el planeta nos alerta sobre la urgencia de actuar.

La solución radica en colaborar y trabajar en comunidad, cambiando hábitos y adoptando un estilo de vida diferente. SharyCo tiene como propósito lograr una comunidad donde la gente consigue lo que necesita gracias al impacto positivo que genera.

Las empresas son aliadas fundamentales en este cambio cultural, pero solo un pequeño porcentaje ha tomado medidas concretas para alcanzar sus objetivos de sostenibilidad.

Para abordar esto, SharyCo ayuda a los colaboradores a crear hábitos sostenibles, otorgándoles puntos por acciones de donación y voluntariado. Además, proporciona a cada empresa una plataforma personalizada para comunicar, educar y recompensar internamente.

Al compartir y adoptar prácticas sostenibles, las empresas no solo ahorran dinero, su principal preocupación, sino

que también contribuyen al bienestar del planeta. Generar una cultura sostenible se convierte así en la meta prioritaria para alcanzar sus objetivos sostenibles.

¿Cómo ayuda a la cultura de la empresa?

Las empresas necesitan cumplir con métricas de sustentabilidad, pero no saben cómo hacerlo y mucho menos cómo motivar internamente para lograr que todos se alineen con el propósito de la empresa. Es clave alinear el propósito personal de los colaboradores con el de la empresa para que todos trabajen en la misma dirección y eso es lo que buscamos generar. Hay que sacar a la sostenibilidad del lugar aburrido y hacerlo algo atractivo.

Y como dicen que lo que no se mide no se puede mejorar, les damos a las empresas acceso a un panel de control que proporciona métricas de todas las acciones realizadas en su empresa por el cuidado social y ambiental. En este panel, las empresas pueden gestionar los usuarios, los premios, los desafíos y más. Sharyco proporciona un espacio para planificar y gestionar las acciones de sostenibilidad, acompañando y enseñando a cada colaborador empresarial.

¿Qué planifican para este 2023?

Comenzamos la implementación en Argentina con empresas líderes en el cuidado social y ambiental. Poco a poco iremos abriendo mercados hasta ser una startup totalmente presente en los países de habla hispana.

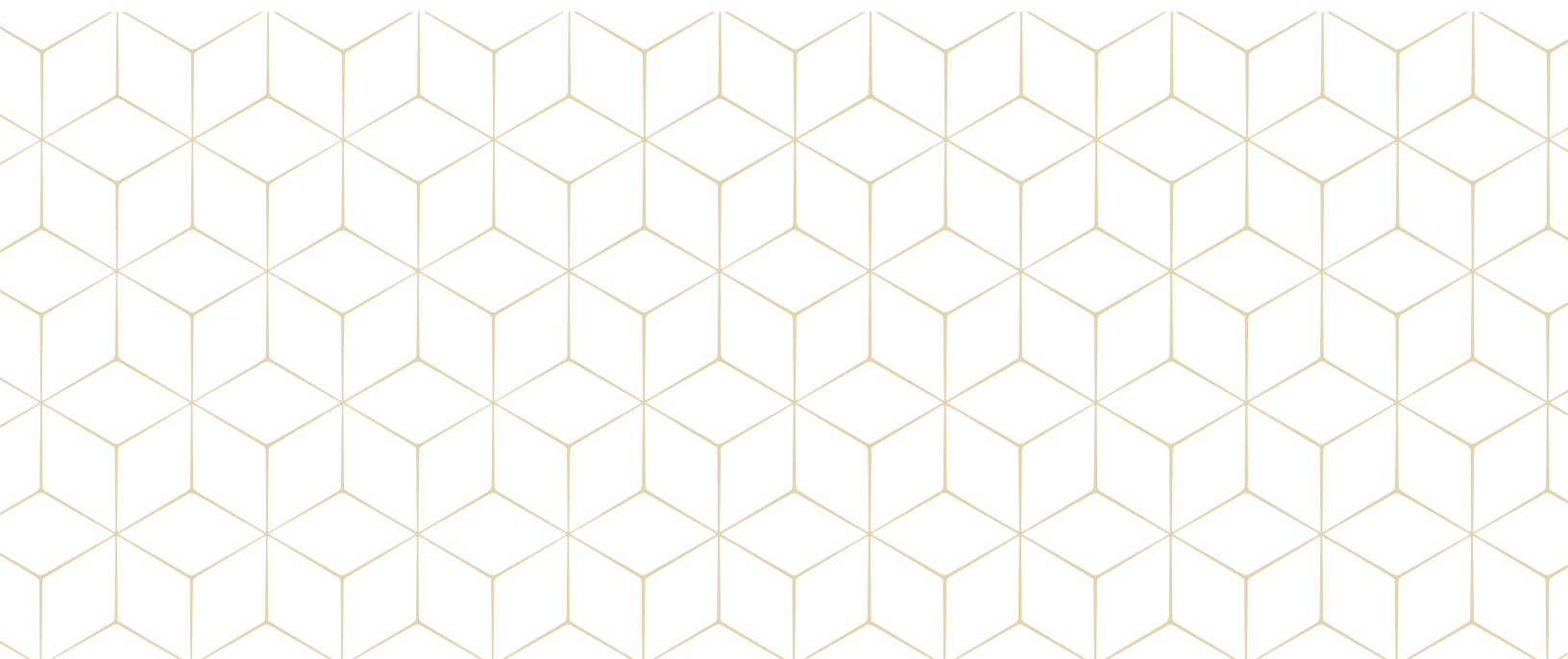
Durante 2025 seguiremos creciendo en otras instituciones como colegios, universidades y municipios buscando poco a poco lograr inclusión social.





STANGE

Co-creando otro Real Estate



 @marianstange

 mariana@marianastange.com

 @marianastange

 www.marianastange.com

Av. Del libertador 5990 - Piso 3 of. 306

114788-5158 / 113492-2434