

# El 'bichito' emprendedor

Hace cuatro años que se lanzó PedidosYa.com y hoy está presente en ocho países de Latinoamérica.

**P**edidosYa.com fue una idea que nació en la Universidad ORT, en una materia llamada Actitud Emprendedora. Les pusieron un ejercicio de clase, que consistía de pensar un negocio en 30 minutos, para luego contarle al frente de sus compañeros.

Ariel Burschtin, Ruben Sosenke y Álvaro García dialogaron sobre lo engorroso que era pedir chivitos a cierta chivitería de Montevideo. Así que se les 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, pensaron en poner a todos los restaurantes en un mismo sitio Web. "Seríamos como un MercadoLibre de comida", pensaron los creadores. Finalmente, terminaron fantaseando en desarrollarlo en varios países, lo cual parecía muy alejado de la realidad. Ya les había picado el 'bichito' emprendedor.

En el 2008 hicieron un primer prototipo, que fue presentado como su Proyecto de Fin de Carrera para terminar la universidad y se recibieron con la máxima calificación. Al año siguiente lo lanzaron comercialmente.

Los tres fundadores son de la rama de sistemas, pero al finalizar sus carreras tomaron materias con especialización en Gerencia y Negocios. "Casualmente, estábamos comenzando con nuestras primeras experiencias laborales y, por alguna razón, no demasiado motivados", relató a **Empresas & Negocios** Álvaro García, cofundador de PedidosYa. Así que, al haberles gustado

tanto la idea de hacer su propio negocio, no lo pensaron demasiado y, al mes, ya habían comenzado a trabajar en la primera versión del sitio Web.

## Primeros pasos

García contó que recién habían salido de la universidad y tenían poca experiencia, pero las ganas sobaban. "Hicimos muchas cosas muy rápido y aprendimos dándonos la cabeza contra la pared", sostuvo. En ese proceso trataron de conseguir reuniones con empresarios exitosos del país. Buscaban cualquier consejo y tips que les pudiesen dar. "Nosotros siempre fuimos esponjas en este proceso y, de hecho, lo seguimos siendo. Creo que el aprender algo nuevo y el ser curiosos nos ha ayudado a crecer y desarrollarnos mucho como profesionales", aseguró el emprendedor.

Vender la idea costó un poco al principio. Los tres eran Ingenieros de Sistemas y ninguno vendedor, así que optaron por ser sinceros. Llamaron a los restaurantes y les dijeron: 'mirá, terminamos la universidad y estamos haciendo una idea que nos encanta y queremos llevarla adelante, ¿te interesa? Creemos que en el futuro la gente va a querer pedir comida por internet'.

Al principio, no sabíamos cómo hacerlo y les daba mucha vergüenza vender uno enfrente del otro. "Lo que hacía Ariel, que era el director comercial en ese momento, era encerrarse en el baño y practicar, porque le daba pánico vender delante de nosotros. Ahora es un fenómeno en ventas", contó el fundador de PedidosYa.

"Nosotros siempre fuimos esponjas en este proceso y, de hecho, lo seguimos siendo. Creo que el aprender algo nuevo y el ser curiosos nos ha ayudado a crecer y desarrollarnos mucho como profesionales".



**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. **Hoy opera en ocho países de América Latina.**

Con mucho esfuerzo y trabajo lograron lanzar el sitio con 40 restaurantes. Dos meses después de inaugurado, como no tenían el dinero para sustentarse, mandaron una carta por correo a los locales de comida diciendo que iban a empezar a cobrar un fijo por mes. Al otro día, 38 lugares llamaron para decir que se querían bajar del servicio. Tuvieron que retractarse y decir que no se preocuparan, que se olvidaran de la carta, contó divertido García como anécdota.

“En ese momento, era tan nuevo el servicio que todavía no tenían casi pedidos, y no había forma de que ellos no fueran a pagar un fijo. En definitiva, fue parte del proceso de entender cuál era el mejor modelo de negocio, y terminó con buen resultado”, dijo.

### Educar para formar

En su opinión, en Uruguay hace faltan más ejemplos y erradicar el concepto de que al que le va bien ‘anda en algún curro’. El empresario contó que en Israel hay una costumbre de emprendedurismo gigante y no es porque sean más inteligentes, o más ávidos para los negocios sino que desde la educación se les inculca esta cultura. En cambio, acá es al revés, desde el liceo se prepara para hacer carrera en una empresa, a tener un buen cargo en una institución ya constituida.

“En Uruguay cuando sos chico, y no tanto, tus ídolos son los jugadores de fútbol. Allá en Israel es el emprendedor tal o el gerente de IBM”, relató. Por esta razón, aseguró que desde la educación hay que fomentar más el emprendedurismo desde chicos, no a los 30 años cuando quizá ya se tiene una familia formada, sino a los jóvenes que tienen menos que arriesgar.

### Expansión regional

Comenzaron con 40 restaurantes y, en la actualidad, está cifra ha aumentado significativamente, no solo a nivel local sino regional. PedidosYa.com hoy funciona en ocho países: Uruguay, Argentina, Brasil, Chile, Perú, Puerto Rico, Venezuela y Colombia.

“Estamos agrandando el equipo para acaparar toda la expansión que tenemos, estamos creciendo muy bien”, contó García. A su vez, en un mes, aproximadamente, lancen los nuevos aplicativos para iPhone y Android.