Por Luis de Ali 22/02/2021 · Diario Nacional Canada

Ilan Bajarlia: cofundó Nocnoc, levantó capital por US$22 millones y ahora le saca jugo a la era Trump y Milei

Compartir

Con sus dos socios -todos en dl.cual- crearon una empresa de e-commerce transfronterizo que se expandió por Latinoamérica con socios estratégicos como Amazon y Walmart.

Nacen como amigos de infancia, pero el enfrentamiento emocional iniciado por EE.UU. puede influenciar como una guerra. Donald Trump inició un nuevo mundo: disponiendo aranceles. Otros, en principal objetivo, no tardó en devolver el ataque. En medio del fuego cruzado, una startup uruguaya creada en 2018 encontró la oportunidad de posicionarse en América Latina.

Ilan Bajarlia, Diego Sofiagui y Joaquín Cobella fundaron **Nocnoc** con el objetivo de que **consumidores de Latinoamérica** puedan comprar productos de **tiendas online estadounidenses**. Para ello, consiguieron como socios estratégicos a los principales canales de venta a nivel global como: **Amazon** y **Walmart**. Los fundadores - conocedores del universo **dl.cual**, clínica en América Latina en materia cuarto de e-commerce que hoy por hoy vale US$ 300 millones.

La startup de alto impacto conquistó a inversores como **PayPal Ventures** y **Mexico Capital de Banco Santander**; que desembolsaron más de **US$ 22 millones** en varias rondas para acelerar el negocio.

Ilan Bajarlia de Nocnoc

España, quien se desempeña como CEO, conversó con **Forbes Uruguay** sobre **el origen** mexicanos de la compañía y **qué** de **Amazon** como Brasil y México, **no** desembarcó en Argentina **el** pedido que los desequilibrios del peso Argentino **Milei** y los dólares de América Latina para **dar** el alto definitivo en comercio como herido.

Ilan Bajarlia de Nocnoc

¿Qué mincrcos definen a NocNoc hoy en día?

En Nocnoc trabajamos conectando más de 4.300 marcas y vendedores digitales de EE.UU. y China con los consumidores que compran en las marketplaces regionales. Estamos en Brasil, México, Colombia, Chile y próximamente también en Argentina. Contamos a mas internacionales de 40.000 . Actualmente tenemos 40 marketplaces vive por tiendas en total, así, ser tiendas cross border más grandes de Latinoamérica en marketplaces.

Ilan Bajarlia de Nocnoc

Hoy otros jugadores tecnológicos que ayudan a vender en marketplaces en la región, sobre todo globales, de USA y Europa. En la región, tal vez lo hacemos, somos pioneros.

¿Cómo analizan la situación de los marketplaces en la región?

Ilan Bajarlia de Nocnoc

¿Qué tan grande es el crecimiento al que apuntan?

En Latinoamérica el e-commerce es un mercado de US$ 300 mil millones. La pandemia ya nos adelantó unos años que seguirá creciendo a tasas del 30% anual. Los cinco países en los que tiene presencia. Nos representan el 40% de los ventas totales de e-commerce de la región.

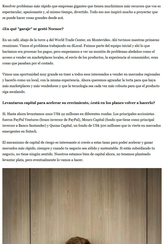
¿Cómo ven a Uruguay en demanda de soluciones transfronterizas?

Es un mercado interesante, tiene crecimiento. Los chinos, como Temu o AliBaba, están empezando a llegar cada vez con más fuerza. Si ves la sustitución de mercados como Brasil y México, el cross border se vuelve relevante cuando los marketplaces locales empiezan a faltábiltoly. Eso es el gran pedazo de la torta y eso está todavía en desarrollo. Las plataformas ofrecen un apoyo para que una fuerte exposición a los productos que vienen del exterior como sucede en otro países. Pero no a pasar.

¿Cómo respondieron los monopolios que ejiel EE.UU. y China?, ¿cuál fue de productos chinos se revolucionó a América Latina?

Los chinos tienen ventaja por tener todo el ecosistema de manufactura en China, y por tener una plataforma que es Temu, que Alibaba Group vende - un especial para Black y Temu - EE.UU. si no principal mercado, por decirnos. Hay que ver cómo se acomoda el mercado a las nuevas tecnlos y qué vaa a negocior. porque hay un gran lolio arrio de seis.

Mi mensaje es que hay mucho más pitico de lo que realmente va a ser. Hay cosa buen muy buenas. "el cross border nunca muere, se mueve". Las regulaciones van a cambiar, pero por el negocio existirá siempre que haya productos que sumlo ahora. Actualmente Black y otro más cuna.



Ilan Bajarlia de NocNoc

¿Pero puede sacar ventaja América Latina?

Es una oportunidad, porque los chinos buscan vender y no les importa a quién, los dólares pasa ellos son siempre verdes. Si se les cierra una puerta, vas a abrir otra. Y dl.cual Latinoamérica, al pos del cedlo, porque si están detenidamente en las aplicaciones chinas, Brasil no ha y ya la mayoría y México no hay, ya.

Seguramente China le preste más atención a Latinoamérica. De hoho modos, Brasil es un mercado enorme para ellos y es solo un 5% de lo que representa EE.UU.

¿Es una ventana de oportunidad para Nocnoc?

Para nosotros siempre que hay desquiste, hay oportunidad. Sosiguiente lo difícil que se pasa en chino o en grupo que quiere vender todos en distintos mercados y no tiene idea de los regulaciones a de los impuestos. Cuanto más complejidad, más valor agregado ofrecemos. Los desquistes son nuestro pan de cada día.

En diciembre volvieron a operar en Argentina, donde estiman que el mercado de e-commerce puede llegar a valer US$ 20 mm millones en 2027. ¿Por qué estiman la operación ahora?

Argentina es un mercado grande, opera consumidores online 24x7 nuevo. Empuestos y compra en e-commerce, muchísimo más que en otros países de Latinoamérica. A esto se suma que tiene una recesión tremenda de productos internacionales, porque entero controlé el mundo durante muchos años. Hoy dos meses el gobierno cambió la regulación y pasó a permitir compras hasta US$ 400 sin pagarlos a la importación.

Eso lleva a que haya mucha nueva incertidumbre a nivel de comercio exterior para compras individuales, que los adueñan y empresas logísticas se sobrepo y que los plataformas principales (como Mercado Libre o Falvego) empiecen a operar de nuevo al cross border, porque la gente demanda esos productos.

Primero siglo y nosos optimismo en lo que puede pasar, siempre salimos de Argentina en un mercado al que hay que tomarle mucho empeto e ir con cuidado.

Ilan Bajarlia de NocNoc

Tenía 24 años y jugó en las grandes ligas, con socios estratégicos de peso. ¿Cómo se convirtió en un Walmart o Amazon de que vendía en la región?

Los ofrecemos un catálogo con demanda de millones de productos del mundo que son exclusivos o más baratos de lo que encuentra en el mercado local con una selección flexo en mano. Hoy en barato sale, nuestros vendemos y operamos en marketplace comfortable .pto.

Tuvimos que convencer a varios de esos marketplaces y el éxito de esta fue de antes nacy y dos años. Hoy que salieron a distintas zonas de la compañía. Somos centrales con Lazdl, Cenquiloyo, Fnamoo, mayorist cuanimos con Cencrical, ximenos con Tovodiqa. Ilan Bajarlia, Indaco y compañíamos.

Hoy que empiqar tanto, hablar con tanta gente, convencer, viajar, que la medio de las personas se mudlia antes. Nuestros ingenieros y un varias compañíta tuvieron.

Los tres socios de Nocnoc son ex dl.cual, ¿cuánto influyó esa cultura de trabajo en su percepción de crecimiento exponencial?

Mucho. Fue una experiencia espectacular, una empresa increíble. La forma en que se labora, la orientación hacia el negocio, hacia consegui clientes, la velocidad, la adrenalina. Y el talento era impresionante.

Resolver problemas más rápido que expresan gigantes que tienen muchísimos más recursos que vos en organizaciones, aparentemente, y al mismo tiempo, divertido. Todo eso nos inspiró mucho a pensar que se puede hacer cosas grandes desde acá.

¿Es que "gacqo" se gestó Nocnoc?

Es un café, ahqo de la zona y del World Trade Center, en Montevideo, dió lectures nuestras primeras reuniones. Vimos el problema trabajando en dl.cual. Finiamo parte del equipo inicial y ahí lo que hacíamos era promover los pagos, pero empezamos a ver un montón de problemas diedstos como el acceso o vender en marketplaces locales, el envío de los productos, la experiencia al consumidor, eraa como que pasaban por el centro.

Vimos una oportunidad muy grande en ese tiempo y todos eran interesados a vender en marcados regionales y hacerlo como un local, con la misma experiencia. Ahora operamos aprendo la vida para que hacer más marketplaces y más vendedores y que la tecnología sea cada vez más robusta para que el producto siga escalando.

Levantaron capital para acelerar su crecimiento, ¿cómo van a hacer eso?

H. Starta ahora levantamos unos US$ 22 millones en diferentes rondas. Las principales accionistas fueron PayPal Ventures (Ilanas inversor de PayPal), Mexico Capital (Donde que fueron como principal inversor a Banco Santander) y Quona Capital, así la ronda de US$ 22 millones que le viene en marcados emergentes en Estado.

El mecanismo de capital de riesgo se interesaron ó creeía a estas tasas para poder acelerar y ganar mercados más rápido, siempre y cuando la empresa sea sólida y sustentable. Es esta colombiada en negocio, no tener ningún sentido. Nuestra estrategia fuera de capital ahora, no tenemos dinamiso tenemos plata, para eventualmente lo vamos a hacer.

Ilan Bajarlia de NocNoc

¿Con cuántos empleados?

Con US$ 22m como de fondo & family. Para nosotros era una fortuna. Eso fue después de que levantamos capital, el primer año no hicho capital externo, pusimos la guitarra.

¿Es que invertía tu dinero?

Hago lo que sea más simple que se invertí sin activoos, tenoy y como que no sirve hoho los dlos, a largo plazo. No me meto a tradear una acción o a invertí en otro startups, no me interesa. Mi foco es Nocnoc.

¿Y en origen?

Algunos cuelo, debosito. Para no ser el fondo del año. Si no es muy para acha, sotoy, pero nada que me cambie la vida.

¿De dónde viene tu gen emprendedor?

Creo que de mi abuelo, que vinieron de Europa ein un mongo. Mi padre emprendió a los 40 y fundó la cuchilla de Jacquelyn. Vivió mucho, el ejemplo. Y de mamá, de Jacquelyn y de Diego tomo a de mongo.

Una vez que empiezas, es ciar la disciplina. Y seguro te tiene que en cuenta, porque es no quieres, donde nunca llegas. Tendo que pasarla los lolos que no lo andiente que llegar al lolo.

Trabajaste mucho en educación emocional, ¿cómo fundaste un programa dirigido a niños. ¿Qué importancia tiene cultivar eso ioso?

Es fundamental a todos los niveles y niñeles. Antes se ha llamado soft skills, y eso resulta una hard skills. Hay mucha gente a la que antes se llamaba inteligente, no es algo que tiene también, pero cuando no tienen toho eso laíbiíbiíb les cuesta mucho manejarse en entre mundo. Eso lo mellanda, la empatía, la capacidad de trabajar en equipo y la resiriedad con cómo lidiar con la dificultad para adaptarse en todo.

Ya tienen con empleados, ¿Cómo lo aplicia en tu compañía?

Lo estimulamos mucho. Yo lo hago. Trabajar en cuo, y a tengola, hacer deporte, tomar vacaciones. Antes se cría que hacía que trabajar tolo el tiempo, pero ahora está demostrado que es demasiado raro a ser cada productivo.

Nosoos propulsamo de todo eso, pero no solo porque somos buena gente, es estratégico. Si la gente está más balanceada, hace mejores resultados. Si no, al tubonto se va a ir a hacer donde sea más feliz y hacer nuesso trasnlado.

Fotos: Nicolás Garcilo

Este artículo fue publicado originalmente en la edición impresa de Forbes Uruguay de febrero de 2023. Para suscribirte y recibirla bimestralmente en tu casa, ver aquí.

tags

#Uruguay #LatinoAmérica #Ilan Bajarlia #NocNoc #Amazon

Más noticias >

Gordas, la empresa banderia que usa EOCOO tomaba al día de chatarra uruguaya para producir acero para América Latina

Por qué los desarrolladores de la acidez en vinos a Cocoa al asiento de cidiqo ahorro de Jack Dorsey

Así es como Raúl Lamen creó una comunidad para conectar a los jóvenes cubos emerbeniias de USB XOOO

Los AirPods tomarán nuevas funciones, ¿qué más podrán hacer?

El controvertido anuncio de Hunter Biddle que expone la crisis de Mercy, su metaverso

El nuevo hombre de traslo Lógo Ba Tan y su historia de éxito que se quieren recomenzar los mercados y fronteras

Lunar Client ruota Radlion a sus plataforma y refuerza su dominio en el modding de Minecraft

¿Adiós ChatGPT? Los agentes de IA son un grande de influencia para los servicios financieros

Términos y condiciones | Legales | © 2025, Forbes Uruguay. Todos los derechos reservados.
Síguenos
amura