

## JUAN MIGUEL MORENO, CEO DE BOOBOO: "CON NUESTRA RED EL CLIENTE SIEMPRE ENCONTRARÁ EL MEJOR CAMINO PARA SU MERCANCÍA EN TÉRMINOS DE SERVICIO Y COSTE"

### Entrevista

Inés Ramírez Nicolás  
eMarket Services Spain  
[www.emarketservices.es](http://www.emarketservices.es)

Septiembre 2018

[Juan Miguel Moreno](#) tiene 35 años y es el CEO de BooBoo. De formación Ingeniero Industrial Superior por UC3M y Máster en Supply Chain Management por ICIL, con una trayectoria como directivo en el sector del transporte y logística de más de 10 años en los principales operadores logísticos multinacionales del sector como Boyacá, Cbl, Gefco, Stef y Logifrío, hace un año decidió quitarse la corbata para emprender su propio camino en el mundo digital.

Apasionado de la optimización numérica y gestión por procesos, ha inventado un algoritmo que aporta una solución integral a los principales problemas diarios de los grandes operadores y grandes distribuidores/vendedores de productos, ayudándose además de las principales tecnologías del sector, creando [BooBoo](#).



## **eMarket Services: En una definición rápida, ¿qué es BooBoo?**

**Juan Miguel Moreno:** BooBoo es la primera red inteligente de optimización colectiva del sector del transporte y logística 100% digital y automatizada en Europa.

## **¿Qué beneficios tiene para las tiendas virtuales contar con vuestros servicios?**

Primeramente, he de aclarar que en nuestra red no solamente hay clientes con canales de venta 100% digitales como pueden ser las tiendas virtuales, sino que cualquier empresa o persona que necesite realizar un transporte físico de cualquier mercancía a cualquier destino mundial puede ser nuestro cliente y pertenecer a nuestra red.

Acotando las ventajas de BooBoo al canal eCommerce, podemos enumerar varias, entre otras muchas; por ejemplo, gracias a nuestro algoritmo propio, el cliente siempre encontrará el mejor camino (óptimo) de su mercancía en términos de nivel de servicio y coste de entre todos los recursos desoptimizados de nuestra red de proveedores. Esta ventaja es enorme, ya que significa poder tener en tiempo real quién es el mejor proveedor para realizar cada pedido y de forma diferenciada según tipo de mercancía, kilogramos, provincia-país, entre otros, y encima la tarifa a cliente será muy competitiva ya que los recursos de los proveedores también logran su optimización en ocupación y/o recorrido.

Otra ventaja clara es que en la red BooBoo “democratizamos” la fuerza de compra haciéndola común, es decir, si un cliente tiene 100 pedidos mensuales de paquetería para España, perteneciendo a la red de BooBoo se está favoreciendo de la fuerza de compra de los 8.000 envíos mensuales que tenemos actualmente, teniendo una tarifa muy competitiva. Este efecto central de compras lo reflejamos de forma directa en términos de tarifa frente a nuestros clientes, ya que, si nosotros mejoramos y somos más competitivos gracias al efecto volumen, nuestra red será más óptima, creando una gran fuerza común.

Por último, la confianza y la seguridad del servicio es otro factor beneficioso si se pertenece a la red BooBoo, ya que trabajamos con empresas de primer nivel nacional e internacional, especialistas por tipología de servicio y todos los proveedores pasan un exhaustivo examen de documentación y experiencia previa para asegurar la perfecta realización de los servicios para BooBoo.

## **¿Por qué es tan importante la gestión de la logística en el eCommerce?**

La logística e incluso en ella el transporte/distribución, es la que determina la velocidad de cualquier cadena de suministro, utilicemos el canal de venta que utilicemos. En el caso del eCommerce, esta velocidad es crítica, ya que los consumidores hemos incluido dentro de nuestra decisión de compra la inmediatez, es decir, en el canal web, queremos comprar con un solo clic y queremos que nos llegue aquello que hemos comprado muy rápidamente.

Cualquier eCommerce que no consiga solucionar esta gestión o que no se ayude de un buen partner que le acompañe en este apasionante reto, aunque tenga un producto TOP, estará fuera del mercado.

## ¿Cuál es el ahorro medio entre contratar un servicio de logística a través de vosotros y de forma independiente?

Depende del tipo de mercancía, la velocidad o plazo de entrega y el destino de la misma principalmente, pero el ahorro medio que puede tener en su logística y transporte un cliente medio, con unos 500 a 1000 pedidos mensuales, que pertenezca a nuestra red es del 40% sobre su factura actual fuera de BooBoo. Para particulares podemos estar hablando de ahorros de más del 60%.

Según tipología de servicio, en servicios urgentes el ahorro puede estar en torno al 50% y para servicios regulares 24-48 los ahorros pueden ser en torno al 30%, para el caso de empresas.

## ¿Qué tiene BooBoo de diferencial respecto a otras plataformas de gestión logística similares?

Primeramente, somos una plataforma integradora, por lo que creamos una red de uniones y colaboraciones entre todos los actores del sector, ayudándonos a ser óptimos de forma colectiva, tanto desde una perspectiva cliente como de proveedores de la red.

Este punto unido además a lo novedoso de nuestro método de optimización colectiva con nuestro algoritmo, creo que nos diferencia sobre todo de las formas tradicionales que operan de forma más individualista y manual.

Aun así, como diferenciaciones generales principales podríamos decir que somos 100% digitales, ofrecemos cualquier servicio de transporte para cualquier mercancía a cualquier destino mundial, nos responsabilizamos 100% de la mercancía de nuestros clientes, no somos un comparador de precios al uso y no tenemos ningún compromiso de preferencia con ningún gran operador, ya que todos operan en igualdad de condiciones para cumplir los estándares de nivel de servicio exigidos por BooBoo.

## ¿Qué tipo de empresas pueden beneficiarse de vuestro servicio?

Como he comentado anteriormente, cualquier empresa y/o particular de España que necesite transportar cualquier mercancía a cualquier destino mundial, solamente tiene que ponerse en contacto con nosotros mandando un eMail a [info@booboo.eu](mailto:info@booboo.eu) para prepararle una propuesta personalizada y empezar a disfrutar de los servicios de BooBoo.

## ¿Cómo funciona internamente esta herramienta?

Si te lo dijera... ¡tendría que matarte! Jajajaja, es broma. La herramienta dispone de un módulo de inteligencia artificial (machine learning) apoyado por Big Data, sobre los cuales se produce la "magia", y es esta programación, en base a nuestro algoritmo de decisión la que genera la optimización entre todos los miembros de la red. A partir de esto, el resto de las acciones y procesos son los mismos que cualquier operador logístico tradicional, pero 100% digitales y automatizados.

## ¿Se puede integrar vuestra plataforma con las tiendas online?

Totalmente, este mes de septiembre tendremos disponibles todas las integraciones necesarias para cualquier plataforma (Magento, Prestashop, Shopify, etc). Hasta ese momento, la integración también se puede automatizar mediante integraciones masivas de datos que realizamos directamente con nuestros clientes en dedicado.

Sin querer adelantarme a los acontecimientos, septiembre va a marcar un antes y un después en el sector, estamos seguros, ya que sacamos un nuevo producto totalmente mejorado en el que implementamos todas las tecnologías mencionadas para mejorar aún más nuestro servicio a la red, y hasta aquí puedo leer, que me matan si sigo hablando, jajajaja.

## ¿Incluís servicios como envíos de alimentación manteniendo la cadena de frío, por ejemplo?

Dentro de los acuerdos en nuestra red de proveedores, sí tenemos contemplada la opción de distribución de alimentación, por lo que sí, incluimos estos servicios tanto local, como nacional e internacionalmente.

## ¿Cuál es el coste de usar vuestra plataforma?

No tiene ningún coste ni para cliente, ni para proveedor. Nuestro margen sale de un porcentaje sobre el coste del envío gestionado ya que nos responsabilizamos de toda la gestión hasta su entrega. Desde el momento que el cliente nos asigna un servicio a realizar, nosotros nos encargamos de encontrar el mejor camino, realizar seguimiento del servicio y solucionar cualquier problemática del mismo hasta su correcta entrega.

## ¿Cuántos usuarios y proveedores están ya utilizando Booboo?

Tenemos más 500 clientes registrados y dentro de estos hay aproximadamente 100 clientes recurrentes que día a día confían en nosotros entre los cuales se encuentran empresas como Red Media, McDonalds, Burguer King, Leroy Merlín, Bottcher, Media Mark, LastonRed, entre otros, estando cerca de los 8000 envíos mensuales actualmente (en 6 meses de vida operativa que tiene BooBoo) por lo que el número de clientes y la fortaleza de los mismos habla por sí sola, estamos muy contentos de esta confianza, por lo que suponemos que algo estaremos haciendo bien.

En cuanto a proveedores, tenemos desde autónomos independientes (aproximadamente 800 solamente en Madrid), hasta grandes flotistas con más de 100 tráiler o grandes operadores logísticos de primer nivel mundial como por ejemplo Dhl, Fedex - TnT, Correos Express, etc.

Un punto muy importante a destacar es que todos estos usuarios tanto clientes como proveedores han entrado en nuestra red sin haber realizado por parte de BooBoo ni una sola acción comercial o de marketing, cuestión que para nosotros es muy positiva ya que significa que la confianza en nuestro equipo y en nuestra forma de hacer las cosas está resultando muy positiva para estos usuarios, los cuales nos recomiendan a sus contactos para que también se registren en nuestra red creando un efecto llamada claro.

Es raro, pero reflexionando, vemos que el “boca a boca” que es algo muy antiguo y para canales más físicos es lo que nos está ayudando a crecer. En un entorno totalmente digital

y tecnológico, que es un escenario totalmente innovador, algo está cambiando en nuestra sociedad, y seguro que es para bien, estamos entendiendo que las tecnologías y el mundo digital están aquí para ayudarnos y eso es muy buen síntoma.

### **¿Se puede gestionar la logística internacional a través de vuestra herramienta o solo sirve para envíos nacionales?**

Actualmente se puede gestionar cualquier necesidad internacional, pero queremos crecer y asentarnos en un mercado de salida origen España, es decir, queremos ser fuertes en cualquier servicio nacional y cualquier servicio internacional de exportación. El siguiente paso será la importación y la internacionalización cruzada de envíos, la cual estimamos que podremos tener disponible para 2019 para convertirnos en una red mundial.

### **¿También contáis con almacenes fuera del país?**

Potenciaremos esta búsqueda de almacenes fuera del país para el año 2019, actualmente tenemos una red de más de 200 almacenes en España y seguimos incrementando mes a mes nuestra oferta en estos servicios de logística.

### **¿Asesoráis en los trámites de exportación de las empresas?**

Sí, tenemos gestores de aduanas propios que nos permiten gestionar cualquier gestión en este sentido y ayudar a nuestros clientes.

### **¿Tenéis algún caso de éxito de alguna empresa que haya conseguido aumentar las conversiones gracias al uso de vuestro servicio?**

No tenemos datos sobre conversiones en nuestros clientes, pero sí nos hacen indicar que trabajar con BooBoo está siendo positivo para sus ventas ya que día a día siguen confiando en nosotros y el crecimiento orgánico de sus volúmenes de envíos en nuestra plataforma aumenta mes a mes, por lo que podemos considerar que es un factor positivo para sus ratios de conversión.

### **¿Qué planes tenéis para Booboo en un futuro?**

Nuestros planes inmediatos están basados principalmente en posicionarnos como un partner preferente en el mercado del transporte y logística nacional, apostar por la tecnología, seguir mejorando nuestro producto digital e ir planteando la internacionalización total de nuestro modelo de negocio.

Para conseguir estos tres objetivos, y aprovecho la oportunidad de difusión que me da eMarket Services de ICEX con esta entrevista, estamos ahora mismo en búsqueda de nuestra primera ronda de inversión para conseguir los objetivos a la velocidad necesaria para todos estos retos. Hasta estos momentos todo lo que hemos conseguido lo hemos hecho con fondos propios y autofinanciándonos, pero nuestra escalabilidad nos permite poder ir mucho más rápido y de ahí que busquemos inversión externa.

Así que, si me lo permitís, hago un llamamiento a todos aquellos interesados a que contacten con nosotros para acompañarnos en este apasionante camino, les aseguro que no se arrepentirán.