

Una alternativa online para no tener que ir más al supermercado

ABASTECERSE. MiSurtido.com es el primer hipermercado online del Uruguay, que permite al usuario hacer las compras mensuales por suscripción y elegir entre más de 10.000 productos desde la comodidad del hogar

POR MARIANA GODAY
Especial para El Observador

La tarde del sábado la reservaste para hacer el surtido del mes. Hiciste la lista, agarraste el auto y te fuiste al súper. Buscaste lugar para estacionar durante media hora, hasta que lo encontraste. Te dispones ahora a hacer las compras para todo el mes. Agarrás el carrito y comienza el periplo: fila en la carnicería, fila en la panadería, fila en la fiambrería, fila en la caja. Gran parte de tu tarde del sábado se fue haciendo el surtido.

Contra esta rutina se rebeló Pablo Klestorny, director y fundador de MiSurtido.com, el primer hipermercado digital del país.

“La idea surge un poco por necesidad propia. No soy muy fan de tener que ir a hacer las compras al súper”, contó el emprendedor.

Tanteando el terreno

Luego de algunos meses de evaluación, Klestorny decidió poner en marcha el proyecto. Estudió las principales tendencias en e-commerce y subscription-commerce (comercio por suscripción) a nivel mundial y las utilizó para generar un servicio que permitiera ahorrar tiempo y dinero a los usuarios.

“Me junté con personas relacionadas al ámbito de los supermercados y fui descartando y madurando la idea. Después de un par de meses dije: ‘no puede no estar hecho’, recuerda.

Con una carpeta bajo el brazo comenzó a buscar socios inversores que confiaran en el proyecto. Y los encontró.

MiSurtido.com está on line en una versión beta desde octubre de 2014, cuenta ya con miles de suscriptores y concretó cientos de envíos a varios puntos del país.

Klestorny asegura que la recepción que tuvo el producto superó las expectativas, especialmente en el interior. “Parece que hubiéramos hecho algo que la gente estaba esperando”, contó entusiasmado.

Bajando las barreras

“Lo que pensamos en MiSurtido.com fue atacar cualquier objeción que tuviera el cliente para decir que no le sirve comprar por esta vía”, explicó el emprendedor. Con el propósito de sortear esos obstáculos, pensó en innovaciones que hicieran evidente el diferencial entre MiSurtido.com



El fundador de MiSurtido.com, Pablo Klestorny. N. GARRIDO

LAS CLAVES

■ **ASESORAMIENTO** El usuario puede hacer su surtido manual o guiado. En este último, un guía virtual realiza una serie de preguntas que el cliente debe contestar para obtener una recomendación de pedido. Este se hace según su consumo, gustos y de acuerdo al núcleo familiar.

■ **FACILIDADES** Una vez realizado el surtido, la empresa se compromete a entregar el pedido en el hogar del usuario con un retraso menor a 1 hora, en el día y hora elegidos.

com y las compras por internet en un supermercado tradicional.

En este hipermercado online, el comprador ingresa con su usuario y contraseña, selecciona los productos que quiere comprar y decide la duración de su compra por suscripción.

Esto supone que puede hacer la lista de su surtido, que queda guardada en el sistema y repetirla (e incluir modificaciones si lo desea) mes a mes, sin necesidad de volver a pasar por el proceso

de selección de los productos.

La compra puede realizarse por uno, tres o seis meses (esta última opción estará habilitada próximamente).

Si el mismo producto se repite en el surtido de varios meses, el costo del artículo baja. Es decir que cuanto más extensa sea la suscripción, más grande es el ahorro.

MiSurtido.com incorporó también el concepto de “inflación cero”: si el cliente hace una compra por suscripción de tres meses, el costo de los productos se congela.

Es decir que si el precio de un producto sube luego de efectuada la compra, ese costo no se le traslada al cliente.

El pago del surtido puede realizarse con tarjeta de crédito o en los locales RedPagos. También se aceptan Ticket Alimentación.

Suena el timbre

La logística es fundamental para que el servicio funcione. MiSurtido.com se autoabastece de los productos, cuenta con sus propios depósitos y está integrado a una empresa de logística que lleva adelante la distribución.

“Nuestra logística tiene un gran diferencial: no te hacemos

estar toda la mañana o toda la tarde para esperar el pedido. Está adaptado especialmente para el e-commerce. Podés elegir tres o cuatro slots horarios que son de una hora y media. Para que esto funcione tiene que tener una precisión muy alta en cuanto a la hora de entrega. Es un diferencial muy importante del negocio”, explica el empresario.

El cliente cuenta con un envío gratuito por mes, tanto en Montevideo como en el interior.

Si desea recibir el surtido en tandas, porque no tiene suficiente espacio en su hogar para almacenar todos los productos, sí deberá abonar por los siguientes envíos.

En Montevideo y Canelones el costo es de \$ 210 por envío y en el interior es de \$ 480.

Salir del país

La idea de trascender fronteras con MiSurtido.com está en la cabeza de Klestorny. De todos modos, asegura que primero el producto debe “hacerse fuerte en casa”, para luego buscar nuevos horizontes.

“Con los recursos, tanto humanos como de capital, todo es posible”, concluye. ●

APUNTE

Perfil

Pablo Klestorny tiene 34 años y es Licenciado en Sistemas por la ORT. A lo largo de su carrera trabajó para empresas públicas y privadas, tanto en Uruguay como en el exterior. Empezó en otras oportunidades, con proyectos vinculados también al e-commerce y trabajó además como un emprendedor full life.