



afectaba cotidianamente: el servicio que brindaba el **comedor escolar**. La secuencia era siempre la misma: había filas de treinta minutos para recibir el almuerzo, los platos llegaban fríos y, muchas veces, se quedaban sin comer. Eso motivó a Matías Craviotto, Luís Pedro Carrero y Juan Manuel Rodríguez a crear **OrderEAT**, una plataforma que digitaliza un sector que había quedado olvidado en el mundo de los papeles y las lapiceras.

De 2019 hasta ahora, el negocio escaló rápido. El año pasado cerraron acuerdos con más de 50 **colegios de Uruguay** y procesaron a través de la plataforma 70.000 ordenes mensuales por un monto total de US\$2 millones anuales. Esas métricas fueron la llave que les permitió cerrar una ronda de inversión *pre-seed* de US\$260.000, por parte de los fondos MrPink y Qualitas, y así poder **desembarcar en Argentina**.

“No empezamos el proyecto porque sabíamos que con esto íbamos a hacer plata. Intentamos resolver un problema que nos afectaba a nosotros y, hablando con amigos de otros colegios, vimos que tenían el mismo inconveniente. Fuimos para Argentina y también pasaba lo mismo. Entonces, la empresa surgió en busca de una solución para el día a día. Luego vino la idea de un negocio rentable, que podía escalar a otros mercados”, contó Craviotto (22), CEO de la compañía.



Matías Craviotto, Luís Pedro Carrero y Juan Manuel Rodríguez. Creadores de OrderEAT La Nación (GDA)

través de la aplicación tienes seguimiento de lo que consumen, los gastos que realiza cada chico y pueden **configurar presupuestos o restricciones alimentarias**.

“El ecosistema emprendedor en Uruguay y Argentina es muy bueno. Siempre nos abrieron las puertas, nos daban consejos. Al principio tuvimos la barrera de entrada de que le presentábamos la aplicación a los colegios privados y teníamos convencerlos de que, siendo tres jóvenes de 19 años, podíamos vender un servicio de calidad. Pero esa barrera se rompió después de los diez clientes y hoy tenemos el logo de las instituciones más importantes en nuestra lista de clientes”, agregó.

Argentina fue el primer paso de la empresa fronteras afuera de Uruguay, debido a las similitudes del mercado y las posibilidades de expansión. Actualmente operan en 40 colegios situados en Mendoza, Córdoba, Rosario y Buenos Aires. El plan es alcanzar los 100 antes de que se termine el año. Los comedores locales funcionan bajo concesionarias, lo que consideran que podría ayudarlos a expandirse a mayor velocidad a medida de que el sistema sea bien recibido.

Y en ese camino, tienen planes concretos para este año. Los **fundadores de OrderEAT** esperan también desembarcar en México y Brasil, y crear una versión empresarial de la plataforma. Así, entre todos los mercados, prevén que unas 20.000 familias pidan a través de la plataforma todos los días, para procesar anualmente unos US\$10 millones de pagos.

“**Queremos inspirar a que otros jóvenes se animen a emprender**. Hay otras personas que, para empezar, primero quieren recibirse de la universidad o tener experiencia laboral. Pero cuando sos joven es el mejor momento, los riesgos que se asumen son menores que tirarte al agua a los 40. No hay que tener miedo a que falten las herramientas, sino aprovechar la oportunidad de aprender muchísimo y agregar responsabilidades muy grandes a una edad muy joven”, cerró Craviotto.

*La Nación (GDA)*

Temas relacionados

GDA



---

**Te puede interesar también**