



Juntos es mejor

Viapool genera millones en ahorros en transporte y emisiones de carbono a las empresas y sus empleados con sus servicios de viajes compartidos.



• Alejandro Taubas • Alejo Miragaya

Los emprendedores Alejandro Taubas (32) y Alejo Miragaya (32) pensaron, en 2007, crear una red social de viajes compartidos. Seis años más tarde se convirtió en un éxito en pleno crecimiento. Este año, incluso, abrirán operaciones en San Pablo, Brasil. Con clientes que van desde Unilever hasta SC Johnson, Viapool ofrece soluciones innovadoras que promueven el transporte sustentable y les permite a las empresas ahorrar millones en movilidad para ellas y sus empleados y, además, reducir su huella ambiental. Entre sus principales servicios se cuentan un sistema para la gestión de transporte corporativo, minifletes, charters y mensajería.

POR SABRINA GAETE

Viapool nació del interés de los fundadores por el concepto de "carpooling", la idea de compartir un medio de transporte con otros pasajeros. Ambos con conocimientos y experiencia en marketing —Taubas venía del área en la celular Personal, y Miragaya del Banco Comafi—, para dar forma a su idea contrataron a dos programadores que desarrollaron el software base de la firma y que luego se convirtieron en socios minoritarios.

Con el tiempo, los fundadores advirtieron que el verdadero negocio se encontraba en el ámbito corporativo. Y aunque hoy el "carpooling" es un componente clave de su cartera de servicios, su compañía se enfoca en la venta de soluciones a empresas. En 2010 recibieron una inversión privada de US\$ 80.000, y se enfocaron por completo en impulsar su emprendimiento.

Pero el primer cliente apareció en 2009, cuando Viapool le vendió una solución a Unilever que finalmente impulsó la diversificación de su negocio. "La empresa estaba mudando sus oficinas de la Ciudad de Buenos Aires a Vicente López", cuenta Miragaya. La start-up les brindó un servicio de asesoramiento para la estrategia de movilidad de sus empleados en el contexto de la mudanza.

A cambio de la consultoría obtuvieron ingresos por US\$ 5.500, pero la ganancia fue mayor. "Nos planteamos una serie de interrogantes que abarcaban todos los conceptos de movilidad, no sólo el de 'carpooling', sino también los charters, la mensajería y, sobre todo, la gestión de remise y taxis", dice Miragaya. Así desarrollaron la aplicación que hoy es el principal producto de Viapool: justamente, la de remise y taxis. Los socios habían entendido que el futuro de su start-up dependía de escuchar las necesidades de cada cliente y armar soluciones a medida.

El sistema

Viapool funciona como una intranet —que usa cartografía de Google Maps— e integra distintos datos y procesos:

decenas de proveedores de transporte, valor del kilómetro, facturación, tiempo de espera, cancelaciones, viajes fijos y coincidencias de viajes, entre otros.

Dependiendo de la cultura de cada empresa —que pagan abonos mensuales—, el ahorro puede provenir del control del usuario, de los proveedores o simplemente de compartir viajes, todo lo cual ayuda a reducir las emisiones de carbono. ▀

Las cifras

- **Facturación 2012 Argentina:** US\$ 481.000
- **Empleados:** 14
- **40 clientes** corporativos que representan **30.000 usuarios**
- **Clientes destacados:** Unilever, Quilmes, Carrefour, Kraft, Nobleza Piccardo, La Nación, SAP, Manuel Tienda León.
- Administra más de **250.000 viajes por 40 millones de kilómetros** que generan un desembolso de **US\$ 6 millones anuales**.
- De US\$ 10.000 a US\$ 2 millones anuales desembolsa una gran compañía en transporte corporativo. Viapool les permite **ahorrar entre un 20 y 30 por ciento** de ese costo.