

PORTADA NACIONAL DECISIÓN 2014 ECONOMÍA/EMPRESA MUNDO AGRO DEPORTES ESPECTÁCULOS ESTILO TECNOLOGÍA SALUD OPINIÓN VIDEOS INTERACTIVOS ESPECIALES SEISGRADOS REMATES PUBLICACIONES JUSTIN5 BLOGS GAAPS Añadir un tag... Feedback

ECONOMÍA/EMPRESAS - COMERCIO

# Sin tantas vueltas

El emprendimiento Gurucargo.com apuesta a simplificar el proceso de cotizar cargas marítimas y aéreas

+ Elisa Tuiyará - 09.11.2014, 05:00 hs

Texto: -A / A+



Los fundadores de gurucargo.com, Alejandro Esperanza y Andrés Israel

Con la primacía de internet, actividades cotidianas como levantar un teléfono para hacer una llamada se transforman en tediosas y son vistas como una pérdida de tiempo. Esto hace atractivas a aquellas plataformas que ofrecen sustituir tareas repetitivas por un ágil proceso online.

Entre quienes encontraron la posibilidad de ofrecer una solución más "amena" está gurucargo.com, una plataforma business to business (B2B) que permiten a importadores y exportadores cotizar sus cargas marítimas y aéreas de manera sencilla y ágil. Con un solo clic, se vincula a estos actores con los principales agentes de carga del mercado (las operaciones son entre empresas y no con usuarios finales).

A diferencia de otras propuestas que hay en el mercado, la innovación de este emprendimiento proviene de funcionar como una licitación online, no a través de subastas. Además, es necesario suscribirse a la plataforma para solicitar cotización y para ofertar.

Si bien la empresa nació hace más de un año de la mano de Andrés Israel (27) –Licenciatura en Relaciones Internacionales en Dickinson College, Estados Unidos–; y Alejandro Esperanza (31) –MBA en Universidad Torcuato Di Tella, Argentina–, opera desde mediados de 2014 en Uruguay. Al proyecto se sumó Eric Waizman (27) –Contador Público de la ORT–. Waizman no se dedica full time, ya que está cursando un Máster en Finanzas en la Universidad de Montevideo.

También cuentan con un inversor, que se convirtió en un verdadero mentor para el equipo: el CEO de Inforcorp, Martín Noar.

Hace un mes y medio que la plataforma desembarcó en Panamá y antes de finalizar el año estará operativo también en Brasil, México y Chile. La experiencia en Panamá verificó la hipótesis de que el proyecto es escalable y replicable para cualquier país. A mediano plazo piensan enfocarse en conquistar el continente americano.

### Cómo funciona

Un importador o exportador solicita cotización para determinada mercadería, carga y trayecto y los proveedores interesados en brindar ese servicio le enviarán sus costo en un tiempo máximo de 72 horas.

Una vez culminado el plazo de oferta, el usuario seleccionará la propuesta que más le atraiga, ya sea priorizando el precio, crédito, calificación del agente u otros aspectos. Luego, gurucargo.com le facilita los datos de contacto del proveedor para que puedan cerrar la operación.

Por último, se le invita al usuario a calificar al agente, para que éste tenga feedback y se esfuerce por brindar un buen servicio. Esa información también resulta útil para cuando otro exportador e importador tienen que optar por escoger un proveedor, pero no están seguros de su rendimiento.

En este proceso, los proveedores no ven el precio que tasan sus competidores, pero cuando el cliente se define por uno, a todos los que participaron de la licitación se les informa el resultado. No se especifica a qué agente escogió o a qué precio lo obtuvo sino que se notifica que el elegido es más caro o barato en relación a uno mismo.

Los emprendedores enfatizan la transparencia de la plataforma. "El cliente sabe quién le cotiza y el agente sabe a quién le está cotizando. Es B2B. Nosotros filtramos a los usuarios que ingresan a la plataforma para que tengan intenciones reales de concretar un negocio y no verificar precios", sostuvo Esperanza a C&N Emprendedores.

### Apostar a cantidad

Gurucargo.com se monetiza cobrando a los proveedores una comisión de 1% en caso de concretar operaciones. Para el importador o exportador no tiene costo. Este modelo de negocio ha causado sorpresa entre los importadores y exportadores que no entienden por qué es 100% gratuito para ellos. De hecho, un proveedor les dijo en una ocasión: "A mí no me cobren porque les di la idea, pero tienen que cobrar".

No obstante, los directores del emprendimiento mantienen la postura original de que no tenga costos para esa parte. "Para nosotros esto es un buen negocio. No pensamos en llevarnos grandes comisiones sino que apostamos a largo plazo y al volumen", mantuvo Israel.

Esperanza reafirmó este concepto y añadió que están tan confiados en que los importadores y exportadores van a recibir buenos resultados con este servicio, que no hace falta cobrarles un porcentaje alto a los agentes o un costo a los usuarios. "Entendemos que vamos a tener muchos usuarios de esta forma", dijo.

### Match ideal

Esperanza se había dedicado por varios años a la proveeduría de transporte internacional y, una vez que finalizó su MBA, se enfocó en asesorar a empresas locales que querían mejorar la gestión de logística. Pensaba que había un área en la que se podía reducir costos y optimizar la negociación de los fletes internacionales.

Israel, en tanto, trabajó para un operador logístico en el exterior, y sentía inquietud por cambiar el sistema de cotizar las cargas marítimas y aéreas. Por eso ideó una forma de evitarlo similar a lo que hoy es gurucargo.com. El año pasado familiares y conocidos le recomendaron hablar con Alejandro Esperanza, por su experiencia en el rubro.

De esta forma se contactaron y la química fue instantánea. "Fue increíble el complemento. Él venía de la experiencia de trabajar asesorando al importador y yo venía del lado del agente de carga. Entre los dos nos complementábamos. Las partes del círculo que a mí me faltaban él las cerraba, y las que a él le faltaban yo las cerraba. Se dio bastante natural", aseguró.

La primera vez que se reunieron conversaron el proyecto y enseguida empezaron a ejecutar la idea. Luego, se unió Waizman, amigo de Israel, quien se entusiasmo con la idea.

La diferencia entre tener buenas ideas y hacerlas realidad es ejecutarlas. Así que tuvieron que salir de su zona de comodidad para apostar a ese emprendimiento, pero se sienten muy contentos de haberlo hecho. En su opinión, fue fundamental instalarse en Cowork Montevideo, por los contactos, la experiencia y diversión.

Más adelante, se presentaron frente a Naor para exponerle el proyecto. La aceptación fue instantánea. Les adquirió un porcentaje bajo de acciones de gurucargo.com a un precio alto.

"Fue un inversor que realmente se preocupó. Siempre nos dijo: "Van a estar motivados para llevar esto adelante si yo les compro caro un porcentaje bajo. Y ustedes tienen el control de la empresa. Porque la motivación de un emprendedor no es el salario sino hacia dónde pueden llevar adelante el negocio", contó Israel. Consideran que fue muy positivo que Naor sea parte de la empresa.

### Conquistar mercados

Hace unos meses decidieron incursionar en Panamá porque tiene una densidad geográfica similar a la uruguaya, pero con un tráfico mayor. Están convencidos de que resulta ideal para probar el modelo en otros países y ya concretaron la apertura en México, Brasil y Chile. El año que viene planean desembarcar en otros mercados. En cada país tienen un empleado que se encarga de llevar adelante la operación.

"Si bien el objetivo comercial es generar un escenario donde todos los usuarios ganan, en gurucargo.com nos inspira también objetivos como la eficiencia en la gestión y la transparencia en las negociaciones, siendo ambos instrumentos fundamentales para el éxito a largo plazo de toda empresa", resaltó Esperanza.

### Mejor startup en eCommerce Day

En la última edición del eCommerce Day Uruguay se seleccionó a Gurucargo.com como la mejor startup. En los próximos meses competirán para obtener el título a nivel continental. Según los emprendedores, ganar el eCommerce Day fue un orgullo no sólo por lo que significa la distinción sino por la calidad de las empresas con las que compitieron y por la organización. No obstante, entienden que es un reconocimiento y que lo primordial es contar con el apoyo diario de la familia, que les da fuerza para seguir adelante. "En este proceso el soporte más grande y el de todos los días es el de la familia, que vive en directo esa montaña rusa de emociones por la que uno pasa cuando se embarca en el emprendimiento", expresó Esperanza.

### Resultados relacionados

by Kalooga



Sin tantas vueltas

La primera plataforma electrónica uruguaya para transporte de carga

Viabilidad de Montevideo como puerto regional

Twitter 11 | Recomendar 467 | 8+1 | 1

COMPARTIR ESTA NOTICIA: Envíala por email, Imprimela, Más Opciones, INFORMAR UN ERROR EN LA NOTICIA

NOTICIAS RELACIONADAS: Apuesta a fabricar startups, La aplicación uruguaya Oincs desembarcó con éxito en Paraguay