

ideas

Una solución al caos del tránsito

Marina Agra
pymes@clarin.com

Alejandro Taubas y Alejandro Miragaya viajaban en auto hacia su trabajo en plena hora pico. Y en el recorrido que hacían desde el porteño barrio de Belgrano hasta el Microcentro, padecían lo típico: estancamiento de tránsito, retrasos, bocinazos y el principio de un día cargado de estrés.

Una mañana, a fines de 2006, frenados en el caos vehicular de la avenida Lugones, se pusieron a pensar de qué forma podían pasar de ser parte del problema, a una solución. Así, recogieron el guante de una tendencia que comenzaba a asomar en algunos otros países, se lo colocaron y lograron desarrollar un emprendimiento que los convirtió en precursores dentro de la Argentina. Crearon Viapool, un **servicio pensado fundamentalmente para empresas**, que consiste en hacer un relevamiento de los recorridos que hacen sus empleados a diario, procesarlos a través de un software, y delinear una estrategia de *carpooling*, con la idea final de encadenar tres beneficios: optimizar transporte, contribuir a la calidad de vida y reducir la contaminación ambiental.

En concreto, Viapool facilita el contacto de quienes viajan todos los días a su trabajo en auto para que, en lugar de salir cada cual con su vehículo, lo hagan, tal como indica su nombre, en *pool*.

“En un principio, visionamos una página Web pública de acceso gratuito, que se sustentase a través de publicidad. Pero ésta es la modalidad que usa la gran mayoría de quienes ofrecen *carpooling* en el resto del mundo; y, generalmente, fracasan”, explica Miragaya. “Al percibir esta realidad, diseñamos un servicio de consultoría para empresas que propone **optimizar el transporte de los empleados**, combinado con un programa de incentivos (es decir, con premios para aquellos que adopten esta modalidad) y herramientas *online* para los usuarios.”

Según destacan Taubas y Miragaya, las empresas se ocupan cada vez más del bienestar de sus empleados, y Viapool se evidencia como una pieza que encaja justo, en el marco de estas políticas de recursos humanos: “Somos un beneficio concreto no remunerativo”.

Largada

Los socios llevan tres años desarrollando este proyecto, que iniciaron con una inversión de \$ 50.000, destinados casi exclusivamente a la programación del software por el que corre la plataforma de Viapool que –según in-



» Taubas, Miragaya, Hernández y Ailbirt, los dueños de Viapool.

El emprendimiento se llama Viapool • Ofrece transportar a los empleados a sus trabajos en grupo, optimizando el recorrido de los charters • Sus clientes son grandes empresas.

dicen– fue diseñada íntegramente en el país. En mayo de 2009, lanzaron el servicio diferencial para empresas y, a sólo seis meses de su puesta en marcha, trabajan de la mano de grandes compañías, entre ellas Unilever, que los contrató para organizar la mudanza a sus nuevas oficinas hacia la zona norte de Buenos Aires.

“Hay una tendencia de las empresas de mudarse fuera de Capital Federal. Y para muchos empleados, la red de transporte público no alcanza. En ese marco, nuestra propuesta se vuelve interesante”, apunta Taubas.

“Tenemos también un servicio orientado a **reducir los gastos corporativos que implican los taxis y remises**, que son utilizados para trasladarse entre edificios o sedes de una misma compañía, o hacia destinos frecuentes, y que llegan a alcanzar cifras siderales”, cuenta Taubas. Y agrega que cada uno de los programas que ofrecen, ajustado a cada necesidad, está apalancado por su plataforma *online*.

« Diseñamos un servicio de consultoría para empresas que propone optimizar el transporte de los empleados, combinado con un programa de incentivos. »

En tanto, Miragaya amplía: “Hay empresas que nos contactan exclusivamente para implementar medidas que motiven su Responsabilidad Social Empresaria (RSE) aplicada a la contaminación am-

biental”. Y esto no es poco, si se tiene en cuenta que el 30% de las emisiones de CO2 mundial proviene de los medios de transporte. Viapool propone una solución fácil y concreta. “La gente tiene cada vez más conciencia sobre la problemática ambiental y existe una tendencia corporativa de contribuir en la reducción de la contaminación.”

Además, Viapool ofrece un servicio que consiste en buscar una **mayor eficiencia en las rutas tradicionales que hacen los charters**. “A través de los datos cargados por los empleados en el sistema, construimos recorridos y sugerimos las paradas de acuerdo con los puntos de mayor concentración de personas”, completa Miragaya.

El trampolín como negocio es su servicio para empresas. Pero, así y todo, Viapool mantiene abierta su página Web de acceso público y uso gratuito (www.viapool.com). “Nuestra idea es que ese *site* permanezca *online* y lo pueda utilizar todo el mundo”, dice Taubas. Y responde a la cuestión de **seguri-**

dad que puede aparecer como un miedo que limite a la gente a la hora de organizar sus viajes a través de esta plataforma: “La seguridad fue la principal inquietud que nos surgió cuando nos pusimos a analizar los modelos aplicados en Europa y Estados Unidos. Por eso, desarrollamos un modelo en el cual el usuario puede invitar a amigos, conocidos y compañeros de la facultad, del club, del colegio y del trabajo, a registrarse”.

Así, Viapool nació como una plataforma *online* apoyada en la idea de las redes sociales vía Web, para contribuir a resolver positivamente una problemática que afecta cada día a miles de personas. Taubas y Miragaya, a quienes se sumaron Guido Hernández y Javier Ailbirt como socios, pensaron en el negocio, analizaron la tendencia, tomaron otras experiencias y vieron que, en la diversificación, estaba el camino: se pensaron como ventaja operativa y salieron a buscar un nicho que, a juzgar por los resultados, los estaba esperando. ◀