

AutoRentar

Investment Memo

Documento Confidencial

Diciembre 2025

Contacto: Eduardo Marques | +54 11 6656-5599

1. Resumen Ejecutivo

AutoRentar es un marketplace peer-to-peer de alquiler de vehículos para América Latina. Conecta propietarios de autos subutilizados con personas que necesitan alquilar un vehículo, sin intermediarios tradicionales.

Que problema resuelve

En LATAM, el 95% de los autos privados permanecen estacionados la mayor parte del tiempo. Sus dueños pagan seguro, patente, cochera y depreciación sin retorno. Del otro lado, las agencias de alquiler tradicionales son caras, burocráticas y con poca variedad.

AutoRentar crea un sistema donde:

- El propietario monetiza su auto cuando no lo usa
- El arrendatario accede a vehículos a menor costo
- La plataforma gestiona pagos, verificación y riesgo

Estado actual

MVP 100% funcional	Flujo completo de reservas, pagos y verificación
Sin tracción pública	El producto no ha sido lanzado al mercado
Infraestructura productiva	Lista para escalar

Que busco

Una conversacion para explorar posibles sinergias: capital, flota inicial, o ambas. No es una oferta cerrada. Es una invitacion a evaluar si tiene sentido trabajar juntos.

2. Contexto y Origen del Proyecto

Por que existe AutoRentar

Durante los ultimos 18 meses, he operado **EcuCondor**, una fintech de cambio de divisas para la comunidad latinoamericana en Argentina. En ese proceso aprendi tres cosas:

1. **Hay demanda real de servicios financieros confiables** en comunidades de inmigrantes
2. **La confianza se construye con operaciones repetidas**, no con marketing
3. **Los latinoamericanos buscan alternativas** a los canales tradicionales

AutoRentar nace de observar que muchas personas en estas comunidades necesitan vehiculos (para trabajo, mudanzas, viajes) pero no acceden a agencias tradicionales. Y que muchos propietarios tienen autos parados que podrian generar ingresos.

Relacion con EcuCondor

EcuCondor no es parte de AutoRentar. Son negocios separados.

Pero EcuCondor demuestra:

- Que puedo operar un negocio real en LATAM
- Que puedo generar ingresos (USD 140.000 facturados en 2025)
- Que tengo acceso a comunidades activas en 5 paises
- Que entiendo los problemas de confianza y pagos en la region

3. El Problema

3.1 Para Propietarios

Situacion	Impacto
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. 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. En AutoRentar, pagaria \$75-100 USD.

4. La Solucion: AutoRentar

Concepto central

Un marketplace donde propietarios publican sus vehículos y arrendatarios los reservan. La plataforma se encarga de:

- **Verificación de identidad** (biometría facial, licencia de conducir)
- **Gestión de pagos** (cobro, retención, distribución)
- **Documentación legal** (contratos digitales)
- **Resolución de disputas** (fondo de garantía)

Flujo de una reserva

1. REGISTRO

Propietario: publica su auto (fotos, precio, disponibilidad)
Arrendatario: verifica identidad (selfie + licencia)

2. RESERVA

Arrendatario busca vehículos por ubicación y fechas
Selecciona un auto y solicita reserva
Propietario aprueba (o tiene aprobación automática)

3. PAGO

Arrendatario paga el total al momento de reservar
El dinero queda retenido en la plataforma
Propietario NO recibe hasta que termine el alquiler

4. ENTREGA

Check-in digital: video del estado del auto
Ambas partes confirman en la app
Seguro activo durante el periodo de uso

5. DEVOLUCIÓN

Check-out digital: video del estado final
Propietario confirma recepción
Si no hay daños: pago liberado
Si hay daños: resolución vía plataforma

6. CIERRE

Ambas partes dejan reseñas
Historial afecta futuras reservas (bonus/malus)

5. Modelo de Negocio

Estructura de comisiones

Concepto	Porcentaje
Propietario recibe	85%
Plataforma retiene	15%

La comision del 15% cubre:

- Procesamiento de pagos (MercadoPago: ~3.5%)
- Aporte al Fondo de Garantia Operativa (~3%)
- Operacion de la plataforma (~8.5%)

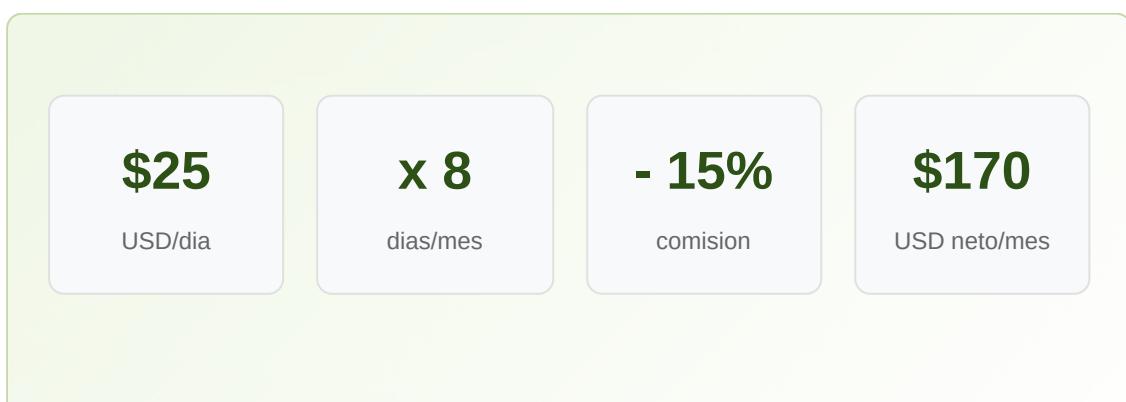
Ejemplo real de una reserva

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

Proyeccion para un propietario activo

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



Equivalente: ~\$200.000 ARS/mes (tipo cambio blue)

6. Gestión del Riesgo: Fondo de Garantía Operativa (FGO)

Que es el FGO

Es un fondo interno que se alimenta de un porcentaje de cada transacción. Su objetivo es cubrir incidentes sin depender de aseguradoras tradicionales para operaciones menores.

Que cubre

Tipo de incidente	Cobertura FGO
Danos menores	Reparaciones hasta \$500 USD
Disputas de pago	Mediación y compensación
Cancelaciones injustificadas	Penalización al responsable
Retrasos en devolución	Cobro proporcional automático

Que NO cubre

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

Como se controla

- **Coverage ratio monitoreado:** relación entre fondos disponibles y reservas activas
- **Límites por reserva:** máximo \$500 USD por incidente

- **Escalamiento automatico:** si el incidente supera el limite, se deriva a seguro tradicional
- **Historial de usuarios:** bonus/malus afecta depositos requeridos

7. Estado Actual del Proyecto

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

Lo que NO esta

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

Interpretacion honesta

El producto esta listo tecnicamente. No hay traccion porque no se ha lanzado al mercado. El lanzamiento requiere:

1. **Oferta inicial** (autos disponibles para alquilar)
2. **Demanda inicial** (personas buscando alquilar)

3. Capital operativo (marketing, soporte, contingencias)

El clásico problema de "huevo y gallina" del marketplace: sin autos no hay renters, sin renters no hay incentivo para publicar autos.

8. Tracción del Equipo y del Canal

EcuCondor: prueba de capacidad operativa



Que demuestra esto

- Puedo operar un negocio real:** cobrar, pagar, resolver problemas
- Entiendo el mercado LATAM:** regulaciones, bancos, comportamiento del usuario
- Tengo acceso a comunidades:** grupos de WhatsApp con 5.000-10.000 personas
- Puedo generar demanda:** sin publicidad, solo boca a boca

Canal de distribución existente

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

Este canal no garantiza conversión, pero si acceso inicial a un mercado que confía en mi.

9. Plan de Lanzamiento: Piloto Controlado

El problema del cold start

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

Solucion: flota inicial controlada

Elemento	Propuesta
Vehículos iniciales	10 autos de flota privada
Propietarios	Aliados estratégicos (no público general)
Arrendatarios	Comunidades existentes (EcuCondor, universitarios)
Duración del piloto	3 meses
Objetivo	Validar métricas reales

Métricas a observar

Métrica	Target mínimo
Reservas completadas	50 en 3 meses
Ticket promedio	\$80-120 USD
Tasa de incidentes	<5%
NPS propietarios	>7
NPS arrendatarios	>7
Retención (2da reserva)	>30%

Riesgo acotado

- **Capital en riesgo:** limitado al costo de adquisición de usuarios y soporte

- **Flota en riesgo:** vehiculos de aliados con cobertura de seguro tradicional
- **Reputacion:** piloto cerrado, no publicidad masiva hasta validar

10. Propuesta de Conversacion

Que busco

No tengo una oferta cerrada. Tengo una propuesta de explorar si hay fit para trabajar juntos.

Posibles modalidades

Modalidad	Descripcion
Capital	Inversion seed para marketing, operaciones y equipo
Flota	Vehiculos para resolver cold start del piloto
Ambas	Capital + flota como partnership estrategico
Advisory	Conocimiento del mercado automotor + red de contactos

Por que tiene sentido para alguien con flota

Si tenes vehiculos que podrian generar ingresos adicionales:

1. **Monetizacion directa:** tus autos generan revenue desde el dia uno
2. **Control del piloto:** vos decidis que vehiculos y bajo que condiciones
3. **Skin in the game alineado:** si el negocio funciona, tu flota vale mas
4. **Riesgo acotado:** seguro tradicional cubre perdidas mayores

11. Cierre

Por que ahora

- El producto esta listo. No es una idea, es software funcionando.
- El mercado de car-sharing en LATAM crece 15-20% anual.
- No hay jugadores dominantes en el segmento P2P en Argentina.
- Tengo el canal para generar demanda inicial.

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.

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.

Eduardo Marques

+54 11 6656-5599

Diciembre 2025

Este documento es confidencial y esta destinado unicamente al receptor. No debe ser distribuido sin autorizacion expresa.