

Empresa busca pasar de 800 a 1.000 scooters en un mes y expandir el polígono a Puertas del Mar y Peñuelas

Tras el boom del verano, la empresa reordena su estrategia para consolidarse en temporada normal con foco en residentes y estudiantes. En ese marco, la empresa anunció que desde este lunes activará un convenio con la UCN, con puntos de estacionamiento al interior del campus, como parte del plan «vuelta a clases» en la conurbación.

Por Joaquín López Barraza

Ya conversamos sobre iniciativas, pero si tuvieras que escoger una prioridad, ¿cuál sería?

El plan ahora inmediato es abrir la zona de operación tanto para La Serena como para Coquimbo. La idea siempre fue conectar ambas ciudades y enfocarnos en la interconexión. El foco es abrir la zona de operación, tener más puntos de estacionamiento y aumentar en 200 scooters la flota: pasar de 800 a 1.000 en un mes, con 500 para La Serena y 500 para Coquimbo.

¿Podrías darnos un adelanto de los sectores que tienen en la mira?

En La Serena, abrir Puertas del Mar. En Coquimbo, abrir Peñuelas desde la playa hacia el oriente.

Se acaba el verano y baja el turismo. ¿Cómo se preparan para un marzo más «de residentes»?

Con un plan de vuelta a clases junto con las municipalidades, enfocado en uso universitario: conectar Avenida Francisco de Aguirre con el eje de universidades del centro de La Serena y la ULS.

Además, estamos trabajando un convenio con la UCN. Este lunes iniciamos con ellos y vamos a tener dos puntos de estacionamiento dentro del campus, para cubrir el trayecto desde el interior hasta el paradero más

cercano.

¿Habrá beneficios para estudiantes?

No damos descuentos como regla, pero sí podemos trabajar apoyos de movilización para estudiantes con menos recursos, por ejemplo quienes reciben becas de alimentación. En precios, se mantiene el estándar.

¿Qué tan decisivo ha sido el sello municipal para crecer? ¿Necesitan un plan común?

Hay mucha expectativa con esta nueva área metropolitana. Nos gustaría un plan de movilidad en conjunto entre La Serena y Coquimbo y que mejorara la cantidad y la calidad de ciclovías, porque para que esto sea una solución real no basta solo con inversión privada: también debe mejorar la infraestructura pública.

Respecto del turismo, este verano vimos que a la gente que viene de afuera le encantó: cuando ven los scooters muchas veces no lo asocian a la marca, sino a una mejora de la ciudad. Llegan a la playa y dicen «qué moderno es Coquimbo» o «La Serena».

Y, además, yo lo converso con gente de Whoosh que ha implementado esto en Latinoamérica y en otros países: ven el potencial de la conurbación y «lo ven como un diamante en bruto». Hay que afinar los detalles.

En nuestra última en-



Hay mucha expectativa con esta nueva área metropolitana. Nos gustaría un plan de movilidad en conjunto entre La Serena y Coquimbo y que mejorara la cantidad y la calidad de ciclovías, porque para que esto sea una solución real no basta solo con inversión privada: también debe mejorar la infraestructura pública.

travista reportaron más de 200 mil viajes entre diciembre y enero y 800 scooters activos. ¿Tienes una actualización?

Febrero aún no cierra, pero bajó el flujo respecto de enero: vino menos turismo, nacional y extranjero. También se ha intensificado la fiscalización, nuestra y de la autoridad, y eso ha generado más resquemor en zonas como Avenida del Mar y Costanera.

Es parte del proceso: esperamos un cambio cultural como en Santiago, donde es normal que la gente tenga casco en la casa y en la pega; con el tiempo baja el vandalismo y la gente se adapta.

El contrato municipal es por 12 meses y se evalúa para renovar. ¿Qué te gustaría que fueran los criterios más importantes?

Uso real, ordenamiento, incidentes, percepción ciudadana y aporte a movilidad. En verano reforzamos personal en terreno, mantuvimos zona

de restricción de velocidad (18 km/h entre Canto del Agua y El Faro) y duplicamos escuelas de conducción en La Serena y Coquimbo.

¿Cuál es el principal aprendizaje para evitar desgaste con el municipio y vecinos cuando pase el boom del verano?

Cambiar la estrategia: el flujo fuerte de verano fue Avenida del Mar y Costanera; durante el año eso baja. Nos vamos a enfocar más en Francisco de Aguirre, Videla y sectores residenciales y universitarios. Donde haya necesidad de movilidad, ahí vamos a estar.

¿Han pensado en expandirse a otras comunas de la región?

—Hemos recibido contactos, nada formal todavía, pero estamos abiertos. El plan de la marca es seguir apostando por expansión en Chile; nos gustaría que las ciudades grandes tuvieran este servicio.