



MERCADO DIGITAL

# O “Buscapé” dos aplicativos de transporte

Sistema Vah compara preços de Uber, Easy, 99 e Cabify



Bern, da Vah: modelo de negócio prevê publicidade e um percentual sobre o ganho dos aplicativos (Crédito: Divulgação)

Roger Marzochi

24.03.17 - 19h00

O paulista Marcio Bern, dono da produtora de conteúdos digitais Twice, sofreu no ano passado com um parente que ficou internado. Além da preocupação com a saúde do familiar, ele usava os serviços de transporte por aplicativos para se locomover de sua casa até o hospital. Como, muitas vezes, havia boas variações no preço, ele anotava o valor de pelo menos três serviços no papel para então se decidir pelo mais barato. Foi então que teve a ideia de criar um aplicativo que monitorasse essas informações em tempo real.

Nasceu assim, em outubro do ano passado, o Vah, sistema que pesquisa os valores pedidos por empresas como Uber, Easy, 99 e Cabify, uma espécie de Buscapé, mas voltado para os aplicativos de transporte. “Eu me tornei um grande usuário de transporte por aplicativo e até vendi meu carro”, diz o empreendedor. **O Vah já foi baixado mais de 100 mil vezes nas lojas de aplicativos.** Até o fim de março, o sistema deve incluir outros operadores, como mototáxi, que é muito popular no Nordeste, além de aplicativos de transporte específicos para mulheres e de veículos blindados.

Em janeiro, o aplicativo intermediou 160 mil corridas para os aplicativos, o que gerou para essas empresas uma receita total de R\$ 3 milhões. São duas as formas de monetização do Vah. A primeira é a venda de espaço publicitário. Além disso, a companhia recebe uma porcentagem dos aplicativos de transporte sobre o valor de cada corrida, informação que o empreendedor não revela. O lado ruim do sistema é que o usuário precisa ter instalado no smartphone os aplicativos de todas as empresas, como a 99 – startup avaliada em até US\$ 800 milhões e que pode, pelo andar da carruagem, figurar em breve na lista das 500 maiores empresas do anuário AS MELHORES DA DINHEIRO.



**Bedoya, do Cabify:** “O preço não é a única forma de diferenciar o serviço” (Crédito:Divulgação)

Pelo Vah, é possível checar os preços que cada companhia cobra pelas corridas, bem como reservar o veículo. Mas para a transação ser completa, é preciso conexão com o

aplicativo da empresa escolhida. Bern tem plano de levar o aplicativo para outros países. Segundo ele, há uma negociação em andamento no Panamá. Mas, antes mesmo de começar a atuar no país centro-americano, há chances de o aplicativo ser lançado na Argentina, México e Colômbia. “Muitas das empresas que atuam no Brasil também estão presentes nesses países”, diz. “Isso facilita a negociação e torna natural a nossa expansão.” O empreendedor busca um investidor estratégico que ajude a companhia a se internacionalizar. O CEO do Cabify no Brasil, Daniel Bedoya, vê dois lados nesse aplicativo.

Em uma primeira análise, ele acredita que o novo sistema ajuda a divulgar a plataforma da empresa espanhola. Mas ele teme que o cliente se balize única e exclusivamente pelo menor preço. “Ser balizado pelo preço traz um lado negativo, pois não é a única forma de diferenciar os serviços”, afirma Bedoya. De qualquer forma, o VAH não deixa de ser uma “mão na roda” para os usuários, que podem pesquisar com maior transparência os preços praticados pelo mercado. “Esse novo aplicativo vem de encontro a uma lógica importante de mercado”, diz Creso de Franco Peixoto, especialista em transportes do Centro Universitário da FEI, em São Bernardo. “Isso tende a estabilizar os preços e regular a concorrência.”

## VAH DE APP - Conheça mais sobre o aplicativo:

