

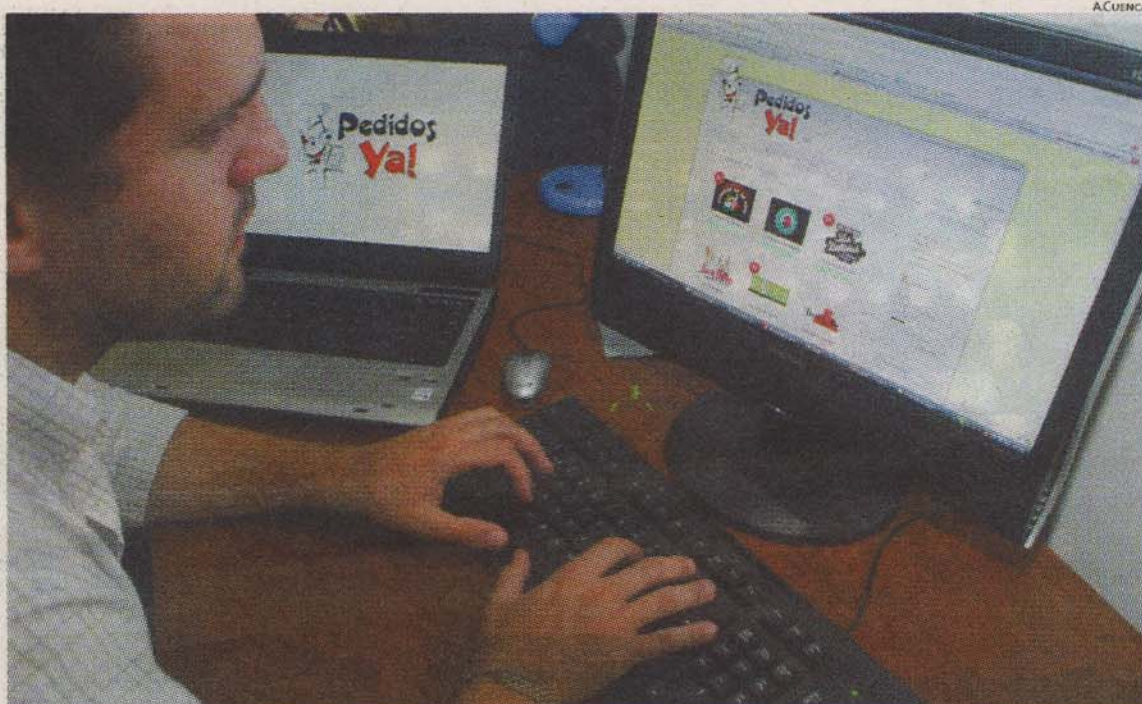
**Crecimiento** → FINANCIACIÓN POR PARTE DE UN GRUPO DE INVERSORES QUE INCLUYE UN VENTURE CAPITAL LONDINENSE

# La inyección que le permite a Pedidos Ya dar el gran salto

**Expansión.** El sitio de intermediación de delivery crece en Buenos Aires y en abril desembarcará en el codiciado San Pablo

**D**esde hace un mes, dos de los tres socios de Evolutiva están viviendo en Buenos Aires con el objetivo de armar una oficina comercial de su exitoso sitio de intermediación de delivery gastronómico PedidosYa. Pero esta movida de la empresa –con operaciones en Uruguay, Chile y Puerto Rico– forma parte de un plan mucho más ambicioso, que logró ser apalancado en enero. Fue allí que se logró cerrar el apoyo inversor que permitirá a la empresa dar el gran salto de conquistar no solo Buenos Aires sino también el codiciado mercado de San Pablo, para alcanzar después a las 13 capitales más importantes de la región.

En San Pablo solamente hay



ACUENCA

## CLAVES

**Oferta.** En Montevideo la empresa trabaja con más de 200 restaurantes. En Buenos Aires ya alcanzó los 70.

**Usuarios.** Más de 20.000 usuarios utilizan la plataforma y se registran unas 10.000 transacciones por mes. Vienen creciendo al 30% mensual.

**Impulso.** Evolutiva fue de la primera camada de jóvenes emprendedores apoyados por la ANII. Además obtuvo mentoría y asesoría por parte de ORT.

## Los socios de PedidosYa están motivados por intentos en la región de generar sitios similares

unos 15 mil restaurantes y estos números tienen a los socios de PedidosYa como locos. “En abril nos vamos a instalar en San Pablo, que es nuestra principal apuesta porque es un mercado increíble”, comentó el socio y encargado de Marketing, Álvaro García.

Según García, a nivel regional hay intentos de sitios parecidos pero el producto uruguayo es superior. “Analizamos los mercados y no hay competencia seria. Es motivante ver que hay gente que está queriendo hacer lo mismo, porque prueba que la idea es valde. Nosotros la probamos en Uruguay, al que usamos como laboratorio”, comentó.

PedidosYa tiene fuertes caballos de batalla: ya trabaja con cade-

nas como Burger King y Kentucky Fried Chicken o Romario Pizza.

### APOYO INVERSOR

Los socios de PedidosYa probaron durante un año el concepto en Uruguay y en octubre pasado iniciaron una ronda de financiación. Lograron interesar desde empresas europeas hasta un fondo de EEUU

Finalmente cerraron un interesante “combo” de capitalización que incluye inversores locales –un empresario referente del rubro gastronómico y un ex ejecutivo de una destacada firma tecnológica que es experto en organización de empresas–, y directivos argentinos de MercadoLibre, dos que actualmente se desempeñan en la empresa y otro que ya dejó la firma.

También se sumó una venture capital de Londres, llamada Atómico –algunos de sus miembros son fundadores de Skype– y un grupo económico argentino. A su vez, el Fondo Emprender decidió capitalizar en la empresa un préstamo

## UN VELOZ FACILITADOR PARA USUARIOS MÁS SOFISTICADOS

**■** PedidosYa se define como un facilitador en la comunicación de la oferta de delivery gastronómico. A su favor cuenta con ser más rápido que el tradicional pedido por teléfono y tener todo el menú a la vista. “El consumidor es cada vez más sofisticado y quiere probar nuevas opciones. Nuestro fuerte es que centralizamos todo tipo de comida; de delivery, pueden animarse a probar cosas nuevas”, explicó Álvaro García.

García creó el sitio junto a Ariel Burschtin y Ruben Sosenke. Las tareas están bien divididas: mientras García se encarga del marketing y la generación de demanda, Burschtin es el responsable comercial, y Sosenke está a cargo de la pata tecnológica.

### ESCALADA.

García, Burschtin y Sosenke empezaron la empresa como un proyecto de fin de carrera en la ORT

que le había otorgado. “Arrancar como un proyecto de fin de carrera y haber llegado a captar la atención y la confianza de gente tan importante es una locura y un orgullo tremendo”, comentó García. El empresario se excusó de brindar el monto de la capitalización, pero señaló que permite la ampliación y asegura un año de vida.

Ante este cambio, a los tres socios se añadieron al directorio los ejecutivos de Mercado Libre en calidad de asesores. “Contar con la experiencia de ellos es invaluable. Nos apalancan en materia de crecimiento y ayuda en la toma de decisiones”, apuntó García.

**ALO**  
PLAN RECAMBIO

Ahora en ALO cuando elegis un celular podes entregar como parte de pago el que estas usando.

18 de Julio 2222 tel.: 2409 0909 - 18 de Julio 1710 tel.: 2402 2240.

[www.alo.com.uy](http://www.alo.com.uy)