

Empresas

Uruguayos cerraron venta millonaria de su startup Alan a Delivery Hero y crearán fondo de inversión

Fundaron la compañía de tecnología para atención a clientes con inteligencia artificial hace tan solo cinco años y tras cerrar la transacción con el gigante alemán comenzarán a invertir

ANTONIO LARRONDA
Viernes, 14 Agosto 2020 03:55

Compartir esta noticia



Socios. Pablo Marchesi, Sebastián Galli y Rodrigo Capdevielle crearon Alan hace tan solo cinco años. (Foto: Leonardo Mainé)

Por segunda vez, el **gigante alemán Delivery Hero, líder global en pedidos de comida online**, puso su radar y varios millones en una empresa uruguaya. En 2014 adquirió **PedidosYa** (se hizo del 70% de la compañía) y le siguió **Alan** (compró 100%), una joven **empresa tecnológica especializada en automatizar procesos de atención al cliente a través del uso de Inteligencia Artificial**.

Si bien la compra se concretó en 2018, la firma local continuó trabajando por dos años para implementar su tecnología y entregar su experiencia al equipo de la alemana. A fines de junio de este año se finalizó el trabajo y Alan cerró.

Ahora sus fundadores, **Pablo Marchesi (CTO), Sebastián Galli (CPO) y Rodrigo Capdevielle (CEO)** pondrán foco en devolver su experiencia al **sector emprendedor** local (crearán un fondo de inversión) y en abrir una nueva empresa, indicaron.

Historia de vértigo

La historia de **Alan** es muy reciente. Fue creada en 2015 con el fin de mejorar y agilizar la atención de clientes con tecnología, ya sea generando transacciones como canalizando consultas o ayudas. En sus inicios se especializó en el sector bancario y por dos años brindó servicios casi exclusivamente a **Infocorp**, firma uruguaya especializada en software para banca.

RODRIGO CAPDEVIELLE

"Nos encargamos de la automatización de la atención al cliente de PedidosYa en Latinoamérica. Pasamos de atender un 30% de las consultas a un 80%. O sea, de 100 personas que entraban a pedir ayuda, 80 lo resolvía con nuestra tecnología de forma automática".

En 2017, y tras adquirir vasta experiencia en ese sector, los fundadores entendieron que era hora de ampliar el negocio a la atención al cliente en general y llegaron a **PedidosYa**. Rápidamente comenzaron a obtener buenos resultados y eso llamó la atención de **Delivery Hero**.

«Nos encargamos de la **automatización de la atención al cliente** de **PedidosYa** en Latinoamérica. Pasamos de atender un 30% de las consultas a un 80%. O sea, de 100 personas que entraban a pedir ayuda, 80 lo resolvía con nuestra tecnología de forma automática, lo que hacía que fuera más ágil y rápida para el cliente y desgestionara al equipo de atención de la empresa», recordó Capdevielle.

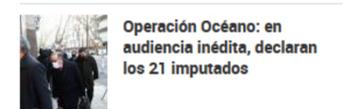
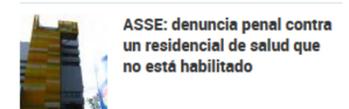
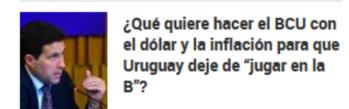
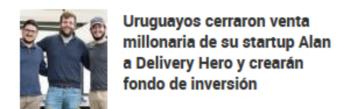
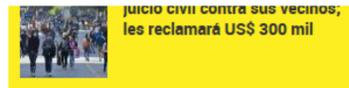
Tras el crecimiento en América Latina la firma alemana los invitó a implementar la tecnología en otros países donde tiene operaciones. «Negociamos un contrato y nos empezó a ir muy bien en empresas de Asia. El primero fue en Kuala Lumpur con Foodpanda. Entonces, le presentamos un plan de dos años de implementación de la plataforma en todos los países de Asia donde ellos tienen operativa. Ahí nos preguntaron qué necesitábamos para implementarlo en un año en todo el mundo y le comentamos que necesitábamos mucha inversión. Entonces, como terminaríamos siendo una empresa armada solo para ellos, nos plantearon la posibilidad de la compra total. Aceptamos y **en 2018 vendimos el 100% de Alan** por una cifra fija más un pago atado al crecimiento que tuviéramos en dos años que duraba el contrato», relató Capdevielle.

Entre Delivery Hero y los bancos en Latinoamérica, la plataforma procesaba 15 millones de transacciones mensuales.

Banca e inversión

El presente para los **fundadores de Alan** no termina en la venta. El contrato con **Delivery Hero** implicó solo el negocio de **food delivery**. Los socios se quedaron con el 100% de los contratos de banca con **Infocorp**, por lo que siguen brindando servicios a esa empresa. «Vamos a constituir una nueva empresa para atender ese cliente y contrataremos los que estaban en Alan. Además, antes de fin de año generaremos un **fondo de inversión para nuevos proyectos**. Puede ser una empresa o una idea en tecnología asociada a la **inteligencia artificial o software como servicio de alta demanda**, que es en lo que tenemos especialidad. Buscamos proyectos donde le podemos dar valor con estrategia, marketing y sobre todo arte, porque creemos que las cosas blandas son lo que tendrá más futuro. Todo bien con la tecnología, pero tiene que tener una buena experiencia sensorial; es lo que hará la diferencia», cerró **Galli**.

LAS MÁS VISTAS



Nuestra Comunidad



106
Comentarios publicados en El País hoy

Comentar