



PROUESTA DE PROYECTO:

EnRuta

**Sistema SaaS para Gestión y Venta de Pasajes de
Transporte Interprovincial**

Logisoft

31 de marzo de 2025

CONTENIDO

1.	RESUMEN EJECUTIVO	4
2.	OPORTUNIDAD DE MERCADO.....	4
	El Sector de Transporte Interprovincial en Ecuador	4
	Problemática Actual	5
	Tendencias Favorables	5
	Mercado Potencial.....	5
	Ventana de Oportunidad.....	6
3.	LA SOLUCIÓN ENRUTA	6
	Plataforma Web SaaS.....	6
4.	MODELO DE NEGOCIO SAAS	8
	Estructura de Ingresos	8
	Valor para el Cliente	9
	Ciclo de Vida del Cliente	9
	Métricas Clave SaaS	10
5.	VENTAJAS COMPETITIVAS	10
	Especialización en el Sector.....	10
	Ecosistema Completo.....	11
	Modelo 100% Online	11
	Enfoque en Usabilidad	11
	Adaptabilidad a Múltiples Cooperativas	11
	Estrategia de Precios Accesible.....	12
6.	PLAN DE DESARROLLO.....	12
	Fase 1: Fundamentos (Semanas 1-3).....	12
	Fase 2: Desarrollo Core (Semanas 4-7).....	13
	Fase 3: Integración y Refinamiento (Semanas 8-10)	14
	Fase 4: Piloto y Lanzamiento (Semanas 11-12).....	14
7.	PROYECCIONES FINANCIERAS	16
	Inversión Inicial Requerida	16
	Proyección de Cooperativas Suscritas.....	16
	Proyección de Ingresos.....	16
	Proyección de Costos Operativos.....	17
	Proyección de Resultados.....	17
	Métricas SaaS Clave	17
	Punto de Equilibrio y Rentabilidad	17
8.	EQUIPO LOGISOFT	18

Liderazgo del Proyecto.....	18
Equipo Técnico	18
Asesores Especializados.....	19
Fortalezas del Equipo	19
9. OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN	20
Estructura de Inversión Propuesta.....	20
Uso de los Fondos	20
Milestones para Inversores.....	20
Proyección de Retorno para Inversores.....	21
Estrategias de Salida Potenciales	21
Ventajas para Inversores	21
10. PRÓXIMOS PASOS.....	22
Para Potenciales Inversores	22
Cronograma Propuesto.....	22
Contacto y Coordinación.....	23

1. RESUMEN EJECUTIVO

EnRuta es un innovador sistema SaaS (Software as a Service) diseñado para revolucionar la gestión y venta de pasajes en el sector de transporte interprovincial ecuatoriano. Nuestra plataforma 100% online conectará cooperativas de transporte, puntos de venta y pasajeros en un ecosistema digital integrado, eliminando los ineficientes procesos manuales actuales.

Este proyecto representa una oportunidad única de inversión en el creciente mercado de digitalización del transporte terrestre de pasajeros en Ecuador, un sector con más de 200 cooperativas que movilizan aproximadamente 15 millones de pasajeros anualmente, generando un estimado de \$300 millones en ventas de boletos.

EnRuta constará de tres componentes principales interconectados:

- Plataforma web SaaS para administración y puntos de venta
- Aplicación móvil para usuarios finales
- Aplicación móvil para verificación de boletos por parte del personal de buses

A través de un modelo de suscripción mensual por cooperativa y comisiones por transacción, proyectamos alcanzar ingresos recurrentes de \$1.5 millones anuales para el tercer año de operación, con un margen de beneficio neto superior al 40%.

Buscamos socios e inversores que comparten nuestra visión de transformar digitalmente este sector estratégico, con una inversión inicial requerida de \$300,000 para completar el desarrollo y lanzamiento de la plataforma en los próximos 12 meses.

2. OPORTUNIDAD DE MERCADO

El Sector de Transporte Interprovincial en Ecuador

El transporte interprovincial en Ecuador constituye un pilar fundamental en la movilidad nacional, caracterizado por:

- **Volumen significativo:** Más de 15 millones de pasajeros transportados anualmente
- **Amplia cobertura:** Red que conecta las 24 provincias del país
- **Estructura consolidada:** Aproximadamente 200 cooperativas de transporte legalmente constituidas
- **Flota considerable:** Estimado de 6,000 unidades operativas a nivel nacional

- **Valor de mercado:** Aproximadamente \$300 millones anuales en venta de boletos

Problemática Actual

El sector opera actualmente con sistemas obsoletos o completamente manuales:

- **Gestión ineficiente:** Registros en papel o sistemas locales desconectados
- **Venta tradicional:** Principalmente en ventanillas físicas con procesos manuales
- **Información fragmentada:** Falta de datos centralizados sobre rutas y disponibilidad
- **Experiencia deficiente:** Usuarios deben acudir físicamente para comprar boletos
- **Control manual:** Verificación visual de boletos al abordar
- **Planificación subóptima:** Dificultad para optimizar rutas y frecuencias

Tendencias Favorables

El momento actual presenta condiciones ideales para la transformación digital del sector:

- **Penetración digital:** 72% de ecuatorianos con acceso a internet
- **Adopción móvil:** 92% de penetración de smartphones entre población urbana
- **Expectativas del consumidor:** Creciente demanda de servicios digitales
- **Digitalización post-pandemia:** Aceleración de transformación digital en diversos sectores
- **Impulso regulatorio:** Iniciativas gubernamentales para modernización del transporte

Mercado Potencial

Un análisis detallado del mercado revela un potencial considerable para EnRuta:

- **Cooperativas objetivo:** 200 cooperativas de transporte interprovincial
- **Oficinas y puntos de venta:** Aproximadamente 1,200 en todo el país
- **Pasajeros potenciales:** 8 millones de usuarios de servicios digitales
- **Transacciones estimadas:** 30 millones de boletos vendidos anualmente
- **Valor anual de transacciones:** \$300 millones con ticket promedio de \$10

Ventana de Oportunidad

El mercado se encuentra en un momento óptimo para la entrada de EnRuta:

- **Competencia limitada:** Ausencia de soluciones integrales específicas para este sector
- **Necesidad no atendida:** Demanda creciente sin oferta adecuada
- **Momento de transformación:** Disposición del sector para adaptarse a nuevas tecnologías
- **Consolidación del comercio electrónico:** Creciente confianza en transacciones digitales

3. LA SOLUCIÓN ENRUTA

EnRuta es un sistema integral 100% online diseñado específicamente para el transporte interprovincial ecuatoriano. Nuestra plataforma, basada en tecnologías web y móvil modernas, abordará todas las necesidades operativas del sector.

Plataforma Web SaaS

El núcleo del sistema será una plataforma web accesible desde cualquier dispositivo con conexión a internet:

Panel Administrativo para Cooperativas

- **Gestión completa de información:** Operaciones CRUD para cooperativas, buses, frecuencias y rutas
- **Administración de flota:** Registro y configuración de unidades, incluyendo disposición de asientos
- **Gestión de frecuencias:** Configuración de rutas con origen, destino y paradas intermedias
- **Programación de servicios:** Asignación de buses a frecuencias con gestión de días de parada
- **Configuración de tarifas:** Definición de precios por ruta, tipo de asiento y descuentos aplicables
- **Personalización:** Configuración de identidad visual (logo, colores, información de contacto)

Terminal de Ventas para Oficinistas

- **Interfaz intuitiva:** Diseño simplificado para operaciones rápidas de venta
- **Búsqueda avanzada:** Localización de rutas disponibles con múltiples criterios
- **Selección visual de asientos:** Visualización en tiempo real de disponibilidad
- **Procesamiento de venta:** Registro de pasajeros y aplicación de descuentos
- **Validación de pagos:** Verificación de comprobantes de transferencias o depósitos
- **Gestión de boletos:** Generación, impresión y reenvío de boletos digitales

Portal para Usuarios Finales

- **Registro y autenticación:** Creación de cuenta para acceso a funcionalidades
- **Búsqueda de viajes:** Exploración de rutas disponibles según criterios
- **Compra directa:** Proceso simplificado de selección y pago
- **Gestión de viajes:** Acceso a boletos adquiridos e historial de compras

Aplicación Móvil para Usuarios

Complementando la web, ofreceremos una aplicación móvil enfocada en la experiencia del pasajero:

- **Búsqueda optimizada para móvil:** Interfaz adaptada para pantallas pequeñas
- **Filtros avanzados:** Selección por cooperativa, tipo de asiento, características del bus
- **Visualización detallada:** Información completa del bus y servicio
- **Selección interactiva de asientos:** Mapa visual con disponibilidad en tiempo real
- **Proceso de compra simplificado:** Pocos pasos para completar la transacción
- **Boletos digitales:** Generación de códigos QR para verificación al abordar
- **Historial de viajes:** Registro de todos los boletos adquiridos

Aplicación Móvil para Personal del Bus

Para completar el ecosistema, desarrollaremos una aplicación específica para el control de abordaje:

- **Escáner de códigos QR:** Verificación rápida de boletos digitales

- **Validación instantánea:** Confirmación inmediata de la autenticidad del boleto
- **Registro de abordaje:** Control de pasajeros que han accedido al servicio

Características Técnicas Clave

- **100% online:** Todo el sistema operará en la nube, sin instalaciones locales
- **Responsivo:** Adaptación automática a diferentes dispositivos y tamaños de pantalla
- **Escalable:** Arquitectura diseñada para crecer según la demanda
- **Seguro:** Protección de datos y transacciones con encriptación avanzada
- **Integrado:** Comunicación en tiempo real entre todos los componentes

Reglas de Negocio Implementadas

El sistema incorporará toda la lógica específica del sector:

- Gestión de múltiples cooperativas con sus respectivas configuraciones
- Validación de frecuencias asignadas por la ANT mediante número de resolución
- Planificación de hojas de ruta considerando la flota disponible y días de parada
- Gestión de paradas intermedias en cada frecuencia
- Configuración flexible de tipos de asientos por unidad
- Aplicación automática de descuentos según tipo de pasajero (menor de edad, discapacidad, tercera edad)
- Venta de boletos entre paradas intermedias
- Filtrado avanzado de búsquedas según múltiples criterios

4. MODELO DE NEGOCIO SAAS

EnRuta adoptará un modelo de negocio SaaS (Software as a Service) que ofrecerá importantes ventajas tanto para nuestros clientes como para los inversores.

Estructura de Ingresos

El modelo de ingresos de EnRuta se basará en dos fuentes principales:

1. Suscripción Mensual por Cooperativa

- **Tarifa base:** \$200-500 mensuales según tamaño de cooperativa
- **Incluye:** Acceso al panel administrativo, número limitado de usuarios, soporte básico
- **Escalamiento:** Planes diferenciados según flota y volumen de transacciones
- **Facturación:** Recurrente mensual con opciones de pago trimestral o anual con descuento

2. Comisión por Transacción

- **Ventas en oficina:** 3% del valor del boleto
- **Ventas online directas:** 8% del valor del boleto
- **Procesamiento de pagos:** 2% adicional para cubrir costos de pasarelas
- **Modelo escalonado:** Reducción de porcentaje al alcanzar ciertos volúmenes

Valor para el Cliente

Este modelo ofrece ventajas significativas para las cooperativas:

- **Sin inversión inicial:** Eliminación de costos de infraestructura y servidores
- **Gastos predecibles:** Presupuestación clara con costos operativos conocidos
- **Pago por uso:** Costos proporcionales al volumen de negocio
- **Sin mantenimiento técnico:** Actualizaciones y soporte incluidos
- **Escalabilidad inmediata:** Capacidad de crecer sin inversiones adicionales
- **Acceso multidispositivo:** Utilización desde cualquier ubicación con internet

Ciclo de Vida del Cliente

Hemos diseñado una estrategia clara para el ciclo de vida completo:

Adquisición

- Demostraciones personalizadas para cooperativas
- Período de prueba gratuito de 30 días
- Implementación asistida inicial sin costo
- Capacitación incluida en el paquete de inicio

Retención

- Soporte técnico continuo incluido en la suscripción
- Actualizaciones regulares sin costo adicional
- Programa de cooperativas "pioneras" con beneficios exclusivos
- Comunidad de usuarios para compartir mejores prácticas

Crecimiento

- Modelo de "pago por crecimiento" que escala con el cliente
- Módulos adicionales disponibles según necesidades específicas
- Planes premium con características avanzadas (futuro desarrollo)
- Descuentos por volumen en comisiones de transacción

Métricas Clave SaaS

Monitorizaremos indicadores críticos para el éxito del modelo:

- **MRR (Monthly Recurring Revenue):** Ingresos mensuales recurrentes
- **CAC (Customer Acquisition Cost):** Costo de adquisición por cliente
- **LTV (Lifetime Value):** Valor del ciclo de vida del cliente
- **Churn Rate:** Tasa de cancelación de suscripciones
- **MRR Growth Rate:** Tasa de crecimiento de ingresos recurrentes
- **Conversion Rate:** Tasa de conversión de pruebas a suscripciones pagadas

5. VENTAJAS COMPETITIVAS

EnRuta se posicionará como la solución líder en el mercado ecuatoriano gracias a características diferenciadoras clave:

Especialización en el Sector

A diferencia de soluciones genéricas, EnRuta está diseñado específicamente para:

- Adaptarse a la normativa ecuatoriana de transporte interprovincial
- Implementar reglas de negocio particulares del sector local

- Responder a las necesidades específicas de cooperativas ecuatorianas
- Considerar particularidades culturales en la experiencia de usuario

Ecosistema Completo

Mientras que competidores potenciales ofrecen soluciones parciales, EnRuta proporciona:

- Sistema integral que conecta todos los actores del proceso
- Unificación de gestión administrativa y venta en una sola plataforma
- Aplicaciones móviles conectadas para usuarios y personal
- Experiencia de usuario consistente en todos los puntos de contacto

Modelo 100% Online

En contraste con sistemas tradicionales que requieren instalación, EnRuta ofrece:

- Accesibilidad desde cualquier ubicación con internet
- Sin requisitos de hardware especializado
- Actualizaciones automáticas sin intervención del cliente
- Escalabilidad inmediata según necesidades

Enfoque en Usabilidad

Mientras soluciones existentes suelen ser complejas, EnRuta se distingue por:

- Interfaces intuitivas diseñadas para usuarios con variados niveles tecnológicos
- Flujos de trabajo optimizados para operaciones frecuentes
- Visualización gráfica de información crítica (mapas de asientos, rutas)
- Procesos simplificados con mínimos pasos necesarios

Adaptabilidad a Múltiples Cooperativas

A diferencia de sistemas propietarios, EnRuta permite:

- Configuración personalizada para cada cooperativa
- Coexistencia de múltiples empresas en una misma plataforma

- Mantenimiento de la identidad individual de cada cooperativa
- Datos segregados con protección de información confidencial

Estrategia de Precios Accesible

Frente a soluciones con altos costos iniciales, EnRuta implementa:

- Modelo de suscripción que elimina barreras de entrada
- Estructura de comisiones alineada con el beneficio del cliente
- Escalamiento de costos proporcional al tamaño y volumen
- Retorno de inversión inmediato para cooperativas

6. PLAN DE DESARROLLO

El desarrollo de EnRuta seguirá un plan estructurado dividido en fases para optimizar recursos y minimizar riesgos:

Fase 1: Fundamentos (Semanas 1-3)

Durante esta fase inicial, estableceremos las bases tecnológicas y de negocio:

Actividades Técnicas

- Diseño detallado de arquitectura del sistema
- Configuración de infraestructura cloud
- Desarrollo de estructuras de base de datos
- Implementación de sistemas de autenticación y seguridad
- Creación de APIs core para servicios principales

Actividades de Negocio

- Investigación detallada del mercado
- Validación del modelo de precios con cooperativas seleccionadas
- Definición de términos de servicio y contratos
- Desarrollo de identidad visual completa
- Planificación detallada de estrategia de lanzamiento

Resultados Esperados

- Arquitectura completa documentada
- Entorno de desarrollo configurado
- Prototipo funcional básico del panel administrativo
- Modelo de negocio validado con potenciales clientes
- Plan detallado para las siguientes fases

Fase 2: Desarrollo Core (Semanas 4-7)

En esta etapa, implementaremos las funcionalidades esenciales del sistema:

Módulos Web Prioritarios

- Panel administrativo para cooperativas (CRUD completo)
- Sistema de gestión de frecuencias y rutas
- Terminal de venta para oficinistas
- Configuración de buses y asientos
- Portal básico para usuarios finales

Desarrollo Móvil Inicial

- Estructura base de aplicación para usuarios
- Desarrollo de funcionalidades de búsqueda y visualización
- Implementación de generación de códigos QR
- Prototipo de aplicación para personal de buses

Pruebas y Validación

- Pruebas de usabilidad con usuarios representativos
- Validación de rendimiento y escalabilidad
- Pruebas de seguridad y protección de datos
- Ajustes según retroalimentación recibida

Fase 3: Integración y Refinamiento (Semanas 8-10)

Durante esta fase, integraremos los componentes y refinamos la experiencia:

Integración de Sistemas

- Sincronización entre plataforma web y aplicaciones móviles
- Implementación de procesamiento de pagos
- Sistema completo de generación y validación de boletos
- Flujos de datos en tiempo real entre componentes

Refinamiento de Experiencia

- Optimización de interfaces según pruebas de usabilidad
- Mejora de rendimiento general del sistema
- Implementación de flujos de trabajo optimizados
- Desarrollo de material de capacitación para usuarios

Preparación para Lanzamiento

- Pruebas de carga y estrés del sistema
- Configuración de entornos de producción
- Desarrollo de procesos de soporte y mantenimiento
- Preparación de estrategia de onboarding para primeros clientes

Fase 4: Piloto y Lanzamiento (Semanas 11-12)

La fase final se enfocará en validar el sistema en entorno real y preparar el lanzamiento comercial:

Programa Piloto

- Implementación con 3-5 cooperativas seleccionadas
- Operación supervisada durante 30-60 días
- Recolección estructurada de retroalimentación
- Resolución de incidentes y ajustes finales

Preparación Comercial

- Finalización de materiales de marketing
- Capacitación del equipo comercial
- Desarrollo de procesos de ventas y onboarding
- Definición de métricas de seguimiento post-lanzamiento

Lanzamiento al Mercado

- Evento de lanzamiento con cooperativas
- Activación de campaña de marketing digital
- Inicio de operaciones comerciales completas
- Implementación de soporte técnico continuo

Recursos Necesarios

Para ejecutar este plan de desarrollo, requeriremos:

Equipo de Desarrollo

- 2 desarrolladores backend
- 2 desarrolladores frontend/móvil
- 1 diseñador UX/UI
- 1 QA/tester
- 1 DevOps

Infraestructura

- Servidores cloud (AWS/Azure/Render)
- Servicios de base de datos
- Herramientas de CI/CD
- Entornos de prueba y producción

Otros Recursos

- Dispositivos de prueba (móviles, tablets)

- Licencias de software especializado
- Servicios legales para términos y contratos
- Asesoría especializada en el sector transporte

7. PROYECCIONES FINANCIERAS

Basados en un análisis detallado del mercado y costos de desarrollo, presentamos las siguientes proyecciones financieras para los primeros 3 años de operación:

Inversión Inicial Requerida

Para completar el desarrollo y lanzamiento de EnRuta, se requiere una inversión inicial de \$300,000 distribuida de la siguiente manera:

Categoría	Monto (USD)	Porcentaje
Desarrollo de software	\$180,000	60%
Infraestructura y operaciones	\$45,000	15%
Marketing y adquisición de clientes	\$45,000	15%
Gastos legales y administrativos	\$15,000	5%
Reserva operativa	\$15,000	5%
Total	\$300,000	100%

Proyección de Cooperativas Suscritas

Estimamos la siguiente adopción progresiva por parte de cooperativas:

Período	Cooperativas	% Mercado	Comentarios
Año 1 - Q1	5	2.5%	Cooperativas piloto y early adopters
Año 1 - Q2	12	6%	Primeras cooperativas comerciales
Año 1 - Q3	20	10%	Expansión inicial
Año 1 - Q4	30	15%	Cierre de primer año
Año 2 - Q2	50	25%	Consolidación en el mercado
Año 2 - Q4	80	40%	Adopción generalizada
Año 3 - Q4	120	60%	Posición dominante en el mercado

Proyección de Ingresos

Basados en las suscripciones y volumen de transacciones, proyectamos los siguientes ingresos:

Fuente de Ingreso	Año 1	Año 2	Año 3
Suscripciones mensuales	\$108,000	\$360,000	\$648,000
Comisiones por venta en oficina	\$90,000	\$270,000	\$450,000

Comisiones por venta online	\$72,000	\$240,000	\$420,000
Total Anual	\$270,000	\$870,000	\$1,518,000

Proyección de Costos Operativos

Los costos para mantener y escalar la plataforma se distribuirán de la siguiente manera:

Categoría	Año 1	Año 2	Año 3
Personal técnico y desarrollo	\$120,000	\$180,000	\$240,000
Infraestructura cloud y servidores	\$36,000	\$72,000	\$108,000
Marketing y ventas	\$60,000	\$90,000	\$120,000
Soporte al cliente	\$30,000	\$60,000	\$90,000
Gastos administrativos	\$36,000	\$48,000	\$60,000
Total Anual	\$282,000	\$450,000	\$618,000

Proyección de Resultados

La evolución financiera proyectada muestra un camino claro hacia la rentabilidad:

Indicador	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos totales	\$270,000	\$870,000	\$1,518,000
Costos operativos	\$282,000	\$450,000	\$618,000
EBITDA	(\$12,000)	\$420,000	\$900,000
Margen EBITDA	-4%	48%	59%
Beneficio neto	(\$36,000)	\$315,000	\$675,000
Margen neto	-13%	36%	44%

Métricas SaaS Clave

Proyectamos las siguientes métricas específicas del modelo SaaS:

Métrica	Año 1	Año 2	Año 3
MRR (fin de año)	\$30,000	\$90,000	\$150,000
CAC	\$2,400	\$1,800	\$1,500
LTV promedio	\$36,000	\$42,000	\$48,000
Ratio LTV:CAC	15:1	23:1	32:1
Churn anual	10%	8%	5%
Payback period	8 meses	6 meses	4 meses

Punto de Equilibrio y Rentabilidad

De acuerdo con nuestras proyecciones:

- Punto de equilibrio mensual:** Se alcanzará en el mes 14 (Q2 Año 2)
- Recuperación de inversión inicial:** Esperada para Q4 del Año 2

- **ROI para inversores:** Proyectado en 200% para finales del Año 3

8. EQUIPO LOGISOFT

El proyecto EnRuta está respaldado por un equipo multidisciplinario con la combinación ideal de experiencia técnica y conocimiento del sector:

Liderazgo del Proyecto

Josue Lopez - Product Owner

- Experiencia en gestión de proyectos tecnológicos para el sector transporte
- Amplio conocimiento de regulaciones del sector de transporte interprovincial
- Especialista en definición de productos SaaS para mercados específicos
- Responsable de la visión estratégica y relaciones con inversores

Karen Guatumillo - Scrum Master

- Especialista en metodologías ágiles y gestión de producto
- Experiencia en definición y priorización de requerimientos
- Conocimientos avanzados en ClickUp y herramientas de gestión
- Responsable de la coordinación del equipo y flujo de trabajo

Equipo Técnico

Patricio Jimenez - Líder de Desarrollo

- Especialista fullstack con experiencia en aplicaciones empresariales
- Experto en arquitecturas escalables para servicios SaaS
- Amplio dominio de NestJS y NextJS
- Responsable de la arquitectura técnica y calidad del código

Oscar Ramirez - Especialista Backend

- Desarrollador senior con enfoque en APIs robustas y escalables
- Experiencia en sistemas de bases de datos y optimización de rendimiento

- Conocimientos avanzados en seguridad y protección de datos
- Responsable del desarrollo de servicios core y lógica de negocio

Hamilton Humbo - Frontend Developer

- Especialista en interfaces de usuario intuitivas y atractivas
- Experiencia en desarrollo de aplicaciones web responsivas
- Conocimientos avanzados de ReactJS y ecosistema frontend
- Responsable de la implementación visual de la plataforma web

Alex Lizano - Frontend & Mobile Developer

- Especialista en desarrollo de aplicaciones móviles y PWA
- Experiencia en optimización de rendimiento para dispositivos móviles
- Conocimientos avanzados en integración frontend-backend
- Responsable del desarrollo de las aplicaciones móviles

Asesores Especializados

Además del equipo core, contamos con asesores en:

- Regulaciones del transporte terrestre en Ecuador
- Experiencia de usuario y diseño de servicios
- Estrategias de comercialización B2B para SaaS
- Aspectos legales de plataformas digitales

Fortalezas del Equipo

Nuestro equipo combina cualidades esenciales para el éxito del proyecto:

- **Conocimiento técnico:** Dominio de las tecnologías seleccionadas
- **Experiencia sectorial:** Comprensión profunda del negocio de transporte
- **Metodología ágil:** Capacidad de adaptación y entrega incremental
- **Orientación al usuario:** Enfoque centrado en necesidades reales
- **Visión empresarial:** Comprensión del modelo SaaS y métricas de negocio

9. OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

EnRuta representa una atractiva oportunidad para inversores interesados en el creciente mercado SaaS para sectores tradicionales en proceso de digitalización.

Estructura de Inversión Propuesta

Buscamos una inversión total de \$300,000 para completar el desarrollo y lanzamiento de la plataforma, ofreciendo la siguiente estructura:

Ronda	Monto	Equity Ofrecido	Valoración Post-money
Seed	\$300,000	20%	\$1,500,000

Uso de los Fondos

La inversión se destinará estratégicamente para llevar el producto al mercado:

Destino	Porcentaje	Monto	Justificación
Desarrollo de producto	60%	\$180,000	Completar el desarrollo del MVP y primeros refinamientos
Infraestructura técnica	15%	\$45,000	Servidores, servicios cloud, herramientas de desarrollo
Marketing y ventas	15%	\$45,000	Adquisición de primeros clientes y posicionamiento
Legal y administrativo	5%	\$15,000	Contratos, protección intelectual, constitución
Reserva operativa	5%	\$15,000	Buffer para contingencias e imprevistos

Milestones para Inversores

Hemos definido hitos claros para evaluar el progreso de la inversión:

Milestone	Tiempo Esperado	Indicador de Éxito
MVP funcional	6 meses	Plataforma con funcionalidades core completadas
Programa piloto	9 meses	5 cooperativas utilizando el sistema en prueba
Lanzamiento comercial	12 meses	Inicio de operaciones comerciales completas
Punto de equilibrio	18 meses	Ingresos mensuales igualan gastos operativos

Escalamiento	24 meses	80+ cooperativas suscritas (40% del mercado)
---------------------	----------	--

Proyección de Retorno para Inversores

Basados en nuestras proyecciones, estimamos el siguiente escenario para inversores:

Escenario	Valoración Año 3	Retorno sobre Inversión	Múltiplo
Conservador	\$4,500,000	\$900,000	3x
Base	\$7,500,000	\$1,500,000	5x
Optimista	\$10,500,000	\$2,100,000	7x

Las valoraciones proyectadas se basan en múltiplos estándar de ingresos para SaaS (5-7x ARR) en el escenario base.

Estrategias de Salida Potenciales

Prevemos las siguientes posibles estrategias de salida en un horizonte de 4-5 años:

Estrategia	Probabilidad	Descripción
Adquisición estratégica	Alta	Compra por parte de empresa de tecnología para transporte o proveedor de soluciones SaaS regional
Expansión regional	Media	Crecimiento a países vecinos y ronda de inversión posterior
Compra por management	Media	Recompra de acciones por parte del equipo fundador
IPO	Baja	Potencial oferta pública en mercado de valores a largo plazo

Ventajas para Inversores

Además del retorno financiero, la inversión en EnRuta ofrece:

- Exposición al creciente mercado de digitalización del transporte
- Participación en modelo SaaS con ingresos recurrentes predecibles
- Proyecto con potencial de expansión regional a mercados similares
- Equipo con experiencia técnica y conocimiento del sector
- Solución dirigida a mercado subatendido con alta necesidad

10. PRÓXIMOS PASOS

Para avanzar en la evaluación de esta oportunidad de inversión, proponemos los siguientes pasos:

Para Potenciales Inversores

1. Reunión Inicial de Presentación

- Presentación detallada del proyecto
- Discusión de proyecciones y modelo de negocio
- Resolución de dudas preliminares

2. Due Diligence Técnico

- Revisión de arquitectura propuesta
- Evaluación del plan de desarrollo
- Análisis de tecnologías seleccionadas

3. Due Diligence de Mercado

- Validación de tamaño de mercado
- Análisis de competencia actual y potencial
- Revisión de estrategia comercial

4. Propuesta de Inversión Formal

- Términos y condiciones detallados
- Estructura de inversión
- Mecanismos de gobierno y reportería

Cronograma Propuesto

Actividad	Tiempo Estimado	Resultado Esperado
Reuniones iniciales	1-2 semanas	Interés confirmado en la oportunidad
Due diligence	3-4 semanas	Validación de aspectos clave del proyecto
Negociación de términos	2 semanas	Acuerdo sobre estructura de inversión
Cierre de inversión	1-2 semanas	Documentación y transferencia

Inicio de desarrollo

Inmediato
cierre

tras Ejecución del plan de desarrollo

Contacto y Coordinación

Para agendar reuniones o solicitar información adicional:

Josue Lopez

Director del Proyecto

 +593 93 929 4943

 santilopez2002yt@gmail.com

Logisoft - EnRuta: Transformando la movilidad interprovincial

Innovación · Eficiencia · Servicio