ECONOMÍA/EMPRESAS EMPRENDEDORES

¿Cuál será el próximo PedidosYa!?

Por Guillermo Losa Junio 8, 2016 05:00 TIEMPO DE LECTURA: 10 MINUTOS

-a +A 1

Cinco referentes eligen a las promesas del ecosistema emprendedor uruguayo

Las promesas del ecosistema emprendedor uruguayo

Cinco referentes eligen cinco emprendimientos que están a punto de despegar

Start
Create your own list
Riddle

Cuando se trata de citar un emprendimiento exitoso nacido en el seno del ecosistema emprendedor uruguayo, el servicio online para pedir delivery de comida, PedidosYa suele ser el ejemplo de cabecera en los más variados ámbitos. Surgió como una idea de dos compañeros de clase en la Universidad ORT (Ariel Burschtin, Álvaro García, al que luego se sumó Ruben Sosenke) y en seis años se convirtió en una plataforma líder en la región, con 15 mil restaurantes repartidos entre Uruguay, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Panamá, Paraguay, Perú y Venezuela, que emplea a más de 260 personas.

El caso de éxito quedó completo a mediados de 2014, cuando una plataforma alemana que ofrece un servicio similar en más de 20 países –entre los que se encuentran Alemania, Inglaterra, Finlandia, Polonia, Suiza, Turquía, China y Corea del Sur–, compró parte del paquete accionario.

¿Pero es PedidosYa el único ejemplo exitoso en el ecosistema uruguayo? Para el inversor Ariel Pfeffer, es más la excepción que la norma, pero existen otras startups que tienen el potencial de dar el gran salto y convertirse en el próximo caso de emprendimiento escalable nacido en Uruguay. Café & Negocios consultó a cinco referentes del ecosistema emprendedor uruguayo para que opinaran cuál es para ellos el próximo emprendimiento en dar el salto y en convertirse, en ese sentido, en el próximo PedidosYa.

El inversor Ariel Pfeffer eligió a GPSgay; el director del Centro de Innovación y Emprendimientos (CIE) de la Universidad ORT, Enrique Topolansky, a Gurucargo; la cofundadora de ThalesLab, Sylvia Chebi, a Collokia; el director de Endeavor, Joaquín Morixe, a AstroPay, y el promotor de fundación Da Vinci, Sergio Delgado a Sur3D.

Los emprendimientos

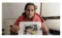
Collokia - El sitio de trabajo colaborativo

Informar un error en la noticia

Las más leídas

Aliados contra el invierno: recomendaciones de salud y alimentación para prevenir la gripe

¿Así trata el Ejército a las viudas de los soldados caídos?



05:00 Quedó embarazada y la expulsaron de la Fuerza Aérea

¿Cómo funciona el plan recambio de calefones de UTE?

Nuevos cambios de IRPF alivian el ajuste para sueldos menores a $ 88.830

Blogs

El IRPF, los jóvenes de Larrañaga y el intendente Martínez

05:00 Si los partidos políticos ensucian contenedores, columnas y veredas, ¿qué dejamos

por Sebastián Cabrera

¿Así trata el Ejército a las viudas de los soldados caídos?

El soldado Marcelo Peña Pellejero, que participaba en la misión de paz en el Congo, contrajo malaria y

por Gabriel Pereyra

El valor de la solidaridad

Falta Estado en el Marconi y falta en lo que es esencial

por Ricardo Peirano

Kinshasa

"En el octavo, lo tiro en el octavo ¿me oyen? Si el mundo se rió cuando renunció Nixon esperen a

por Leonardo Pereyra

Tweets por @ObservadorUY

El Observador @ObservadorUY

Ya está en #otv Fernando Niño economista de la Universidad Nacional de Colombia y experto en lavado de activos #otv

16s

Cuando un programador trabaja en la creación de un software, no parte de cero. Antes, hace una búsqueda de códigos que otros programadores ya han elaborado y que sirven de base en el proceso de desarrollo. El problema es que los sitios en los que se busca esa información no ordenan en base a cuál es el código más actualizado o el mejor para determinada tarea, sino por el número de descargas.

Collokia, el emprendimiento elegido por la cofundadora y directora de la constructura de empresas ThalesLab, Silvya Chebi, ayuda a que los desarrolladores lleguen a los códigos de manera más eficiente gracias a un algoritmo. Por esta razón, Chebi consideró a Collokia como el Google de la programación.

El proyecto, fundado por Pablo Brenner, recibió apoyo de la Agencia Nacional de Innovación e Investigación, inversión de un Fondo de Capital de Riesgo de Brasil, inversores privados de Estados Unidos, Israel y Uruguay, y cuenta con el apoyo de la desarrolladora de software Globant, quien será el primer cliente del emprendimiento uruguayo cuando en unos meses salga al mercado. Este emprendimiento comenzará a comercializarse en India y Estados Unidos en los próximos meses. Según dijo Brenner a Café & Negocios, si bien en principio este sistema de colaboración estará enfocado en las empresas de software, "la solución aplica para otras industrias",por ejemplo la educación, medicina, o los servicios jurídicos.

GPSgay - La red social para la comunidad LGBT

GPSGAY®
www.gpsgay.com

El inversor Ariel Pfeffer eligió como el próximo PedidosYa a GPSGay, la red social para la comunidad LGBT (lesbianas, gays, bisexuales y personas transgénero). Este emprendimiento, fundado en 2014 por Rosario Monteverde y Magdalena Rodríguez, cuenta actualmente con 500 mil usuarios, la mayoría de ellos repartidos entre México, Brasil, Colombia y Venezuela. A esta red social se puede acceder mediante una aplicación para dispositivos Android y iOS, y un sitio web (www.gpsgay.com). Rodríguez explicó que no se trata de una aplicación como Tinder, sino más bien una red social en la que los usuarios se pueden vincular con sus pares, y en la que se ofrece contenido de valor, como películas, u otras publicaciones sobre temática LGBT –muchas veces realizadas por sus propios usuarios–. "Es una forma de llevar la comunidad gay del offline al online", explicó Rodríguez.

Para Pfeffer –quien todavía no ha invertido en el proyecto– se trata de un emprendimiento "extremadamente interesante" que tiene todas las características para crecer a nivel global.
En diciembre, GPSGay fue reconocida como una de las tres mejores aplicaciones del mundo en el Apps Mobile Premier Awards 2015, por voto del público. Ahora las emprendedoras viajarán a Silicon Valley para participar del Global Entrepreneurship, un evento creado por el gobierno de Barack Obama.
El próximo objetivo será desembarcar su aplicación en ese país.

Gurucargo - El Booking de la logística

gurucargo.com
Your cargo, one click away from the best deal.
Brasil
Chile
México
Panamá
Uruguay

Para el director del Centro de Innovación y Emprendimientos (CIE) de la Universidad ORT, Enrique Topolansky, el próximo PedidosYa es Gurucargo. Esta compañía ofrece una plataforma a través de la cual importadores y exportadores pueden cotizar sus cargas marítimas y aéreas a través de internet.

El Observador
@ObservadorUY

Rubén Rada y su hija, Julieta, obtuvieron galardones en la ceremonia argentina. elobservador.com.uy/los-rada-triun...

Insertar
Ver en Twitter

El importador o exportador pide una cotización y los oferentes tienen un tiempo limitado para responder la consulta. Luego, el cliente puede elegir entre aquellos proveedores que ofrezcan precios más bajos, tengan mayor reputación o hagan el trabajo en la forma más rápida. Alejandro Esperanza, Andrés Israel y Eric Waizman son los tres emprendedores detrás de este proyecto surgido en 2014, y que hoy trabaja para los mercados de Brasil, Chile, Panamá y México. Gurucargo no le cobra ni a los importadores ni a exportadores por el servicio. Por el contrario, es el proveedor de servicios logísticos quien debe pagar un 1% del valor total del flete, lo que en promedio es de US$ 30 en México, por ejemplo. De este último mercado surgieron dos fondos de capital que invirtieron US$ 1 millón para desarrollar Gurucargo, en una movida previa a llegar a Estados Unidos, donde desembarcarán entre setiembre y octubre en este año.

Para Topolansky este emprendimiento es escalable porque "puede crecer de manera global poniendo en contacto oferta y demanda en distintas ciudades sin necesidad de realizar grandes inversiones nuevas en su plataforma". Israel, por su parte, opinó que lo que hace escalable su emprendimiento también es el hecho de solucionar un problema de una "industria internacional". A través de esta plataforma, se realizan alrededor de 1.800 operaciones mensuales. A partir de ahora, el emprendimiento se centrará en generar un caso de éxito en el mercado estadounidense y así buscar una inversión en el entorno de los US$ 20 millones.

Sur3d - Impresión 3D al alcance

Para el director de Fundación DaVinci, Sergio Delgado, el próximo PedidosYa es Sur3d, la startup que permite que imágenes planas se adapten para ser impresas en 3D. A través de la plataforma web Selva3d (que desarrolla esta startup), un usuario sube una imagen plana y se genera el modelo para insertar en una impresora de 3D y convertirlo en un objeto tangible. Gracias a Selva3d, esta empresa ha llegado a trabajar con clientes de países como Estados Unidos y Japón.

Según su fundador, Alejandro Lozdziejski, lo central en todo este proceso es el algoritmo (modelo) que las impresoras 3D utilizan; el potencial que estos tienen. A partir de ellos se pueden crear objetos de todo tipo", añadió.

A finales de mayo, esta startup ganó la edición uruguaya de Seedstar, el concurso de la organización suiza Seedstars World.

El premio es la oportunidad de participar de una semana intensiva de formación con especialistas en emprendedurismo y una serie de encuentros con inversores, con todos los gastos pagados en Suiza –que tendrá lugar en mayo de 2017–. Esa semana concluirá con la final de la competencia, donde el Premio Global constituye un capital de inversión de hasta US$ 1.000.000.
Para Delgado, Sur 3D es una "promesa" nacida del ecosistema emprendedor porque en "muy poco tiempo" logró "tracción internacional", y actualmente su software es utilizado para fabricar dulces, siendo la Magic Candy Factory, su principal cliente en el rubro, o desarrollando accesorios de moda, para marcas como Ray Ban y Levi's.

Astropay - Comprar online sin tarjeta de crédito

AstroPay
Direct
OUR INSTANT SOLUTION

El director de Endeavor, Joaquín Morixe, eligió a Astropay, la plataforma que permite que los usuarios sin tarjeta de crédito puedan comprar online, como un caso de éxito destacado. Esta empresa, fundada por Sergio Fogel y Andrés Bsurovsky en 2009, opera en Brasil, México, Perú, Chile, Argentina, Colombia, Uruguay, Turquía y, principalmente, China. Su presencia en este gigante asiático le valió en 2014 el reconocimiento de la publicación Forbes, que la eligió como "una de las 15 startups a las que deben prestarse atención en 2015". Mediante el pago en efectivo a través de entidades financieras y redes de cobranza (en Uruguay con RedPagos), los usuarios pueden prescindir del uso de tarjetas de crédito para comprar en internet. Por esta razón, sus clientes son las empresas de comercio electrónico, que a través de su plataforma pueden venderle a un público más amplio de usuarios, sobre todo en mercados en desarrollo.

Para Morixe, este empresa "se va a posicionar muy bien, por el aumento de transacciones en línea", fundamentalmente en países emergentes. Entre otros servicios, a través de Astropay pueden hacerse donaciones a Wikipedia sin contar con una tarjeta de crédito, contratar un servicio de host a través de Go Daddy o comprar a través del sitio de comercio electrónico LightIntheBox –uno de los principales sitios para comprar online a nivel global–.

En mayo de este año, Astropay inauguró oficinas en Silicon Valley, la región de Estados Unidos donde las grandes compañías tecnológicas del mundo, como Facebook, Google, Twitter y Ebay tienen su sede.

¿Cuál es la medida del éxito?

Para Delgado, un emprendimiento exitoso no se define por la cantidad de usuarios que tenga, o cuán conocido sea, sino porque "tiene al mundo como mercado, es rentable, atractivo para los inversores, y tiene un producto de valor diferencial e innovador".

Este tipo de compañías suelen tener un modelo de negocios que permite un crecimiento acelerado, por lo que son tradicionalmente conocidas como "escalables".

Para Topolansky, este tipo de emprendimientos "son los que hacen que un país crezca, generando nuevas fuentes de riqueza, valor para sus ciudadanos, nuevos puestos de trabajo de calidad, ingresos de divisas e impulsando nuevos conocimientos, a la vez que son ejemplos que inspiran e impulsan a todo el ecosistema emprendedor".

Efecto contagio

Para Morixe, PedidosYa es un ejemplo de que sí se puede generar emprendimientos escalables desde Uruguay, aunque indicó que existen otros casos de éxito que por no apuntar al público masivo, son menos conocidos por los uruguayos.

En el mismo sentido, Chebi comentó que el caso sirvió de inspiración para los emprendedores locales: "Cuando escucho proyectos para distintos comités, todos te vienen a decir que son el Pedidos Ya de tal cosa". Para la especialista, este "efecto contagio" fue el que generaron tecnológicas en Silicon Valley y que permitieron que esta región se convirtiera en una de las más innovadoras del mundo.

Escalar desde Uruguay

Pese a la existencia de casos de startups escalables, para Ariel Pfeffer, "la mayoría de los emprendimientos que surjan en el futuro van a quedar limitados al ecosistema local". Esto se debe en parte a "una cuestión de actitud y ambición", y porque la escena local todavía no está del todo desarrollada. "Uruguay está fuera del mapa de las grandes inversiones internacionales, y los inversores son limitados en cuanto a cantidad y calidad", agregó Pfeffer, para quien, los emprendedores deberían salir a buscar financiación fuera de fronteras.

En el mismo sentido, el director de Endeavor apuntó que un emprendimiento que busca una inversión superior a US$ 1 millón debe hacerlo en la región, ya que en Uruguay, "las redes no están del todo tendidas". De hecho, en julio de 2015 se inauguró el Piso 40, la red de inversores más grande de Uruguay, pero hasta ahora no se han concretado inversión en ninguno de los emprendedores que se presentó a lo largo del año anterior.

Para Chebi, en tanto, aquellos emprendimientos que quieran escalar, "deberían concentrarse en crear valor y en conocer el mercado al que apuntan", más que a participar de concursos: "a veces el ecosistema