

# “Lanzaremos tiendas físicas para entrar a ciudades pequeñas”

**TECNOLOGÍA.** EL PRESIDENTE DE COLOMBIA, IVÁN DUQUE, VISITÓ SILICON VALEY CON EL OBJETIVO DE IMPULSAR INVERSIÓN PARA CREAR UN NUEVO ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO

SAN FRANCISCO

Uno de los objetivos de las visitas que hizo la misión del Gobierno de Iván Duque a Silicon Valley era lograr acuerdos para impulsar inversión y proyectos de educación para un nuevo ecosistema de emprendimiento en el país.



LILIAN MARIÑO ESPINOSA

Enviado especial\*

En la visita estuvo Miguel McAllister, el CEO y funda-

dor de Merqueo, que entre otros planes, y con una reciente ronda de inversión por US\$14 millones, espera empezar a montar tiendas físicas, basados todavía en la digitalización. En entrevista con LR explicó cuánto llegaría este formato.

¿Cómo le fue en las reuniones en Silicon Valley?

Fueron muy buenas, pero lo más importante es que el presidente esté aquí, tratando de conectarse con este ecosistema que son los que están liderando el mundo en términos de tecnología y muestra el interés que hay como proyecto de que como país avancemos en esa dirección. Nunca se había dado la importancia al emprendimiento de base tecnológica, quiénes son los actores y cómo funciona todo esto, toca entenderlo para poder aplicarlo en Colombia, generar las conexiones y poder hacer cosas más grandes.



Archivo LR

Miguel McAllister, CEO y fundador de Merqueo, dijo que tiene cerca de 250.000 hogares y queremos terminar en casi 750.000.

**Sobre la empresa, ¿hay inversiones o alianzas en mente?**

Los emprendedores de base tecnológica venimos bastante aquí y siempre tenemos que estar en contacto con inversionistas, entonces pues obviamente aprovechamos la visita para seguir creando relaciones.

¿Cómo va la operación en Bogotá y en Medellín?

Estamos muy bien. Acabamos el año creciendo 3% frente a nuestro primer año sólo te-

nemos dos años de operación y aunque somos muy nuevos hemos avanzado muchísimo en la construcción de nuestra tecnología e infraestructura logística. Estamos creciendo 25% mensual, que es bastante, teniendo en cuenta que nuestra operación necesita también de un escalamiento de infraestructura, que son bodegas, camiones y cosas más físicas. Además, cerramos una ronda de inversión, eso nos ha ayudado y creemos que definitivamente se están crean-

**La compañía tiene proyectado llegar a otros países de la región**

Tras anunciar un plan de expansión que incluía una posible llegada a México, el vocero recalzó que “seguimos trabajando en eso. Obviamente en este negocio es un poquito más lento la entrada y toca ser más precisos. Así mismo, resaltó que en cuanto a la expectativa de clientes para este año se quiere terminar con 750.000 aproximadamente. “Estoy feliz porque llevo 12 años trabajando en esta industria y es la primera vez que un Presidente le pone cuidado, no solo al emprendimiento, sino al emprendimiento con base tecnológica”, dijo el CEO de Merqueo.

do unos nuevos supermercados, ya que más o menos 50% de las compras va a ser online en los próximos años.

¿Cómo ven la competencia, especialmente apps como Rappi, que crece tan rápido en varios sectores?

Lo que nosotros hacemos es el futuro. Definitivamente creo que no solo Rappi, sino también el Éxito y, muchos otros, van a hacer lo mismo que nosotros, porque es la manera correcta de hacer este negocio. Pero acá creo que nosotros tenemos unas ventajas enormes, porque somos líderes en inversión en tecnología para solucionar este problema logístico y poder ofrecer variedad a buen precio y llegada oportuna a la casa del usuario. Somos los número uno en Latinoamérica y somos quienes más estamos invirtiendo en tecnología. Como yo veo el mercado es que muchos se van a sumar y lo importante es estar de primero.

**La ronda de inversión que acabaron de cerrar fue de US\$14 millones, ¿les faltará inversión para los planes de este año, como la entrada a Cali o Barranquilla?**

Estamos viendo cómo entramos a esos mercados, y también estamos analizando la inversión para un lanzamiento que haremos próximamente, que son nuestras tiendas físicas, con unas funcionalidades



Marco Casarin  
CEO de Microsoft Colombia

“Es inevitable que estamos ante una nueva era digital en el mundo, toda una transformación que comienza por el cambio cultural de todas las organizaciones”.

**US\$20**

**MILLONES VENDIÓ MERQUEO AL CIERRE DE 2019 CON SU OPERACIÓN EN BOGOTÁ Y MEDELLÍN.**

Síganos en:



[www.larepublica.co](http://www.larepublica.co)  
Con más información sobre los avances textiles del Plan Nacional de Desarrollo.

especiales, y con ese tipo de formatos esperamos entrar a ciudades más pequeñas. Y es importante ver que este es un mercado enorme donde se venden \$150 billones al año, y El éxito vende casi \$11 de eso, entonces hay muchísimo camino por delante, por lo que vamos a necesitar más capital para seguir construyendo.

¿Qué funcionalidades tendrán las tiendas?

Las llamamos nodos, y son tiendas que para un usuario común y corriente que pasa por la calle. Es una tienda muy simple, pero en toda la parte de atrás hay unas bodegas, que estamos metiendo dentro de los barrios y nos van a permitir llegar mucho más rápido y seguir fortaleciendo nuestra red logística. Al final lo que creemos es que podemos llenar la ciudad de bodegas para poder llegar más rápido a los usuarios ofreciendo un buen precio y al mismo tiempo darle una experiencia compra.

¿Hay un mes específico de entrada y un número de tiendas?

Ahora estamos abriendo nuestra primera en modo piloto, en la Calle 106 con 15 y es un concepto donde además tiene droguería, con Colsubsidio, pagar servicios públicos, recargas, recaudo y la tienda. Luego detrás hay una bodega con toda la tecnología Merqueo.

\*INVITADA POR PRESIDENCIA

## Microsoft invertirá \$10.000 millones para conectividad

SAN FRANCISCO

Después de tener varias reuniones en Silicon Valley y lograr firmar acuerdos de cooperación con empresas como Cisco y 500 Startups, el presidente Iván Duque destacó los avances que se lograron en la reunión con el CEO de Microsoft, Satya Nadella, en Seattle, y que quedaron pactados en el memorando de entendimiento que firmó el Gobierno con los directivos de operaciones regionales y de Colombia, Cesar Cernuda y Marco Casarin.

Entre estos se incluyen inversiones por \$10.000 millones

para aumentar la conectividad y así beneficiar a cerca de 150.000 colombianos. “Esta inversión tendrá un gran impacto en distintas regiones del país para cerrar brechas de desigualdad”, explicó el presidente.

El documento señala que se hará una inversión en nodos tecnológicos que será detallada en las próximas semanas, pero “que representa una apuesta en nuestro país para sus operaciones tecnológicas para la región”, agregó el mandatario, quien agregó que también hay una parte para el sector agrícola con el fin de que la

tecnología se use para el levantamiento y uso de información.

Finalmente, los directivos señalaron que “Microsoft quiere participar activamente en tecnología aplicada a los procesos migratorios en el país para tener mayor trazabilidad y quieren invertir en proyectos para mejorar las habilidades que requiere para la cuarta revolución industrial con el fin de ser líderes en el futuro. “No solo se vincularon sino que participarán en la plataforma que se tiene con iNNpulsa”, señaló Duque.



LILIAN MARIÑO ESPINOSA  
lmariño@larepublica.com.co



Presidencia

El presidente de Colombia, Iván Duque, se reunió el jueves pasado con Satya Nadella, CEO de Microsoft global.