

Avance → ABRIÓ EN CHILE, ESTA SEMANA DESEMBARCÓ EN ARGENTINA Y EN UNOS MESES ESTARÁ EN PUERTO RICO

A PedidosYa, Uruguay le quedó chico y quiere comerse la región

Cambios. La plaza de comidas *online* pasó a un modelo de comisiones similar al de Mercado Libre y estrenó plataforma con mejor calidad de servicio

Por David Gómez
contacto@davidgomez.com.uy

Apenas un año de su lanzamiento, PedidosYa.com, la plaza de comidas *online* creada por la uruguaya Evolutiva, se ha expandido a Chile, abrió las puertas en Argentina y prepara el desembarco en Puerto Rico. Y para ofrecer una mejor calidad de atención, acaba de renovar su plataforma tecnológica a la que sumó nuevos servicios y herramientas propias de la web 2.0.

La idea de PedidosYa es simple: en lugar de llamar al delivery, el pedido se hace por Internet. La experiencia resultó en Montevideo, donde se



ADELANTO. En breve se podrán hacer reviews sobre platos y establecimientos

trabajó con unos 40 restaurantes. El servicio no tenía costo, y a cambio los locales solo debían pagar una baja tarifa inicial.

Ahora PedidosYa decidió cobrar comisiones. Se convirtió entonces en una suerte de Mercado Libre, pues cobran a los comercios una

comisión por los pedidos gestionados en su plataforma, según explicaron a *Café y Negocios* los directores de Evolutiva, Alvaro García y Ariel Burschtin. Según García, los clientes se tomaron muy bien el cambio. "Tiene muchos beneficios, partiendo de que si no venden,

no pagan. El negocio se vuelve más escalable", apuntó. Ya han firmado contratos con 20 locales.

EXPANSIÓN

El cambio va de la mano con una expansión regional. "Hace cinco meses que lanzamos en Chile, don-

laci
69
son los locales de comida con los que PedidosYa piensa cerrar acuerdos para fin de año en Argentina, Chile y Uruguay

de KFC nos está dando una mano brutal para adaptar el producto", señaló Burschtin. Esta semana abrieron en Argentina. En ambos países cuentan con representantes locales.

En Puerto Rico encontraron dos representantes y ven posibilidades de crecer. "Todo lo que es e-commerce está muy maduro, y en principio no hay competencia directa", detalló Burschtin. García agregó que están explorando las posibilidades de ingresar a Florida, EEUU. Estos mercados tienen otras exigencias y costumbres, comentó. "Están muy acostumbrados a la modalidad pick-up, que es hacer el pedido y pasarlo a buscar. También pagan todo con tarjeta", explicó.

Asimismo están enfocados en agregar herramientas como la "preorden", que permita pedidos *online* antes de que los locales abran. Entre otras mejoras, se logró reducir a menos de cuatro minutos la confirmación de un pedido.

Se incorporarán herramientas colaborativas, como Facebook, puntuación y ranking.

Servicios → IDEAMÉRICAS

Una mano en la web para las pequeñas empresas

Al principio de este año, Federico de los Santos dejó la seguridad de ser dependiente y junto a Martha Giménez, Maximiliano Camargo e Ignacio García crearon Ideaméricas, cuyo principal foco es ser un aliado de las pymes para ayudarlas en su estrategia en la web.

Los socios de este nuevo emprendimiento, que ya cuenta con varios clientes y un equipo de 10 personas, explicaron que han basado su metodología en lo que es la *extreme programming* y la evolución.

"Lo que buscamos es acompañar al cliente a su ritmo, y crear servi-

cios y productos que se adapten a sus necesidades y los cambios del mercado", comentó De los Santos.

Al respecto, Camargo sostuvo que antes eran las empresas grandes las que se comían a las chicas. "Hoy son las rápidas que devoran a las lentas. Por ello tratamos de otorgar esta ventaja a nuestros clientes", dijo.

TODO RESUELTO

Uno de los servicios es el de Comunicación Digital Evolutiva. "Está dirigido a aquellas empresas que quieren tener presencia en la web y no tienen tiempo o no saben cómo

Camargo: "Antes las empresas grandes se comían a las chicas. Hoy las rápidas se devoran a las lentas"

hacerlo. Nos encargamos de todo: la estrategia, el marketing *online*, el sitio web y el mantenimiento", explicó Camargo.

En especial, agregó De los Santos,

está dirigido a las pymes, "ya que Internet puede ofrecerles mucho; pero muchas veces no cuentan con los recursos".

La oferta de Ideaméricas se complementa con servicios de desarrollo de software –están especializados en GeneXus, .Net y Java– y de help desk (mantenimiento de sistemas, soporte, administración de redes y equipos).

El paquete mínimo de servicios de Ideaméricas, que incluye consultoría y mantenimiento de un sitio web, cuesta \$ 4.500 mensuales.

Los cuatro socios de Ideaméricas

no se arrepienten de haber dejado sus trabajos para emprender por cuenta propia. Ahora están enfocados en crecer, pero entienden que necesitan una mano. Por ello han comenzado una ronda de búsqueda de capitales.

En lo relacionado con los clientes, si bien no descartan atender ofertas del exterior, por ahora seguirá enfocándose en el mercado interno.

"En materia de servicios de IT, Uruguay aún tiene mucho para crecer; también sigue siendo un buen laboratorio", concluyó De los Santos.

Inscripciones abiertas

UNIVERSITY of CAMBRIDGE

INTERNATIONAL BUSINESS DICTADO EN INGLÉS

Diploma en Ciencias Empresariales

- Effective Business Transactions
- Human Resource Management
- Business Organizations
- Business Finance
- Marketing

Por informes: info@ihmontevideo.com o al tel. 709 6774.

London Institute

www.ihworld.com

CASA CENTRAL Av. Brasil 2831 / Tel: 7096774 / Fax: 7090297 / info@ihmontevideo.com - CASA MATRIZ www.ihworld.com / International House Covent Garden, London - U.K.