



Entregues contra rellotge

Paack escurça el temps de lliurament de les compres 'on line' a dues hores

PAULA MATEU
BARCELONA

Ningú no dubta que internet ha revolucionat el sector del comerç i cada cop són més els consumidors que fan les seves compres de productes de moda, electrònica o cosmètica a través de la xarxa. Fernando Benito, Xavier Rosales i Víctor Obradors en són usuaris i hi van detectar que faltava una solució que agilitzés l'entrega de paquets i escurcés els terminis entre quan es fa la compra i rep els productes a casa.

Amb aquesta preocupació al cap es van decidir a desenvolupar la idea de negoci i presentar-ho als responsables d'una acceleradora de noves empreses de Dubai que estava de gira a Barcelona per buscar candidates a participar en el seu programa. Aquests tres emprenedors, que no vénen del sector de la logística ni el retail, tot i que hi han tingut experiències professionals col·laterals, van convèncer el jurat, van fer les maletes i van passar quatre mesos al país del

golf Pèrsic desenvolupant la idea de negoci.

En aquest període i amb una injecció de 30.000 dòlars per capitalitzar l'empresa, Benito, Rosales i Obradors van acabar de definir estratègicament el projecte i van contractar un equip de programadors indis que van desenvolupar la tecnologia -un d'ells s'ha convertit en accionista de l'empresa.

La solució que ofereix Paack dóna als usuaris dues opcions. O bé reben el paquet amb els productes que han comprat per internet en un termini màxim de dues hores, o bé escullen el moment de l'entrega, en franges de mitja hora. La seva plataforma es basa en tres elements: una aplicació mòbil per als transportistes, una web perquè el comerciant pugui veure l'estat de les entregues i una eina per als usuaris que els permet fer el seguiment de la comanda.

Un dels fundadors de Paack, Víctor Obradors, remarca que aquesta solució representa una millora en el servei per als consumidors, que poden



Els tres fundadors de l'empresa: Víctor Obradors, Fernando Benito i Xavier Rosales. ARXIU

LA IDEA



No treballaven al sector, però Fernando

Benito, Xavier Rosales i Víctor Obradors van detectar una necessitat d'escurçar els terminis d'entrega de les compres a internet. Per això, i després d'haver emprès altres negocis que no havien reeixit, es van decidir a desenvolupar la idea que tenien al cap. La participació a l'acceleradora d'empreses de Dubai Turn8 ha estat clau per posar en marxa l'empresa.

filat més prim quan indiquen a quina hora volen rebre el paquet, o rebre'l en menys temps. Per als comerciants també representa un avantatge, segons Obradors, ja que poden oferir un servei millorat als clients -que no té perquè substituir el que ja tenen i distingir-se respecte als seus competidors.

L'emprenedor explica que el projecte està pensat per a grans nuclis urbans, perquè és on es fan el 80% de les compres en línia i perquè la proximitat física permet mantenir els terminis d'entrega per sota de les dues hores.

Paack ja ha signat el seu primer contracte amb una multinacional del sector de la cosmètica. Amb aquesta, han començat a treballar a Madrid i

preveuen desembarcar a Barcelona aviat -tot i que, de tota manera, a la capital catalana ja treballen per a clients més petits.

Segons Obradors, l'empresa està ara molt centrada a donar un bon servei a aquesta multinacional, però ja ha tingut contactes amb altres clients potencials. Les previsions d'aquests tres joves emprenedors barcelonins passen per consolidar-se a Madrid i Barcelona aquest any, explorar altres grans ciutats espanyoles el 2016 i estar presents a Munic i Londres en dos anys. Per suportar el creixement, han iniciat una ronda de finançament amb la qual esperen captar 250.000 euros que els permetin augmentar l'equip.