

PedidosYa



● Escribe: Elisa Tuyaró

¿Cómo decidieron crear PedidosYa.com?

PedidosYa.com fue una idea que nació en la Universidad ORT, en una materia llamada Actitud Emprendedora. Nos pusieron un ejercicio de clase, que constaba de pensar un negocio en 30 minutos, para luego contarlo al frente de la clase. Allí, se nos ocurrió la idea de que los restaurantes pudieran tener un sitio web, donde expusieran su menú online. Y de esta forma, permitir a los clientes hacer sus pedidos de comida a través de Internet. Luego de eso, pensamos en poner a todos los restaurantes en un mismo sitio web, y, finalmente, terminamos fantaseando en desarrollarlo en varios países. Luego de haber pasado al frente, y de haber dicho que íbamos a hacer una empresa de e-business, ya que teníamos miedo de que nos robaran la idea, comenzamos por alquilar una oficina monoambiente en el Centro, donde comenzó toda nuestra historia. En el 2008 hicimos un primer prototipo, que lo presentamos como proyecto de fin de carrera para terminar la univer-

“Uruguay es nuestro perfecto laboratorio”

Álvaro García

Director de marketing de PedidosYa.com

Con tan solo 24 años, Álvaro García decidió crear su propia empresa junto a unos amigos de la facultad. La idea surgió en una de las materias de la carrera en la que tenían que pensar un modelo de negocio para luego exponerlo a la clase. Allí nació PedidosYa.com, un sitio web que encierra a los restaurantes por zona y por el tipo de comida, para que el cliente pueda realizar los pedidos online sin tener que levantar el teléfono. En la actualidad, el sitio obtiene 10.000 transacciones mensuales alcanzando los U\$S 200.000 de ventas por el servicio. Además, en un año se expandió por varios países de Latinoamérica: Brasil, Argentina, Chile y Puerto Rico.

especialización en gerencia y negocios, ya que teníamos interés en tener nuestro propio proyecto independiente. Casualmente, estábamos comenzando con nuestras primeras experiencias laborales y, por alguna razón, no con demasiada motivación. Así que, al haber-

nos gustó tanto la idea de solemos denominar, soñando en algún día poder tener una compañía propia. Actualmente, si bien sabemos que recién empezamos, estamos muy contentos con todo lo que estamos llevando a cabo y motivados por todo lo que nos resta por construir.

¿Qué quería ser cuando era niño?

De muy pequeño pensé en ser contador o arquitecto, siempre pensando en alguna carrera profesional, pero al mismo tiempo, muy influenciado por mi padre quien llevó a cabo su propio negocio.

¿Se considera un emprendedor?

Emprendedor es una palabra que está muy de moda y pienso que suena más fresca que empresario. Sí, naturalmente me considero uno, así como a mis dos socios fundadores. Formamos un buen equipo, ya que nos complementamos mutuamente a la hora de dirigir este emprendimiento.

¿Cómo está funcionando el sitio?

En principio nosotros nos definimos como un servicio online. Luego, además como una plataforma de comercio electrónico. Le llamamos plataforma, ya que si bien el sitio web es la principal forma para realizar pedidos, no es la única vía. Actualmente, también participamos del canal interactivo de TuTV con presencia

en Montecable, TCC y Nuevo Siglo, donde los clientes de dichas cable-operadoras pueden realizar pedidos de comida a través de su TV. A su vez, estamos por lanzar la aplicación para iPhone como primer lanzamiento dentro del mundo de dispositivos móviles, facilitando la transacción para nuestros usuarios, y que este también pueda disfrutar de sus pedidos de comida online.

¿Cuántas transacciones obtienen al mes?

Estamos por encima de las 10.000 transacciones mensuales, alcanzando los U\$S 200.000 de ventas por el servicio.

Ya son varios los países a los que se ha expandido el sitio. ¿Qué los impulsó a tomar esta decisión?

¿Cómo está funcionando? Desde el comienzo, decimos que Uruguay es nuestro perfecto laboratorio, ya que su

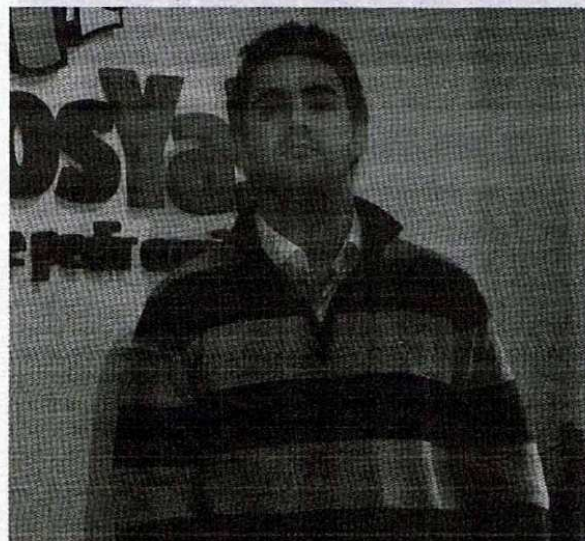
tamaño nos sirve muchísimo para mejorar todo el tiempo el servicio. Y, luego, exportar dichas mejoras, a las ciudades de mayor volumen donde tenemos presencia. Dado que hace más tiempo que ofrecemos el servicio a Uruguay, este tiene gran importancia en las transacciones. Sin embargo, en Buenos Aires hemos superado la cantidad de restaurantes de Montevideo en tan sólo cuatro meses. La capital argentina cuenta con una oferta de 250 restaurantes, mientras que acá tenemos un total de 170.

Este año, Microsoft creó nueva aplicación de Windows Explorer 9 junto a PedidosYa.com. ¿En qué consistió esta unión?

La integración con Windows 7 e Internet Explorer 9 fue para poder lograr una personalización aun mayor del sitio para los usuarios. La compra es muy personal y esta unión nos permite adaptarnos más a cada cliente y lograr que sus experiencias sean únicas. Recién estamos comenzando, pero en los próximos meses vamos a empezar a realizar campañas para que los clientes utilicen esta nueva herramienta. Además, vamos a seguir especializándonos en la compra y experiencia particular de cada usuario.

¿Cuáles son sus objetivos a largo plazo?

Por el momento, la idea principal es terminar de consolidar nuestro servicio en Buenos Aires, Santiago de Chile, Sao Paulo y San Juan de Puerto Rico. Luego, comenzar la apertura de otros mercados. Nuestro objetivo a largo plazo es tener presencia en los trece principales países de América Latina. *



sidad, y nos recibimos con la máxima calificación. Al año siguiente, lo lanzamos comercialmente; en ese entonces yo tenía 25 años.

¿Qué los impulsó a hacerlo?

Si bien los fundadores somos de la rama de sistemas, al finalizar nuestras carreras tomamos una serie de materias con

hacer nuestro propio negocio, no lo pensamos demasiado, y al mes ya habíamos comenzado a trabajar en la primera versión del sitio web.

¿Siempre quiso tener su propia empresa?

Sí, los tres fundadores -Ariel, Rúben y yo- desde muy chicos tuvimos ese “bichito emprendedor”, como nosotros le

Señas de identidad

Álvaro García tiene 27 años y es Licenciado en Sistemas de la ORT. Disfruta de tocar la guitarra, estar con su familia y amigos, y de su equipo de trabajo. Practica varios deportes como el fútbol, natación, running y está aprendiendo surf. Lo que más le gusta de PedidosYa.com es ver los logros de las personas que lo acompañan. “Realmente creo que el éxito de un emprendimiento se debe a tener el mejor equipo, y personalmente, estoy muy feliz de la pasión que tienen nuestros campeones”, afirmó el empresario.

El padre es su referente personal más importante, ya que de él aprendió a ser perseverante, y a tener entrega y dedicación en lo que hace. Si no se hubiese dedicado a esto, le hubiese gustado ser un rock star.