



Bernardo Lapasta

 @LapastaBernardo

 blapasta@observador.com.uy

ECONOMÍA Y EMPRESAS > SUB 25

## Emprendieron en la cantina del colegio a sus 17 años; atraen inversores y preparan su internacionalización

La *startup* atrajo la atención de fondos de capitales de riesgos internacionales y levantó una ronda de inversión presemilla que le permitirá profundizar su expansión por el continente



*Luis Pedro Carrero, Matías Craviotto y Juan Manuel Rodríguez levantaron una ronda presemilla con su startup*

Durante su último año en la educación secundaria, **Matías Craviotto, Luis Pedro Carrero y Juan Rodríguez** se convirtieron —sin quererlo— en tres empresarios de 17 y 18 años de edad de gran proyección. Los jóvenes uruguayos estaban cansados de la larga espera para conseguir sus almuerzos en el comedor del colegio y buscaron una solución. Fue así como, en 2019, nació **OrderEAT**.

Esta **aplicación digitaliza el funcionamiento de los comedores de colegios** y le permite a los padres y alumnos hacer pedidos online, evitar las filas a la hora del almuerzo y eliminar el manejo de efectivo.

Esta aplicación está conectada a un sistema de gestión web, que utilizan los administradores de las cantinas y comedores, a través de la automatización de todas las tareas administrativas. “Los alumnos no pierden tiempo de recreo; los padres tienen conocimiento de los gastos; y los vendedores reducen la jornada laboral, los ayuda a vender más y evitan el desperdicio de comida al poder planificar exactamente cuánto tienen que cocinar”, explicó a *Café & Negocios* Craviotto, que hoy tiene 22 años y se desempeña como el líder y responsable de la logística de la empresa.

Por su parte, Rodríguez es el CTO de la empresa, es decir, el encargado del desarrollo y del correcto funcionamiento de la plataforma, y Carrero es el responsable de llevar a cabo la actividad contable y comercial.

La *startup* comenzó a crecer vertiginosamente y a expandirse por diferentes colegios uruguayos, en buena medida, gracias al apoyo de diferentes instituciones como **AJE** (Asociaciones de Jóvenes Emprendedores), **ANII** (Agencia Nacional de Investigación e Innovación), **Ingenio, Endeavor y el Instituto Uruguayo-Argentino**.

Los tres jóvenes comenzaron por recaudar capital para desarrollar la aplicación, y consiguieron llegar a los US\$ 5.000. Durante 2020 —en plena crisis sanitaria—, trabajaron en el modelo de negocio. Para el año siguiente, en 2021, OrderEAT llegó a utilizarse en 10 colegios uruguayos. **En la actualidad, esta aplicación funciona en 32 instituciones educativas locales.**

Además, en el último tiempo, **la startup logró llegar a Argentina, México y Paraguay**. Según Craviotto, en 2021 la tecnológica procesó US\$ 360 mil en sus operaciones. **Para 2022 esta cifra trepó a los US\$ 2 millones.**

El camino transitado por los empresarios captó el interés de diferentes inversores, y 2023 comenzó con buenas noticias para los tres jóvenes de 22 años: **OrderEAT logró captar una ronda presemilla de US\$ 260 mil**, con capital de **inversores ángeles uruguayos y dos fondos de capital de riesgo** —o *ventures capital* (VC), como se lo conoce en el mundo de las *startups*—.

Uno de estos dos fondos es el de origen argentino **MrPink**, cuyo objetivo es potenciar emprendimientos de América Latina y en particular de Argentina, Chile, Perú, Colombia y Uruguay. El otro es **Qualitas**, un fondo uruguayo fundado en 2015, que, entre otros tipos de activos, invierten en capital de riesgo.

**Los empresarios estudian extender la ronda preseed a US\$ 500 mil**, dado que lograron “captar la atención de los VCs”, detalló Craviotto.

---





Los creadores de OrderEAT a los 8 años

## El despegue

“El crecimiento ha sido muy fuerte desde que comenzamos a operar en pospandemia: en menos de 12 meses multiplicamos por cinco la cantidad de operaciones”, dijo Craviotto.

En este sentido, **la compañía cerró 2021 con diez clientes en Uruguay y 15 mil pedidos por mes a través de la plataforma.** Para noviembre de 2022, **la startup consiguió estar presente en 50 colegios de Uruguay, Argentina y Paraguay**, lo que permitió hacer crecer la cantidad de pedidos mensuales a 75 mil.

## Los planes

**Para el próximo año, OrderEAT espera consolidarse en México y Argentina y abrir operaciones en Brasil.** Asimismo, los empresarios comenzarán a trabajar en “la visión *fintech* —empresa que conjuga los rubros de tecnología y finanzas— de OrderEAT”, una estrategia que apunta a que los adolescentes tengan acceso a educación financiera, así como

al manejo de una billetera virtual que puedan utilizar tanto en su cantina o comedor como en otros lugares.

Los tres empresarios van por más y, según confirmó Craviotto, los tres empresarios **van a comenzar a buscar una ronda de capital semilla** (el siguiente paso al *preseed* y el anterior al de la serie A en cuanto a las rondas de inversiones de *startups*) para agosto de este año.

“Siempre nos gusta dejarle el mensaje a los más jóvenes que se animen a emprender. **Uruguay tiene un ecosistema emprendedor increíble, repleto de apoyos** y gente que busca potenciar *startups* y hay que aprovecharlo”, expresaron los emprendedores en intercambio con *Café & Negocios*.

Café y Negocios

OrderEat

empresarios