

tecnología

usuarios

5.500

son los registrados en la web
de PedidosYa.com

internet

Delivery uruguayo en la web

Con una oferta de 40 locales, PedidosYa.com pone el menú a un clic de distancia

POR DAVID GÓMEZ*

Uruguay cada vez se parece más a Silicon Valley. Y es que este se ha propagado un contagio de "emprendedurismo" entre los recientes y futuros profesionales de las tecnologías de la información (TI). Uno de los casos que destaca es el de Evolutiva, cuyos socios fundadores promedian los 23 años y aún estudian, pero tienen todas las ganas de comerse el mundo.

El leit motiv de esta start up (empresas en su primeros años de vida) uruguayo es desarrollar aplicaciones que respondan a las oportunidades que ofrece la web 2.0. Por ahora su primer y gran esfuerzo se llama PedidosYa.com.

LA MILANESA A UN CLIC

La idea es simple: en vez de llamar por teléfono al delivery, se hace el pedido por Internet. El modelo no es nuevo, pues alrededor del mundo otros sitios como CampusFood.com y ATuMesa.com ofrecen el mismo servicio. De hecho, Evolutiva los tomó como ejemplo.

Tampoco la idea es nueva en Uruguay. Hace unos años se lanzó Chivitos.com, pero aunque al principio la novedad llamó la atención, el proyecto murió a los pocos meses, sobretodo por cuestiones técnicas.

No obstante, "ahora es distinto", defiende Álvaro García (24), quien junto a Ariel Burschtein (22), ideó hace 14 meses PedidosYa.com cuando elaboraban un ejercicio en la ORT. Luego, hace dos meses, se les sumó Ruben Sosenke (25).

"Antes no existía ni los medios ni la tecnología que existen ahora. Hoy es muy común que los restaurantes tenga PC y conexión a Internet", sostiene García, para quien el modelo de negocios de PedidosYa tiene mucho futuro.

"La idea nuestra fue reemplazar el sonido del teléfono. Aprovechamos que la gente estaba acostumbrada al Messen-



el empujón

Además de las ganas de emprender, los jóvenes de Evolutiva obtuvieron un reconocimiento del Programa de Desarrollo para Emprendedores del Ministerio de Industria, que les valió la entrega de US\$ 5.000 que utilizaron para abrir la empresa y comprar equipos. Este mes calificaron para uno de los préstamos no reembolsables que otorga la Agencia Nacional de Innovación. Además del dinero, recibirán tutoría para su plan de negocios y comercialización.

ger. Instantáneamente luego de que un usuario hace un pedido llega al local un mensaje, y hasta que no es contestado no para de sonar una alarma, que suena como el timbre de un teléfono. En el mensaje les llega un mensajito con todas las especificaciones del pedido, entonces debe contestar si puede entregarlo o no", explica García.

Del otro lado, para el usuario es muy sencillo. Primero debe registrarse, es muy simple el procedimiento. Luego se elige un barrio y se despliega la lista de los locales disponibles —se indica si el local está cerrado en el horario en que uno hace la consulta—.

A su vez, se puede filtrar por el tipo de comida que se desea. Luego de elegirse el local, se puede ver la lista de la oferta gastronómica del mismo con sus correspondientes precios.



El modelo no es nuevo en Uruguay, pero hoy se dan las condiciones técnicas para que funcione

En el siguiente paso se elige el menú y se va llenando una lista al costado con cada ítem que se agrega. Una vez finalizada la elección se presiona el botón de realizar pedido y el sitio lleva a una solicitud de pedido. Allí hay que ingresar la

Registra unas 200 visitas y logra cerrar unos 15 pedidos por día

dirección de entrega, indicar si se paga con lo justo o con un billete de tantos pesos. También facilita un campo para ingresar aclaraciones, como para explicar si el fañá es de orillo o que no le pongan sal al chivito. Luego se envía la petición y se espera por la confirmación de la misma.

VISTO BUENO

Todo va encaminado en este mercado virtual. "Tuvimos buena acogida: 90 locales quedaron encantados, incluso algunos decidieron invertir en infraestructura", explica García. Por ahora son 40 los establecimientos que funcionan en el servicio de PedidosYa; los otros 50 siguen de cerca la evolución del negocio con la promesa de ingresar en los próximos meses.

En tanto, la respuesta también ha sido positiva por parte de los usuarios, sostiene Sosenke. "La gente está muy involucrada. Continuamente nos están enviando sugerencias y dando feedback". Alrededor de 200 personas visitan PedidosYa a diario. Por ahora se concretan en promedio unos 15 deliveries y los fines de semana se registran, como en la vida real, picos de mucha demanda.

otra oferta

Evolutiva no es la única en sistematizar el servicio de entregas a domicilio. La empresa Tu Pedido Web ofrece su solución Delysoft, un servicio tercerizado de delivery para todo tipo de comercio. Este servicio posibilita a los usuarios realizar pedidos por la web, enviando mensajes de texto desde el celular o llamando desde el teléfono fijo. En tanto, para las empresas implica un costo de 5% de la facturación o \$10 por cada pedido, según explica el sitio www.tupedido.com. Además de centralizar los pedidos, el servicio no implica contrato, y realiza la contabilidad automática con caja diaria.

Las cifras están bastante bien si se tiene en cuenta de que los uruguayos aún no tenemos cultura de e-commerce, aunque sí usamos Facebook. De todas formas los chicos de PedidosYa entienden que su sitio tiene muchos beneficios como olvidarse de los teléfonos ocupados, tomarse tiempo para pedir, ver la info exacta de cada opción y sobre todo no usar tarjeta de crédito, que es el gran miedo de los navegantes de acá.

La idea de PedidosYa es ser una herramienta colaborativa y sencilla, como lo es Amazon. En ese sentido, las próximas mejoras serán los comentarios, las comparaciones de ofertas y un sistema de favoritos que contemple los pedidos y restaurantes. También se ampliarán los barrios y locales.

MERCADO ON LINE

El modelo de negocios de PedidosYa es una suerte de MercadoLibre.com, pues las ganancias vienen por el lado de las comisiones, mientras que ni los usuarios ni restaurantes deben pagar costos extras. Ahora los números son inspidos ya que es un negocio de escala.

De todas formas, para Evolutiva, ésta solo es una punta de sus planes. Además de que seguirá comercializando servicios para terceros, pronto podremos ingresar a ProfesionalesYa.com.

(*) www.davidgomez.com.uy