



Sampo Hietanen, fundador y CEO de la empresa MaaS Global.

Sampo Hietanen:

LA MOVILIDAD COMO UN SERVICIO

¿SE IMAGINA UN FUTURO, NO MUYLEJANO, EN DONDE, A PESAR DE NO SER DUEÑO DE SU PROPIO AUTO, PUEDE LLEGAR AL LUGAR QUE QUIERA Y A LA HORA QUE LO DESEE PAGANDO SOLO UNA TARIFA PLAN MENSUAL? ESTA ES LA VISIÓN DEL FINLANDÉS SAMPO HIETANEN, QUIEN EN EL SEMINARIO CIUDAD Y MOVILIDAD, ORGANIZADO POR LA CÁMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN (CCHC) EN LA SEMANA DE LA CONSTRUCCIÓN, PRESENTÓ “MOBILITY AS A SERVICE” (MAAS), EL NUEVO PARADIGMA CON EL QUE PRETENDEREVOLUCIONAR LA FORMA COMO NOS TRASLADAMOS.

Por Ximena Greene_Fotos Vivi Peláez

Ingeniero civil de profesión con amplia experiencia en el rubro de la construcción, Sampo Hietanen lleva más de una década defendiendo una idea revolucionaria: reunir en una sola plataforma todas las opciones de transporte de una ciudad (buses, bicicletas, autos, taxis, metro, trenes, etc.) para que los ciudadanos puedan acceder a ellas pagando un monto fijo mensual.

Mobility as a Service (MaaS) es un concepto que nació de la observación de las distintas problemáticas que afectan al mundo del transporte, tanto público como privado, y cómo abordarlos desde una nueva mirada.

Por una parte, la evidente densificación de las grandes ciudades y el crecimiento del parque automotor mundial está creando nuevos desafíos a las autoridades y gobiernos locales en el diseño de políticas públicas adecuadas para controlar el tráfico y la congestión.

Sin embargo, a pesar de que comprarse un auto hoy es mucho más accesible que en el pasado, Hietanen se dio cuenta de un fenómeno cada vez más creciente: a los millennials no les interesa ser dueños de un automóvil. Es una molestia y lo adquieren solo porque nadie está satisfaciendo sus necesidades de transporte, donde lo único que quieren es disponibilidad y libertad

para trasladarse desde un punto A a un B a la hora que lo deseen.

"Me pregunté: ¿qué tal si miramos la forma en como nos movemos desde otra perspectiva, desde una mirada multidimensional?", recuerda. "Los gobiernos y autoridades locales tratan de solucionar el problema desde un enfoque tradicional y en una sola dimensión: el aumento de la infraestructura vial o la cantidad de recorridos y frecuencias que se necesitan para suplir la demanda de los usuarios del transporte público. Sin embargo, no entregan una promesa de servicio", señala. Es en ese aspecto donde Hietanen se concentró: en la movilidad como un servicio.

¿Cuál es el concepto central de MaaS o la Movilidad como un Servicio?

MaaS es una filosofía donde, a través del pago mensual de una tarifa, alguien se hace responsable de entregarme todas las opciones para que mi traslado de un lugar a otro sea lo más rápido posible, cuando quiera y a donde quiera. Eso no existe ahora. Ninguna entidad del sector del transporte puede ofrecer la libertad de movilidad que puede tener un automóvil. Pero si juntamos en una plataforma digital todos los tipos de transportes -buses, metro, trenes de cercanía, taxi, bicicleta y los servicios de arriendo de autos- se

crea un ecosistema de alternativas con las que aumentan las posibilidades de traslado.

¿De dónde nace la idea de una tarifa plana o de un plan mensual?

Continuando con el concepto de que existe un proveedor integral de un sistema de transporte, que cumpla con la promesa de llevarme a donde quiero y a la hora que lo deseo, pensé en el mundo de las telecomunicaciones y en cómo a través de un contrato mensual tengo un servicio estable durante 30 días. No preciso de nada más que pagarlo y no me preocupo de la infraestructura que se necesita para que yo pueda disfrutar de internet 24/7. Entonces, ¿por qué esta experiencia no puede ser igual con el transporte o con la forma en cómo nos movilizamos? Un contrato mensual, con planes a medida, en donde los usuarios no tengan que preocuparse de otra cosa que subirse al auto, al taxi, al bus o a la bicicleta que los trasladará al lugar que quieren a la hora que quieran.

Por lo tanto, si pensamos que en un futuro los usuarios podrían comprar paquetes de movilidad de un proveedor determinado, una vez que este sistema se haya implementado y masificado, los proveedores competirán por ofrecer mejores alternativas a precios más baratos.



“EL OBJETIVO

central es darle una opción viable a aquellas personas que no quieren tener un automóvil. Es responder a la pregunta: ¿qué puede ser lo suficientemente bueno que te convenza de no comprar un auto?”.

¿Por qué si con una tarifa mensual los usuarios pueden usar el auto que quieren, van a considerar tomar el transporte público?

Es una cosa de opciones. Puede que el trayecto que decidas hacer sea más corto en transporte público que en auto, por lo tanto, nuestra plataforma te mostrará las alternativas y, a su vez, funcionará como billete o pasaje. No tendrás que recargar nunca más tu tarjeta BIP. Tu única preocupación será tener que subirte a la micro.

Sin embargo, para poder hacer eso, se debe llegar a un acuerdo entre los operadores de los buses y la plataforma para permitir que un tercero no solo venda los boletos, sino también se lleve un margen por las operaciones. Y este es el punto en donde nos hemos encontrado con las mayores trabas, sin entender ni apreciar que MaaS les podría dar acceso a un mercado mucho más grande, un mercado de usuarios que antes tenía su auto y ahora no. No obstante,

los buses por sí solos no son suficientes, su cobertura no es tan grande como para convencer a alguien que venda su auto. Para eso se deben sumar sí o sí todos los proveedores de transportes.

Y aquí entra otro elemento vital de MaaS, que es el acceso a los taxis y a los servicios de arriendo de auto, ya que estos ofrecen una cobertura lo suficientemente importante como para competir con el auto privado, en cualquier lugar y a la hora que quiera.

¿Qué se necesita para que MaaS se convierta en una realidad?

En cierta medida se puede implementar de inmediato con los servicios y la infraestructura actualmente disponibles en la mayoría de los países. Sin embargo, esto no solo requiere salir de la zona de confort, sino también un completo cambio de mentalidad a fin de considerar este servicio como parte de las necesidades del usuario final.

Todo el mundo a quien le he expuesto mis ideas considera que este puede ser un

mercado factible y lucrativo, pero hasta que no esté puesto en marcha y funcionando en alguna ciudad del mundo que demuestre que funciona en la práctica, es difícil convencer a los gobiernos y sus departamentos o ministerios de transporte.

Lo que se requiere es que todos los jugadores, incluidos los operadores de bus, metro, las compañías de taxi y los servicios de arriendo de auto, así también como las autoridades locales, trabajen como una red y realicen el primer paso al mismo tiempo.

Si MaaS tiene éxito en ofrecer una alternativa a la propiedad de automóviles, habrá mucho más dinero en el sistema de transporte. No solo somos agentes de venta de pasajes o boletos que le quitan márgenes a las compañías de buses, sino que estamos combinando todos esos modos de transporte en algo que será una alternativa. Si tenemos éxito habrá más recursos en el transporte público y la gente tendrá más dinero para gastar en otros sectores de la economía.

MAAS EN SANTIAGO

¿Qué razones tendría el usuario de un auto, que tiene toda la libertad para ir a donde quiera, para dejar su vehículo y subirse al transporte público en una ciudad como Santiago, donde este sistema no funciona adecuadamente?

Por una parte, está el transporte público, que puede funcionar mejor o peor dependiendo de cada ciudad, pero en general cumple su objetivo. Sin embargo, su máximo alcance es darte un horario en que pasa el bus, sin importarle si lo alcanzas a tomar o no. Esta es la diferencia entre la movilidad y la movilidad como un servicio, que alguien es responsable de conectarte.

Cuando eres dueño de un auto, sabes que está ahí, que independiente de la hora que sea puedes ir a cualquier parte. Sin embargo, esta libertad está asociada a múltiples gastos y dolores de cabeza, como permisos de circulación, mantención, restricción y otros. Pero si el usuario final sabe que existe una plataforma en donde por un pago mensual puede tener acceso al auto que quiera y a la hora que quiera, sin tener que preocuparse de nada más que bajar la aplicación, se va a deshacer de su auto. O por lo menos va a dejar de pensar en él como un imprescindible.

El objetivo central es darle una opción viable a aquellas personas que no quieren tener un automóvil. Es responder a la pregunta: ¿qué puede ser lo suficientemente bueno que te convenza de no comprar un auto?

He estudiado y analizado todos los reportes que señalan que la gente no es dueña de un auto porque realmente lo necesita, sino que lo tiene como reflejo de una oportunidad. Piensan: "si me compro un auto me puedo ir a la playa cuando quiera". Es ahí donde entra MaaS. Si ningún otro servicio les da esta libertad, nosotros sí. Nos aseguraremos que llegarán donde quieran ir.

“MAASES UNAFILOSOFÍA EN QUE, a través del pago mensual de una tarifa, alguien se hace responsable de entregarme todas las opciones para que mi traslado de un lugar a otro sea lo más rápido posible cuando quiera y donde quiera”.

Un problema que en Santiago parece no tener solución es la evasión en el sistema de transporte público. ¿Qué razones podría tener un usuario para pagar una tarifa plana mensual, si muchas veces no paga ni su pasaje?

Para empezar, este problema debe ser resuelto. Pero honestamente, a quienes creemos que podemos convencer primero es a aquellas personas que están a punto de conseguir un auto y todavía están pensando que la inversión es demasiado grande y que pueden vivir sin él. Para ellos, el valor se encuentra en el taxi o en el servicio de arriendo de auto, porque además saben que si quieren se pueden subir al transporte público. De esta manera, conseguir que más gente entre en el sistema eventualmente comenzará a dar sus frutos, pero por supues-

to que la evasión es uno de sus principales obstáculos.

Por último, Santiago es una ciudad muy segregada y con grandes extensiones ¿Cómo cree que MaaS podría contribuir a disminuir esa brecha?

Hay que ir paso a paso. Me gusta la idea de avanzar desde la perspectiva individual y no tratar de abarcar a todos los ciudadanos de una sola vez. Las piezas existen, lo importante es permitir que la innovación solucione problemas individuales para luego concentrarse en lo demás. Una vez creado el mercado, hay que empezar por asegurar que exista disponibilidad en unas áreas al comienzo y luego en otras. Pero primero es importante resolver el problema de al menos una persona, eso es suficiente para empezar.