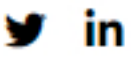




La receta para crear un unicornio: Maxi Casal contó cómo logró el crecimiento de su empresa Nowports

Gabriela Malvasio



SHARE



Conoció a su socio "por casualidad" y emprendieron en la creación de una compañía que hoy es el principal agente de carga de la región.

16 Marzo de 2023 13:52

Para lidiar con el "subidaja de emociones" de ser emprendedor, el uruguayo Maximiliano "Maxi" Casal (31) aplica algo que aprendió en Y Combinator: "Ni los high son muy high, ni los low son muy low".

La aceleradora de Silicon Valley le brindó más que esa filosofía que lo acompañó en su camino al éxito. Su inversión semilla de US\$ 5,3 millones fue el impulso para cofundar en 2019 Nowports, un agente de carga digital dedicado a facilitar el transporte mediante automatización de procesos y documentos, y brindar financiamiento y seguros.

La empresa nació al descubrir, junto a su socio mexicano Alfonso De los Ríos, que podían remediar los "dolores" de papeleos y demoras de la logística tradicional. Ingeniero en software, Casal trabajó en Globant y Moove-it.

Entre 2015 y 2018 llevó adelante dos startups que debió "apagar": Agrobeep, de monitoreo para vitivinicultura, y Croway, que conectaba a propietarios de vehículos con quienes necesitaban alquilar auto. Se preguntó qué había hecho mal. Descubrió algo removedor: no había pensado suficientemente en grande.

Su "receta de fabricación de unicornios" tiene otros dos ingredientes: "no existe los atajos para triunfar" y "hay que crérsela". Con Nowports **pensó en gigante**. La empresa se lanzó en simultáneo en México, Chile y Colombia.

¿Cómo genera ingresos? Con tarifa de transacción por contenedor, tasa por los créditos y venta de seguros. Cinco años después, Nowports es el segundo unicornio uruguayo, con oficinas en 8 países, más de 950 empleados y más de 4.000 clientes.

La pandemia les hizo bajar y dar de nuevo —el primer mes y medio la facturación bajó a un tercio—, pero también fue una "bendición": aceleró la adopción tecnológica en el rubro y los enfocó en empresas más grandes. En menos de un año, Nowports recibió US\$ 93 millones en varias rondas de inversión.

En mayo de 2022, cerró otra por US\$ 150 millones, que la valuó en US\$ 1.100 millones y así se convirtió en "unicornio". En esa Serie C, participaron gigantes como Softbank y Tencent. En el proceso de due diligence de esta ronda que determinó esa valuación, participaron varias de las big four, como PwC y Deloitte. Sobre cómo fue el camino y sus planes a futuro, Casal dialogó con Forbes.



Foto: Nicolás Garrido

Contame de tu familia y tus orígenes.

Mis padres son médicos los dos. Mi familia es de Montevideo y yo también. Nací y viví toda mi vida en Pocitos. Somos tres hermanos; soy el del medio y al menor le llevo 10 años. Estudié todo Primaria y gran parte de Secundaria en el Colegio Jean Piaget. En bachillerato, fui al Preuniversitario Ciudad de San Felipe. La carrera la hice en Universidad ORT.

Hay quienes se preguntan si sós pariente de Francisco "Paco" Casal... Me hacen mucho la pregunta, ¡pero no soy nada del Paco Casal!

¿Cómo te conociste con tu socio y cómo se complementa la dupla?

Fue por esas "casualidades/causalidades". Los dos participamos de un bootcamp de verano en la Universidad de Stanford, que implicaba una competencia entre equipos. Lo invité a cambiarse a mi grupo y juntos ganamos el certamen. Después, uno de los jurados, que era inversor, nos propuso trabajar en algunas ideas. Esos proyectos no vieron la luz, pero nos dimos cuenta de que nos complementábamos muy bien y decidimos emprender en conjunto. Visualizamos una gran oportunidad en la logística. La familia de mi socio se dedicaba en México al rubro de agentes de carga tradicionales, donde veía la cantidad de papeles, la documentación que se perdía y los costosos días de espera. Yo notaba esos mismos "dolores" en una pasantía en una empresa de Kansas, uno de los hubs logísticos más grandes de EE.UU.

¿Cómo ilustrarías ese gran problema que resuelve Nowports?

Para mover un contenedor de la forma tradicional se necesita mandar entre 70 y 100 correos. Hay mucha información que se pierde; una persona se enferma y nadie sabe qué está pasando. Los errores y las demoras tienen un costo muy grande. La mayor parte de las demoras se dan porque llega el barco a destino y no se tiene la documentación correcta. Eso se traduce en costos por mantener la mercancía en el puerto. Otras pérdidas se dan si la empresa contaba con ese material para su línea de producción.

Además de las oficinas en Latinoamérica, ahora están abriendo en EE.UU. ¿Por qué?

Si bien empezamos en Latinoamérica, lo ideamos para mercados emergentes y con la mentalidad de expandirnos. Los mismos problemas en Uruguay o Perú, pasan en Nigeria o en el sudeste asiático. Tenemos en concreto la apertura en España; también tendremos oficinas en África. Nuestra visión es convertirnos en el motor o en el core engine del supply chain para mercados emergentes. La idea es cada vez más completar el end to end, conectar los emergentes con los más avanzados. No se trata solo de la parte logística, sino también la financiera, que influye mucho.

¿Contra quiénes compiten?

Por un lado, están los que hacen cosas similares, los digital freight forwarders, y por otro los competidores tradicionales. Como competidores directos están Flexport en el más grande del mundo. Está enfocado en conectar la costa oeste de EE.UU. con Asia, y la costa este con Europa. Su enfoque del servicio no es tan abarcativo como el nuestro. En emergentes, somos los más grandes en cuanto a expansión geográfica, volumen de mercancía, de clientes, financiamiento que recibimos, facturación.

¿Qué pasaría si alguno de ellos quiere meterse en Latinoamérica?

Esta es una pregunta que todos los inversores nos hacen. Tienen mucho financiamiento y experiencia, pero tendrían que tener una red o abrirla para dar un servicio que empiece a competir con el nuestro. Hay un tema de conocimiento. No es lo mismo cómo se opera en Colombia o en Perú, en Chile que en Brasil. Tenemos ese know-how incorporado. También hay aspectos regulatorios. Por último, algo que parece menor pero no lo es: la cultura. De hecho, Flexport intentó abrir en Latinoamérica por 2017 y no le fue bien. Nuestra propuesta de valor es muy completa y el costo de cambio ya es grande. No es solo que Nowports sea la empresa que mueve todos tus contenedores, sino que te da una línea de crédito para comprar mercancía, te da el seguro.

¿Qué cifras marcan la dimensión de Nowports?

No damos cifras de facturación. En todos estos años, hemos crecido entre 400% y 800% en todas las métricas. En un mes del año pasado cerramos la misma cantidad de clientes que en todo 2021. Venimos con un crecimiento muy acelerado.

Si tuvieras que pitchear ahora frente a un inversor, ¿qué creés que le interesaría más?

Que estamos revolucionando la logística con la plataforma, con los cambios que generamos y con la combinación con fintech. Lo que buscamos es solucionarle la vida a los clientes y empoderarlos para que puedan crecer lo máximo posible. Y, si ellos creen, nosotros crecemos. A nivel más inversor, tenemos el efecto mariposa. El producto de logística crece en función de los otros y se van potenciando.

¿Cómo te manejás en tiempos difíciles como el que atravesaron durante la pandemia?

En esos momentos, el verdadero emprendedor sale a flote. Cuando me dicen que no o ante desafíos muy difíciles, es cuando se me activa la mayor adrenalina. Es parte de la vida del emprendedor vivir con esa incertidumbre y con ese "subidaja" de emociones.

¿A nivel personal cómo lo maneja?

Con algo que aprendí en Y Combinator: ni los high son muy high ni los low son muy low (ni los altos son muy altos, ni los bajos son tan bajos). Tenés que mantenerte en un punto en el que realmente puedas vivir, porque eso es lo que el equipo. Incluso mi esposa bromea con que soy un robot. Si cierto una ronda, festejo, pero OK, todo siempre bastante medido. Es porque también hay que estar pensando en el largo plazo. Cerrar un cliente es una victoria, pero no es ganar el campeonato entero. Durante la pandemia no hubo despidos en Nowports.

¿Cómo absorbieron el golpe?

El camino fácil hubiera sido achicar el equipo, pero importa el mensaje que damos hacia la cultura. Cuidar al equipo es fundamental. Fue una oportunidad para demostrar que cumplíamos con nuestros principios y valores. Somos muy transparentes. La confianza se construye con esa transparencia.

¿Hubo rebaja de sueldos?

No. Teníamos a favor que contábamos con una buena ronda de inversión levantada y que somos conservadores en cómo gastamos el dinero.

¿Cómo evaluás la "ola" de despidos en tecnológicas?

Era "fácil" levantar capital y se dio un círculo vicioso, en el que cada vez era más fácil contratar más personas. ¿Cómo lo vivimos nosotros? Desde el inicio, las contrataciones no pueden ser en gran escala sin una justificación. Buscamos que las decisiones sean estratégicas. Sé de startups que contrataban 70 personas por semana y la gente no sabía cuál era su líder, ni su equipo, pero justificaban levantar US\$ 100 millones por ejemplo y en 10 meses salían a levantar de nuevo. Hoy se cortó esa cañilla. Nosotros levantamos la Serie A en junio de 2021, la Serie B en diciembre, la C en mayo de 2022. Cuando levantamos la C teníamos todo el capital de la B. No levantamos por necesidad de capital o para gastar; sino porque era un inversor que iba a aportar al crecimiento. Los inversores ven que somos metódicos, ordenados, racionales, que no somos impulsivos, ni copiamos modas.

Formado (Urucap). ¿En asociación Uruguaya de Capital Privado (Urucap). ¿En qué invertís?

Lo hago como inversor ángel y también en fondos de inversión. Me gusta ayudar a los founders con los que genero buena química, a los que les pueda aportar valor. Me divierte ser parte de lo que están construyendo. No soy de esos ángeles que dan plata a muchas startups esperando que a alguna le vaya bien. Si invierto, es para dedicar tiempo. Obviamente, no tengo mucho tiempo, por lo que soy bastante selectivo.

¿Qué sectores te atraen?

Fintech me gusta mucho. También logística y emprendimientos sociales.

¿Invertís en empresas uruguayas?

Si. Una de las últimas es NocNoc. Viene muy bien. He invertido en argentinas, chilenas, brasileñas, mexicanas. También en Newtopia y Latitud, fondos de inversión que están generando buena comunidad.

¿Cómo ves a Uruguay?

Se logró capitalizar la pandemia, vino gente muy buena del exterior, no solo inversores sino founders. Se está armando algo bueno. Igual, falta unir un poco más. Por suerte, se ha perdido el pensamiento más conservador de que la startup era solo para gente con plata y solo para Uruguay. Ahora estamos construyendo y pensando global.

¿Qué mentores o personas te inspiran?

Están los típicos como Elon Musk, Steve Jobs, Bill Gates. En el caso de Latinoamérica, Marcos Galperin de Mercado Libre y David Velez de Nubank, y en Uruguay Sergio Fogel. Son gente que hace las cosas de otra manera. Te das cuenta desde la concepción de la empresa y la forma en la que viven. Cuando me junté con David, él venía caminando por la calle, mientras que he conocido a founders que vendrían en un auto extremadamente caro o en helicóptero. Estuve con Richard Branson en su isla, en el medio del Caribe, pero si hablás con él no es una persona excéntrica que busca demostrar todo lo que tiene. La humildad y simpleza se transmite en las empresas. Ellos me inspiraron qué tipo de empresa quiero tener. No quiero una WeWork o un Uber. Puedo tomar lo que salió bien, pero no me siento identificado con un Adam Neumann (fundador de WeWork), que deja muy mal parados a los founders. No todos somos así. No hacemos las cosas sin pensar, mintiendo o escondiendo.

¿Cómo manejas tu tiempo?

Como ingeniero, soy muy ordenado. Me gusta tener mi semana enfocada por días en determinadas prioridades. Tengo mis objetivos de trimestre y del año; analizo mi tiempo para ver dónde lo estoy invirtiendo y si está alineado con las prioridades. Entendí que si solo me enfoco en resolver los incendios en el corto plazo no estoy construyendo el futuro.

¿Cómo potenciás tu desarrollo profesional?

Leo. Escucho algunos podcast. Me gusta mucho estudiar y cada seis meses hago algo. He hecho programas en Stanford, Babson College... ahora estoy evaluando hacer uno en Harvard. Son sobre finanzas, operaciones, cómo escalar startups. Tengo dos coaches: uno a nivel personal y otro profesional. Los desafíos de hoy son distintos a los de dentro de seis meses y a los que hubo hace tres. El fundador nunca deja de aprender y siempre tiene que estar creciendo. Mis mentores son founders que están tres o cuatro niveles más avanzados. David Velez me dijo que las empresas de gran crecimiento tienen una curva exponencial y las personas tienen una curva lineal. Las personas más inteligentes son las que logran hacer que lo lineal tenga una pendiente cada vez mayor para que el gap sea lo menor posible.

Imágenes: Nicolás Garrido

*Este artículo fue publicado en Forbes Uruguay del mes de Febrero.

TAGS

Maximiliano Casal | Nowports

MÁS VISTAS

- 1245 **Así es el equipo gerencial de Quanam, empresa con más de 45 años de experiencia y presencia en 26 países**
- 1055 **La gestión del talento en 2023: seis tendencias para aportar valor**
- 715 **Por qué el colapso del cryptobanco Silvergate debería preocupar a todo el sistema bancario**
- 645 **El esperado GPT-4 de OpenAI materializa el innelto peligro de la Inteligencia Artificial a escala global**
- 630 **Cinco influencers para aprender sobre negocios, inversiones y finanzas**