

## **DELIVERY EN UN CLICK**

**Ariel Burschtin, Álvaro García y Ruben Sosenke  
Pedidos Ya!**

[pedidosya.com](http://pedidosya.com)

Actitud emprendedora se llamaba la materia que estaban cursando Ariel Burschtin, Álvaro García y Ruben Sosenke cuando tuvieron que pensar un negocio en 30 minutos y contarlo al resto de la clase. Les fue mal. Porque la idea que pensaron realmente nunca la contaron y delante de la clase tiraron otra. Aquella idea que se guardaron era básicamente un sitio web donde el usuario pudiera tener a mano la oferta gastronómica de la ciudad y, además, hacer sus pedidos desde ahí.

Mientras seguían desarrollando software para otras empresas, en 2009 armaron Pedidos Ya!, instalados en un monoambiente en el centro y con una inversión de US\$ 1.000 de aporte familiar. Cuando piensa en las dificultades, García dice que lo más complejo fue generar la cultura vinculada al servicio, y no tanto la tecnología, que para ese entonces ya tenía condiciones suficientes para llevar adelante el proyecto. Es decir, convencer al dueño del bar o restaurante de que había un intermediario dispuesto a arrimarle comensales.

Hoy son 50 en la empresa y trabajan para Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Venezuela, Puerto Rico, Perú y, claro, Uruguay. Nada de franquicias. Son ellos mismos los que viajan, se instalan y arman



el equipo comercial. Así han conquistado mercados alineados con el crecimiento exponencial que viene teniendo el comercio electrónico por esta zona del planeta. Hace un año lanzaron aplicaciones nativas para iPhone y dispositivos con Android.

Antes, ellos llamaban a los restaurantes, hoy pasa exactamente al revés. Se está perdiendo el miedo a comprar por internet. Solo en Uruguay, trabajan con 500 lugares de comida. Según García, la obsesión es seguir mejorando la usabilidad del producto, que la experiencia del usuario sea cada vez más sencilla. Si la mesa está servida, que la comida llegue a tiempo, ¿no?

— G.M.

**“El principal desafío de nuestro negocio ha sido vincular a un público tecnológico, acostumbrado a internet y nuevas tecnologías, con restaurantes que, en general, son menos tecnológicos que los usuarios que piden por internet”.**

**5.000** Son los restaurantes que integran hoy la plataforma de Pedidos Ya!



## VIDA EN CUPONES

*Martín Larre / Woow*

[woow.com.uy](http://woow.com.uy)

Hace unos años Martín Larre vio cómo, en un bar de Estados Unidos, uno de los comensales pagaba la cuenta con un cupón. Tiempo después observó lo mismo en Santiago de Chile, y fue entonces cuando pensó que era hora de probarlo en Uruguay. Se reunió con quienes terminaron siendo sus socios y en menos de 24 horas estaban trabajando en lo que sería Woow, el primer sitio de compras on line grupales y con descuento en Uruguay. Nunca creyeron que iban a tener tanto éxito ni tan rápido. Apenas un año después, 500 empresas han promocionado sus productos a través de este sistema y más de 400.000 personas reciben el correo diario con sus ofertas.

Los uruguayos estaban ávidos de comprar con descuentos, dicen, pero ellos tenían claro que somos desconfiados a la

hora de usar la tarjeta de crédito en internet. La clave fue entonces “reducir el riesgo percibido” y permitir que los clientes pagaran en Abitab si lo preferían, y funcionó: en la segunda o tercera compra probaban con la tarjeta, para luego olvidarse definitivamente del efectivo. Hoy, 50 personas trabajan en Woow y están probando nuevos productos, como un sitio de regalos originales o un directorio de gastronomía, servicios y espectáculos en Uruguay.

— M.J.B.

**“Sin proponérselo, terminamos ayudando al desarrollo del e-commerce en Uruguay. Mucha gente nos dijo que no iba a funcionar, que a los uruguayos les gusta tocar lo que están comprando, pero esta es la muestra de que a veces para saber si hay mercado para una idea, simplemente hay que probar”**

# 150.000

Son los uruguayos que compraron alguna vez a través de Woow