

En pocas palabras

# Delivery para las masas

Ariel Burschtin, CEO de PedidosYa, conversó con Park sobre porqué la gente dejó de llamar para pedir su comida

Fue en menos de un año que el fenómeno de buscar y encargar comida a través de este sitio (y app) despegó a dimensiones muy importantes, y lo que comenzó siendo un pique entre unos pocos usuarios pioneros, hoy es conocido y usado por miles de personas en todo el continente. Son varias las ventajas de usar PedidosYa: ofrecen cientos de opciones, de comida de todo tipo, las cartas —detalladas al extremo— de cada uno de los locales, el pedido no es rígido porque proveen las herramientas para customizar los pedidos —sin sal, con ciertos ingredientes, y no otros— y los comentarios del público ayudan a elegir entre las casi infinitas posibilidades. Pero por sobre todo la eficacia, el anuncio de la hora exacta en la que entregarán el pedido, y el posterior arribo, a la hora prometida. Un golazo.

## ¿Cómo se les ocurrió PedidosYa?

Comenzó en una clase de la Universidad, Actitud Emprendedora. Allí había que idear un negocio en 10 minutos y pensando ideas, uno de nosotros dijo: “¿Y si armamos un sitio en el que puedas hacer un pedido a una chivitería por la computadora y no tengas que llamar al local? El local lo recibe, lo confirma y listo”. Allí agregamos: “Podría ser como un MercadoLibre pero de comida para todos los países de Latinoamérica”. Nos entusiasmos tanto que renunciamos a nuestros trabajos y comenzamos con el emprendimiento.

## ¿Quiénes conforman el equipo original?

Álvaro García (CMO de PedidosYa y licenciado en Sistemas de ORT), Ruben Sosenke (CTO de PedidosYa y Analista de Tecnologías de la Información de ORT) y yo, que

soy CEO de PedidosYa e ingeniero de Sistemas de ORT. Nosotros somos los tres fundadores de PedidosYa.

## ¿Dónde conociste a los otros integrantes?

A Álvaro lo conocía de la Universidad, tuvimos varias clases juntos. A Ruben lo conocía de toda la vida. Antes de comenzar con PedidosYa, yo trabajaba como developer en una empresa, Álvaro en la ORT en un área que vinculaba empresas con la Universidad, y Ruben recién se había recibido.

## ¿Qué los llevó a pensar que la idea tenía potencial?

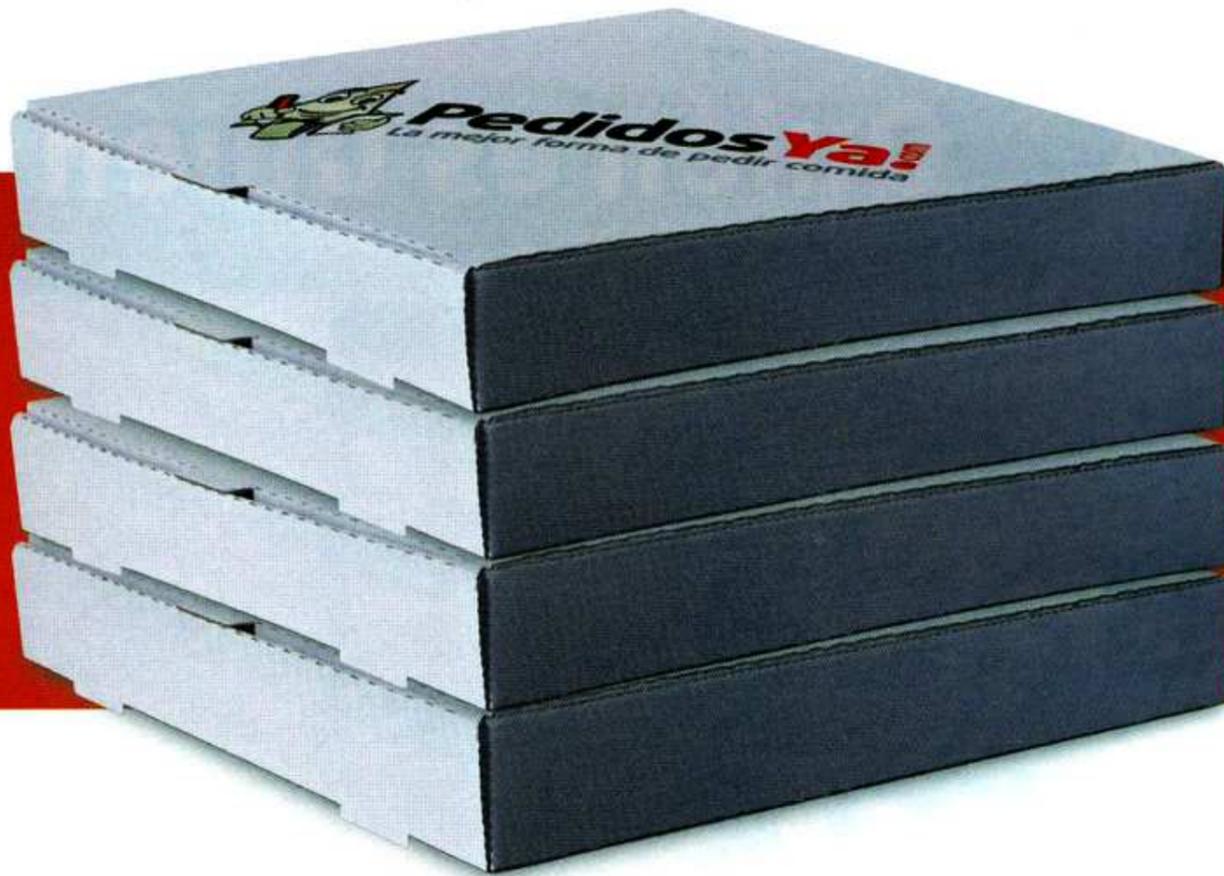
Teníamos la plena convicción de que los usuarios de internet iban a inclinarse por este tipo de servicios a la hora de solicitar un delivery. Comenzamos en Uruguay con un piloto de cuarenta restaurantes a fines del 2010. En Abril del 2014 ya estamos operando en nueve países, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, Puerto Rico, Uruguay y Venezuela, con más de 10.000 restaurantes.

## ¿Cuál fue el primer restaurant que ficharon?

Fue en el año 2010 en Uruguay. Hay un grupo de restaurantes que confiaron en nosotros desde el principio al cual estamos agradecidos y respetamos mucho, que siguen hasta el día de hoy trabajando junto a nosotros.

## ¿En qué se basa el crecimiento de la firma?

Se ha dado a través del esfuerzo de todo el equipo, la incorporación de personas con mucha energía, talento,



experiencia y a través de diferentes rondas de capital que recibimos logramos ir posicionándonos como líderes de la industria en América Latina.

#### ¿Cuántas personas trabajan en PedidosYa?

Actualmente somos 140 personas en la empresa, de las cuales 110 estamos en Montevideo y operamos en 9 países. En general hemos entrado muy bien en todos los países. En algunos aceleramos más rápido que en otros, pero estamos contentos de cómo viene desarrollándose el negocio en general.

#### ¿En qué consiste el vínculo que tienen con MercadoLibre?

En Octubre del 2010 recibimos un contacto de, en su momento, el VP Marketing de MercadoLibre con quién comenzamos una muy buena relación, esta persona nos presentó a uno de los co-founders de MercadoLibre y el ex CFO de la compañía. Todos ellos entraron como "Angel Investors" y nos presentaron a Atómico (VC fundado por los fundadores de Skype).

#### ¿Ustedes se encargan del delivery?

Cada restaurante tiene su propio delivery, sus motos y personal. Nosotros nos encargamos de que el restaurante confirme la orden al cliente y luego el restaurante lo cocina y lo entrega. Los restaurantes actualizan los tiempos de entrega, tiene para cada día diferentes tiempos que va configurando. A su vez, cuando confirman el pedido actualizan el tiempo estimado en el que vas a recibir el pedido.

#### ¿Cómo es el arreglo con los restaurantes?

Los restaurantes pagan una comisión a PedidosYa por las ventas que les genera.

#### ¿Cuál es el futuro de Pedidosya?

Continuar su expansión y consolidación en cada una de las ciudades de América Latina.

#### ¿Qué consejo le darías a alguien que quiera emprender un proyecto similar?

A cualquier persona que quiera emprender un proyecto, y sienta que realmente va a funcionar y ve un buen negocio donde todas las partes van a beneficiarse, le diría que nunca es mejor momento que ahora.

