EL PAÍS

El móvil desafía el uso del coche

Las aplicaciones de formas de transporte alternativas cercan al vehículo privado

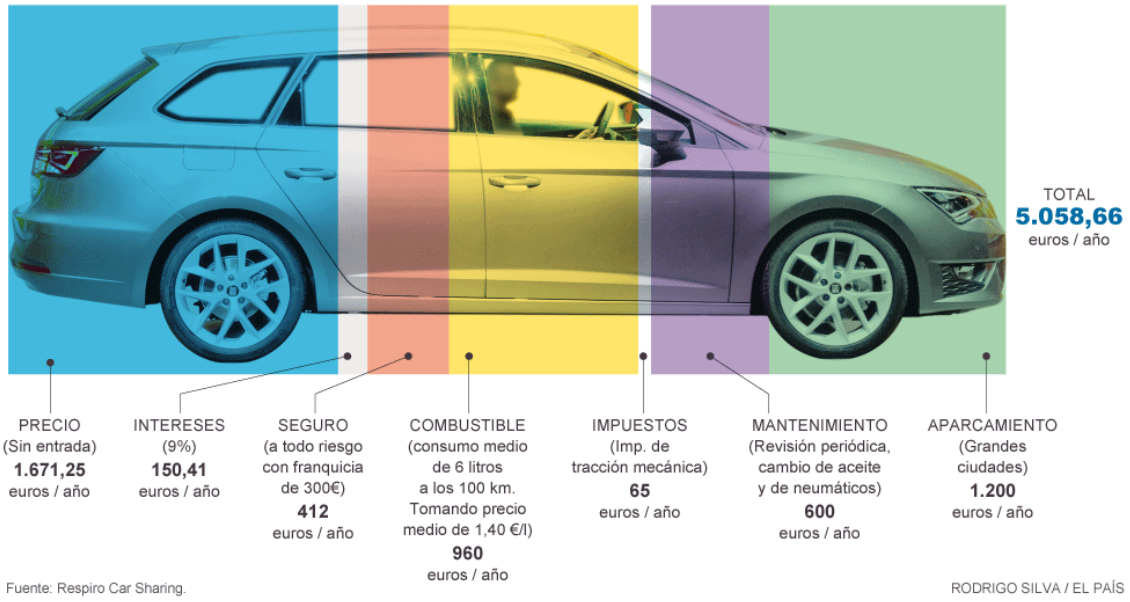


Un usuario de Uber consulta la aplicación en Valencia ante una parada de taxis. / MÓNICA TORRES

SUSANA BLÁZQUEZ – 23/11/2014

El móvil se ha convertido en el mando a distancia de nuevas formas de transporte. Un clic trae un chófer a la puerta, otro indica el garaje más cercano para recoger un coche por horas, uno más presenta los rostros de conductores deseosos por compartir viaje, el último clic pone en contacto a viajeros para comprar juntos los asientos de mesa del AVE con un 60% de descuento. Esta lluvia de *apps* (aplicaciones para terminales móviles) pretenden arrinconar al coche particular. Sus creadores afirman que se puede sustituir con el uso combinado de todas, y que tener vehículo propio es antieconómico. Los fabricantes han empezado a responder, Daimler (fabricante de Mercedes) ya opera una flota de vehículos a través de Car2go.

El autoservicio de coches por horas Respiro car sharing asegura que el coste anual de un coche medio que recorra 12.000 kilómetros supera los 5.000 euros. "Es un despilfarro si solo se usa para ir y volver al trabajo, o en los fines de semana, que es lo habitual", asegura Agustín de Saralegui, responsable de Márketing de la empresa que en apenas cuatro años ha puesto 2.000 vehículos en 85 aparcamientos madrileños. Respiro car sharing se expande como una mancha de aceite para estar a cinco minutos a pie de sus clientes, que usan los vehículos para hacer gestiones a diario o las compras del fin de semana. "Los alquilamos desde dos euros la hora, y están ocupados el 60% del tiempo. Un coche de Respiro reemplaza de 15 a 20 coches particulares pero no a otras formas de transporte, nuestros clientes también toman el autobús, el metro o el taxi, somos complementarios", aclara De Saralegui. Frost & Sullivan prevé que firmas como Respiro, que tienen 3,3 millones de vehículos en todo el mundo, alcancen los 26 millones en 2020.



Cabify da una solución para popularizar el chófer de los ricos a precios imbatibles. La empresa ofrece a través de una *app* impecables coches negros sin publicidad exterior y con chóferes trajeados que abren la puerta. "Damos un precio cerrado, haya o no atascos, que rebaja en un 20% el de los taxis. Usar nuestro servicio es un 60% más rentable que tener coche particular solo para el fin de semana, un 49% más rentable que cuando se usa de lunes a viernes, y un 14% más que si se usa a diario", asegura Juan de Antonio, fundador de Cabify, que llama desde Perú, en su periplo para extender el servicio por Latinoamérica. Es una firma emergente española que ha logrado un récord en captar financiación externa.

Cabify tiene 2.000 coches repartidos entre las capitales de Perú, México y Chile, y en siete ciudades españolas, y a lo largo de 2015 entrará en nuevas ciudades de estos países y en Colombia. "Una razón de nuestro éxito es la seguridad. Nuestros conductores están identificados, tienen licencia VTC (vehículos de transporte con conductor), y cumplen los requisitos legales. El cliente recibe la información en la *app* al contratar el servicio", explica Juan de Antonio. No solo eso, la aplicación de Cabify muestra el itinerario del coche contratado sobre un mapa, el cliente ve por donde va y cuándo llega a su puerta. "Algunos nos contratan para recoger a los niños en el colegio", asegura. Los coches negros no buscan clientes por las calles ni tienen zonas públicas de aparcamiento.

Los programas informáticos para compartir viajes en coche entre las ciudades han abaratado el transporte privado. La mayor red social de viajes compartidos en coche del mundo es la francesa BlaBlaCar: ha conseguido 10 millones de usuarios en 13 países europeos desde 2009. En un año, casi ha cuadruplicado el número de usuarios mensuales (de 600.000 a dos millones), en parte por haber entrado en Rusia y Turquía. "Revolucionamos los mercados en los que entramos. Incluso en Rusia, habituada a compartir viajes en coche, se ha disparado la práctica al divulgarla en la web y mediante *apps*", informa Vicent Rosso, encargado para España y Portugal de BlaBlaCar. Su aplicación

está en cinco millones de móviles, y el crecimiento de su uso es tan acelerado como el de la empresa, del 130% al 150% anual. "Incluso tras empezar a cobrar una comisión por el servicio, como ha sucedido en España, seguimos creciendo. Es porque damos mucha información para aportar seguridad al conductor y a los usuarios, y tenemos un equipo de 180 personas (10 en España) para ayudar en los problemas que puedan surgir en el viaje", añade Rosso.

La fórmula de compartir trayectos parece no tener techo. Es tan usada por mochileros y jóvenes con necesidad de abaratar, como por directivos hartos de viajar solos, y BlaBlaCar se dispone a arrasar el mundo con la entrada en India, a lo que destinará el grueso de los 75 millones de euros obtenidos de fondos de inversión, y en Latinoamérica. Luego vendrá el resto de Asia.

Su competidor, Amovens, ha disparado la tasa de crecimiento en España, un 1.700% en el último año, con un modelo distinto. Amovens va al gran público, pero su fuerte es diseñar plataformas de coche compartido a medida de universidades, parques empresariales, empresas, administraciones, festivales y eventos. Tiene clientes como el Banco Sabadell, Ericsson o Ford. "Parte del crecimiento ha sido por ser la plataforma más barata, no cobramos comisiones. Nuestro modelo de negocio son los patrocinios, y en 2015 abriremos otras líneas de negocio para mantenernos así", explica el portavoz de Amovens.

El centenario tren ha alumbrado nuevas fórmulas de compartir que también se han disparado en el móvil. La oferta de Renfe de rebajar un 60% a quienes compartan la compra de los cuatro asientos enfrentados en las mesas del AVE ha generado plataformas que ponen en contacto a quienes hagan el mismo trayecto. Compartir Tren Mesa AVE, por ejemplo, ha conseguido en seis meses una comunidad de 20.000 pasajeros organizados gracias a su *app* y al perfil de Facebook.

Mientras tanto, la Hacienda española le ha puesto el ojo a Uber, el gigante mundial de los coches con conductor está en 225 ciudades de 45 países, que levanta ampollas entre los taxistas de los países donde tiene coches conducidos sin licencia VTC. "Hacienda tiene planificado actuaciones de control de la economía digital para detectar posibles formas de fraude fiscal", aseguró el Gobierno en referencia a la legalidad de Uber. La firma opera en España como UberPOP, igual que en el resto de Europa. Mediante esta fórmula, la empresa controla la *app* que pone en contacto a conductores y usuarios y es la pasarela de pago entre ellos.