

Expansión. Las tecnológicas que permiten el servicio de taxi como Uber o inDriver hacen una lectura del sector. El nuevo rival promete no cobrar por demoras en el tráfico

Citybest alista su ingreso al país para competir con Uber e inDriver

ÁLVARO ROSALES MELGAR
alvaro.rosales@grupoeldeber.com

La expansión de las plataformas tecnológicas de ride-hailing o vehículos de alquiler con conductor para viajes (principalmente) urbanos llevan a los operadores a enfilarse sus estrategias para pugnar por el mercado del eje troncal y eclipsar a un rezagado sector de radiotaxis al que le cuesta renovarse, según lo que se percibe en las ciudades del país.

Incluso, esta dinámica lleva a jugadores del exterior a orientar su brújula hacia el mercado nacional. Tal es el caso de Citybest, empresa chilena que afina detalles para hacer su ingreso en abril de este año (aunque en febrero inician la campaña de reclutamiento de conductores en Santa Cruz y La Paz). En una primera fase proyectan una oferta de 7.000 conductores, hasta llegar a un punto de equilibrio de 20.000 operarios entre las dos urbes, según el CEO, Gonzalo Casanga.

“En Bolivia el negocio de ride hailing, el ADN de Citybest, es rentable. Genera utilidades y es un negocio a largo plazo. El sector ya tiene una sinergia y cada día más se genera ese hábito de consumo por parte del usuario o pasajero. Por lo tanto, es una ventaja que empezamos a operar en Bolivia, donde nuestro foco será sin duda el precio y seguridad para ambas partes (pasajero y conductor)”, señaló el líder de esta firma.

Pero, ¿hay suficiente espacio para nuevos actores? Eduardo Abud, Latam PR manager de



HERNÁN VIRGO / CITYBEST

Impacto. La economía digital se dinamiza con las alternativas para el usuario. En abril serán cinco los operadores

inDriver, señala que cualquier jugador que ayude a fomentar la innovación tecnológica y el estilo de vida de las comunidades es bienvenido. “Tenemos competencia en otros mercados con diversos jugadores, por lo que esto no es nada nuevo en los 31 países en donde prestamos nuestro servicio”, expone.

Asimismo, el ejecutivo resalta que Bolivia es un mercado clave en la región, ya que por su crecimiento exponencial reúne condiciones atractivas: es competitivo, eficiente y cuenta con una buena condición logística, por lo que los



Ingreso. Casanga, líder de Citybest, presentó su aplicación a EL DEBER

planes de la marca se centrarán en fortalecer su posicionamiento.

Los planes para este año

“Nuestro modelo de operación y filosofía de libertad tanto para pasajeros como conductores (permite negociar tarifas, entre otras ventajas), es un distintivo que nos ha posicionado en la preferencia de la gente, siendo una de nuestras fortalezas”, expone Abud.

Por su parte, Pamela Vidal, gerente de Comunicaciones de Uber (para Bolivia, Perú y Ecuador), sostuvo que el 2020 estará enfocado en las diversas opciones de acceso y la implementación de funcionalidades de seguridad para quienes son parte de la comunidad de firma en el país (70.000 socios conductores y 180.000 usuarios registrados).

Los operadores nacionales también se alistan para estar en la pugna. En el caso de Taxinet, el negocio giró hacia el sector corporativo. Mientras PatioService (delivery) relanzará sus servicios, entre los que se contempla el transporte de pasajeros.

“La competencia en el sector es feroz. Toda campaña para hacerse y mantener un lugar en el mercado debe contar con una fuerte inversión, además de ser del agrado de los usuarios y sin descuidar el factor cultural. Entrar en el ruedo implica tener una base y un estudio sólido del mercado”, apunta Oky Arze, CEO de Taxinet.

MÁS SOBRE CITYBEST

Enfoque. La firma apunta a aglutinar a taxis y conductores particulares que cumplan una serie de requisitos. Algunos prestarán servicio a personas con capacidades especiales. Operarán dentro del mercado regulatorio del país.

Diferencia. Ofrecerá tarifas cerradas de punto a punto, mediante una tarifa mínima y máxima, sin importar el tiempo que el usuario se quede en el vehículo. También incluirá un botón de pánico.

Time to Fly
Precios que te harán volar.

Madrid
desde

USD **799**

Oporto
desde

USD **850**

Amsterdam
desde

USD **863**



Asociación de Transportistas y Taxis de la Región de los Andes

AirEuropa
Fidelities