

AutoRental

Documento de Negocio

Marketplace P2P de Alquiler de Vehiculos para America Latina

Diciembre 2025

Preparado por:

Eduardo Marques

+54 11 6656-5599

Contenido

1. Introduccion y Contexto	3
2. Origen del Proyecto	4
3. Problema Estructural del Alquiler en LATAM	6
4. Solucion AutoRental	8
5. Como Funciona el Sistema (End-to-End)	10
6. Modelo de Negocio y Unit Economics	12
7. Fondo de Garantia Operativa (FGO)	14
8. Tecnologia Construida	16
9. Estrategia de Distribucion y Comunidades	18
10. Estado Actual y Traccion	19
11. Piloto Controlado y Metricas Esperadas	20
12. Escenarios de Crecimiento	21
13. Roadmap y Expansion Regional	22
14. Equipo	23
15. Oportunidad de Colaboracion	24
16. Cierre y Propuesta de Conversacion	25
Anexo: Fuentes y Referencias	26

1. Introducción y Contexto

Este documento presenta una oportunidad de colaboración en un proyecto de movilidad compartida para América Latina.

Por Que Le Escribo

Hace 18 meses comencé a construir AutoRentar, un marketplace peer-to-peer de alquiler de vehículos. Durante ese tiempo, desarrolle el producto completo y lo tengo funcionando. Ahora está listo para lanzarse, y busco el socio estratégico correcto para hacerlo.

Por Que Este Negocio

En Latinoamérica, el 95% de los autos privados permanecen estacionados la mayor parte del tiempo. Sus dueños pagan costos fijos sin retorno. Del otro lado, las agencias tradicionales son caras y burocráticas. AutoRentar conecta ambos lados: el propietario monetiza su auto, el arrendatario accede a vehículos más baratos, y la plataforma gestiona confianza, pagos y riesgo.

Por Que Ahora

- **Producto listo:** MVP 100% funcional con flujo completo de reservas, pagos y verificación
- **Mercado en crecimiento:** car-sharing en LATAM crece 22.7% anual (CAGR)
- **Sin competencia P2P:** no hay jugadores dominantes en Argentina
- **Canal probado:** comunidades activas en 5 países de LATAM listas para activar

Por Que Usted

Esta propuesta no es para cualquier inversor. Es para alguien que:

- **Conoce el mercado automotor:** entiende los costos, riesgos y dinámicas del sector
- **Tiene flota disponible:** vehículos que podrían generar ingresos adicionales
- **Valora la ejecución:** prefiere ver resultados antes de promesas
- **Tiene experiencia empresarial:** sabe que construir un negocio requiere paciencia y criterio

Si alguno de estos puntos no aplica, probablemente este documento no sea para usted. Si todos aplican, entonces vale la pena seguir leyendo.

22.7%

100%

18

5

CAGR MERCADO

MVP FUNCIONAL

MESES
DESARROLLO

PAISES LATAM

2. Origen del Proyecto

AutoRentar nace de una observacion directa: hay autos que no se usan y personas que los necesitan. El mercado actual no los conecta de forma eficiente.

La Observacion

Trabajando con comunidades latinoamericanas en Argentina durante los ultimos 18 meses, identifique un patron recurrente:

- **Propietarios con autos parados:** pagan costos fijos mensuales sin retorno, pero no tienen forma segura de alquilar
- **Personas que necesitan vehiculos:** para trabajo, mudanzas, viajes, pero no acceden a agencias tradicionales por costo o requisitos
- **Alquiler informal:** existe, pero sin garantias, sin proteccion, y con alto riesgo para ambas partes

La Oportunidad

Estas personas se conocen, confian entre si, pero no tienen una plataforma que gestione pagos, verificacion y riesgo. AutoRentar llena ese vacio.

Por Que Estoy Calificado

No soy solo un desarrollador con una idea. Tengo experiencia operando negocios P2P en LATAM, con acceso a comunidades activas en 5 paises y un track record de generar traccion sin presupuesto de marketing. Los detalles de esta experiencia estan en la Seccion 14 (Equipo).

El Insight Clave

El modelo de car-sharing peer-to-peer funciona en mercados desarrollados (Turo, Getaround). En LATAM no existe un jugador dominante porque nadie ha resuelto los problemas de confianza y pagos de forma adaptada a la region. AutoRentar esta construido especificamente para eso.

3. Problema Estructural del Alquiler de Vehiculos en LATAM

El mercado de alquiler de vehiculos en America Latina tiene ineficiencias estructurales que afectan tanto a propietarios como a quienes necesitan alquilar.

3.1 Para Propietarios de Vehiculos

Situacion	Impacto Economico
Auto estacionado 95% del tiempo	Depreciacion sin retorno
Costos fijos mensuales	Seguro, patente, cochera (~\$150-300 USD/mes)
Sin mecanismo seguro para alquilar	Riesgo de danos, robos, impagos
Alquiler informal ("a un conocido")	Sin proteccion legal ni garantias

Ejemplo Concreto

Un propietario en Buenos Aires con un sedan compacto paga aproximadamente \$180 USD/mes en costos fijos (seguro: \$80, patente: \$40, cochera: \$60). Si el auto esta parado, son **\$2.160 USD/ano perdidos**.

3.2 Para Arrendatarios

Situacion	Impacto
Agencias tradicionales caras	\$40-80 USD/dia para autos basicos
Requisitos rigidos	Tarjeta de credito internacional, depositos altos
Poca variedad	Stock limitado en zonas perifericas
Proceso burocratico	Papeles, firmas, demoras

Ejemplo Concreto

Un trabajador independiente que necesita un auto por 3 dias para un proyecto paga **\$150-240 USD** en una agencia tradicional. En AutoRental, pagaria **\$75-100 USD**.

3.3 La Brecha del Mercado

Situacion Actual

- Autos privados subutilizados
- Agencias caras y burocraticas
- Alquiler informal sin garantias
- Falta de confianza entre partes

Oportunidad

- Monetizar activos ociosos
- Precios 40-50% menores
- Verificacion y garantias
- Plataforma de confianza

3.4 Dimension del Mercado

El mercado de car-sharing en America Latina crece a un ritmo del 22.7% anual (CAGR). Este crecimiento esta impulsado por:

- Urbanizacion acelerada en ciudades principales
- Cambio generacional hacia acceso vs. propiedad
- Penetracion de smartphones y pagos digitales
- Costo creciente de mantener un vehiculo propio

4. Solucion AutoRentar

AutoRentar es un marketplace donde propietarios publican sus vehiculos y arrendatarios los reservan. La plataforma se encarga de todo lo que hace complejo el alquiler entre particulares.

4.1 Concepto Central

La plataforma gestiona los cuatro pilares criticos de una transaccion peer-to-peer segura:

Verificacion

BIOMETRIA FACIAL
+ LICENCIA

Pagos

COBRO,
RETENCION,
DISTRIBUCION

Legal

CONTRATOS
DIGITALES

Disputas

FONDO DE
GARANTIA

4.2 Propuesta de Valor

Para Propietarios

- Monetiza tu auto cuando no lo usas
- Recibe el 85% del precio de alquiler
- Verificacion de arrendatarios garantizada
- Proteccion contra danos menores (FGO)
- Pago asegurado antes de entregar
- Flexibilidad total de disponibilidad

Para Arrendatarios

- Accede a vehiculos 40-50% mas baratos
- Variedad de modelos y ubicaciones
- Proceso 100% digital
- Sin requisitos de tarjeta internacional
- Calificaciones de otros usuarios
- Soporte en caso de problemas

4.3 Por Que Funciona

El modelo peer-to-peer de alquiler de vehiculos ha sido validado en mercados desarrollados por empresas como Turo (valuada en \$8.6B) y Getaround. AutoRentar adapta este modelo a las realidades de America Latina:

Desafio LATAM

Solucion AutoRentar

Desconfianza entre desconocidos

Verificacion biometrica + historial de reputacion

Pagos informales

Retencion de fondos hasta finalizacion

Falta de seguros P2P

Fondo de Garantia Operativa interno

Burocracia legal

Contratos digitales automaticos

Bancarizacion limitada

Integracion con MercadoPago (billeteras digitales)

4.4 Diferenciacion

A diferencia de las agencias tradicionales, AutoRentar no posee vehiculos. Esto permite:

- **Escalabilidad sin CAPEX:** crecemos con la oferta de la comunidad
- **Variedad geografica:** vehiculos donde estan los propietarios, no donde hay sucursales
- **Precios competitivos:** sin costos fijos de flota que trasladar al usuario

5. Como Funciona el Sistema (End-to-End)

El flujo de una reserva en AutoRentar esta disenado para minimizar friccion y maximizar seguridad para ambas partes.

5.1 Flujo Completo de una Reserva



1. Registro

Propietario:

- Crea perfil con verificacion de identidad
- Publica su vehiculo con fotos, precio y disponibilidad
- Define reglas (km incluidos, restricciones, etc.)
- Vincula cuenta de MercadoPago para cobros

Arrendatario:

- Crea perfil con verificacion biometrica
- Sube foto de licencia de conducir
- Validacion automatica de datos
- Perfil listo para reservar

2. Reserva

- Arrendatario busca vehiculos por ubicacion, fechas y tipo
- Visualiza fotos, precio, calificaciones y disponibilidad
- Selecciona un vehiculo y solicita reserva
- Propietario aprueba (o tiene aprobacion automatica activada)

3. Pago

- Arrendatario paga el monto total al momento de confirmar
- El dinero queda **retenido en la plataforma**
- El propietario NO recibe el pago hasta que termine el alquiler
- Precio bloqueado por 15 minutos para evitar fluctuaciones

Proteccion del Pago

El sistema de escrow (retencion) protege a ambas partes: el propietario sabe que el pago esta asegurado, y el arrendatario sabe que puede reclamar si hay problemas.

4. Entrega (Check-in)

- Ambas partes se encuentran en ubicacion acordada
- Check-in digital: video del estado actual del vehiculo
- Arrendatario y propietario confirman en la app
- Seguro queda activo durante el periodo de uso

5. Devolucion (Check-out)

- Arrendatario devuelve vehiculo en ubicacion acordada
- Check-out digital: video del estado final
- Propietario confirma recepcion y estado
- Si no hay danos: pago liberado al propietario
- Si hay danos: proceso de resolucion via plataforma

6. Cierre

- Ambas partes dejan resenas y calificaciones
- Historial afecta futuras reservas (sistema bonus/malus)
- Fondos liberados segun resultado

5.2 Sistema de Reputacion (Bonus/Malus)

El historial de cada usuario afecta sus condiciones futuras:

Factor	Impacto en Deposito
Calificacion promedio alta (4.5+)	-10% deposito requerido
Cancelaciones frecuentes	+15% deposito requerido
Verificacion completa	-5% deposito requerido
Historial de danos	+20% deposito requerido

6. Modelo de Negocio y Unit Economics

AutoRentar opera con un modelo de comisiones simple y transparente, alineando incentivos entre la plataforma y sus usuarios.

6.1 Estructura de Comisiones



Desglose de la Comision del 15%

Concepto	Porcentaje	Destino
Procesamiento de pagos (MercadoPago)	~3.5%	Pasarela de pago
Aporte al Fondo de Garantia Operativa	~3.0%	Cobertura de incidentes
Operacion de la plataforma	~8.5%	Tecnologia, soporte, operaciones

6.2 Ejemplo Real de una Reserva

Sedan compacto alquilado por 4 dias a \$25 USD/dia

Concepto	Monto
Precio bruto	\$100 USD
Comision plataforma (15%)	-\$15 USD
Propietario recibe	\$85 USD

6.3 Proyeccion para un Propietario Activo

Si un propietario alquila su auto 8 dias al mes a \$25 USD/dia promedio:

Concepto	Monto Mensual
Ingresos brutos	\$200 USD
Comision plataforma (15%)	-\$30 USD
Ingreso neto propietario	\$170 USD
Equivalente ARS (tipo cambio blue)	~\$200.000 ARS

Este ingreso puede cubrir la totalidad de los costos fijos del vehiculo (\$150-180 USD/mes) y generar ganancia adicional.

6.4 Unit Economics de la Plataforma

Metrica	Valor Proyectado
Ticket promedio por reserva	\$80-120 USD
Comision promedio por reserva	\$12-18 USD
Margen neto por reserva (post-fees)	\$6-10 USD
Reservas por vehiculo/mes (target)	2-4 reservas
Revenue por vehiculo/mes	\$24-72 USD

6.5 Comparacion con Competidores

Plataforma	Comision	Mercado
Turo	25-35%	USA, Canada, UK
Getaround	40%	USA, Europa
Airbnb (referencia)	14-16%	Global
AutoRentar	15%	LATAM

La comision del 15% posiciona a AutoRentar como una opcion atractiva para propietarios, especialmente en un mercado donde los margenes importan mas que en economias desarrolladas.

7. Fondo de Garantia Operativa (FGO)

El FGO es un mecanismo interno de gestión de riesgo que permite operar sin depender de aseguradoras tradicionales para incidentes menores.

7.1 Que es el FGO

Es un fondo interno que se alimenta de un porcentaje de cada transacción (aproximadamente 3% de cada reserva). Su objetivo es cubrir incidentes sin depender de aseguradoras tradicionales, que en LATAM no ofrecen productos para alquiler P2P.

7.2 Que Cubre el FGO

Tipo de Incidente	Cobertura FGO	Límite
Danos menores al vehículo	Reparaciones	Hasta \$500 USD
Disputas de pago	Mediación y compensación	Según caso
Cancelaciones injustificadas	Penalización al responsable	50% reserva
Retrasos en devolución	Cobro proporcional automático	Días adicionales

7.3 Que NO Cubre el FGO

Tipo de Incidente	Tratamiento
Perdida total del vehículo	Seguro tradicional obligatorio del propietario
Accidentes con lesiones	Seguro automotor del propietario
Robos	Denuncia policial + seguro del propietario
Fraude sistemático	Exclusión de plataforma + acciones legales

Requisito para Propietarios

Todo vehículo publicado en AutoRentar debe tener seguro tradicional vigente. Esto cubre los incidentes mayores que exceden la capacidad del FGO. El FGO complementa, no reemplaza, el seguro automotor.

7.4 Como se Controla el FGO

- **Coverage ratio monitoreado:** relacion entre fondos disponibles y reservas activas
- **Límites por reserva:** maximo \$500 USD por incidente individual
- **Escalamiento automatico:** si el incidente supera el limite, se deriva a seguro tradicional
- **Historial de usuarios:** el sistema bonus/malus ajusta depositos segun comportamiento

7.5 Por Que Este Enfoque

Las aseguradoras tradicionales en LATAM presentan barreras significativas para un MVP:

- No cubren alquiler P2P (exclusion contractual en la mayoria de polizas)
- Requieren volumenes minimos que un MVP no tiene
- Tienen procesos lentos incompatibles con economia colaborativa
- Primas prohibitivas para modelos sin historial

El FGO permite operar desde el dia uno. A medida que el volumen crezca y se genere historial actuarial, se pueden integrar productos de seguros especificos para mobility.

7.6 Proyeccion del FGO

Escenario	Reservas/Mes	Aporte FGO	Fondo Acumulado (6 meses)
Piloto	50	\$150 USD	\$900 USD
Lanzamiento	200	\$600 USD	\$3.600 USD
Escala inicial	500	\$1.500 USD	\$9.000 USD

8. Tecnología Construida

El MVP de AutoRentar está 100% funcional. No es un prototipo ni una promesa. Es software en producción listo para operar.

8.1 Stack Tecnológico

Componente	Tecnología	Estado
Frontend Web	Angular 20 + Ionic 8	100% funcional
App Android	Capacitor 7	Lista para publicar
App iOS	Capacitor 7	Pendiente cuenta Apple Developer
Backend	Supabase (PostgreSQL + Edge Functions)	100% funcional
Autenticación	Supabase Auth	100% funcional
Pagos	MercadoPago SDK v2	100% funcional
Verificación	Biometría facial + OCR	100% funcional
Mapas	Mapbox GL	100% funcional
Hosting	Cloudflare Pages	Productivo

8.2 Funcionalidades Implementadas

Para Propietarios

- Publicación de vehículos con fotos
- Calendario de disponibilidad
- Gestión de reservas
- Configuración de precios
- Historial de ingresos
- Check-in/out digital

Para Arrendatarios

- Búsqueda por ubicación y fechas
- Filtros (tipo, precio, características)
- Reserva y pago integrado
- Chat con propietario
- Historial de reservas
- Calificaciones y reseñas

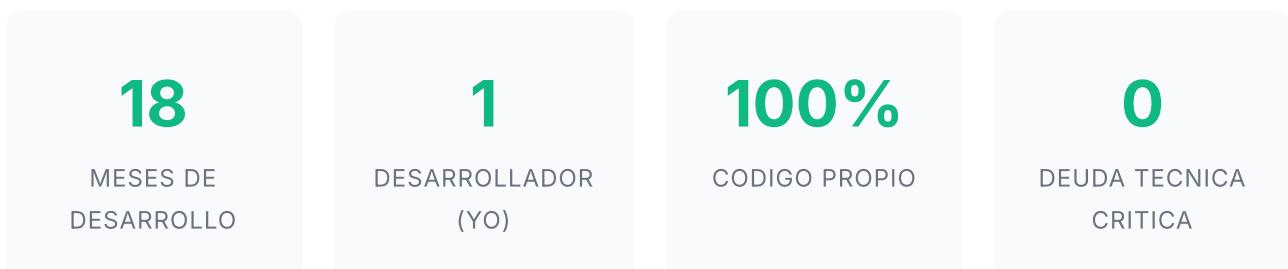
8.3 Caracteristicas Tecnicas Destacadas

- **Verificacion biometrica:** comparacion facial en tiempo real con foto de licencia
- **Sistema de escrow:** retencion de fondos hasta finalizacion de reserva
- **Tipo de cambio dual:** tasa Binance para alquiler, tasa +10% para garantias
- **Price lock:** precio bloqueado 15 minutos durante checkout
- **Wallet interna:** balance de usuario para pagos y devoluciones
- **Sistema bonus/malus:** ajuste dinamico de depositos segun historial

8.4 Seguridad

Aspecto	Implementacion
Autenticacion	JWT + refresh tokens
Autorizacion	Row Level Security (RLS) en PostgreSQL
Encriptacion	AES-GCM para datos sensibles
Pagos	Tokenizacion via MercadoPago (PCI compliant)
Comunicacion	HTTPS/TLS en todas las conexiones

8.5 Metricas de Desarrollo



9. Estrategia de Distribucion y Comunidades

AutoRentar tiene acceso directo a comunidades activas en America Latina, construidas a traves de EcuCondor y otras iniciativas.

9.1 Canal de Distribucion Existente

Activo	Alcance Estimado	Relevancia
Grupos WhatsApp comunidad ecuatoriana en Argentina	2.000-5.000 personas	Alta
Grupos universitarios LATAM (UNLP, UBA)	500-1.000 personas	Alta
Grupos compra/venta (OLX BA, marketplaces informales)	1.000-2.000 personas	Media
Contactos directos EcuCondor	500+ personas	Muy alta

Ventaja Competitiva

Este canal no garantiza conversion, pero si acceso inicial a un mercado que **ya confia en mi**. La confianza construida con EcuCondor se traslada a AutoRentar.

9.2 Comunidades Estrategicas

Comunidad "MIJINES" (Ecuadorianos en Argentina)

- Termino coloquial para la comunidad ecuatoriana
- 10+ grupos activos con este nombre
- Temas: alquiler, compra/venta, social, emprendimiento
- Alcance estimado: 2.000-5.000 personas

Migrantes Universitarios

- Grupos de brasileros, colombianos, ecuatorianos en universidades argentinas
- Jovenes, digitalmente activos
- Potenciales early adopters

Grupos de Compra/Venta

- OLX Buenos Aires

- Marketplaces informales activos
- Usuarios acostumbrados a transacciones P2P

9.3 Alcance Geografico

Pais	Tipo de Presencia	Potencial
Argentina	Grupos + Individuales (Principal)	Alto
Ecuador	Grupos + Individuales	Alto
Brasil	Grupos + Individuales	Medio
Mexico	Grupos	Medio
Colombia	Grupos (UNLP)	Bajo

9.4 Estrategia de Lanzamiento

1. **Fase 1:** Activar contactos directos de EcuCondor como primeros propietarios
2. **Fase 2:** Publicar en grupos de alquiler existentes como alternativa segura
3. **Fase 3:** Boca a boca organico con incentivos por referidos
4. **Fase 4:** Marketing digital focalizado (cuando haya traccion demostrable)

10. Estado Actual y Traccion

El producto esta listo, pero no ha sido lanzado al mercado.

10.1 Lo Que Esta Construido

Componente	Estado
App web (Angular + Ionic)	100% funcional
Backend (Supabase + Edge Functions)	100% funcional
Integracion de pagos (MercadoPago)	100% funcional
Sistema de verificacion biometrica	100% funcional
Flujo completo de reservas	100% funcional
Inspeccion por video	100% funcional
App Android (Capacitor)	Lista para publicar
App iOS	Pendiente (requiere cuenta Apple Developer)

10.2 Lo Que NO Esta

Componente	Estado
Usuarios reales en produccion	0
Reservas completadas	0
Ingresos por comisiones	\$0
Marketing/publicidad	No iniciado

10.3 Interpretacion Honesta

El producto esta listo tecnicamente. No hay traccion porque no se ha lanzado al mercado. El lanzamiento requiere resolver el problema de cold start de todo marketplace:

- 1. Oferta inicial:** autos disponibles para alquilar
- 2. Demanda inicial:** personas buscando alquilar
- 3. Capital operativo:** marketing, soporte, contingencias

El Dilema del Marketplace

Sin autos no hay renters, sin renters no hay incentivo para publicar autos. Este es el clasico problema de "huevo y gallina" que todo marketplace debe resolver en su lanzamiento.

10.4 Traccion del Equipo y Canal

Aunque el producto no tiene traccion, el equipo y el canal si la tienen:

\$140k

USD
FACTURADOS
2025

5

PAISES CON OPERACION

5000+

RED DE ALCANCE

18

MESES EJECUTANDO

EcuCondor demuestra capacidad de operar un negocio real, generar ingresos, y construir confianza en comunidades. Esta es la traccion que importa para evaluar el potencial de AutoRental.

11. Piloto Controlado y Metricas Esperadas

La estrategia de lanzamiento es un piloto controlado que permite validar metricas reales con riesgo acotado.

11.1 El Problema del Cold Start

Un marketplace necesita oferta y demanda simultaneamente. Sin oferta inicial, los primeros usuarios no encuentran nada y abandonan. Sin demanda, los propietarios no ven sentido en publicar.

11.2 Solucion: Flota Inicial Controlada

Elemento	Propuesta
Vehiculos iniciales	10 autos de flota privada
Propietarios	Aliados estrategicos (no publico general)
Arrendatarios	Comunidades existentes (EcuCondor, universitarios)
Duracion del piloto	3 meses
Objetivo	Validar metricas reales

11.3 Metricas Objetivo del Piloto

Metrica	Target Minimo	Target Optimo
Reservas completadas	50 en 3 meses	100 en 3 meses
Ticket promedio	\$80 USD	\$120 USD
Tasa de incidentes	<5%	<2%

NPS propietarios	>7	>8
NPS arrendatarios	>7	>8
Retencion (2da reserva)	>30%	>50%

11.4 Riesgo Acotado

- **Capital en riesgo:** limitado al costo de adquisicion de usuarios y soporte
- **Flota en riesgo:** vehiculos de aliados con cobertura de seguro tradicional
- **Reputacion:** piloto cerrado, no publicidad masiva hasta validar

11.5 Timeline del Piloto

Mes	Actividad	Meta
Mes 1	Onboarding de propietarios + primeras reservas	15-20 reservas
Mes 2	Iteracion basada en feedback + expansion demanda	20-30 reservas
Mes 3	Optimizacion + preparacion para escala	15-50 reservas

Criterio de Exito

Si el piloto alcanza 50+ reservas con NPS >7 y tasa de incidentes <5%, se considera validado para escalar. Si no, se itera o se pivotea.

12. Escenarios de Crecimiento

Proyecciones a 12 meses post-validacion del piloto. No son promesas. Son escenarios para ordenar expectativas.

12.1 Supuestos Base

- **Flota activa:** 50 vehiculos en plataforma
- **Dias de alquiler por vehiculo:** 8 dias/mes promedio
- **Tasa de ocupacion:** 25-40% segun escenario
- **Comision plataforma:** 15% del valor bruto

12.2 Escenario Conservador

Todo sale mas lento de lo esperado. Crecimiento organico, sin marketing agresivo.

Metrica	Mes 6	Mes 12
Vehiculos activos	20	35
Reservas/mes	30	50
Ticket promedio	\$80 USD	\$85 USD
Revenue bruto/mes	\$2.400 USD	\$4.250 USD
Comision plataforma	\$360 USD	\$637 USD

12.3 Escenario Base

Crecimiento segun plan. Piloto exitoso, expansion controlada.

Metrica	Mes 6	Mes 12
Vehiculos activos	40	80
Reservas/mes	80	150
Ticket promedio	\$95 USD	\$100 USD
Revenue bruto/mes	\$7.600 USD	\$15.000 USD

12.4 Escenario Optimista

Traccion fuerte desde el inicio. Demanda supera expectativas.

Metrica	Mes 6	Mes 12
Vehiculos activos	70	150
Reservas/mes	150	300
Ticket promedio	\$110 USD	\$120 USD
Revenue bruto/mes	\$16.500 USD	\$36.000 USD
Comision plataforma	\$2.475 USD	\$5.400 USD

12.5 Comparativa de Escenarios

Escenario	Revenue Anual	Comision Anual	Probabilidad
Conservador	~\$40.000 USD	~\$6.000 USD	30%
Base	~\$130.000 USD	~\$19.500 USD	50%
Optimista	~\$300.000 USD	~\$45.000 USD	20%

Nota Importante

Estas proyecciones asumen que el piloto se valida exitosamente. Si el piloto falla, se itera o se pivotea antes de escalar. No hay compromiso de alcanzar estos numeros. Son guias para evaluar potencial, no promesas.

13. Roadmap y Expansion

Regional

La vision es construir la plataforma de referencia para alquiler P2P de vehiculos en America Latina.

13.1 Fases de Desarrollo

Fase	Foco	Objetivo
Fase 1: Validacion	Buenos Aires, Argentina	Piloto controlado, metricas reales
Fase 2: Consolidacion	Argentina (principales ciudades)	Expansion a Cordoba, Rosario, Mendoza
Fase 3: Regional	LATAM (Ecuador, Brasil)	Mercados con comunidades existentes
Fase 4: Escala	Mexico, Colombia	Mercados de mayor volumen

13.2 Expansion Geografica

La expansion sigue la logica de las comunidades existentes:

- **Argentina:** mercado inicial, regulacion conocida, canal establecido
- **Ecuador:** comunidad fuerte, conexion directa con EcuCondor
- **Brasil:** mayor mercado de LATAM, contactos universitarios existentes
- **Mexico:** segundo mercado por tamano, grupos activos identificados

13.3 Features Futuras

Feature	Prioridad	Fase
---------	-----------	------

Integracion con seguros especificos P2P	Alta	Post-validation
Alquiler por horas (car-sharing)	Media	Escala
Vehiculos comerciales (vans, pickups)	Media	Consolidacion
API para flotas corporativas	Baja	Escala
Motos y bicicletas	Baja	Futuro

13.4 Vision a 5 Anos

- Presencia en 5+ paises de LATAM
- 10.000+ vehiculos en plataforma
- 100.000+ usuarios activos
- Referente en economia colaborativa de movilidad en la region

14. Equipo

AutoRentar es actualmente un proyecto de un solo fundador, con capacidad demostrada de ejecucion.

14.1 Fundador

Eduardo Marques

Rol: Fundador, CTO, operador unico

Background:

- 18+ meses operando EcuCondor (fintech cambio de divisas)
- USD 140.000 facturados en 2025
- Operacion en 3 paises (Argentina, Ecuador, Brasil)
- Desarrollo full-stack (Angular, Node, PostgreSQL)
- Experiencia en integracion de pagos (MercadoPago, crypto)

Contacto: +54 11 6656-5599

14.2 Capacidades Demostradas

Capacidad	Evidencia
Desarrollo de producto	MVP completo construido en 18 meses, solo
Operacion de negocio	EcuCondor: miles de transacciones, 0 incidentes graves
Generacion de revenue	\$140k USD facturados sin inversion externa
Construccion de comunidad	Acceso a 5.000+ personas en LATAM
Entendimiento regulatorio	Operacion en multiples jurisdicciones

14.3 Equipo Necesario (Post-Validacion)

Rol	Prioridad	Timing
Community Manager / Soporte	Alta	Piloto
Marketing Digital	Alta	Post-validation
Operaciones / Onboarding	Media	Escala
Desarrollador adicional	Media	Escala

14.4 Por Que Un Solo Fundador Puede Funcionar

- **Producto construido:** la parte mas intensiva en desarrollo ya esta hecha
- **Operacion lean:** EcuCondor demuestra capacidad de operar sin equipo grande
- **Prioridad clara:** validar primero, escalar despues
- **Bajo burn rate:** sin salarios que quemar mientras se valida

15. Oportunidad de

Colaboracion

El objetivo es explorar si existe una oportunidad de trabajar juntos en algo que podria beneficiar a ambas partes.

15.1 Formas en que Podriamos Colaborar

Existen varias maneras en las que esta oportunidad podria tomar forma. Ninguna es obligatoria, y todas estan abiertas a conversacion:

Opcion	En que Consiste	Beneficio Mutuo
Piloto con su flota	Usar algunos de sus vehiculos para validar el modelo	Usted genera ingresos adicionales, yo valido metricas reales
Rol estrategico	Asesoramiento en el mercado automotor	Su experiencia acelera decisiones correctas
Inversion en etapa posterior	Si el piloto valida, evaluar participacion	Menor riesgo, decision informada
Simplemente conversar	Sin compromiso, solo explorar	Intercambio de perspectivas

15.2 Lo que Yo Aporto

Lo que aporto a la mesa:

Aporte	Descripcion
Producto construido	MVP 100% funcional, no promesas
Canal de distribucion	Acceso a comunidades en 5 paises

Track record	USD 140.000 facturados con EcuCondor
Dedicacion	Full-time en este proyecto

15.3 Por Que Podria Interesarle

Si usted tiene vehiculos que no generan ingresos permanentes, esta oportunidad podria tener sentido:

- **Sin cambiar su operacion:** sus vehiculos siguen siendo tuyos, con las condiciones que usted defina
- **Ingresos adicionales:** monetizacion en periodos de baja utilizacion
- **Riesgo controlado:** seguro tradicional cubre perdidas mayores, FGO cubre incidentes menores
- **Decision informada:** ve como funciona antes de comprometerse mas

Sin Presion

No hay urgencia artificial. Si despues de leer este documento decide que no es para usted, no hay problema. Si decide que quiere saber mas, estoy disponible para una conversacion sin compromiso.

15.4 Uso de Recursos (Si Hubiera Inversion)

Solo para transparencia, si en algun momento decidiera invertir capital, asi se usaria:

Area	Destino
Marketing	Adquisicion de primeros usuarios
Operaciones	Soporte y gestion de incidentes
Producto	App iOS y mejoras post-validation
Contingencia	FGO inicial y reserva operativa

16. Cierre y Propuesta de Conversacion

16.1 Por Que Ahora

- El producto esta listo. No es una idea, es software funcionando.
- El mercado de car-sharing en LATAM crece 22.7% anual.
- No hay jugadores dominantes en el segmento P2P en Argentina.
- Tengo el canal para generar demanda inicial.

16.2 Por Que Yo

- Construi el producto completo en 18 meses, solo.
- Opere EcuCondor y genere USD 140.000 en revenue real.
- Entiendo el mercado latinoamericano por experiencia directa.
- Estoy dispuesto a dedicar los proximos 3-5 anos a este proyecto.

16.3 Defensibilidad

Lo Que Se Puede Copiar

- El codigo de la plataforma
- El modelo de negocio
- Las features del producto
- El diseno visual

Lo Que NO Se Puede Copiar

- 18 meses de ejecucion
- \$140k USD en revenue demostrado
- Confianza construida en comunidades
- Conocimiento operativo de LATAM

- Red de 5.000+ personas

Cualquiera puede operar AutoRentar.
Pero, cuantos pueden construirlo y llegar hasta
aca?

16.4 Proximo Paso

Una llamada de 30-45 minutos para:

1. Responder preguntas sobre el modelo
2. Mostrar el producto funcionando
3. Explorar si hay fit para colaborar

Sin compromiso. Solo una conversacion.

Contacto

Eduardo Marques

+54 11 6656-5599

Diciembre 2025

Anexo: Fuentes y Referencias

Datos de Mercado

- MarkNtel Advisors - Latin America Car Sharing Market Analysis 2024-2030 (CAGR 22.7%)
- IMARC Group - Car Sharing Market Report
- RAC Foundation - Vehicle utilization studies (95% tiempo estacionado)

Datos Internos

- EcuCondor: facturacion verificable USD 140.000 (2025)
- WhatsApp Business: analisis de grupos y alcance
- Operacion en 5 paises: Argentina, Ecuador, Brasil, Mexico, Colombia
- Desarrollo: 18 meses, commits verificables en repositorio

Benchmarks de Modelo de Negocio

- Turo: 25-35% comision (referencia USA)
- Getaround: 40% comision (referencia USA/Europa)
- Airbnb: 14-16% comision (referencia economia colaborativa)
- ACARA Argentina: costos de mantenimiento vehicular

Tecnologia

- Supabase: PostgreSQL, Auth, Edge Functions
- Angular 20 + Ionic 8: framework frontend
- MercadoPago SDK v2: integracion de pagos
- Cloudflare Pages: hosting productivo

Este documento es confidencial y esta destinado unicamente al receptor.

No debe ser distribuido sin autorizacion expresa.