

>LOGÍSTICA

Repartos con precios fluctuantes que fomentan las rutas eficientes

Nektria tiene el primer 'software' del mundo que permite a un comprador elegir día y franja horaria exacta en la que recibir un pedido de un e-commerce. Por **Paula Clemente**

Imagina que alguien inventa un sistema mediante el cual un repartidor y un consumidor pueden establecer un diálogo y comunicarse de forma fácil y directa. Intuitivamente, parece claro que los grandes problemas que confluyen en esta relación, desaparecerían. De ahí, un planteamiento: «gran parte del problema radica en que el repartidor tiene un trabajo muy complicado, y en que al consumidor no se le están haciendo las preguntas adecuadas».

Nektria, la *start up* de la que nace tal reflexión, ha lanzado al mercado la primera solución de Software as a Service del mundo que permite, a un comprador *online*, elegir el día y franja horaria exacta en la que recibir el pedido.

«La gran mayoría de consumidores, lo que quieren es organizarse: no tanto que te traigan el pedido en una hora o dos, que quizás sí, sino poder escoger cuándo, y aquí la magia está no sólo en eso, sino en hacerlo con transparencia, en reconocer que no todas las franjas horarias del día son igual de complejas», expone el CEO de la empresa, Javier Juncadella.

Es decir, si una persona que vive en el centro de Barcelona tiene un vecino que ya ha elegido que se le entregue una compra *online* el viernes de cuatro a cinco de la tarde, encontrará una muy buena oferta si programa que su pedido llegue en la misma franja horaria. Porque al encajar en la ruta ya establecida en base al paquete de otro, el viaje ya está pagado por él.

«El sistema, en tiempo real (menos de 500ms) tira el precio por



«Es como trasladar la gestión de la oferta y la demanda propia de las aerolíneas al campo de la logística»

aquel lado sólo para ti», expone el mismo. «Es lo que llamamos el efecto vecino: si pones al consumidor en el centro y le dejas elegir, hay eficiencias logísticas desde al lado de la demanda, y hay una oportunidad de eficientar la oferta».

Es, de algún modo, trasladar la gestión de la oferta y la demanda propia de las líneas aéreas o de las reservas de hoteles, a la industria de la logística. «Hace tiempo que las aerolíneas o los hoteles utilizan precios variables para influir sobre la demanda: si uno quiere volar de Barcelona a París y no quiere madrugar encontrará vuelos más caros que aquel que esté dispuesto a volar a las 6 de la mañana, porque está

ayudando a llenar capacidades», ejemplifica Juncadella. «Estamos hablando de rangos de eficiencia logística del orden del 20% y un incremento del impacto en la conversión en ventas de hasta un 10%».

De momento lo hacen mayoritariamente en el segmento de los supermercados *online* y están en plena campaña de expansión hacia las tiendas que venden muebles y electrodomésticos, también, en el canal *online*. «Son los únicos que ya ofrecen franjas de entrega, lo que ocurre es que utilizan tarifas planas, no va-

rían el precio en función de la franja», explica el CEO. «Nosotros les inyectamos, mediante un algoritmo propio, precios en tiempo real y capturamos las eficiencias logísticas».

Con todo eso sobre la mesa, llaman la atención, a simple vista, dos problemas básicos: que las personas que viven en la periferia de una ciudad nunca accedan a los mejores descuentos y que sea posible jugar con los precios en los casos de supermercados que ofrecen entregas gratuitas si se supera una cantidad de compra específica.

En cuanto a lo primero: «hemos inventado una funcionalidad que se llama anclaje predictivo, que hace que el primer consumidor de barrios alejados del centro o de poblaciones de las cercanías vea todas las franjas y todos los días abiertos, pero el segundo, tercer y cuarto consumidor vean abiertas, disponibles o con un precio atractivo, sólo aquellas que coincidan con lo que ha elegido el primer consumidor».

En cuanto a lo segundo: «en este caso jugamos de modo que se sigan ofreciendo descuentos para incentivar aquellas franjas que más interesan al sistema [aunque sean de 50 céntimos] o que el sistema abra y cierre franjas para, en caso de que una entrega destrozase totalmente la ruta, ni aparezca como opción».

«Todo el mundo está centrado en el problema, en intentar optimizar el problema, y, de hecho, si observas el mundo hay 300.000 enrutadores distintos y centenares de empresas dedicadas a optimizar rutas», concluye el CIO de Nektria, David Costa. «Nuestra aproximación fue: quizás ya no hace falta tratar el problema desde el punto de vista de la optimización, quizás lo que hace falta es modificarlo».

Si vas agua arriba, termina, donde se genera el problema es en esta interacción con el cliente, así que si modificas el enunciado del problema, cualquier planificador hará mejores rutas.

«Todo el mundo está centrado en el problema, en intentar optimizar el problema, y, de hecho, si observas el mundo hay 300.000 enrutadores distintos y centenares de empresas dedicadas a optimizar rutas», concluye el CIO de Nektria, David Costa. «Nuestra aproximación fue: quizás ya no hace falta tratar el problema desde el punto de vista de la optimización, quizás lo que hace falta es modificarlo».

Si vas agua arriba, termina, donde se genera el problema es en esta interacción con el cliente, así que si modificas el enunciado del problema, cualquier planificador hará mejores rutas.

Si vas agua arriba, termina, donde se genera el problema es en esta interacción con el cliente, así que si modificas el enunciado del problema, cualquier planificador hará mejores rutas.

Si vas agua arriba, termina, donde se genera el problema es en esta interacción con el cliente, así que si modificas el enunciado del problema, cualquier planificador hará mejores rutas.

OTROS INNOVADORES



FINANCIAR LA CIENCIA Y LA INVESTIGACIÓN

La Fundació Bosch i Gimpera otorga 100.000 euros a cuatro proyectos de la UB para la valorización de proyectos de investigación. Los premiados son un proyecto para buscar dianas terapéuticas contra el cáncer de próstata (de la Dra. Eva Estébanez Perpiñá), una iniciativa de generación de dispositivos para revolucionar la construcción de circuitos electrónicos (del Dr. Albert Cirera Hernández), un sistema de reconocimiento automático de comida para instalaciones de catering (de la Dra. Petia Radeva) y un proyecto para confirmar la viabilidad de un tratamiento farmacológico contra la pancreatitis (del Dr. Santiago Vázquez Cruz).

CONSULTORA DE MARKETPLACES

El GRUPO VIKO acaba de lanzar al mercado un nuevo e innovador proyecto: Tandem, consultora especializada en marketplaces, cuyo objetivo es catalizar el crecimiento nacional e internacional de las marcas a través de la publicación y optimización de su catálogo en los grandes mercados electrónicos.

TANDEM UP



ALMACENAMIENTO CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Pure Storage, la plataforma de almacenamiento de datos *all-flash*, ha anunciado AIRI, la primera infraestructura completa de la industria preparada para la Inteligencia Artificial (AI-Ready), que permite a las empresas convertir los datos en innovación a

un ritmo sin precedentes. AIRI ha sido creada por Pure Storage y NVIDIA para permitir que cualquier empresa aplique la Inteligencia Artificial a escala y acelerar, así, la comprensión de los conceptos para introducir innovaciones de gran impacto para la humanidad en horas, en lugar de tardar semanas o meses.