



Maxi Casal y Rodrigo Capdevielle  
FOTOS: NICOLÁS GARRIBO

## Maxi Casal y Rodrigo Capdevielle lanzaron plataforma de IA que apunta al private equity; ya levantaron ronda de US\$ 2 millones

Cecilia Piazza

SHARE

La startup fundada en Nueva York ya trabaja con más de 15 fondos y apunta a escalar en tres de los principales mercados del mundo

11 Mayo de 2026 09:00

Los grandes fondos de private equity gastan cientos de millones de dólares al año en consultores para analizar empresas. En ese contexto, marcado por una industria que mueve billones y donde gran parte de los procesos todavía son manuales, dos emprendedores uruguayos vieron una oportunidad de negocio.

**Maximiliano Casal**, cofundador del unicornio logístico Nowports, y **Rodrigo Capdevielle**, emprendedor con exits en compañías adquiridas por jugadores globales como Delivery Hero y Ogilvy, fundaron **Arkimedes, una plataforma de inteligencia artificial aplicada al private equity.**

A través de su propuesta ya trabajan con más de 15 fondos en mercados como Nueva York, Londres y San Pablo, que representan a algunos de los principales hubs financieros de Occidente, y avanzan en negociaciones con algunos de los principales actores del sector.



Maxi Casal y Rodrigo Capdevielle. Foto: Nicolás Garrido

### La pregunta surge sola: ¿cómo lograron generar ese interés?

La respuesta es simple, crearon una herramienta que resuelve. En pocas palabras, la compañía automatiza los procesos más críticos del ciclo de inversión (desde la evaluación de adquisiciones hasta la gestión del portafolio) para liberar a los equipos de tareas repetitivas y potenciar la toma de decisiones estratégicas.

En una industria donde gran parte del valor se construye sobre el análisis, la velocidad y la capacidad de procesar información compleja, este tipo de automatización no solo apunta a la eficiencia operativa, sino también a cambiar la forma en que los equipos trabajan y toman decisiones.

Antes del cierre de una operación, la plataforma interviene en la identificación de oportunidades, da soporte al comité de inversiones para la toma de decisiones y gestiona el proceso desde que se detecta un target hasta el cierre.

Después, se enfoca en la creación de valor: estrategias de adopción de AI, monitoreo de contratos, radar competitivo, entre otros. Según sus fundadores, el impacto es directo en la operación.

"Nuestros clientes pueden identificar hasta diez veces más oportunidades, optimizar sus costos operativos hasta en un 70% y gestionar cada negocio con un equipo reducido, pero con el efecto de tener un equipo de consultores disponible en tiempo real", explicó Capdevielle en diálogo con Forbes Uruguay.



Maxi Casal y Rodrigo Capdevielle. Foto: Nicolás Garrido

Más allá de los números, uno de los aspectos más valorados por los clientes es la velocidad con la que la herramienta comienza a generar resultados. "Lo que más nos dicen es que ven valor real desde el día uno y eso los sorprende. Están acostumbrados a que las implementaciones tecnológicas tarden meses en dar resultados. Con Arkimedes, en horas pueden identificar desafíos, ejecutar planes y aprovechar oportunidades que antes les llevaban semanas o meses resolver", señaló Casal.

En términos concretos, esto implica transformar tareas que tradicionalmente requerían semanas de trabajo en procesos que pueden ejecutarse en cuestión de horas.

### OPORTUNIDAD EN EXPANSIÓN

El crecimiento de la plataforma en el mercado fue acompañado por el respaldo de inversores. La compañía cerró una ronda pre-seed de más de US\$ 2 millones, liderada por el fondo Newtopia e inversores estratégicos, entre ellos Steven Kaplan, profesor de la Universidad de Chicago Booth y una de las principales referencias académicas en la disciplina de private equity.

El potencial de este tipo de soluciones también se explica por el tamaño del mercado. Según Capdevielle, solo en servicios de consultoría, auditoría y tecnología vinculados a la industria de private equity se generan más de US\$ 250.000 millones en fees anuales, gran parte asociados a procesos que aún se realizan de forma manual.

En ese contexto, la compañía, con un producto que empieza a consolidarse, proyecta un crecimiento acelerado, con el objetivo de alcanzar los 100 fondos activos en la segunda mitad de 2026 y reforzar su presencia en los principales hubs financieros de Occidente.

### UN PROYECTO QUE NACIÓ EN UN UNICORNIO

La idea comenzó a tomar forma cuando Casal aún estaba en Nowports. Según recordó, durante su etapa como COO había armado un equipo de exconsultores de McKinsey para trabajar en estrategia y corporate development, una experiencia que le dejó una conclusión clara: ese tipo de capacidad analítica era extremadamente valiosa para una empresa en crecimiento, pero difícil de sostener en el tiempo.

"Cuando salí de la operativa de Nowports empecé a explorar cómo replicar eso con inteligencia artificial, es decir, construir un equipo de consultores potenciado por AI que ayude a tomar mejores decisiones", señaló Casal. A medida que profundizaba en esa idea, el foco empezó a correrse hacia un tipo de organización donde ese tipo de análisis no solo es necesario sino sistemático. El acercamiento al mundo del private equity terminó de darle forma al proyecto.

"Tanto para los fondos como para las empresas enterprise, hay decenas de workflows donde la inteligencia artificial puede generar valor sustancial. Automatizarlos de forma confiable es algo que todavía nadie había resuelto bien", explicó.

Casal sumó a Capdevielle al proyecto y comenzó el desarrollo de Arkimedes. Ambos se conocían desde la época universitaria, aunque fue un amigo en común —Santiago García Da Rosa, ex CTO de Nowports— quien durante años insistió en que debían emprender juntos. "Siempre vio la complementariedad de nuestros perfiles y nos empujó a que hiciéramos algo juntos", señaló Capdevielle.

### UN CAMINO CON OBSTÁCULOS

El trayecto hacia el lanzamiento estuvo marcado por un contexto de cambio tecnológico constante. "Fue muy desafiante y enormemente estimulante", dijo Capdevielle. "Estamos en un momento de cambio constante y uno de los mayores retos es mantener el equilibrio entre integrar las nuevas capacidades de AI, saber cuándo frenar y esperar que las cosas se estabilicen", agregó.

Según entienden, el momento actual de la inteligencia artificial tiene paralelismos con los inicios de internet. "Internamente decimos que estamos en el año 2000: todo el mundo sabe que es el futuro, pero todavía no nacieron los grandes jugadores que van a definir los próximos diez años", opinó.

En este contexto, el equipo optó por un enfoque progresivo en lugar de lanzar un producto terminado desde el inicio. La primera versión fue simple, pensada para validar la idea, y, luego de captar los primeros clientes, los invitaron a ser design partners para construir junto a ellos los principales flujos de trabajo que podían automatizar.

"Eso nos permitió desarrollar una solución escalable, lista para ser lanzada y accesible para cualquier fondo", explicó Capdevielle. Ese proceso de construcción junto a los primeros usuarios fue muy importante para definir los flujos de trabajo que hoy automatiza la plataforma. Además, durante ese tiempo jugó un rol clave la complementariedad entre los fundadores.



Maxi Casal y Rodrigo Capdevielle. Foto: Nicolás Garrido

Mientras Casal venía de liderar una compañía respaldada por venture capital y con escala global, Capdevielle había desarrollado su carrera desde el bootstrapping y la construcción de negocios con exits propios. "Son dos mindsets muy distintos, pero descubrimos que funcionan de forma extraordinariamente complementaria", dijeron.

Para ellos, ese equilibrio entre velocidad y solidez fue clave para avanzar en un contexto de alta incertidumbre tecnológica.

### IR POR MÁS

Arkimedes eligió centrarse en el private equity como punto de entrada. "Hoy estamos enfocados ahí porque es donde la combinación de complejidad analítica, workflows repetibles y urgencia por resultados hace que el impacto de Arkimedes sea más inmediato y más demostrable", señaló Casal. A más largo plazo, la visión trasciende ese segmento.

La ambición es convertir a Arkimedes en una plataforma de inteligencia operacional aplicable a cualquier organización que tome decisiones complejas basadas en datos. El mismo núcleo que hoy automatiza los procesos de inversión de un fondo tiene aplicabilidad directa en equipos de estrategia, M&A corporativo, desarrollo corporativo y creación de valor en empresas grandes. "Private equity es nuestro punto de entrada, no nuestro techo", explicó Casal.

"En cinco años, Arkimedes va a haber creado una nueva categoría para el private equity, corporate y compañías worldwide", adelantó. En un escenario donde la IA redefine la forma en que operan las organizaciones, el desarrollo de este tipo de herramientas abre nuevas posibilidades para sectores que, hasta ahora, habían avanzado más lentamente en su adopción tecnológica.

TAGS

Arkimedes Digitalización Finanzas gestión de Riesgos Inversión tendencias globales

### MÁS VISTAS

- 11370 Startup argentina que transforma fábricas tradicionales con IA busca levantar ronda de US\$ 1,5 millones para desembarcar en Uruguay
- 4125 Agro, Inversiones récord y finanzas corporativas: Marcos Guigou en tapa de la edición 23 de Forbes Uruguay
- 3785 ANII lanzó una herramienta de conversión para startups: cómo funciona el nuevo recurso y quién puede acceder a él
- 1490 El Banco Mundial invierte US\$40 millones en una empresa uruguaya de madera sostenible
- 1210 GDU rompe su límite histórico de inversión y apuesta al interior: más de US\$ 30 millones y cinco tiendas por año

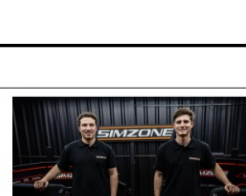
### Más noticias >



El costo oculto del Mundial: por qué las ciudades sede pagan más de lo que ganan



El "búfalo" de los negocios: quién es Larry Gies y cómo convirtió filtros y ventiladores en una fortuna de US\$ 6.000 millones



Son campeones de Superturismo, vieron el negocio y fundaron Simzone, un emprendimiento de simuladores para entrenar pilotos



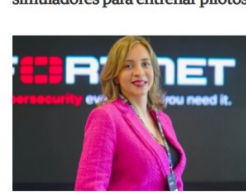
La emprendedora que convirtió un ritual en un negocio global de US\$ 100 millones



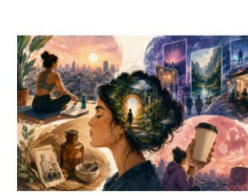
Cómo hizo Kourtney Kardashian Baker para construir una marca de gomitas wellness de US\$ 200 millones



Ayudado por Jay-Z y Serena Williams, este competidor de Starbucks proyecta 4000 tiendas para 2030



Uruguay recibió 495 millones de ciberataques en 2025: la advertencia de Fortinet para la región



Vidas metamórficas, sus teorías y disoptimismo: las tendencias que marcarán el pulso del consumidor en 2026

