

**“Solo MAPFRE
fue capaz de ofrecernos
una póliza específica para nuestro
modelo de negocio”**





VISITA LA
PÁGINA
DE PEGCAR
PARA VER SU
FUNCIONAMIENTO

Pegcar es una start-up de Brasil que conecta a propietarios de vehículos sin mucho uso con particulares que necesitan alquilar uno de forma ocasional. Eligieron a MAPFRE como aseguradora por nuestro posicionamiento y orientación a la innovación. En este reportaje sus socios fundadores comparten las claves de este negocio y su experiencia con nosotros.

TEXTO **ANDREA BURGUI Y KELLY REGINA CONDE** | FOTOS **PEGCAR**

Es una plataforma online que facilita el alquiler de vehículos entre particulares y es cliente de MAPFRE desde 2015. El concepto de Pegcar sigue la tendencia creciente de la economía colaborativa. Más que una empresa de transportes, esta *start-up* es una red social que facilita la comunicación entre usuarios que desean rentabilizar un automóvil que no se usa demasiado y alquilarlo de forma rápida y eficaz. En la siguiente entrevista para *El Mundo de MAPFRE*, Conrado Ramires y Bruno Hacad, socios fundadores, nos cuentan las claves de este modelo de negocio y su experiencia con nosotros.

MAPFRE NOS HA **APOYADO**
INMENSAMENTE DESDE
EL COMIENZO

¿En qué se basa el modelo de negocio de Pegcar?

El objetivo de Pegcar es conectar a propietarios de automóviles con quien precisa de un vehículo. El modelo de negocio está basado en el MarketPlace* y su facturación consiste en las tasas cobradas durante la transacción: el conductor paga a Pegcar el 10% del precio del alquiler y al propietario se le descuenta un 20% del dinero recibido.

¿Cómo funciona Pegcar?

Es una red 100% online, en la que cualquier persona con coche puede ofrecerlo en alquiler dentro de la



plataforma. De la misma forma, quien no posee un vehículo y eventualmente necesita uno, puede acceder y alquilarlo de forma rápida y ahorrándose el papeleo.

Para el registro del vehículo, basta con rellenar un formulario con los datos personales y los del coche, enviar fotos del automóvil e informar del periodo de disponibilidad para el alquiler. El vehículo debe tener como máximo 10 años y no más de 100.000 km. Al conductor, por su parte, al hacer la búsqueda, se le facilitan los coches más próximos. En el momento de solicitar la reserva, acuerda el encuentro con el propietario para el intercambio de llaves.

El alquiler puede realizarse por horas, días o semanas y el pago,

EL PROPIETARIO ESTÁ
PROTEGIDO FRENTE A
CUALQUIER PROBLEMA CON
SU VEHÍCULO Y EL CONDUCTOR
PUEDE CONTAR CON EL APOYO
DE LA EMPRESA EN CASO DE
INCIDENTES DURANTE EL
ALQUILER

mediante tarjeta de crédito. El propietario puede aceptar, o no, el contrato de arrendamiento, según la fecha y el periodo de alquiler solicitado. Para garantizar mayor seguridad en relación a las condiciones del vehículo, se realiza una inspección en el momento de entrega y de devolución de las llaves.

¿Cuál es la misión de vuestra start-up?

La misión de Pegcar es empoderar a las personas por medio de la movilidad compartida.

¿Cuál es vuestro perfil de cliente?

El público objetivo de Pegcar se compone de, por un lado, personas que tienen un coche al que dan poco uso y necesitan ingresos extra y por otro, de conductores que no tienen vehículo y por alguna razón lo necesitan ocasionalmente.

En general, son jóvenes de hasta 35 años, de clase media, con menos apego a los bienes materiales y comprometidos con la economía colaborativa. Actualmente, la mayor parte de las personas con coches registrados viven cerca del trabajo, trabajan desde casa o utilizan otras opciones de transporte para realizar este desplazamiento.

¿Desde cuándo Pegcar es cliente de MAPFRE? ¿Y por qué fue vuestra elección?

Nos convertimos en clientes de MAPFRE en octubre de 2015. La escogimos tanto por su tamaño, como por el posicionamiento del Grupo y su orientación a la innovación, a la movilidad inteligente y a la economía de colaboración. Además, fue la única empresa capaz de ofrecernos una póliza específica para nuestro modelo de negocio, la póliza de seguro especializada para *car sharing* P2P.

¿Qué papel desempeña el seguro en vuestro modelo de negocio?

Todas las transacciones hechas por la plataforma cuentan con una póliza de MAPFRE durante el periodo de alquiler, que cubre el 100% de la tabla FIPE** e incluye colisión, incendio, robo, hurto, responsabilidad civil y asistencia 24 horas. El propietario está protegido frente a cualquier problema con su vehículo y el conductor puede contar con el apoyo de la empresa en caso de incidentes durante el alquiler.

¿Cómo definiríais vuestra experiencia de cliente con MAPFRE?

Sin duda, MAPFRE nos ha apoyado inmensamente desde el comienzo, ofreciéndonos



PEGCAR SIGUE LA TENDENCIA
CRECIENTE DE LA **ECONOMÍA
COLABORATIVA**

una solución en seguros que ninguna otra empresa consiguió gestionar. Además también desarrollamos otros frentes de negocio y, actualmente, Pegcar es miembro del club de beneficios del Grupo, que ofrece ventajas únicas a los clientes de MAPFRE.

*MarketPlace: es un servicio online que permite a vendedores y compradores particulares relacionarse para efectuar una transacción comercial.

**Tabla FIPE: tabla que registra mensualmente el precio de los coches usados y es utilizada por las aseguradoras brasileñas como parámetro para fijar los importes de las indemnizaciones.

