

Documento de Factibilidad

Proyecto: Pet's Ride



10/03/2025

1. Alcance del Proyecto

Este documento tiene como objetivo evaluar la viabilidad del desarrollo de la aplicación móvil *Pet's Ride*, una plataforma que busca conectar a dueños de mascotas con prestadores de servicios especializados de manera segura y eficiente.

Nos enfocamos en la falta de acceso rápido y confiable a servicios especializados para el cuidado de mascotas, un problema que afecta a propietarios responsables que enfrentan múltiples tareas diarias, limitaciones físicas o la ausencia de opciones seguras en su comunidad. La dificultad para encontrar profesionales confiables y servicios de calidad genera estrés, preocupación por la seguridad y bienestar de las mascotas, y frustración por la falta de opciones centralizadas que se ajusten a sus necesidades y horarios.

Objetivos generales:

- Centralizar la oferta de servicios para mascotas en una sola plataforma.
- Facilitar la búsqueda y contratación de servicios mediante filtros avanzados.
- Proporcionar herramientas de comunicación y pago seguras.
- Ofrecer contenido educativo sobre el cuidado de mascotas.

Limitaciones:

- La disponibilidad de servicios dependerá de la oferta en cada región.
- No se brindará atención veterinaria directa, solo se facilitará el contacto con profesionales.
- No se garantizará la atención en emergencias inmediatas.

2. Análisis de situación

Actualmente, los dueños de mascotas enfrentan dificultades para encontrar servicios confiables y cercanos. *Pet's Ride* se presenta como una solución integral que mejora la experiencia del usuario en la búsqueda y contratación de estos servicios.

Fortalezas:

- Innovación en la gestión de servicios para mascotas.
- Seguridad en transacciones y comunicación.
- Uso de geolocalización y agenda digital para optimizar reservas.

Debilidades:

- Dependencia de la conectividad de Internet.
- Necesidad de verificaciones constante a los prestadores de servicio.

Oportunidades:

- Crecimiento del mercado de servicio para mascotas.
- Posibilidad de expansión a otras ciudades y países.

Amenazas:

- Competencia con plataformas similares.
- Regulaciones legales en torno a los servicios de mascotas.

3. Definición de requisitos

Los principales requisitos de *Pet's Ride* incluyen:

- Registro y gestión de perfiles de tanto clientes como de prestadores de servicio.
- Un sistema de búsqueda con filtros avanzados por ubicación y disponibilidad.
- Integración de pagos electrónicos de manera segura.
- Un chat en tiempo real para comunicación directa.
- Un sistema de calificación mutua y reseñas para mejorar la confiabilidad del servicio.

Requisitos no funcionales:

- Seguridad
- Actuación
- Escalabilidad
- Disponibilidad
- Fiabilidad
- Usabilidad

4. Determinación del enfoque

Después de evaluar distintas alternativas, se ha determinado que la mejor opción es desarrollar una aplicación móvil multiplataforma con back-end en la nube, aprovechando tecnologías de código abierto para optimizar costos y asegurar escalabilidad.

5. Evaluación de la factibilidad del proyecto

5.1 Factibilidad técnica

Recursos disponibles:

- Uso de tecnologías como Flutter, Firebase, AWS, Stripe y OpenStreetMap.
- Infraestructura en la nube para garantizar estabilidad y escalabilidad.
- Implementación de protocolos de seguridad basados en OWASP y PCI DSS.

Equipos y software adicionales requeridos:

- Licencias de software de diseño UX/UI (Figma, Adobe XD).
- Herramientas para pruebas de calidad (Postman, Selenium).
- Servidores adicionales en la nube según la demanda del tráfico.

5.2 Factibilidad económica

Costos estimados:

- Desarrollo de software: tiempo del equipo de programación y diseño UX/UI.
- Infraestructura: servidores en la nube (AWS, Firebase, etc.)
- Marketing y adquisición de usuarios.
- Soporte técnico y mantenimiento continuo.

Fuentes de financiamiento posibles:

- Inversión privada.
- Modelos de monetización (suscripciones, comisiones por transacción, publicidad).

5.3 Factibilidad operativa

Recursos humanos disponibles:

Nombre completo	Rol	Nivel de Responsabilidad
Jorge Armando Canche Tintore	Full-Stack Developer	Alto – responsable del desarrollo completo de la aplicación, desde el backend hasta la interfaz de usuario. Debe garantizar la funcionalidad y rendimiento del sistema.
Bryan Emmanuel Cetzal Ceme	Gerente de Marketing	Medio-Alto – encargado de la estrategia de marketing, publicidad y posicionamiento del producto. Toma decisiones sobre campañas y branding.
Luis Manuel Lagunez Rodríguez	CEO y Product Owner	Muy alto – máxima autoridad en el proyecto. Define la visión del producto, toma decisiones estratégicas y supervisa la ejecución del plan de negocios.
Leticia del Carmen Tejero Gamboa	Diseñadora UX/UI	Medio – responsable de la experiencia del usuario y la interfaz gráfica. Su trabajo influye en la usabilidad y el atractivo visual del producto.

Capacitación del personal:

- Desarrollo con Flutter y Firebase (para mejorar la optimización del backend y frontend).
- Seguridad en aplicaciones móviles (implementación de mejoras prácticas de OWASP y PCI DSS).

- Marketing digital y estrategias de adquisición de usuarios (para el equipo de marketing).
- Diseño de experiencia de usuario (UX)

Expectativa de adopción:

- Se espera una alta aceptación en el mercado, especialmente en zonas urbanas.
- Diseño accesible y funcional para mejorar la experiencia de usuario.

6. Análisis costo-beneficio

Costos de desarrollo inicial:

- Desarrollo de la aplicación: \$500,000 - \$800,000 MXN
- Infraestructura en la nube (servidores, base de datos, seguridad): \$20,000 - \$30,000 MXN
- Marketing y adquisición de usuarios: \$50,000 - \$80,000 MXN
- Costos legales y administrativos: \$5,000 - \$20,000 MXN
- Otros costos iniciales: \$5,000 - \$10,000 MXN
- Total, estimado: \$580,000 - \$940,000 MXN

Costos operativos anuales:

- Mantenimiento de la infraestructura en la nube: \$200,000 - \$300,000 MXN
- Soporte técnico y actualizaciones: \$150,000 - \$200,000 MXN
- Publicidad y adquisición de usuarios: \$100,000 - \$200,000 MXN
- Gastos administrativos y operativos \$50,000 - \$100,000 MXN
- Total, anual estimado: \$500,000 - \$800,000 MXN

Beneficios Tangibles:

1. Generación de Ingresos
 - Comisiones por transacción del 15%.
 - Ingresos por suscripciones premium de prestadores de servicios.
 - Monetización a través de publicidad en la plataforma.
 - Crecimiento Económico Local
2. Impulso a pequeños negocios y prestadores independientes en la industria del turismo pet-friendly.
 - Oportunidades de empleo para cuidadores, transportistas y guías turísticos especializados en mascotas.
 - Ahorro de Tiempo y Comodidad para los Usuarios
3. Plataforma centralizada donde los dueños de mascotas pueden encontrar servicios de transporte sin largas búsquedas.

- Comparación de precios y servicios en un solo lugar.
 - Expansión del Mercado Pet-Friendly en México
4. Mayor acceso a servicios especializados para mascotas, promoviendo la inclusión de animales en actividades turísticas.
 - Uso de Tecnología para la Seguridad y Confiabilidad
 5. Seguimiento en tiempo real de los viajes.
 - Métodos de pago seguros.
 - Evaluaciones y reseñas para aumentar la confianza entre usuarios y prestadores.

Beneficios Intangibles:

1. Mayor bienestar para mascotas y dueños
 - Reducción del estrés de los dueños al contar con opciones de transporte y servicios confiables para sus mascotas.
 - Mejora en la experiencia de las mascotas al estar en entornos seguros y amigables.
2. Fomento de la cultura Pet-Friendly
 - Aumento de la aceptación de mascotas en más establecimientos
 - Sensibilización sobre el bienestar animal y la importancia de ofrecer transporte y servicios adecuados para mascotas
3. Construcción de una comunidad fiel y confiable
 - Plataforma que fomenta la confianza y la intención entre dueños de mascotas y proveedores de servicios.
 - Generación de una red de clientes recurrentes y satisfechos
4. Innovación y posicionamiento de marca
 - Diferenciación en el mercado mexicano al ser una de las primeras plataformas enfocadas en el transporte y servicio de mascotas.
 - Potencial reconocimiento como líderes en el sector de mascotas.

Proyección de ventas:

Primer Año

- Usuarios pagos esperados: 300 - 1,200 (considerando un crecimiento lento en la adopción inicial).
- Ingresos estimados:
 - Comisiones por transacción (15%): \$30,000 - \$120,000 MXN
 - Suscripciones de prestadores (mín. \$300 MXN/mes, 100 - 500 prestadores): \$360,000 - \$1,800,000 MXN
 - Publicidad en la plataforma: \$15,000 - \$50,000 MXN
- Total, de ingresos proyectados: \$405,000 - \$1,970,000 MXN

Proyección a 5 Años

- Crecimiento esperado del mercado: 15% - 25% anual.
- Expansión a nuevas ciudades turísticas en México: Cancún, CDMX, Guadalajara, Monterrey, San Pedro Garza García.
- Posible expansión internacional en el 4° o 5° año.
- Ingresos proyectados al quinto año:
 - Conservador: \$2,500,000 MXN
 - Óptimo: \$7,000,000 MXN

Ajuste en Evaluación de Riesgos y Colchón Financiero

- Se destinará un 10% del presupuesto a imprevistos, considerando:
- Mayor inversión en marketing para acelerar adopción.
- Costos de adquisición de clientes más altos de lo previsto.
- Posible retraso en la monetización.