

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL**



**TRABAJO DE GRADO DE ESPECIALIZACIÓN EN: DESARROLLO DE
MODELO DE NEGOCIOS DIGITALES**

TEMA:

DISEÑO DE MODELO DE NEGOCIO DIGITAL “RENT DRIVEZY APP”

PRESENTADO POR:

FLORES HERNÁNDEZ, KARLA SOFÍA	L10804-2004
LÓPEZ SORIANO, CAROLINA ELIZABETH	L10804-2004
QUINTANILLA CLAROS, CINDY VANESSA	L10804-2004

SEPTIEMBRE 2024

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA.

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR: MSC. JUAN ROSA QUINTANILLA

VICERECTORA ACADEMICO: DRA. EVELYN BEATRIZ FASFÁN MATA

SECRETARIO GENERAL: LIC. PEDRO ROSALÍO ESCOBAR CASTANEDA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DECANA: LIC. CELINA AMAYA DE CALDERÓN

SECRETARIO: LIC. PEDRO JAVIER RIVAS MEJÍA

COORDINADOR GENERAL

DE PROCESO DE GRADUACIÓN: MAF. RONALD EDGARDO GÁLVEZ
RIVERA

ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL

COORDINADOR DE ESCUELA: LIC. MIGUEL ERNESTO CASTAÑEDA PINEDA

COORDINADOR DE PROCESO

DE GRADUACIÓN: LIC. EDWIN DAVID ARIAS MANCIA

DOCENTE ASESOR: LIC. EDWIN DAVID ARIAS MANCIA

TRIBUNAL EVALUADOR: MSc. EDWIN IVÁN PASTORE CHÁVEZ

LIC. JUAN JOSÉ CANTÓN GONZÁLEZ

LIC. EDWIN DAVID ARIAS MANCIAS

SEPTIEMBRE 2024

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, agradezco a Dios por la oportunidad de lograr el culmino de este proyecto, agradezco a mis padres, por su apoyo incondicional el cual estuvo presente en cada paso para cumplir con mis objetivos profesionales. Su cariño y valores fueron de gran motivación en lograr mis metas profesionales y siempre hacer frente a las adversidades y retos que la vida me presenta. Agradezco a mi asesor Lic. David Arias, gracias a su vasto conocimiento, logramos cumplir con los requerimientos de la idea de negocio.

Carolina Elizabeth López Soriano.

Primeramente, agradezco a Dios por brindarme una familia tan excepcional, que me brinda su apoyo en todos los ámbitos. Mi agradecimiento más especial es para mis padres, quienes me motivaron en todo momento a seguir adelante, su fe en mí se convirtió en mi más grande motivación. Después de mis padres, agradezco a todos los que se mantuvieron pendientes de mi desarrollo, quienes fueron un pilar fundamental en mi formación. Hasta el cielo, mi más profundo agradecimiento a mi abuela Guadalupe, por apoyarme siempre.

Cindy Vanessa Quintanilla Claros.

En primer lugar, quiero agradecer a Dios y a mi familia, especialmente a mis papás, por ser mi roca y mi refugio durante este arduo proceso. En el cielo, agradezco a mi papi Juan por cada pequeño gesto de apoyo y cada palabra de ánimo que me brindó; han sido un faro constante para mí. Finalmente, agradezco a cada una de las personas que, de una manera u otra, han dejado una marca en este proyecto y en mi vida. Este logro es tanto mío como de ustedes, y estoy profundamente agradecida por todo lo que han hecho.

Karla Sofía Flores Hernández.

CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	i
INTRODUCCIÓN	ii
CAPÍTULO 1: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO TEÓRICO	1
1.1 Planteamiento del Problema	1
1.1.1 Antecedentes	1
1.1.2 Descripción	2
1.1.3 Formulación	3
1.2 Delimitación del Problema	5
1.2.1 Geográfica y Temporal	5
1.2.2 Teórica	5
1.3 Marco Teórico	7
1.3.1 Histórico	7
1.3.2 Conceptual	9
1.3.3 Legal	13
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	20
2.1 Metodología de la Investigación	20
2.1.1 Generalidades	20
2.1.2 Método	20
2.1.3 Enfoque	21

2.1.4 Universo	22
2.1.5 Población	23
2.1.6 Muestra	23
2.1.6.1 Definición y selección de la muestra	24
2.1.7 Técnica de investigación.	25
2.1.8 Instrumento de la investigación.	26
2.1.9 Presentación de resultados	27
2.2 Diagnóstico de la Situación Actual	45
2.2.1 FODA cruzado	45
2.2.2 Desarrollo de las 5 Fuerzas de Michael Porter	49
2.2.2.4 Poder de negociación de los clientes	53
2.2.3 Desarrollo de PEST.	54
2.3 Conclusiones del Diagnóstico de la Situación Actual.	57
2.4 Desarrollo De Lienzo Canvas.	59
CAPÍTULO III PROPUESTA DEL PLAN DE NEGOCIOS: RENT DRIVEZY APP	60
3.1 Descripción del Negocio	60
3.1.1 Nombre del Negocio	61
3.2 Marco estratégico.	62
3.2.1 Misión	62
3.2.2 Visión	62

3.2.3 Valores	62
3.2.4 Objetivos	63
3.2.5 Metas	63
3.3 Descripción de Servicios	64
3.3.1 Servicios que ofrece RENT DRIVEZY APP	64
3.3.2 Paso de cómo usar RENT DRIVEZY APP	71
3.3.3 Métodos de pago de “RENT DRIVREZY APP”	72
3.3.4 Garantía de depósito	73
3.4 Ventaja Competitiva	74
3.5 Plan Organizacional	75
a. Estructura Organizativa de la Empresa	75
b. Organización de Gestión y Recursos Humanos organización de Gestión	76
c. Proceso Administrativo	78
d. Identificación de Características de Proveedores	87
3.6 Plan de Mercadeo	88
a. Resultados de la investigación de mercado	88
b. Marketing Mix Digital	92
3.7 PLAN DE VENTAS	101
3.7.1 Ciclo de Ventas	101
3.7.2 Proyección de Ventas	102

3.8	PLAN FINANCIERO	104
3.8.1	Plan de inversión.	104
3.8.2	Estructura de costos	105
3.8.3.	Flujo de efectivo	108
3.8.4	Análisis de Rentabilidad y Punto de Equilibrio	109
3.8.5	Estado de Resultados proyectado	113
4.	9. PLAN DE TRABAJO	115
3.10	INDICADORES DE MEDICIÓN.	116
	CONCLUSIÓN	117
	RECOMENDACIONES	119
	BIBLIOGRAFÍA	121
	ANEXOS	125

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1	Frecuencia del Turismo en El Salvador	27
Gráfico N° 2	Experiencia en renta de automóviles	29
Gráfico N° 3:	Mejora en renta de automóviles	30
Gráfico N° 4:	Relevancia de los paquetes turísticos	32
Gráfico N° 5:	Importancia de la entrega a domicilio de los automóviles.	34
Gráfico N° 6:	Importancia de incluir chofer	35
Gráfico N° 7:	Importancia del chofer bilingüe (inglés - español)	36

Gráfico N° 8: Características importantes para elegir rentar un automóvil	38
Gráfico N° 9: Importancia de una app para rentar automóviles	40
Gráfico N° 10: Demanda potencial de “RENT DRIVEZY APP”	41
Gráfico N° 11: Análisis de rentabilidad de "RENT DRIVEZY APP"	110
Gráfico N° 12: Punto de equilibrio de "RENT DRIVEZY APP"	111

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración N°1 FODA de “RENT DRIVEZY APP	46
Ilustración N°2: Modelo Canvas de RENT DRIVEZY APP	59
Ilustración N° 3: Automóviles disponibles en “RENT DRIVEZY APP”	64
Ilustración N° 4: Automóviles disponibles en “RENT DRIVEZY APP”	65
Ilustración N° 5: Automóviles disponibles en “RENT DRIVEZY APP”	66
Ilustración N° 6: Paquete de estadía 1	68
Ilustración N° 7: Paquete de estadía 2	69
Ilustración N° 8: Paquete de estadía 3	70
Ilustración N° 9: Como usar RENT DRIVEZY APP	71
Ilustración N° 10: Organigrama del negocio “RENT DRIVEZY APP”	75
Ilustración N° 11: Posición jerárquica Gerencia Administrativa	79
Ilustración 12: Posición jerárquica de Distribución y Logística	82
Ilustración N° 13: Posición jerárquica Gerencia de Mercadeo	84
Ilustración N° 14: Manual de marca de “RENT DRIVEZY APP”	95
Ilustración N° 15: Manual de marca de “RENT DRIVEZY APP”	96
Ilustración N° 16: Manual de marca de “RENT DRIVEZY APP”	97

Ilustración N° 17: Ciclo de ventas de “RENT DRIVEZY APP”.	101
Ilustración 18: Indicadores de medición	116

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°1 Universo de los Municipios de San Salvador, San Luis Talpa y Turistas Visitantes en el Año 2022	22
Tabla N° 2 Población de los municipios de San Salvador, San Luis Talpa y Turistas Visitantes en el Año 2022.	23
Tabla N° 3 Experiencia en renta de automóviles	28
Tabla N° 4: Mejoras en la renta de automóviles	30
Tabla N° 5: Relevancia de los paquetes turísticos	32
Tabla N° 6: Importancia de la entrega a domicilio de los automóviles	33
Tabla N° 7: Importancia de incluir chofer	35
Tabla N° 8: Importancia del chofer bilingüe (inglés - español)	36
Tabla N° 9: Características importantes para elegir rentar un automóvil	37
Tabla N° 10: Importancia de app para la renta de automóviles	39
Tabla N° 11: Demanda potencial de Rent Drivezy app	41
Tabla N°12 Matriz FODA cruzado	47
Tabla N°13 Matriz de análisis PEST	56
Tabla N° 14: Información de los integrantes.	61
Tabla N° 15: Depósitos para “RENT DRIVEZY APP”	74
Tabla N° 16: Organización de Gestión de “RENT DRIVEZY APP”	76
Tabla N° 17: Identificación de Características de Proveedores	87

Tabla N° 18: Análisis de la competencia	90
Tabla N° 19: Servicios que ofrece “RENT DRIVEZY APP”	91
Tabla N° 20: Las 4 C del marketing digital	92
Tabla N° 21: Las cuatro F del marketing digital	93
Tabla N° 22: Las cuatro P del marketing digital	94
Tabla N° 23: Primera estrategia de marketing para “RENT DRIVEZY APP”	98
Tabla N° 24: Segunda estrategia de marketing para “RENT DRIVEZY APP”	99
Tabla N° 25: Tercera estrategia de marketing para “RENT DRIVEZY APP”	100
Tabla N° 26: Proyecciones de ventas en unidades de “RENT DRIVEZY APP”	102
Tabla N° 27: Proyecciones de ventas en dólares de los Estados Unidos de América de "RENT DRIVEZY APP"	103
Tabla N° 28: Plan de inversión de "RENT DRIVEZY APP"	104
Tabla N° 29: Estructura de costo de "RENT DRIVEZY APP"	105
Tabla N° 30: Estructura de costos de "RENT DRIVEZY APP"	105
Tabla N° 31: Estructura de costos con el supuesto de ventas de "RENT DRIVEZY APP"	106
Tabla N° 32: Costos totales del personal	106
Tabla N° 33: Otros gastos y costos de "RENT DRIVEZY APP"	107
Tabla N° 34: Flujo de efectivo de "RENT DRIVEZY APP"	108
Tabla N° 35: Flujo de efectivo de "RENT DRIVEZY APP"	108
Tabla N° 36: Análisis de rentabilidad de "RENT DRIVEZY APP"	109
Tabla N° 37: Estados de resultados proyectados para "RENT DRIVEZY APP"	113
Tabla N° 38: Estados de resultados proyectados para "RENT DRIVEZY APP"	114
Tabla N° 39: Cronograma de actividades	115

TABLA DE ANEXOS

Anexo A. Registro de Marca en el CNR	125
Anexo B. Cuestionario de “RENT DRIVEZY APP”.	130
Anexo C. Guía de Focus Group de “RENT DRIVEZY APP”	134
Anexo D. Aplicación Móvil de “RENT DRIVEZY APP”	137
Anexo E. Sitio Web de “RENT DRIVEZY APP	147
Anexo F. Redes Sociales de “RENT DRIVEZY APP”	149

RESUMEN EJECUTIVO

RENT DRIVEZY APP es un modelo de negocios digital innovador que facilita la renta de vehículos automotores en El Salvador. A través de su aplicación móvil y sitio web, los usuarios pueden acceder a una amplia variedad de vehículos, desde sedanes hasta microbuses, para su uso dentro del territorio nacional. Además, ofrece servicios complementarios como la contratación de choferes bilingües (español-inglés), entregas a domicilio en San Salvador y San Luis Talpa, así como la gestión de estadías, brindando a los clientes una experiencia de movilidad cómoda y sin complicaciones.

Disponible para dispositivos Android, la aplicación es fácil de usar y permite a los usuarios registrarse rápidamente con un correo electrónico y contraseña. Su interfaz intuitiva facilita la selección de vehículos y la contratación de servicios adicionales como choferes bilingües o paquetes turísticos personalizados.

El turismo es uno de los motores clave del crecimiento económico de El Salvador. En 2022 El Salvador recuperó el 96% de su turismo pre-pandemia, con 2.5 millones de visitantes, apoyado por inversiones en infraestructura y eventos internacionales

Este contexto refuerza la relevancia de RENT DRIVEZY APP, que busca cubrir la creciente demanda de transporte eficiente y flexible para los visitantes.

RENT DRIVEZY APP se posiciona como una solución integral de movilidad que, además de la renta de vehículos, permite a los usuarios disfrutar de una experiencia turística completa. La comodidad, la facilidad de uso y los servicios adicionales hacen de la plataforma una opción ideal para explorar El Salvador sin restricciones, brindando a turistas y residentes una alternativa conveniente y accesible.

INTRODUCCIÓN

En el contexto de un mundo en constante movimiento, donde el turismo emerge como un pilar fundamental para el desarrollo económico, el presente trabajo surge como respuesta a la creciente demanda de experiencias únicas y alternativas de movilidad en El Salvador. "RENT DRIVEZY APP" es una aplicación móvil diseñada para transformar la experiencia de movilidad de turistas, tanto nacionales como internacionales.

El primer capítulo contextualiza la trascendencia del turismo como motor económico en El Salvador. Se exploran las bases teóricas y conceptuales que sustentan la metodología de investigación aplicada en este proyecto, destacando la necesidad de abordar eficazmente la creciente demanda del sector y las experiencias asociadas.

El segundo capítulo traza las directrices metodológicas que guiarán el estudio aplicado sobre "RENT DRIVEZY APP." La población seleccionada, con criterios demográficos específicos, se convierte en el núcleo de la investigación cuantitativa y cualitativa. La elección de la encuesta como técnica de investigación se justifica en su capacidad para proporcionar datos sistemáticos, esenciales para la construcción de una idea de negocio sólida y orientada al público objetivo.

En el tercer capítulo, se presenta la propuesta tangible de negocio de "RENT DRIVEZY APP" a través de un análisis exhaustivo del mercado. La ventaja competitiva que la aplicación aportará al sector, busca fomentar su crecimiento sostenible y consolidarla como una opción integral y preferida por los turistas. La misión y visión de la empresa reflejan un compromiso claro con la excelencia en el servicio y la adaptación continua a las necesidades del cliente.

CAPÍTULO 1: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO TEÓRICO

1.1 Planteamiento del Problema

1.1.1 Antecedentes

El sector de renta de automóviles comenzó en Alemania en 1896, con el surgimiento de la compañía Wucherpfenning enfocada en la atención de clientes de lujo. Sus inicios en Estados Unidos se registran en 1910 con el establecimiento del negocio de renta de autos de Joe Saunders en Nebraska. Con el paso del tiempo, ha crecido para incluir camiones, motocicletas, bicicletas y otros vehículos (Marovic, 2019). Para la década de 1960, las empresas de renta de automotores comenzaron a brindar una variedad de servicios, incluyendo renta por hora, día y semana. Con la llegada de ordenadores y tecnologías digitales en los 80's, se hizo posible realizar reservas en línea y obtener cotizaciones en tiempo real.

Con respecto al estado actual de renta de automóviles; las tendencias y desafíos que presenta, se espera que el sector mundial de este rubro alcance los 124.560 millones de dólares en 2023, con un crecimiento estable debido al aumento de la demanda de viajes. También enfrenta retos importantes, como la consolidación de fluctuaciones en los precios de combustibles y amenazas de disrupción tecnológica. (Marovic, 2019).

Las aplicaciones móviles, o app's, surgieron a mediados de la década de 2000 con la popularización de dispositivos móviles como los smartphones y tablets. En El Salvador, el uso de dichas herramientas ha experimentado un aumento relevante en los últimos años.

Un estudio de mercado ejecutado en el año 2020, indica que más del 70% de usuarios de móviles en el país descargan aplicaciones en sus dispositivos; las más utilizadas son las

relacionadas con redes sociales, mensajería instantánea, juegos y transporte (González, 2020).

Entre las aplicaciones de transporte más populares en el país se encuentran Uber e InDrive. Estas plataformas brindan una alternativa de transporte, conectando a pasajeros con conductores a través de una app.

1.1.2 Descripción

En El Salvador, el turismo es una de las principales actividades que contribuyen al crecimiento económico del país. Según datos previos a la pandemia COVID-19, El Salvador recibió un total de 2.6 millones de visitantes extranjeros, lo que representa un aumento del 4.3% en comparación con el año 2018 (MITUR, 2020). En 2022, El Salvador logró recuperar el 96% del turismo pre-pandemia, que incluyó medidas para mejorar la imagen del país, inversiones en infraestructura pública y eventos deportivos. El país recibió 2.5 millones de visitantes durante el año (MITUR, 2022).

Es en este contexto que surge "RENT DRIVEZY APP", una aplicación móvil diseñada específicamente para satisfacer las necesidades de movilidad de los turistas nacionales y extranjeros en El Salvador. Esta plataforma no solo ofrece renta de automóviles, sino que también brinda una amplia gama de servicios para mejorar la experiencia del cliente.

“RENT DRIVEZY APP” proporciona una variedad de servicios complementarios a los clientes que buscan rentar un automóvil; tales como:

- Rentar un automóvil con chofer.
- Entrega a domicilio a hoteles, oficinas y el Aeropuerto Monseñor

Oscar Arnulfo Romero, en los municipios de San Salvador y San Luis Talpa.

- Paquetes turísticos que incluyen la gestión de estadía.

El surgimiento de una aplicación móvil de renta de automóviles con fines turísticos que brinde servicios complementarios capaces de satisfacer las carencias que presenta el sector. La app despliega una lista de automóviles disponibles, desde tipo sedans hasta microbuses, con opciones de chofer bilingüe (inglés-español) y trayectos de rutas turísticas que incluyan la gestión de estadías.

Cabe destacar que los autos de “RENT DRIVEZY APP” están disponibles únicamente para uso dentro del territorio nacional.

En el año 2023, la mayoría de empresas de renta de automóviles en El Salvador tienen prestaciones básicas de renta de autos sin chofer, limitando las opciones de transporte para turistas nacionales y extranjeros que quieren visitar de manera más detallada el país. El transporte colectivo en El Salvador es limitado, además de ser una opción insegura y poco cómoda para las personas que planean disfrutar fuera de destinos populares.

El modelo de negocio "RENT DRIVEZY APP" nace como respuesta a la necesidad de mejorar la movilidad y la experiencia de los turistas nacionales y extranjeros en El Salvador. Con una amplia variedad de automóviles disponibles, servicios complementarios y un enfoque en la satisfacción del cliente, esta aplicación se posiciona como una solución integral para aquellos que deseen explorar el país de manera detallada y sin restricciones.

1.1.3 Formulación

1. ¿Cuál es la situación actual del sector de renta de automóviles para fines turísticos en El Salvador?

2. ¿Qué opciones de transporte están actualmente disponibles para los turistas nacionales y extranjeros en El Salvador?
3. ¿Cuáles son las principales limitaciones para el desarrollo de servicios de renta de vehículos automotores para fines turísticos en El Salvador?
4. ¿Qué oportunidades de crecimiento presentan en el sector de renta de automóviles para fines turísticos en El Salvador?
5. ¿Cómo se puede mejorar la experiencia de renta de automóviles para los turistas nacionales y extranjeros en El Salvador?
6. ¿Se cuenta con el perfil de turistas nacionales e internacionales que visitan El Salvador y podrían estar interesados en la renta de vehículos automotores para fines turísticos?
7. ¿La empresa tiene alguna ventaja competitiva a través de la app de renta de automóviles con fines turísticos en El Salvador?
8. ¿Cuáles son las características más importantes que los turistas nacionales y extranjeros buscan en un servicio de renta de vehículos automotores en El Salvador?
9. ¿De qué manera contribuye la app de renta de automóviles para fines turísticos a un proceso de mejora en cuanto a la seguridad y comodidad de los turistas nacionales y extranjeros?

1.2 Delimitación del Problema

1.2.1 Geográfica y Temporal

1.2.1.1 Temporal.

La idea de formulación de negocio se realizará en el periodo comprendido de mayo a octubre del 2023.

1.2.1.2 Geográfica.

“RENT DRIVEZY APP” tiene cobertura nacional; no obstante, se tomará en cuenta los municipios de: San Salvador y San Luis Talpa, para entrega a domicilio en hoteles, oficinas y el Aeropuerto Monseñor Oscar Arnulfo Romero. Destacando que los autos de “RENT DRIVEZY APP” están disponibles únicamente para uso dentro del territorio nacional.

1.2.2 Teórica

El objetivo es elaborar una propuesta de idea de negocio para una aplicación móvil de renta de automóviles para fines turísticos, que proporcione a los clientes información sobre modelos disponibles, así como detalles de la reserva y precios; también permitirá calificar y proporcionar comentarios sobre su experiencia. La app se diseñará para smartphone con sistema operativo Android, otorgará a los turistas nacionales o extranjeros rentar vehículos automotores con chofer incluido para posteriormente seleccionar el paquete turístico más conveniente.

Los siguientes autores permitirán establecer una base sólida para RENT DRIVEZY APP”

1. “Marketing Management” de Kotler, P., & Keller, K. L. (2010): El libro es considerado una obra de gran importancia y complejidad en su área. Brinda una amplia perspectiva del marketing y sus estrategias; su enfoque en el análisis de mercado e identificación de oportunidades de negocio.

2. “Marketing Turístico” de Kotler, P., Bowen, J. T., & Makens, J. C. (2015): Es un libro completo que aborda todas las áreas del marketing turístico, desde la planificación estratégica hasta la implementación de tácticas específicas. Presenta la importancia del branding, segmentación e investigación de mercado.

3. “Social Media Marketing” de Tuten, T. L., & Solomon, M. R. (2015): Es una guía práctica y actualizada para aprovechar las oportunidades del marketing en redes sociales. Enumera estrategias y tácticas específicas para la creación de contenido en redes sociales y branding.

4. “Guía a la galaxia de aplicaciones móviles” de Meyer, S., Tabor, M., & Vrdoljak, M. (2016): Es un recurso útil para comprender cómo funcionan las aplicaciones móviles y cómo se pueden utilizar para el desarrollo de negocios exitosos en la era digital.

5. “Marketing Estratégico” de Arias, D. (2021). La inclusión del documento académico de planeación estratégica es beneficiosa porque proporciona información relevante en cuanto a la importancia de comprender el mercado objetivo, adaptarse a las tendencias, establecer sinergias entre las áreas estratégicas de una empresa y seleccionar estrategias de marketing efectivas.

1.3 Marco Teórico

1.3.1 Histórico

El origen de la renta de automóviles se remonta al año 1896 en Alemania, en donde se consideraba que las personas que tenían acceso a vehículos automotores eran los que pertenecían a la clase alta, que tenían un poder adquisitivo elevado. Con esta idea, en Luxemburgo surge la empresa Wucherpfenning, orientada a clientes de lujo. En ese momento, ver un automóvil, no era un suceso cotidiano y era tomado como una forma de mostrar estatus económico alto, al poco tiempo la empresa se extendió a territorio americano donde se posicionaron rápidamente. (García Hernández & Mata Benavides, 2019).

El estadounidense Joe Saunders, empezó su emprendimiento en el rubro de renta de automóviles, cuando tenía solamente un auto de la marca Ford. Era un negocio completamente nuevo, en el que, el fracaso también era una opción, pero Saunders apostó por la rentabilidad de esta idea, y precisamente esta confianza, fue la que le permitió obtener resultados positivos en 6 meses. En aquel tiempo, Saunders estableció la empresa Ford Livery Company, la cual disponía de 18 automóviles. Esto le brindó la oportunidad de ampliar su negocio a más de 50 ciudades en los Estados Unidos. A medida que avanzaba, surgieron compañías prominentes en la actualidad, como Hertz, Thrifty y Europcar, quienes empezaron a imitarlo. (García Hernández & Mata Benavides, 2019).

Conforme al autor citado anteriormente, una vez consolidado el sector de renta de vehículos automotores, se volvió sencillo tener acceso a lugares dedicados a ello, como era de esperar junto con este desarrollo, también surgieron requisitos para rentar automóviles, en algunos sitios bastaba con tener licencia de conducir, en otros era necesario contar con capital

disponible para dejar cierta cantidad en concepto de depósito, para cubrir cualquier tipo de daño que el automóvil pudiera sufrir durante el tiempo que está en renta.

En el sector de los vehículos automotores, existe una gran cantidad de empresas que están enfocadas específicamente en la renta de automóviles. Claramente, estas empresas buscan obtener un beneficio económico, brindando el uso de sus automóviles por periodos de tiempo pactados a los clientes, que pagan por el servicio. En el año de 1998 las aplicaciones móviles inician a tener presencia y relevancia, a partir de ese momento su popularidad solo ha ido en crecimiento, al punto de ser necesarias para las actividades cotidianas.

El surgimiento de las aplicaciones móviles dio paso a la compra y venta en línea, también conocido como Ecommerce, se convirtió en un modelo de negocio relevante, gracias a que permite a los clientes automatizar la compra y venta de bienes y servicios mediante el uso de aplicaciones informáticas para satisfacer sus necesidades.

Su éxito se incrementó en 2020 como consecuencia de la pandemia covid-19, en el cual las compras en línea se volvieron esenciales para mantener la distancia sugerida por instituciones de salud (Jiménez Cervantes, Martínez Prats, & Silva Hernández, 2021).

Las aplicaciones móviles no solo han transformado el ecommerce, sino que también han permitido que el sector de renta de automóviles se adapte a las tendencias del consumidor digital. Estas plataformas han facilitado la personalización y el acceso rápido a servicios, mejorando la experiencia del usuario y optimizando los procesos de reserva y pago (Según Meyer, Tabor, y Vrdoljak, 2016).

Además, el marketing en redes sociales y la promoción en canales digitales juegan un papel crucial en la visibilidad y adopción de estas herramientas por parte de los consumidores. Esto resalta la importancia de estrategias digitales integradas para capturar la atención de un mercado cada vez más conectado (Tuten & Solomon, 2015).

“RENT DRIVEZY APP” es una aplicación móvil para la renta de vehículos automotores con fines turísticos en El Salvador. Brinda mayor comodidad y conveniencia; otorgando servicios complementarios a la renta de automóviles para turismo, permitiendo de forma rápida y sencilla reservar un automóvil.

1.3.2 Conceptual

Aplicación móvil

Las aplicaciones móviles son softwares diseñados específicamente para ejecutarse en dispositivos móviles como teléfonos inteligentes o tablets. Estas aplicaciones pueden ser gratuitas o de pago. Las aplicaciones juegan un papel clave en la experiencia del usuario y en la interacción con marcas y servicios.

(Meyer, S., Tabor, M., & Vrdoljak, M. 2016)

Experiencia del usuario (UX) en aplicaciones móviles

La UX se refiere a la calidad de la experiencia que los usuarios tienen al interactuar con una aplicación móvil. Esto incluye factores como la facilidad de uso, la rapidez de la respuesta, la claridad de la interfaz y la utilidad de las funciones ofrecidas. Una buena UX es esencial para la retención de usuarios.

(Meyer, S., Tabor, M., & Vrdoljak, M. 2016)

Estadía turística.

La estadía turística consta de un conjunto de servicios que ofrecen las empresas del sector hotelero y otros alojamientos para los turistas, proporcionando un lugar donde los viajeros puedan hospedarse durante su visita a un destino. Estos servicios varían según las necesidades del cliente, y pueden incluir hoteles, moteles, pensiones, apartamentos, y otros tipos de alojamiento, todos ajustados al tipo de experiencia que busca el turista.

(Kotler, P., Bowen, J. T., & Makens, J. C, 2015)

Renta de automóviles.

La renta de automóviles es un acuerdo por un cierto periodo de tiempo, el cual se cierra con la obtención de un pago por el automóvil recibido. Al finalizar el periodo acordado el arrendador tiene las siguientes opciones: renovar el contrato de renta de automóviles o dar por finalizado el contrato y devolver el auto.

(Díaz, Arrendamiento de automóviles, s.f.)

Sector turístico.

El sector turístico está compuesto por empresas que se dedican a la realización de actividades económicas relacionadas con el turismo, el fin es satisfacer las necesidades de turistas nacionales y extranjeros brindando servicios de estadía, restaurantes, transporte, visitas en la región entre otros.

(UNWTO, 2008)

Existen dos ramas que juegan un papel importante en el turismo y son los viajes y la hostelería, estas trabajan en conjunto debido a que los turistas realizan sus reservaciones de

estadía en el momento que adquieren su boleto de avión, o en el caso de turistas nacionales cuando deciden llevar a cabo su visita por medios terrestres.

(Kotler, Marketing Turístico Sexta Edición, 2015)

Cobranding.

Colaboración entre marcas con la finalidad de establecer estrategias que ayuden al desarrollo de ideas para impulsar una marca, a la vez se llevan a cabo lanzamientos de productos generando valor sobre este, obteniendo un ganar-ganar para ambas partes involucradas, ayudando al posicionamiento de las marcas e incrementando su volumen de ventas.

(Jiménez Leon & Santos Méndez, 2022)

Branding

El branding es el proceso de crear y gestionar una marca, lo que incluye la creación de una identidad única que diferencie a la empresa o producto de sus competidores. Un branding efectivo crea lealtad en los consumidores y fortalece el reconocimiento de la marca.

(Kotler, P., Bowen, J. T., & Makens, J. C, 2015)

Rúbrica.

Instrumento utilizado para evaluaciones cualitativas y cuantitativas, miden la opinión de un grupo con respecto a un producto o servicios obtenido.

(Torres Gordillo & Parera Rodríguez, 2010)

Activo digital.

Son elementos intangibles de naturaleza cultural o no cultural cuya forma es digital, se interpretan a través de computadoras y se presentan en forma de información, base de datos, imágenes, sitios web, aplicaciones entre otros.

(Perdomo Petro, García Humanez, López García, & Villadiego Medina, 2021)

Marketing en redes sociales

El marketing en redes sociales se refiere al uso de plataformas de redes sociales para promover productos, servicios o marcas. Este tipo de marketing permite interactuar directamente con los clientes, construir comunidades en línea y generar contenido atractivo para aumentar el reconocimiento y la lealtad hacia la marca.

(Tuten, T. L., & Solomon, M. R, 2015)

Indicador de marketing digital.

Son valores que se utilizan para la medición del rendimiento de las acciones que se llevan a cabo en marketing digital, son conocidos como KPI's. Son una parte importante para el crecimiento de una compañía, por medio de estos se incrementa la competitividad de una entidad y mide en qué estado se encuentra un proceso.

(Solis, S,F)

Sitio web.

Conjunto de páginas web conectadas entre sí que aportan hipertextualidad y ubicación diferente dentro del ciberespacio. Su espacio virtual es accesible al público y cualquier persona con conexión a internet puede visitarlo.

(García de Leon & Garrido Diaz, 2002).

Botón de búsqueda

Herramienta de búsqueda de archivos que permite localizar en poco tiempo información deseada, mediante palabras clave.

(Sánchez Soto & Ocampo López, 2012)

1.3.3 Legal

El cumplimiento de estas leyes garantiza un entorno legal, seguro y confiable para el modelo de negocio digital “RENT DRIVEZY APP” en El Salvador, asegurando la protección de los derechos de los consumidores, la seguridad en el transporte y el cumplimiento de las normas comerciales establecidas.

Ley de Marcas y Distintivos Comerciales de El Salvador.

Artículo 1: “La presente ley tiene por objeto proteger las marcas, lemas comerciales y otros signos distintivos utilizados en el comercio, de conformidad con las disposiciones establecidas en la misma”.

Ley de Comercio Electrónico.

Artículo 3: "Esta Ley será de aplicación a toda persona natural o jurídica, pública o privada establecida en El Salvador, que realice por sí mismo o por medio de intermediarios transacciones comerciales o intercambio de bienes o servicios contractuales, mediante la utilización de cualquier clase de tecnología o por medio de redes de comunicación interconectadas.

Cuando los proveedores de bienes y servicios se encuentren establecidos fuera del territorio nacional, se regulará conforme a los convenios o tratados internacionales que resulten de aplicación.

No se constituye presunción de estar establecido en El Salvador, por el simple hecho del uso de medios tecnológicos situados en El Salvador para la prestación o acceso al servicio.”

Artículo 7: "La información generada o comunicada que conste en medios electrónicos, ópticos, magnéticos o en cualquier otra tecnología, tendrá los mismos efectos jurídicos, validez y fuerza probatoria que la contenida en formato físico.

Como criterio para valorar la fuerza probatoria de la información a que se refiere el inciso anterior, se tendrá en consideración la fiabilidad del método en que haya sido generada, comunicada, recibida o archivada; si es posible, atribuir a las personas obligadas el contenido de la información y si esta es accesible para su posterior consulta.”

Artículo 8: "Cuando se requiera que una comunicación o contrato se haga constar por escrito, este requisito se tendrá por cumplido cuando se realice a través de soporte electrónico y siempre que sea accesible para su posterior consulta.

De la misma manera, si un acto o contrato requiera que el mismo se encuentre firmado por las partes intervinientes, tal requerimiento se cumplirá mediante el uso de firma electrónica, de conformidad a la Ley de Firma Electrónica.”

Ley de Protección al Consumidor.

Artículo 2: "Quedan sujetos a esta Ley todos los consumidores y los proveedores, sean estos personas naturales o jurídicas en cuanto a los actos jurídicos celebrados entre ellos, relativos a la distribución, depósito, venta, arrendamiento comercial o cualquier otra forma de comercialización de bienes o contratación de servicios."

Ley de Turismo.

Artículo 10: "Los titulares y sus Empresas Turísticas inscritas en el Registro, estén o no acogidas a los incentivos fiscales establecidos en la presente ley, tendrán las siguientes obligaciones:

- a) Dar estricto cumplimiento a lo dispuesto en la presente Ley y sus reglamentos;
- b) Proporcionar la información y documentos que les sean solicitados con relación al desarrollo de sus actividades; tal información tendrá tratamiento confidencial, excepto datos consolidados del sector y sus actividades; y,
- c) Facilitar el ingreso a sus instalaciones a los funcionarios y empleados debidamente acreditados, cuando en cumplimiento de sus responsabilidades así lo soliciten.

En este caso, la Secretaría de Estado deberá proporcionar a sus delegados la identificación correspondiente, la cual deberá estar vigente y portarse visiblemente. Estos no podrán en ningún momento divulgar a terceros información confidencial que les sea proporcionada por las Empresas Turísticas, caso contrario quedarán sujetos a las sanciones legales pertinentes."

Artículo 21: “Toda persona natural o jurídica y sus empresas turísticas inscritas en el Registro podrán gozar de los beneficios generales que a continuación se señalan:

a) Inclusión en el catálogo de la oferta turística de El Salvador que al efecto prepare CORSATUR;

b) Información y respaldo de la Secretaría de Estado ante las diversas oficinas gubernamentales, cuando el interés turístico nacional lo amerite;

c) Apoyo de la Secretaría de Estado cuando sea solicitado por gremiales del sector y sea en beneficio del sector turístico nacional;

d) Participación en candidaturas para el otorgamiento de premios y reconocimientos de la industria turística que sean realizados por la Secretaría de Estado; y,

e) Apoyo a las entidades y organismos gubernamentales o privados en la creación de parques nacionales o áreas naturales protegidas, cuando ello tenga verdadero alcance turístico.”

Ley del Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial.

Artículo. 27-b: “Las personas naturales o jurídicas que pretendan dedicarse a la prestación del servicio de transporte especial de pasajeros, en sus diferentes modalidades, deberán contar con autorización otorgada por el viceministerio de transporte de conformidad a lo dispuesto en la presente ley, para el plazo de un año a dicha solicitud se le deberá anexar la documentación siguiente según la modalidad de que se trate. Los requisitos generales son:

a) Solicitud dirigida al director general de transporte terrestre, en la que se especifique la modalidad a la que se pretende dedicar;

b) Copia certificada ante notario, de DUI y NIT del solicitante o del representante legal en su caso;

c) Copia certificada ante notario de la tarjeta de circulación o documento legal que acredite la propiedad del vehículo a utilizar;

d) Original de la constancia de aprobación de la revisión técnica vehicular y emisiones de gases, realizada por taller debidamente autorizado y extendida dentro de los treinta días al de la solicitud, en la que se establezca el buen estado y funcionamiento de la unidad; excepto cuando se trate de vehículos nuevos con cero kilómetros;

e) Copia certificada ante notario del carnet vigente del motorista de la unidad, extendido por el viceministerio de transporte;

b) Recibo en original del pago por la realización del trámite de autorización; y,

c) En el caso de tratarse de personas jurídicas debe presentar copias certificadas ante notario de escritura pública o acta de constitución debidamente inscrita, con sus posteriores modificaciones en su caso, credencial vigente de la representante legal debidamente inscrita, o en su defecto, el punto de acta correspondiente, NIT de la sociedad, asociación o cooperativa, y solvencia municipal en original.

El viceministerio de transporte, como acto previo al inicio del trámite solicitado, deberá verificar que el solicitante, se encuentre solvente del pago de esquelas.

Los requisitos especiales que además se deberán presentar según la modalidad que se solicite son:

1. Para el servicio de transporte de personal de empresas o de instituciones:

1.1 Copia certificada ante notario, del contrato firmado por los interesados en la obtención y en la prestación de los servicios de transporte, en la que se haga referencia expresa que dicho servicio será una prestación ofrecida por la empresa a sus trabajadores, la cantidad de personas a transportar, horarios en que se prestará el servicio, recorridos, origen y destino, dirección exacta de la empresa, dirección del lugar en que se resguardará la unidad de transporte, cuando no esté prestando el servicio.

2. Para el servicio de transporte aeroportuario:

2.1 Declaración jurada, en la que se exprese que el vehículo es tipo microbús con una capacidad máxima de 17 asientos.

3. Para el servicio de transporte para estudiantes:

3.1 Constancia en original extendida por el titular del centro de estudios respectivo, en el que se prestará el servicio de transporte, haciendo referencia al año lectivo de que se trate, los días y horas tanto de entrada como de salida en los que se trasladará a los estudiantes y la dirección exacta de dicho centro y el número de placas del vehículo en el que se prestará el servicio.

4. Para el servicio de transporte de miembros de iglesia:

4.1 Documento en el que conste la propiedad del vehículo a favor de la iglesia solicitante.

5. Para los servicios de transporte para turismo:

5.1 Constancia emitida por la autoridad competente del ministerio de turismo, en la que se haga constar que el solicitante operará bajo esta modalidad.

El costo del trámite de la solicitud para la obtención de autorización para la prestación del transporte especial de pasajeros, en sus diferentes modalidades, será de veinticinco dólares de los Estados Unidos de América y el de la emisión de la autorización para la prestación del servicio especial de transporte de pasajeros por modalidad, de setenta y cinco dólares de los Estados Unidos de América, los cuales deberán ser cancelados en la ventanilla del viceministerio de transporte.

El formato del contrato a que se hace referencia en los numerales del presente artículo será proporcionado por el viceministerio de transporte, junto al formulario de solicitud única todas las unidades autorizadas para la prestación de los servicios de transporte especial de pasajeros no deberán exceder de los veinte años a que hace referencia el art. 34 de la presente ley. (36)”

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 Metodología de la Investigación

2.1.1 Generalidades

La metodología de investigación es la estrategia que se utilizará para que un proyecto de investigación sea exitoso, se centra básicamente en un estudio aplicado, teniendo como propósito primordial la resolución de problemas inmediatos (Sampieri, 2014).

La metodología de investigación desempeña un papel fundamental en el desarrollo de la idea de negocio “RENT DRIVEZY APP”, una aplicación móvil que se especializa en renta de automóviles para fines turísticos.

Se tendrán en consideración fuentes primarias y fuentes secundarias, las primeras muestran toda información que aparece por primera vez. La segunda es toda aquella información considerada importante para el desarrollo de la idea de negocio y conclusiones de ella, principalmente de fuentes gubernamentales y diferentes autores.

2.1.2 Método

“RENT DRIVEZY APP” utilizará un enfoque de investigación mixto que combina el método inductivo y deductivo, para obtener una comprensión detallada del sector y conocer las necesidades de los clientes. Esta conexión de métodos permitirá tomar decisiones estratégicas fundamentadas, asegurando la eficacia y el crecimiento sostenible del negocio en el sector de renta de vehículos automotores.

El Método Inductivo

Se define como aquel que parte de la observación de los hechos particulares para llegar a conclusiones o leyes generales. (Sampieri, 2014).

Método Deductivo

Es aquel que parte de premisas generales para llegar a conclusiones particulares. Se basa en la inducción de una hipótesis a partir de una teoría previa, en la que se establecen las suposiciones iniciales que luego se contrastan y refutan con la información empírica recopilada a través de la observación y la experimentación.

En este método, se aplican métodos lógicos y matemáticos para llegar a una conclusión válida y certera a través de la comprobación de hipótesis y la verificación de la consistencia lógica de las proposiciones (Sampieri, 2014).

2.1.3 Enfoque

“RENT DRIVEZY APP” se basará en un enfoque de investigación mixto, que integra tanto cuantitativo como cualitativo. Esta combinación estratégica proporcionará una visión integral y global del sector de renta de vehículos automotores. Al utilizar este enfoque se obtendrá información confiable y orientada al cliente, sentando las bases para el éxito de la idea de negocio.

Enfoque cuantitativo

Es aquel que se basa en la recolección y el análisis de datos numéricos para poder establecer patrones y generalizaciones en una población determinada. En la investigación cuantitativa, se busca obtener una muestra representativa y aleatoria de la población para poder generalizar los resultados a toda la población.” (Maya, 2014).

Enfoque cualitativo

“Se enfoca en la comprensión profunda y detallada de un fenómeno particular. Se basa en una recolección de datos no estructurada, donde el investigador recopila información

en forma de palabras, imágenes, videos y otros materiales relevantes. A través del análisis y la interpretación de estos datos, el investigador puede obtener una comprensión más profunda del fenómeno en cuestión.” (Maya, 2014).

2.1.4 Universo

El universo se refiere al conjunto total de elementos que cumplen con los criterios de inclusión establecidos para el estudio. Es el conjunto completo de individuos, objetos o eventos que son objeto de estudio y del cual se desea obtener información (Sampieri, 2014).

El universo abarca los habitantes totales de los municipios de San Salvador, San Luis Talpa y Turistas que visitaron el país en el año 2022.

Los datos del Boletín Estadístico del año 2022 y las Proyecciones Municipales correspondientes al período 2020-2030 proporcionan información actualizada y precisa sobre los habitantes totales de los municipios de San Salvador y San Luis Talpa, así como los turistas que visitaron el país durante el año 2022.

Tabla N°1

Universo de los Municipios de San Salvador, San Luis Talpa y Turistas Visitantes en el Año 2022

ESTRATOS	UNIVERSO
San Salvador	336, 006
San Luis Talpa	29, 533
Turistas	1, 891, 276
TOTAL	2, 256, 815

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Boletín Estadístico 2022 y Proyecciones Municipales 2020-2030.

2.1.5 Población

La población es una parte específica del universo que cumple con ciertos criterios de selección y que es relevante para el estudio en cuestión. Es el conjunto completo de casos que comparten características comunes y que son objeto de investigación (Sampieri, 2014).

La población seleccionada en base a criterios establecidos; como edad (25 a 49 años), nivel de ingresos (No pobres) y turistas que ingresen al país por vía aérea; constituyen el conjunto completo que comparten características, con el propósito de enfocarse en un grupo demográfico específico.

Tabla N° 2

Población de los municipios de San Salvador, San Luis Talpa y Turistas Visitantes en el Año 2022.

ESTRATOS	POBLACIÓN
San Salvador	86, 673
San Luis Talpa	7, 618
Turistas	1, 002, 376
TOTAL	1, 096, 667

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Boletín Estadístico 2022 y Proyecciones Municipales 2020-2030.

2.1.6 Muestra

“La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población” (Sampieri, 2014).

Se utilizará el muestreo probabilístico, que el autor previamente citado define como “Subgrupo de la población en el que todos los elementos de esta tienen la misma posibilidad de ser elegidos”.

2.1.6.1 Definición y selección de la muestra

Según (Sampieri, 2014) la fórmula de población infinita es recomendable si la población supera a 10,000 personas, ya que permite calcular una muestra representativa sin contar cada individuo. Esto asegura resultados confiables, manteniendo un buen nivel de confianza y margen de error.

Para el cálculo de la muestra a utilizar es la fórmula para población infinita ya que la población para RENT DRIVEZY APP es de 1, 096, 667:

En donde:

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 * p * q}{e^2}$$

SIMBOLOGÍA	SIGNIFICADO
N	Tamaño de la muestra
Z	Nivel de confianza
P	Varianza de la población
Q	Varianza de la población
E	Nivel de error

$$n = \frac{(1.96)^2(0.05)(0.95)}{(0.05)^2}$$

$$n = \frac{(3.8416)(0.25)}{(0.0025)}$$

$$n = \frac{0.9604}{0.0025}$$

$$n = 384.16$$

$$n = 384$$

2.1.7 Técnica de investigación.

“Las técnicas de investigación son herramientas y métodos específicos que se emplean en el proceso de investigación con el propósito de recolectar, analizar e interpretar datos. Entre las diversas técnicas utilizadas se encuentran la encuesta, focus group, el análisis estadístico y el análisis de contenido, entre otras. La selección de la técnica de investigación apropiada depende del objetivo de la investigación, el tipo de datos a analizar y las limitaciones y recursos disponibles” (Maya, 2014).

La elección de la encuesta como técnica de investigación para “RENT DRIVEZY APP” se basa en su capacidad para recopilar datos de manera sistemática, estandarizada y eficiente, permitiendo construir una idea de negocio sólida y dirigir la empresa hacia el público objetivo adecuado.

Así mismo la implementación de un focus group, que estará conformado por individuos que tienen experiencia y conocimiento en relación con servicios semejantes a la renta de vehículos automotores. A través de estas interacciones, se expondrán tanto las fortalezas como las debilidades de los competidores, permitiendo identificar áreas en las que RENT DRIVEZY APP resaltará y diferenciará de manera efectiva. Esta sesión proporcionará una perspectiva valiosa sobre la demanda de la renta de vehículos automotores, generando información crucial para afinar y optimizar la propuesta de valor de RENT DRIVEZY APP.

2.1.8 Instrumento de la investigación.

Según (Sampieri, 2014), el cuestionario es uno de los instrumentos más utilizados en la recolección de datos tanto en investigaciones cualitativas, cuantitativas o mixtas. El cuestionario consiste en un conjunto de preguntas relacionadas con una o varias variables que se pretenden medir.

Las preguntas pueden ser cerradas o abiertas, dependiendo del tipo de información que se desee recolectar. El diseño y elaboración del cuestionario depende del problema de investigación y las necesidades de la misma, con el fin de obtener la información necesaria para responder a la pregunta de investigación.

Se utilizará un cuestionario cerrado como instrumento principal para “RENT DRIVEZY APP”, ya que permite recopilar datos de manera eficiente, comparar respuestas entre los participantes sobre las variables relacionadas con el sector de renta de automóviles para fines turísticos en El Salvador, además de contribuir en la experiencia de los turistas nacionales y extranjeros.

En el contexto de un focus group, su instrumento es la guía de discusión representa una herramienta fundamental. Esta herramienta estructurada se emplea con el propósito de orientar la conversación de manera efectiva dentro del grupo focalizado. Su función es asegurar que se aborden de manera completa y precisa los temas pertinentes durante la sesión de grupo focal (García, 2012). La guía de discusión se configura a través de un conjunto de preguntas abiertas y puntos de discusión específicos, cuidadosamente diseñados con el fin de explorar exhaustivamente el área temática de interés (Morgan, 1997).

2.1.9 Presentación de resultados

2.1.9.1 Resultados de la encuesta.

Pregunta 1: ¿Con qué frecuencia realiza turismo en El Salvador?

Tabla N° 3:

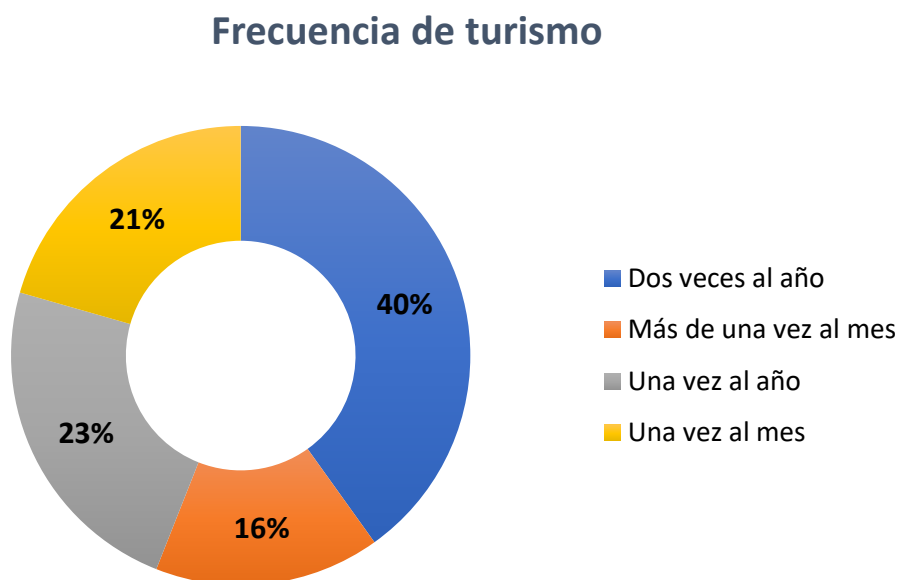
Frecuencia del turismo en El Salvador

¿Con qué frecuencia realiza turismo en El Salvador?	Frecuencia	Porcentaje
Dos veces al año	154	40%
Más de una vez al mes	61	16%
Una vez al año	90	23%
Una vez al mes	79	21%
Total general	384	100%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico N° 1

Frecuencia del Turismo en El Salvador



Fuente: Elaboración propia.

Análisis:

El Salvador muestra que los clientes potenciales de “RENT DRIVEZY APP” se divide de la siguiente manera: el 40% de los encuestados realiza turismo en el país dos veces al año, el 16% lo hace más de una vez al mes.

Interpretación:

La mayoría de los encuestados (el 40%) realiza turismo en El Salvador dos veces al año, lo que indica un interés frecuente en explorar el país. Esto representa una oportunidad clave para “RENT DRIVEZY APP”, ya que puede establecer relaciones a largo plazo con estos clientes y ofrecerles incentivos para utilizar el servicio de manera regular, como programas de lealtad o descuentos por frecuencia. Además, el 16% de los encuestados que viajan más de una vez al mes también es un segmento importante. En conjunto, estos datos indican un mercado potencialmente sólido para el servicio de renta de automóviles en El Salvador.

Pregunta 2: ¿Cómo evaluaría su experiencia con la renta de automóviles?

Tabla N° 3

Experiencia en renta de automóviles

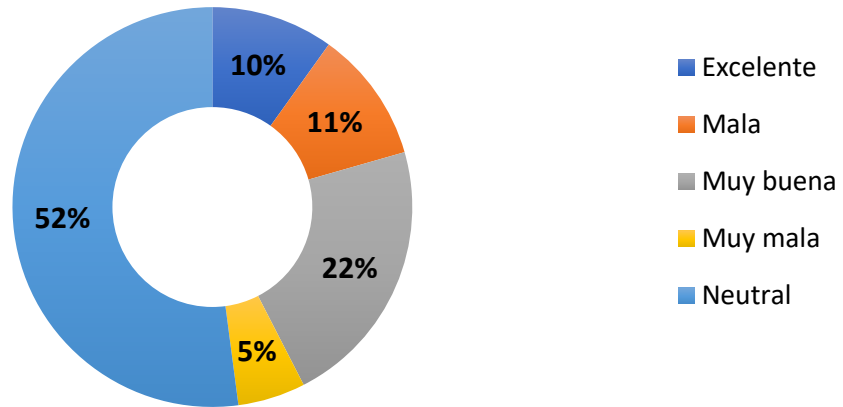
¿Cómo evaluaría su experiencia con la renta de automóviles?	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	38	10%
Mala	41	11%
Muy buena	84	22%
Muy mala	21	5%
Neutral	200	52%
Total general	384	100%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico N° 2

Experiencia en renta de automóviles

Experiencia en renta de Automóviles



Fuente: Elaboración propia.

Análisis:

La evaluación de la experiencia de los encuestados con la renta de automóviles se distribuye de la siguiente manera: el 52% como "neutral" y el 5% como "muy mala".

Interpretación:

La mayoría de los encuestados no expresan una satisfacción excepcional ni insatisfacción con la experiencia de renta de automóviles. Esto sugiere que la mayoría de los usuarios tiene una experiencia neutral, lo que podría ser una oportunidad para mejorar y superar las expectativas. Además, es importante abordar las preocupaciones de aquellos que calificaron su experiencia como mala o muy mala para evitar la insatisfacción del cliente y garantizar que el servicio sea confiable y de alta calidad.

Pregunta 3: ¿Cómo considera que mejoraría la experiencia de renta de automóviles para turistas en El Salvador? (Puede seleccionar múltiples opciones)

Tabla N° 4:

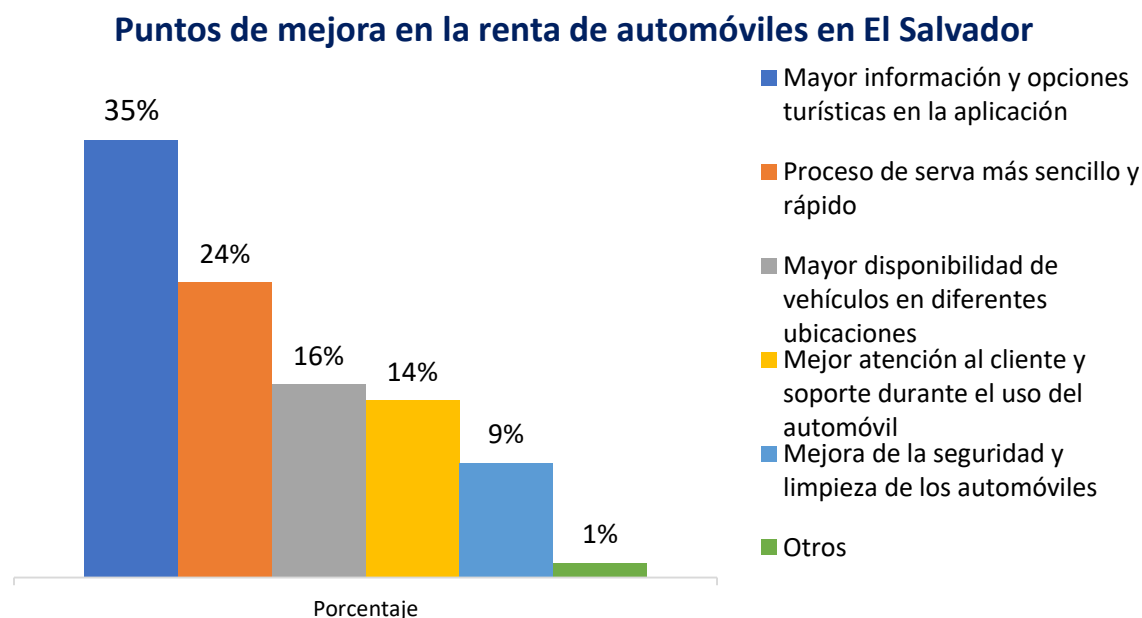
Mejoras en la renta de automóviles

¿Cómo considera que mejoraría la experiencia de renta de automóviles para turistas en El Salvador? (Puede seleccionar múltiples opciones)	Frecuencia	Porcentaje
Mayor información y opciones turísticas en la aplicación	301	35%
Proceso de reserva más sencillo y rápido	203	24%
Mayor disponibilidad de vehículos en diferentes ubicaciones	133	16%
Mejor atención al cliente y soporte durante el uso del automóvil	122	14%
Mejora de la seguridad y limpieza de los automóviles	79	9%
Otros	10	1%
Total general	848	100%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico N° 3:

Mejora en renta de automóviles



Fuente: Elaboración propia.

Análisis:

Los resultados de la encuesta muestran varias áreas clave en las que los encuestados creen que la experiencia de renta de automóviles para turistas en El Salvador podría mejorarse:

1. Mayor información y opciones turísticas en la aplicación: Un 35% de los encuestados indica que desean contar con más información turística y opciones en la aplicación.
2. Proceso de reserva más rápido y sencillo: Un total del 24% de los encuestados considera que agilizar y simplificar el proceso de reserva es crucial para mejorar la experiencia de renta.

Interpretación:

Los resultados subrayan la necesidad de que "RENT DRIVEZY APP" se enfoque en agilizar el proceso de reserva y en aumentar la disponibilidad de vehículos en diferentes ubicaciones, Esto resalta la importancia de una interfaz intuitiva y eficiente en la aplicación "RENT DRIVEZY APP". Además de brindar una atención al cliente eficaz. Mejorar la información turística y mantener los vehículos limpios y seguros también son áreas importantes para considerar. La capacidad de abordar estas áreas de mejora puede ayudar a la aplicación a satisfacer de mejor manera las necesidades y expectativas de los clientes que buscan rentar automóviles para fines turísticos en El Salvador.

Pregunta 4 ¿Qué grado de relevancia tiene que al rentar un automóvil tenga la opción de incluir un paquete turístico que involucre la gestión de estadía?

Tabla N° 5:

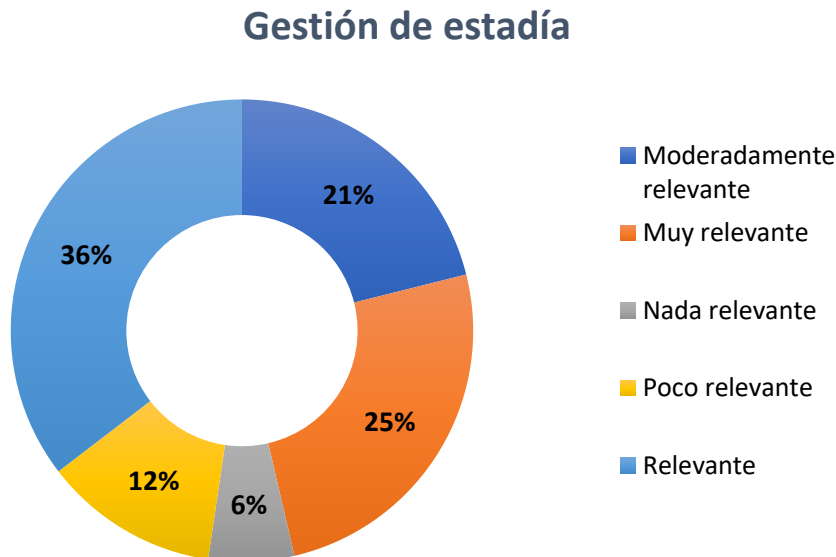
Relevancia de los paquetes turísticos

¿Qué grado de relevancia tiene que al rentar un automóvil tenga la opción de incluir un paquete turístico que involucre la gestión de estadía?	Frecuencia	Porcentaje
Moderadamente relevante	81	21%
Muy relevante	97	25%
Nada relevante	23	6%
Poco relevante	47	12%
Relevante	136	35%
Total general	384	100%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico N° 4:

Relevancia de los paquetes turísticos



Fuente: Elaboración propia.

Análisis:

Los datos sobre la relevancia de la opción de incluir un paquete turístico que involucre la gestión de estadia al rentar un automóvil en “RENT DRIVEZY APP” muestran que el 35% de los encuestados lo considera "relevante" y el 6% lo considera "nada relevante".

Interpretación:

La mayoría de los encuestados valora la opción de incluir un paquete turístico que involucre la gestión de estadia como relevante o muy relevante (en total el 60%). Esto sugiere que existe un interés en combinar la renta de automóviles con experiencias turísticas más completas y convenientes. “RENT DRIVEZY APP” ofrece paquetes turísticos que faciliten a los clientes la gestión de su estadia. Esta estrategia podría aumentar la satisfacción del cliente y la competitividad de la empresa en el sector de renta de automóviles en El Salvador.

Pregunta 5: ¿Cómo valora la importancia del servicio de entrega a domicilio de automóviles en hoteles, oficinas o el Aeropuerto Monseñor Oscar Arnulfo Romero en los municipios de San Salvador y San Luis Talpa?

Tabla N° 6:

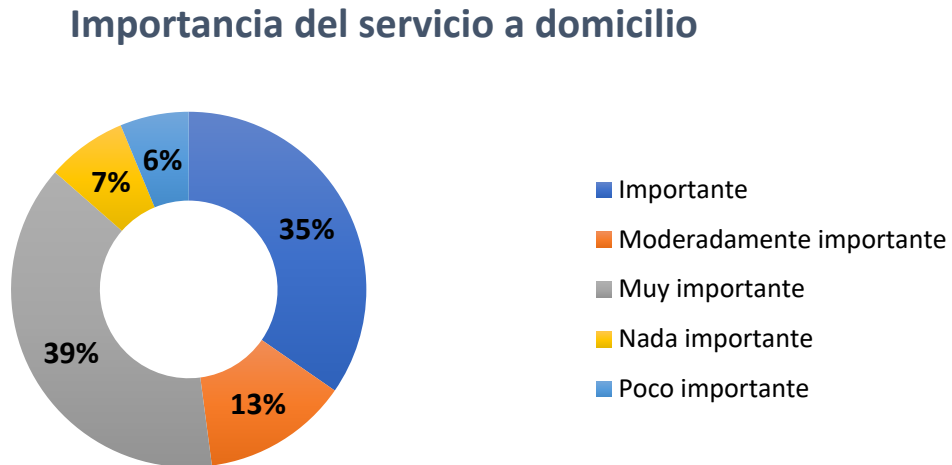
Importancia de la entrega a domicilio de los automóviles

¿Cómo valora la importancia del servicio de entrega a domicilio de automóviles en hoteles, oficinas o el Aeropuerto Monseñor Oscar Arnulfo Romero en los municipios de San Salvador y San Luis Talpa?	Frecuencia	Porcentaje
Importante	133	35%
Moderadamente importante	51	13%
Muy importante	148	39%
Nada importante	28	7%
Poco importante	24	6%
Total general	384	100%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico N° 5:

Importancia de la entrega a domicilio de los automóviles.



Fuente: Elaboración propia.

Análisis:

La encuesta refleja la importancia del servicio de entrega a domicilio de automóviles en hoteles, oficinas o el Aeropuerto Monseñor Oscar Arnulfo Romero en los municipios de San Salvador y San Luis Talpa revela que el 39% lo considera "muy importante" y el 6% lo califica como "poco importante".

Interpretación:

Los resultados indican que la mayoría de los encuestados considera que el servicio de entrega a domicilio de automóviles es de alta importancia. Esto sugiere que el servicio de "RENT DRIVEZY APP" de entregar vehículos en ubicaciones específicas, como hoteles, oficinas y el aeropuerto, es una característica altamente valorada por los clientes. Resaltando la importancia de mantener y promocionar este servicio como un elemento clave para la satisfacción del cliente.

Pregunta 6: ¿Considera importante el servicio de chofer incluido?

Tabla N° 7:

Importancia de incluir chofer

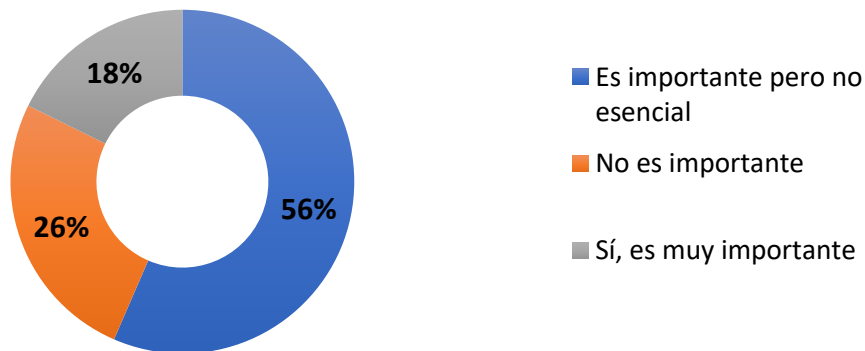
¿Considera importante el servicio de chofer incluido?	Frecuencia	Porcentaje
Es importante pero no esencial	217	57%
No es importante	99	26%
Sí, es muy importante	68	18%
Total general	384	100%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico N° 6:

Importancia de incluir chofer

Importancia del servicio de chofer



Fuente: Elaboración propia.

Análisis:

La valoración del servicio de chofer incluido en “RENT DRIVEZ APP” muestra que el 57% de los encuestados lo considera "importante pero no esencial" y el 18% lo percibe como "sí, es muy importante".

Interpretación:

Los resultados indican que la mayoría de los encuestados considera que el servicio de chofer incluido en “RENT DRIVEZY APP” es importante, pero no esencial para su elección de renta un automóvil. Sin embargo, un porcentaje significativo aún lo valora como importante. Esto sugiere que ofrecer la opción de chofer podría ser beneficioso para atraer a un segmento de clientes que aprecia la comodidad y la asistencia adicional al conducir. Incluir el servicio de chofer puede ser una característica atractiva, pero no necesariamente obligatoria para la mayoría de los clientes.

Pregunta 7. ¿Considera importante que el chofer sea bilingüe (inglés-español)?

Tabla N° 8:

Importancia del chofer bilingüe (inglés - español)

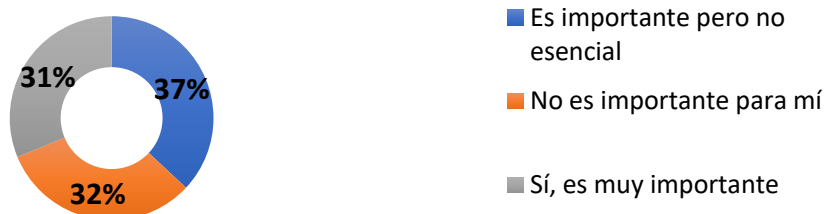
¿Considera importante que el chofer sea bilingüe (inglés-español)?	Frecuencia	Porcentaje
Es importante pero no esencial	142	37%
No es importante para mí	122	32%
Sí, es muy importante	120	31%
Total general	384	100%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico N° 7:

Importancia del chofer bilingüe (inglés - español)

Importancia del chofer bilingüe (inglés-español)



Fuente: Elaboración propia.

Análisis:

La importancia de que el chofer sea bilingüe (inglés-español) en “RENT DRIVEZY APP” muestra que el 37% de los encuestados lo considera "importante pero no esencial" y el 31% lo percibe como "sí, es muy importante".

Interpretación:

Los resultados indican que la importancia de contar con un chofer bilingüe varía entre los encuestados, pero una proporción considerable valora esta característica. El 31% lo considera "muy importante". Esto puede ser especialmente beneficioso para atender a turistas extranjeros y mejorar su experiencia al explorar El Salvador. “RENT DRIVEZY APP” podría considerar promocionar esta característica como un diferenciador y ventaja competitiva en su modelo de negocio. Además, adaptar la oferta de choferes bilingües puede ser estratégico para satisfacer las necesidades y preferencias diversas de su base de clientes.

Pregunta 8. ¿Qué características son más importantes para usted al elegir un servicio de renta de automóviles para fines turísticos? (Puede seleccionar múltiples opciones)

Tabla N° 9:

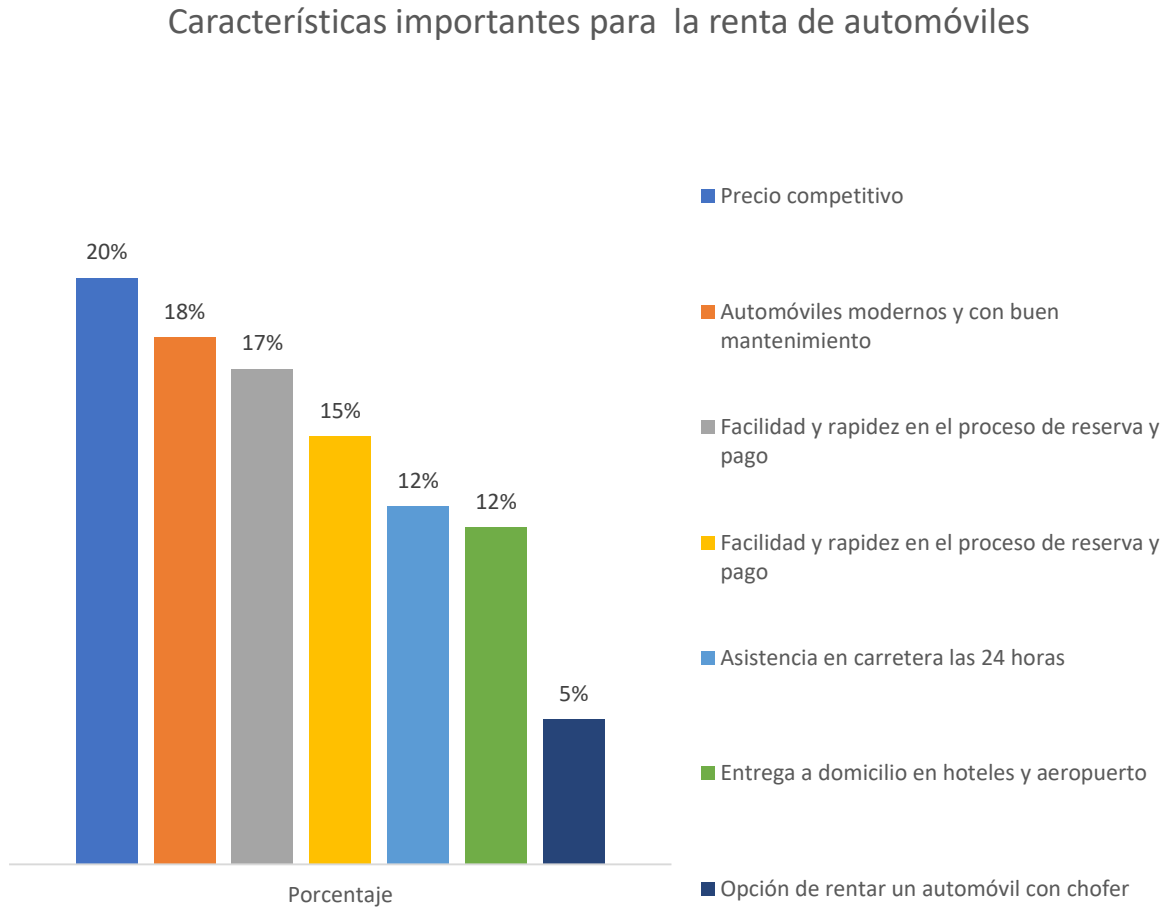
Características importantes para elegir rentar un automóvil

¿Qué características son más importantes para usted al elegir un servicio de renta de automóviles para fines turísticos? (Puede seleccionar múltiples opciones)	Frecuencia	Porcentaje
Precio competitivo	226	20%
Automóviles modernos y con buen mantenimiento	203	18%
Facilidad y rapidez en el proceso de reserva y pago	191	17%
Facilidad y rapidez en el proceso de reserva y pago	165	15%
Asistencia en carretera las 24 horas	138	12%
Entrega a domicilio en hoteles y aeropuerto	130	12%
Opción de rentar un automóvil con chofer	56	5%
Total general	1109	100%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico N° 8:

Características importantes para elegir rentar un automóvil



Fuente: Elaboración propia.

Análisis:

Las características más importantes para los encuestados al elegir un servicio de renta de automóviles para fines turísticos en “RENT DRIVEZY APP” revelan una variedad de preferencias. Los resultados indican que, para algunos, aspectos como "precio competitivo" (20%) y "automóviles modernos y con buen mantenimiento" (18%) también tienen cierta importancia en la elección.

Interpretación:

Los resultados reflejan que los encuestados valoran diferentes aspectos al elegir un servicio de renta de automóviles para turismo. La variedad de preferencias resalta la importancia de que “RENT DRIVEZY APP” ofrece una gama diversa de servicios y opciones para satisfacer las necesidades cambiantes de sus clientes. Enfocarse en áreas como la facilidad de reserva y pago, el estado de los vehículos, la competitividad de precios y la conveniencia en la entrega puede mejorar la experiencia de los clientes y ayudar a la empresa a destacarse en el sector de renta de automóviles. Además, considerar la inclusión de servicios opcionales, como asistencia en carretera y paquetes turísticos, podría atraer a un grupo de clientes que valora estos extras.

Pregunta 9. Del 1 al 5 (siendo 1 la menor nota y 5 la mayor) ¿Qué tan importante es para usted la disponibilidad de una app móvil para rentar automóviles con fines turísticos en El Salvador?

Tabla N° 10:

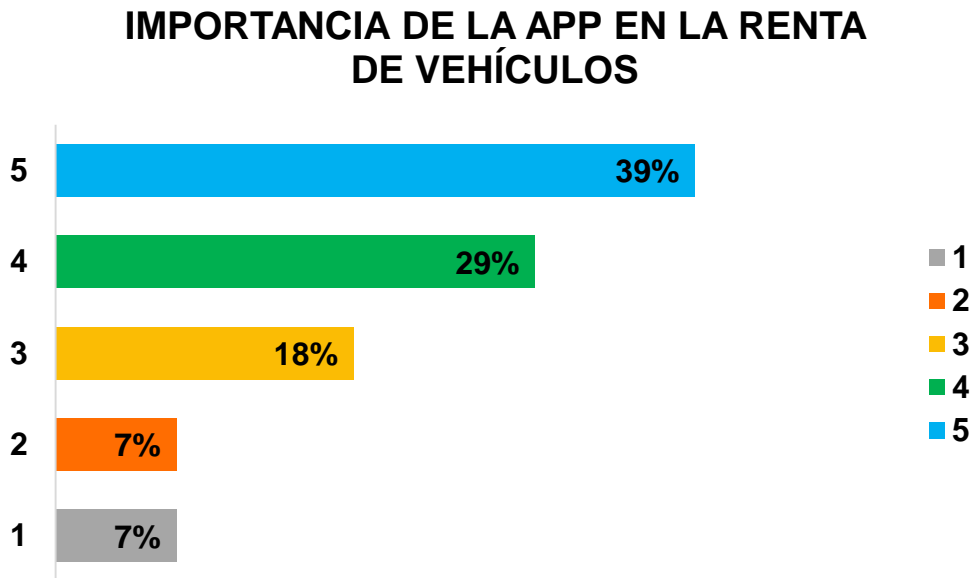
Importancia de app para la renta de automóviles

Del 1 al 5 (siendo 1 la menor nota y 5 la mayor) ¿Qué tan importante es para usted la disponibilidad de una APP móvil para rentar automóviles con fines turísticos en El Salvador?			
	Frecuencia	Porcentaje	
1	28	7%	
2	28	7%	
3	69	18%	
4	111	29%	
5	148	39%	
Total general	384	100%	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico N° 9:

Importancia de una app para rentar automóviles



Fuente: Elaboración propia.

Análisis:

La encuesta muestra que la disponibilidad de una aplicación móvil para rentar automóviles con fines turísticos en El Salvador es altamente valorada por los encuestados.

El 80% de los participantes le otorgaron una calificación de 4 o 5 en una escala de importancia del 1 al 5, lo que indica una fuerte demanda de una aplicación móvil en este contexto.

Interpretación:

La alta valoración de la disponibilidad de una app móvil (80% con calificaciones de 4 y 5) subraya la importancia de desarrollar una aplicación móvil eficiente y fácil de usar como parte del modelo de negocios “RENT DRIVEZY APP”. Esto puede mejorar la

experiencia de los clientes, permitiendo reservas más convenientes y un acceso rápido a los servicios de renta de automóviles. Además, la aplicación debe ser diseñada pensando en la usabilidad y la funcionalidad para satisfacer las expectativas de los clientes, ya que claramente se considera un elemento esencial para los clientes potenciales.

Pregunta 10. ¿Estaría interesado en utilizar “RENT DRIVEZY APP” para rentar automóviles para turismo en El Salvador?

Tabla N° 11:

Demanda potencial de Rent Drivezy app

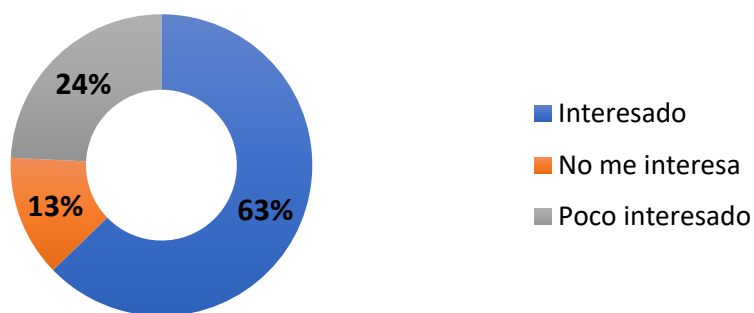
¿Estaría interesado en utilizar “RENT DRIVEZY APP” para rentar automóviles para turismo en El Salvador?	Frecuencia	Porcentaje
Interesado	241	63%
No me interesa	50	13%
Poco interesado	93	24%
Total general	384	100%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico N° 10:

Demanda potencial de “RENT DRIVEZY APP”

Renta de vehículos por medio de Rent Drivezy App



Fuente: Elaboración propia.

Análisis:

La encuesta indica que hay un alto nivel de interés en utilizar "RENT DRIVEZY APP" para rentar automóviles con fines turísticos en El Salvador. El 63% de los encuestados mostraron un interés claro en la aplicación, mientras que otro 13% expresó que no le interesa.

Interpretación:

El alto nivel de interés (87%) en utilizar "RENT DRIVEZY APP" para rentar automóviles turísticos en El Salvador es una señal prometedora para el modelo de negocios. Esto sugiere que existe una demanda real en el mercado local para este tipo de servicio. En general, este análisis respalda la viabilidad de "RENT DRIVEZY APP" en el sector y la importancia de seguir adaptando sus características y servicios para satisfacer las expectativas de los clientes.

2.1.9.2 Resultados del focus group.

Resultados del focus group con expertos del sector de renta de vehículos

El focus group se llevó a cabo el día 29 de octubre del 2023 con un grupo de expertos del sector de renta de vehículos en El Salvador. A continuación, se resumen los puntos clave y temas recurrentes discutidos durante la sesión:

Participantes:

- David Menjívar: Experto en el sector de transporte.
- Vladimir Andrew López Reyes: Ingeniero industrial y dueño de una empresa de importación y alquiler de vehículos.
- Fátima Lara: Profesora y emprendedora en la renta de vehículos.
- Alex Claros: Empresario en el sector de transporte.

- Michael Beltrán: Miembro de una cooperativa de transporte ejecutivo.
- Roberto González: Empresario del sector de turismo aeroportuario y es miembro de una cooperativa de transporte.

Demanda Estacional: Los participantes destacaron que la demanda de renta de vehículos varía significativamente durante el año, con picos notables en fechas festivas y temporadas vacacionales. Esto sugiere que el sector experimenta desafíos para gestionar la disponibilidad de vehículos automotores y satisfacer la demanda en estos momentos.

Limitaciones en el Sector: Se identificaron varias limitaciones en el sector de renta de automóviles, principalmente la falta de disponibilidad de vehículos automotores durante temporadas de alta demanda, en el país se opta por importar vehículos, ya que las concesionarias permiten cambiar el auto hasta se halla cancelado el 100% del vehículo, eso limita la oferta de automóviles nuevos en la oferta del servicio.

La política de depósitos puede ser una barrera para algunos clientes y es importante considerar opciones flexibles de garantía financiera para atraer una variedad de clientes. La competencia ilegal y las regulaciones burocráticas representan desafíos significativos en la industria de renta de vehículos automotores en El Salvador.

Áreas de oportunidad: Los expertos discutieron áreas de oportunidad para mejorar la experiencia del cliente, como la implementación de tecnologías que agilicen el proceso de renta y devolución de vehículos, así como la promoción de ofertas y descuentos específicos para incentivar la renta de automóviles en temporadas menos concurridas.

Target: Se identificaron características comunes de los clientes que utilizan los servicios de renta de vehículos, como turistas extranjeros que buscan explorar el país de

manera independiente y locales que necesitan vehículos de reemplazo mientras se someten a reparaciones o mantenimiento de sus automóviles.

Impacto de una aplicación como “RENT DRIVEZY APP”: Los expertos expresaron su opinión sobre los efectos positivos de una aplicación móvil como "RENT DRIVEZY APP", que podría facilitar el proceso de renta de vehículos y proporcionar información útil a los clientes. Si se implementa correctamente, podría mejorar significativamente la experiencia del cliente y atraer a más clientes.

Hubo consenso en que una aplicación de renta de vehículos, como “RENT DRIVEZY APP”, podría tener un efecto positivo en la experiencia de los turistas y en la eficiencia del sector, brindando opciones de búsqueda y pago personalizadas.

Para garantizar el éxito de la aplicación, se deben considerar detalles como la clasificación de vehículos, la personalización de servicios y la ubicación. Los participantes destacaron la importancia de brindar un buen servicio y una experiencia positiva al cliente para fomentar la lealtad.

En general, los comentarios de los participantes del focus group subrayan la importancia de adaptarse a las necesidades cambiantes de los clientes y utilizar tecnologías modernas para mejorar la eficiencia y la satisfacción en el sector de renta de automóviles en El Salvador.

2.2 Diagnóstico de la Situación Actual

2.2.1 FODA cruzado

2.2.1.1 FODA

“El análisis FODA es una herramienta utilizada para realizar un análisis situacional realizando una evaluación general de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. La meta del análisis FODA consiste en ajustar las fortalezas de la compañía con oportunidades atractivas en el entorno, y al mismo tiempo eliminar o superar las debilidades, así como reducir lo más posible las amenazas” (Armstrong & Philip, 2012).

- Las fortalezas incluyen capacidades, recursos y factores situacionales positivos e internos que podrían ayudar a alcanzar los objetivos.
- Las debilidades incluyen limitaciones internas y factores situacionales negativos que podrían interferir con el desempeño.
- Las oportunidades son factores o tendencias favorables en el entorno externo que podrían ser explotados para obtener una ventaja.
- Las amenazas son factores o tendencias externas desfavorables que podrían plantear desafíos al desempeño.

2.1.1.2 Matriz FODA

Ilustración N°1
FODA de “RENT DRIVEZY APP



Fuente: Elaboración propia.

2.1.1.3 Matriz FODA cruzado

Tabla N°12

Matriz FODA cruzado

		OPORTUNIDADES						AMENAZAS				
		O1	O2	O3	O4	O5	O6	A1	A2	A3	A4	A5
FORTALEZAS	F1			F1O3								
	F2								F2A2			
	F3					F3O5						
	F4											
	F5										F5A4	
	F6											
DEBILIDADES	D1				D1O4							
	D2	D2O1										
	D3							D3A1				
	D4											D4A5
	D5									D5A3		
	D6											

Fuente: Elaboración propia.

2.1.1.4 Estrategias de matriz FODA

Estrategias fortalezas-oportunidades (FO)

F1O3-Establecer relaciones sólidas y colaborativas con socios identificados.

F3O5-Mantener una interfaz de fácil navegación dentro de la aplicación para los clientes.

Estrategias fortalezas-amenazas (FA)

F2A2- Establecer canales de comunicación efectivos para recopilar comentarios y opiniones de los clientes.

F5A4- Revisar regularmente los procedimientos internos de “RENT DRIVEZY APP” para asegurarse de que cumplen con los requisitos legales vigentes.

Estrategias debilidades-oportunidades (DO)

D1O4- Desarrollar una variedad de paquetes publicitarios atractivos y flexibles para los anunciantes, generando ingresos con la venta de espacios publicitarios en “RENT DRIVEZY APP”.

D2O1- Implementar programas de captación de clientes nuevos para “RENT DRIVEZY APP”, por medio de promociones basadas en descuentos especiales al descargar la aplicación por primera vez.

Estrategias debilidades-amenazas (DA)

D3A1- Establecer benchmarking de precios de la competencia y mantener una posición competitiva en el sector.

D4A5- Establecer acuerdos con distribuidores de vehículos, para obtener condiciones preferenciales en la adquisición de flota de vehículos automotores, negociar alternativas económicas y opciones de financiamiento favorables.

D5A3- Explorar oportunidades para diversificar la oferta de servicios y generar ingresos adicionales además de la renta de vehículos, considerar opciones como servicios de transporte privado para uso cotidiano, etc.

2.2.2 Desarrollo de las 5 Fuerzas de Michael Porter

Michael Porter creó las 5 fuerzas que determinan la rentabilidad de una empresa, lo cual se convierte en una pieza clave para la planeación estratégica de una compañía, según Porter la estructura sectorial se determina a través de las características económicas que determinan la fuerza que tiene la competencia en un mercado (Porter, 2008).

Toda empresa durante su crecimiento se enfrenta a diversos retos a superar, dentro de estos la competitividad en el mercado. Las 5 fuerzas de Michael Porter ayudarán a determinar la estructura competitiva del sector, para el posicionamiento de “RENT DRIVEZY APP”.

Dentro de este modelo se evalúan cinco factores que ayudan a determinar la rivalidad existente del rubro al que pertenece “RENT DRIVEZY APP”, las cuales son: Poder de negociación con los proveedores, Amenaza de servicios sustitutos, Poder de negociación de los clientes, Amenaza de nuevos competidores comerciales y Rivalidad entre los competidores existentes.

2.2.2.1 Amenaza de nuevos competidores comerciales.

Según (Porter, Michael E. Ser Competitivo, 2008), los nuevos competidores aportan un valor agregado nuevo para ganar cuota de mercado y ejercen presión en precios, costes e índices de inversión, los cuales son necesarios para rivalizar en la industria. Cuando son nuevos aspirantes de compañías existentes que buscan diversificarse, influyen de manera significativa debido a que ya son reconocidos y se mantienen en la mente del consumidor, obteniendo un beneficio adicional.

La entrada de nuevos competidores representaría una pérdida de cuota de mercado, ya que incluirá un valor añadido que no se ha contemplado en la idea de negocio.

Al determinar el grado de aceptación de “RENT DRIVEZY APP”, incrementaría la rivalidad en el sector, actualmente en el país aún no se ha desarrollado una idea de negocio que contemple rentar un automóvil con fines turísticos, que incluya un chofer bilingüe (inglés-español) y paquetes turísticos con gestión de estadía para el cliente haciendo sus trámites algo sencillo de realizar.

Se contempla un escenario beneficioso porque no existe una competencia directa que podría perjudicar el crecimiento de la empresa. Tomando en cuenta la inversión inicial de la creación de la idea de negocio; representaría una inversión alta para los competidores e implicaría la adquisición de la flota de vehículos, contratación de choferes bilingües (inglés-español), conexiones con lugares que brinden estadía a sus clientes y la creación de la aplicación.

2.2.2.2 Rivalidad entre los competidores existente.

La competencia se puede tornar dura debido a que las empresas usan formas conocidas para sobresalir en el mercado. Estas pueden usar estrategias de precios, mejorar sus productos o servicios, usar campañas de publicidad o mejorar su oferta de valor. Según el grado de rivalidad que existe entre compañías, puede hacer descender los beneficios que obtengan e incrementar sus costos (Porter, 2008).

La competencia directa de “RENT DRIVEZY APP”, son empresas dedicadas a la renta de vehículos automotores. Las cuales brindan la experiencia de rentar un automóvil acorde a las necesidades y el viaje que los clientes desean realizar. Dentro de estas tenemos a Kayak, Avis, Expedia, entre otros. Sus precios rondan desde \$100.00 por semana dependiendo de las dimensiones del automóvil otorgando únicamente la renta del vehículo automotor.

La rivalidad entre empresas se ve reflejada en la necesidad de llevar a cabo estrategias de acuerdo con sus objetivos, siendo específicos en la forma en que desean posicionarse en su mercado. Por medio del modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter se utilizarán 3 herramientas que ayudarán a “RENT DRIVEZY APP” a ser competitiva dentro del sector de renta de vehículos automotores, dentro de ellas están:

- Competencia por precios: basado en esta herramienta se pretende brindar el mejor precio en el mercado, representando una disminución de costes para el cliente.
- Estrategias de marketing y campañas de publicidad: Esto con el fin de comunicar el servicio que se ofrece e invitar a los clientes a que utilicen la APP.
- Estrategia de enfoque y diferenciación: Se brindará un excelente servicio para crear un compromiso con el cliente y fidelizarlo, manteniendo un segmento de mercado definido.

2.2.2.3 Poder de negociación con los proveedores.

Los proveedores pueden acaparar valor para sí mismos, al limitar la calidad del servicio que brindan pueden bajar los costes en los que incurren, ofrecen precios bajos a los clientes que desean adquirir un producto o servicio. Alcanzando la máxima rentabilidad de un sector, y ser altamente competitivos contra empresas que no pueden bajar sus costes (Porter, 2008).

“RENT DRIVEZY APP” puede fortalecer su posición de negociación al contar con una red confiable de proveedores. Esto podría permitir a la idea de negocio asegurar flotas diversificadas y de alta calidad, así como obtener mejores precios y condiciones, lo que a su

vez contribuiría a la variación de vehículos automotores para los turistas y fortalecería su posición en el sector turístico de El Salvador.

Para ello se crearán conexiones con proveedores de automóviles, aseguradoras, talleres, y empresas que brinden servicios de estadía a turistas con el fin de obtener un beneficio mutuo y sea un ganar-ganar para ambas partes.

MI AUTO.COM: Mi auto.com se dedica a la importación de vehículos, donde son reparados para posteriormente venderlos. Por medio de esta importadora se adquirirán 6 vehículos que estarán disponibles para la renta en “RENT DRIVEZY APP”, en aproximadamente 2 años se reemplazan dichos automóviles con la misma importadora con el fin de mantener actualizados los modelos disponibles al mejor precio posible.

Aseguradora ACSA: Se pretende obtener un respaldo en el caso ocurra un percance con la flota de automóviles, se obtendrá el plan oro el cual cubre la protección del patrimonio ante la responsabilidad civil por daños causados a otros además de pérdidas totales en el caso ocurra un robo del automóvil además de cubrir accidentes donde el automóvil no pueda ser reparado.

Empresas que brinden servicios de estadía: Con ello se pretende realizar cobranding con hoteles, hostales, cabañas, etc. Que estén cerca de sitios turísticos donde los clientes puedan disfrutar de una estadía turística privada y segura. Teniendo la oportunidad de explorar la zona que desean o disfrutar dentro del lugar que seleccionen.

2.2.2.4 Poder de negociación de los clientes

Los clientes influyentes pueden forzar la baja de los precios, o exigir mayor calidad en los productos que reciben aumentando los costos en los que se incurre en el producto o servicio. Al igual que los proveedores, en los clientes existen distintos grupos que difieren en su capacidad de negociación (Porter, 2008).

En El Salvador, los clientes tienen capacidad de negociación alta debido a diversos factores. En primer lugar, hay múltiples alternativas disponibles en el sector de renta de vehículos, generando una competencia entre las empresas del sector. Los clientes pueden comparar precios, servicios y condiciones ofrecidos tanto por “RENT DRIVEZY APP” como por otros competidores.

Además, los clientes tienen acceso a información en línea, reseñas y recomendaciones de otros clientes, lo que les permite tomar decisiones más informadas al elegir un proveedor de servicios de renta de automóviles. Esto influye en su poder de negociación, ya que pueden buscar ofertas, promociones especiales y solicitar descuentos o servicios adicionales.

Por otro lado, el turismo en El Salvador desempeña un papel importante para “RENT DRIVEZY APP”, lo que generaría una dependencia de los clientes. Si estos representan una parte considerable de la base de clientes de la empresa, tendrán mayor poder de negociación, ya que su demanda contribuye a los ingresos de la empresa.

Para abordar el poder de negociación de los clientes en El Salvador, “RENT DRIVEZY APP” debe considerar estrategias adecuadas. Esto implica ofrecer tarifas competitivas, promociones especiales y servicios de valor agregado como seguro incluido o entrega y recogida de vehículos en áreas de cobertura. Al proporcionar una experiencia de

renta satisfactoria, la idea de negocio puede fomentar la lealtad de los clientes y reducir su poder de negociación al brindar un valor adicional que otros competidores no proporcionan.

2.2.2.5 Amenaza de servicios sustitutos.

Según (Porter, Michael E. Ser Competitivo, 2008), un sustituto puede realizar un producto similar al de su competencia en una forma distinta, en ocasiones la amenaza no es visible o directa, y pasa desapercibida, pero representa una grave amenaza debido a que puede suplantar a la competencia.

Los servicios sustitutos son plataformas que brindan servicios de transporte como Uber, In drive, Cadejo Travel, Kayak, etc. Estas empresas ya tienen segmentado su mercado y usan estrategias acordes a sus objetivos obteniendo una base sólida para sus operaciones.

Cabe destacar que, a pesar de ser sustitutos, no existe en El Salvador una idea de negocio que sea un todo incluido, solo se desempeñan individualmente, es por ello que la propuesta de valor que posee “RENT DRIVEZY APP” significaría para el cliente una experiencia única que facilitaría sus visitas durante su estadía en el país.

2.2.3 Desarrollo de PEST.

El análisis PEST se utiliza para examinar el entorno externo de una organización y evaluar los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos que pueden afectar su desempeño y operaciones (Kotler, 2013).

Político: Se refiere a los factores relacionados con el entorno político y legal en el que opera una organización. Esto puede incluir políticas gubernamentales, regulaciones, estabilidad política, leyes laborales, políticas fiscales, entre otros.

Económico: Considera los aspectos económicos que pueden influir en la organización, como tasas de interés, inflación, crecimiento económico, desempleo, tendencias del mercado, disponibilidad de financiamiento y otros factores económicos relevantes.

Social: Analiza los aspectos socioculturales que pueden afectar a la organización. Esto incluye tendencias demográficas, cambios en los valores y estilos de vida de los consumidores, actitudes hacia la sostenibilidad, la responsabilidad social corporativa y otros factores relacionados.

Tecnológico: Se centra en los avances tecnológicos que pueden tener un impacto en la organización. Esto puede incluir desarrollos en investigación y desarrollo, innovación tecnológica, cambios en las plataformas digitales, automatización, protección de datos y otros aspectos tecnológicos relevantes.

Tabla N°13

Matriz de análisis PEST

	FACTOR	DETALLE	IMPACTO	OPORTUNIDAD	AMENAZA
POLITICO	Regulaciones gubernamentales	El gobierno de El Salvador ha implementado políticas gubernamentales que promuevan el turismo en El Salvador.	3	x	
	Políticas de importación y exportación	El país ha establecido políticas que restringen la importación de ciertos tipos de vehículos.	2		x
	Estabilidad política	El Salvador ha experimentado periodos de inestabilidad política en el pasado, pero en los últimos años ha habido una mayor estabilidad política y un ambiente propicio para el desarrollo de negocios.	2	x	
ECONOMICO	Tamaño del mercado	El sector turístico en El Salvador ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, con un aumento en el número de visitantes tanto nacionales como extranjeros.	3	x	
	Crecimiento económica	El país ha logrado mantener un crecimiento económico estable en los últimos años, con mejoras en la infraestructura y en la inversión en el sector turístico.	3	x	
	Competencia y precios	Existen varias empresas de renta de automóviles y servicios de transporte en El Salvador, lo que ha generado competencia y diferentes precios en el mercado.	2		x
SOCIO-CULTURAL	Perfil de los turistas	Los turistas tanto nacionales como extranjeros, con diferentes preferencias y necesidades en cuanto a transporte y turismo.	3	x	
	Tendencias turísticas	Actualmente, se observa un incremento en la preferencia por el turismo sostenible.	2		x
	Cultura de viaje	El Salvador cuenta con una rica cultura y patrimonio, lo que atrae a turistas interesados en explorar y conocer más sobre el país.	2	x	
TECNOLOGICO	Tecnología de aplicaciones móviles	El uso de aplicaciones móviles ha aumentado en El Salvador, con un gran número de personas que utilizan smartphones y tablets.	3	x	
	Geolocalización	La incorporación de tecnología de geolocalización en la aplicación puede permitir a los usuarios localizar fácilmente los vehículos disponibles, encontrar rutas óptimas y recibir actualizaciones en tiempo real sobre el estado de su reserva.	2	x	
	Infraestructura de comunicación	El país ha mejorado su infraestructura tecnológica en los últimos años, lo que ha permitido un mayor acceso a internet y una mayor adopción de tecnologías digitales.	3	x	

Nota: La tabla determina si es oportunidad u amenaza y clasifica el impacto; 3 en alto, 2 en medio y 1 en bajo. Elaboración propia.

2.3 Conclusiones del Diagnóstico de la Situación Actual.

La empresa "RENT DRIVEZY APP" en El Salvador ha sido analizada desde diversas perspectivas para evaluar su viabilidad y rentabilidad en el sector de renta de automóviles. Se han identificado fortalezas clave que la posicionan favorablemente en el sector, así como debilidades que requieren atención para garantizar un crecimiento sostenible a largo plazo.

La idea de negocio se distingue por los servicios complementarios en la renta de automóviles con fines turísticos a través de una aplicación móvil. Además, cuenta con una flota diversa y una amplia cobertura nacional, lo que permite generar empleo y brindar valor diferenciado a los clientes.

El análisis de las cinco fuerzas de Porter revela una baja amenaza de nuevos competidores directos debido a la singularidad de "RENT DRIVEZY APP". Sin embargo, la rivalidad entre los competidores existentes es intensa, lo que requiere la implementación de estrategias efectivas de precios, marketing y diferenciación para destacarse en el sector. La empresa debe ofrecer tarifas competitivas y servicios de valor agregado para retener a los clientes.

El entorno en El Salvador es favorable para "RENT DRIVEZY APP", con regulaciones gubernamentales que promueven el turismo, estabilidad política y un crecimiento económico constante. Además, el sector turístico se encuentra en expansión y hay una creciente adopción de aplicaciones móviles, lo que brinda oportunidades para atraer nuevos clientes y aumentar los ingresos.

A pesar de las posibles amenazas, como la inestabilidad de los precios del combustible, "RENT DRIVEZY APP" puede aprovechar las oportunidades presentes en el crecimiento del sector turístico y las tendencias hacia el turismo sostenible.

En conclusión, "RENT DRIVEZY APP" cuenta con importantes fortalezas internas y se encuentra en un entorno propicio para su crecimiento en El Salvador. Al abordar las debilidades identificadas y aplicar estrategias efectivas de diferenciación, servicio al cliente junto a alianzas estratégicas, la idea de negocio tiene el potencial de consolidarse como líder en el sector de renta de vehículos automotores y contribuir al desarrollo turístico del país.

2.4 Desarrollo De Lienzo Canvas.

Ilustración N°2:

Modelo Canvas de “RENT DRIVEZY APP”

BUSINESS MODEL CANVAS RENT DRIVEZY APP.



Fuente: Elaboración propia, basada en plantilla Canvas.

CAPÍTULO III PROPUESTA DEL PLAN DE NEGOCIOS: RENT DRIVEZY APP

3.1 Descripción del Negocio

El turismo en El Salvador es una de las principales actividades que contribuyen al desarrollo económico. El país recibió un total de 2.6 millones de extranjeros durante el año 2019 lo que representa un 4.3% de aumento en comparación al año 2018. En 2022 se recuperó el 96% del turismo pre pandemia COVID-19, para mejorar la imagen del país se invirtió en infraestructura pública y eventos deportivos, recibiendo 2.5 millones de visitantes durante el año (MITUR, 2020).

“RENT DRIVEZY APP” es una empresa creada con el fin de satisfacer la demanda de renta de automóviles con fines turísticos, brinda servicios complementarios capaces de satisfacer las carencias que presenta el sector. La aplicación despliega una lista de vehículos automotores disponibles a los clientes, desde tipo sedan hasta microbuses, con la opción de chofer bilingüe (inglés-español) y trayectos de rutas turísticas que incluyan la gestión de estadías. Destacando que los automóviles de “RENT DRIVEZY APP” estarán disponibles para uso dentro del territorio nacional.

“RENT DRIVEZY APP” proporciona una variedad de servicios complementarios a los clientes que buscan rentar un automóvil, tales como:

- Rentar un automóvil con o sin chofer bilingüe (inglés-español).
- Entrega a domicilio a hoteles, oficinas y el Aeropuerto Monseñor Óscar Arnulfo Romero, en los municipios de San Salvador y San Luis Talpa.
- Paquetes turísticos que incluyen la gestión de estadía.

3.1.1 Nombre del Negocio

Nombre del negocio: RENT DRIVEZY APP.

Nombre del representante de la empresa: Karla Sofia Flores Hernández.

Razón social: RENT DRIVEZY APP S.A de C.V.

Giro del negocio: Turismo y Servicio de alquiler de automóviles privados con conductor (excluye servicios de taxis).

Ubicación: Online, Municipio de San Salvador y San Luis Talpa.

Integrantes

Tabla N° 14:

Información de los integrantes.

Nombre Completo	Sexo F – M	Fecha de Nacimiento	Domicilio	Teléfono	E-mail	Especialidad
Karla Sofia Flores Hernández	F	17/01/1999	La Libertad, La Libertad Costa, La Libertad	7466-1190	FH17001@ues.edu.sv	Desarrollo de Modelo de Negocio Digital
Cindy Vanessa Claros Quintanilla	F	19/09/1998	Soyapango, San Salvador Este, San Salvador	7543-9552	QC17010@ues.edu.sv	Desarrollo de Modelo de Negocio Digital
Carolina Elizabeth López Soriano	F	31/03/1997	Ilopango San Salvador Este, San Salvador	7345-4198	LS18020@ues.edu.sv	Desarrollo de Modelo de Negocio Digital

Fuente: Elaboración Propia.

Departamento: San Salvador.

3.2 Marco estratégico.

3.2.1 Misión

Proporcionar a nuestros clientes nacionales e internacionales una experiencia de renta de automóviles cómoda y segura, ofreciendo una amplia gama de vehículos automotores y servicios complementarios que satisfagan sus necesidades de movilidad durante su recorrido en El Salvador.

3.2.2 Visión

Convertirnos en la opción preferida de los turistas nacionales e internacionales que recorren El Salvador al proporcionar un servicio de renta de vehículo automotores excepcional y adaptado a sus necesidades. Buscamos establecer relaciones duraderas con nuestras clientes basadas en la confianza, la calidad y la comodidad.

3.2.3 Valores

- **Integridad:** Actuamos con honestidad, transparencia y ética en todas nuestras interacciones, manteniendo la confianza de nuestros clientes y socios.
- **Seguridad:** Priorizamos la seguridad de nuestros clientes, garantizando vehículos automotores en excelentes condiciones.
- **Atención al cliente:** Nos enfocamos en brindar un servicio al cliente excepcional, siendo receptivos, amigables y resolviendo cualquier consulta o problema de manera eficiente.

- **Innovación:** Buscamos constantemente nuevas formas de mejorar nuestros servicios, implementando tecnologías innovadoras y simplificando el proceso de reserva y entrega de automóviles.

3.2.4 Objetivos

- Proporcionar una amplia variedad de vehículos automotores y servicios complementarios para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- Brindar una experiencia de usuario fluida y conveniente a través de nuestra aplicación móvil “RENT DRIVEZY APP”.
- Garantizar altos estándares de seguridad y mantenimiento de nuestros automóviles.
- Fomentar asociaciones estratégicas con hoteles para expandir nuestra red y alcanzar a más clientes.

3.2.5 Metas

- Alcanzar una tasa de repetición de clientes del 30% en el primer año.
- Incrementar el número de reservas en temporada alta en un 25% mediante estrategias de marketing efectivas. Alcanzar un índice de satisfacción del cliente del 90% para el primer año de operación.
- Aumentar el número de reservas mensuales en un 20% durante el primer semestre.
- Ampliar la cobertura de entrega de vehículos a distintos puntos clave en El Salvador.

3.3 Descripción de Servicios

3.3.1 Servicios que ofrece RENT DRIVEZY APP

- **Renta de automóviles**

Se pondrá a disposición de los clientes, desde automóviles tipo sedán con capacidad para 4 pasajeros más el conductor, hasta microbuses con capacidad de quince pasajeros en total. La renta será por el tiempo que el cliente considere necesario.

- **Automóviles disponibles**

Ilustración N° 3:

Automóviles disponibles en “RENT DRIVEZY APP”

KIA FORTE			
ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	INFORMACIÓN ADICIONAL		
Año de producción	2017	 4	 5
Motor	1.6	 SI	 2
Trasmisión	Automática		
Velocidad máxima	194km/h		
Combustible	Gasolina		

FORD ECOSPORT			
ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	INFORMACIÓN ADICIONAL		
Año de producción	2018	 4	 5
Motor	2.0	 SI	 4
Trasmisión	Automática		
Velocidad máxima	172km/h		
Combustible	Gasolina		


Fuente: Elaboración Propia.

Ilustración N° 4:

Automóviles disponibles en "RENT DRIVEZY APP"

NISSAN ROGUE



ESPECIFICACIONES TÉCNICAS		INFORMACIÓN ADICIONAL	
Año de producción	2018	 4	 5
Motor	2.5		
Trasmisión	Automática	 SI	 4
Velocidad máxima	203 km/h		
Combustible	Gasolina		

MAZDA BT50



ESPECIFICACIONES TÉCNICAS		INFORMACIÓN ADICIONAL	
Año de producción	2017	 4	 5
Motor	3.2		
Trasmisión	Automática	 SI	
Velocidad máxima	158km/h		
Combustible	Diesel		

Fuente: Elaboración Propia.

Ilustración N° 5:

Automóviles disponibles en "RENT DRIVEZY APP"




NISSAN FRONTIER



ESPECIFICACIONES TÉCNICAS		INFORMACIÓN ADICIONAL	
Año de producción	2017	 4	 5
Motor	2.3		
Trasmisión	Automática	 SI	
Velocidad máxima	173km/h		
Combustible	Diesel		
Tracción	4x4		

NISSAN NV350 URBAN



ESPECIFICACIONES TÉCNICAS		INFORMACIÓN ADICIONAL	
Año de producción	2018	 3	 Max. 14
Motor	2.5		
Trasmisión	Manual	 SI	
Velocidad máxima	175km/h		
Combustible	Diesel		

Elaboración Propia.

- **Renta de automóviles con chofer**

Como servicio complementario a la renta de automóviles, se le brinda al cliente la facilidad de contratar los servicios de conductores bilingües (español-inglés), debidamente capacitados para mantener en todo momento respeto y profesionalismo. Al solicitar este tipo de servicio, se garantiza un viaje más placentero y con mayores comodidades, además de que, al contar con un chofer, el cliente no debe preocuparse por la entrega de la unidad a un sitio específico.

- **Entrega a domicilio en los municipios de San Salvador y San Luis Talpa**

Las entregas de los automóviles en San Salvador y San Luis Talpa, se realizan sin costo adicional. Pero pueden ser entregados en cualquier lugar del territorio nacional por un costo adicional, el cliente deberá consultar la tarifa para el lugar donde necesite recibirlo.

- **Paquetes turísticos que incluyen la gestión de estadías**

En la aplicación se mostrarán paquetes turísticos predeterminados, es decir con base a un itinerario organizado previamente. Dichos paquetes están diseñados para cubrir las diferentes zonas del territorio nacional: Zona occidental, central y oriental. Un paquete como mínimo para cada zona, si el cliente lo solicita también se realizará la gestión para reservar una habitación en un hotel cercano a la ruta seleccionada.

Ilustración N° 6:

Paquete de estadía 1



**RENT
DRIVEZY
app**

VIAJA Y DISFRUTA

VIVE LAS VACACIONES DE TUS SUEÑOS

NUESTRO EMOCIONANTE PAQUETE DE 2 DÍAS.

Vive una escapada inolvidable en la histórica ciudad de Suchitoto.

Hospédate en el encantador "Los Almendros de San Lorenzo".

Disfruta de un paseo en bote por el lago y déjate maravillar por las vistas del lago Suchitlán.

Explora las maravillas del Volcán de San Salvador.

RENT DRIVEZY APP

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración N° 7:

Paquete de estadía 2

RENT DRIVEZY app

DISFRUTA UNAS VACACIONES INOLVIDABLES

TAZUMAL

CERRO VERDE

ATACO

NUESTRO EMOCIONANTE PAQUETE DE 3 DÍAS.

Sumérgete en la rica historia y cultura de Santa Ana mientras te hospedas en el lujoso "Hotel Santa Leticia".

Explora las místicas Ruinas de Tazumal y camina por los senderos del Parque Nacional Cerro Verde.

Disfruta de la autenticidad de la Ruta de las Flores, con su encantadora artesanía y exquisita comida local..

RENT DRIVEZY APP

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración N° 8:

Paquete de estadía 3



RENT DRIVEZY APP

¡RECORRE ORIENTE!

VIAJAR TE CAMBIA LA VIDA

NUESTRO EMOCIONANTE PAQUETE DE 3 DÍAS.

Relájate en el acogedor "Tropicclub Playa El Cuco" disfruta de la bella playa el Cuco, la puntilla y el Golfo de Fonseca.

Explora las islas del Golfo de Fonseca en una emocionante excursión en lancha y déjate seducir por la magia de este paraíso tropical.

RENT DRIVEZY APP

Fuente: Elaboración propia.

3.3.2 Pasos para usar RENT DRIVEZY APP

Ilustración N° 9:

Como usar RENT DRIVEZY APP



Fuente: Elaboración propia.

3.3.3 Métodos de pago de “RENT DRIVEZY APP”

- **Pasarela de pago.**

Para realizar el pago a través de la pasarela de pago en la 'RENT DRIVEZY APP', los usuarios pueden seguir estos sencillos pasos.

- Primero, ingresa a la app o página web de RENT DRIVEZY y selecciona la opción de pago.
- A continuación, elige la pasarela de pago como método de preferencia. Ingresa los datos de tu tarjeta de crédito o débito, incluyendo el número de tarjeta, fecha de vencimiento, código de seguridad, y cualquier otro detalle solicitado.
- Confirma el monto a pagar y el concepto de la transacción, y finaliza el proceso de pago de manera segura. Una vez completado, recibirás un correo electrónico de confirmación con los detalles de tu transacción.

- **Transferencias electrónicas**

Para este método de pago, los bancos funcionan como intermediarios para efectuar el pago, se envía el dinero directamente de una cuenta bancaria a otra.

Pasos para pagos por medio de transferencia bancaria

- Ingresar a la banca online
- Seleccionar transferencia o transferencia a terceros, dependiendo si tiene la cuenta con el mismo banco que “RENT DRIVEZY APP”
- Rellenar los campos con el número de cuenta de destino, el monto a cancelar, concepto y correo electrónico.

- **Bitcoin**

Bitcoin es una moneda virtual que permite adquirir productos y servicios como lo hace otra moneda. Pero ésta es descentralizada, es decir, no existe una autoridad que sea responsable de su emisión y control. En El Salvador, el pago con bitcoin es legal y debe de ser aceptado por los establecimientos, por ello “RENT DRIVEZY APP” acepta esta forma de pago. Para que pueda efectuarse, ambas partes deben de tener el monedero virtual descargado, en este caso “Chivo Wallet”, que es la billetera digital implementada por el gobierno de El Salvador.

Pasos para iniciar a usar app de bitcoin

- Descargar la app
- Validar identidad y crear usuario
- Iniciar sesión

Pasos para realizar pagos a través de Chivo Wallet.

- Tocar el botón "enviar".
- Se elige "Bitcoin/dólares" y luego la opción “siguiente”.
- Hacer clic en el triángulo al lado de "Enviar a: Bitcoin/ dólares”.
- Seleccionar número de teléfono o número de DUI asociado a la cuenta de “RENT DRIVEZY APP”

3.3.4 Garantía de depósito

En la renta de vehículos automotores se conoce como depósito, a la cantidad de dinero que la persona que renta le entrega al dueño del auto al momento de cerrar el trato. Esta cantidad solicitada por RENT DRIVEZY APP, debe de entregarse en su totalidad, para tener

el derecho de utilizar el vehículo automotor. Este depósito será utilizado en caso de que el auto presente un golpe o un desperfecto que no existía al momento de entregarlo. Si el vehículo retorna en perfecto estado, este depósito es regresado al 100% al cliente.

Tabla N° 15:

Depósitos para “RENT DRIVEZY APP”

VEHÍCULO	CANTIDAD DE DEPÓSITO
SEDAN	\$150.00
PICK UP	\$200.00
MICROBÚS	\$300.00

Fuente: Elaboración propia.

3.4 Ventaja Competitiva

"RENT DRIVEZY APP" presenta una serie de ventajas competitivas que la destacan en el sector de renta de automóviles con fines turísticos en El Salvador:

- 1. Variedad de Servicios Complementarios:** A diferencia de la competencia, la plataforma ofrece servicios adicionales como renta con chofer, entrega a domicilio y paquetes turísticos con gestión de estadía, enriqueciendo la experiencia del cliente.
- 2. Diversidad de Flota:** La empresa dispone de una amplia gama de vehículos automotores, desde sedanes hasta microbuses, permitiendo a los clientes elegir según sus necesidades y preferencias.
- 3. Chofer Bilingüe:** Proporcionar choferes bilingües (inglés-español) mejora la comunicación y experiencia de viaje, especialmente para turistas extranjeros, aumentando su atractivo.

4. **Paquetes Turísticos:** Contar con disponibilidad de paquetes que incluyen la gestión de estadía facilita a los clientes explorar El Salvador sin complicaciones, siendo una opción atractiva para turistas detallistas.

5. **Alianzas Estratégicas:** Colaboraciones con proveedores, aseguradoras y hoteles refuerzan la calidad y satisfacción del servicio, estableciendo una posición sólida en el sector.

6. **Pioneros en Concepto:** "RENT DRIVEZY APP" es pionera en combinar la renta de automóviles con servicios turísticos, sin competidores directos hasta la fecha. Esta novedad es una ventaja inicial.

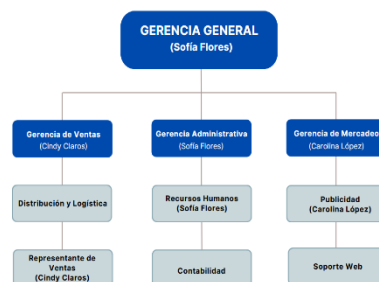
"RENT DRIVEZY APP" se diferencia por su enfoque completo para satisfacer las necesidades de los turistas, su amplia oferta de servicios, colaboraciones estratégicas y ser pioneros en su concepto. Estas ventajas competitivas lo posicionan favorablemente en el sector de renta de automóviles en El Salvador.

3.5 Plan Organizacional

a. Estructura Organizativa de la Empresa

Ilustración N° 10:

Organigrama del negocio "RENT DRIVEZY APP"



Fuente: Elaboración propia.

b. Organización de Gestión y Recursos Humanos organización de Gestión

Tabla N° 16:

Organización de Gestión de “RENT DRIVEZY APP”

Área de Gestión	Responsabilidades	Habilidades Requeridas	Cantidad de personal	¿Quién lo hará?
Administración	Área encargada de la planeación organizacional, dirección y control de la empresa	Habilidades de liderazgo, comunicación, excelencia en toma de decisiones y obtención de resultados.	Una persona.	Profesional con experiencia en administración de personal.
Recursos Humanos	Realización de manuales de descripción de puestos, proceso de reclutamiento de nuevo personal, actividades de verificación de marcación de personal, y comunicación afectiva con el cliente interno.	Capacidad de análisis, organización, habilidades de negociación y liderazgo, con dinamismo y empatía, escucha activa e identificación de nuevos talentos.	Una persona	Persona con experiencia en manejo de personal.
Finanzas	Supervisión y control del flujo de efectivo administración de activos y pasivos de la empresa y realización de informes de ganancias y rendimiento de los empleados	Conocimiento en leyes fiscales y tributarias nacionales aplicables al ámbito financiero, habilidades numéricas y analíticas, capacidad de comunicación, organización y presentación de resultados	Una persona	Profesional en Contabilidad.

Mercadeo	Encargado en la realización de estudios de mercado y promociones relacionadas con los servicios que ofrece “RENT DRIVEZY APP”	Hábil en uso de programas de diseño de artes digitales, redacción, capacidad analítica y presentación de informes.		
Compras	Trabajar de la mano con el área de ventas y finanzas para la coordinación de compras, seleccionar proveedores que cumplan con los estándares de la empresa, obtención de cotizaciones para comparación de precios.	Altas habilidades en negociación y comunicación, liderazgo, habilidades numéricas y presentación de informes de compra.	Inicialmente estas áreas estarán compuestas por dos personas, posteriormente se considerará la contratación de más personal.	Personas graduadas en Mercadeo o Diseño Gráfico, con experiencia en compras, ventas y atención al cliente.
Ventas	Cumplimiento de metas enfocadas en ventas, estimulación del crecimiento de entradas de dinero a la empresa, obtención de nuevos clientes.	Habilidades de liderazgo y negociación, adaptable a cambios, enfoque en cumplimiento de metas y presentación de resultados.		

Fuente: Elaboración propia.

Recursos Humanos. Departamento encargado de la gestión de todo lo relacionado con los empleados de la empresa, desde el reclutamiento, selección de nuevo personal, capacitaciones, y control de las actividades de entrada y salida de los empleados, es decir este se encarga de suplir las necesidades de la empresa en la obtención de nuevos perfiles y adecuar sus capacidades al puesto de trabajo en el que se desenvolverá correctamente. A la vez se encarga en la administración de los empleados en cuanto a horas de entrada y salida

de las instalaciones, creación de planillas para enviarlas al área financiera para su aprobación y resolución de conflictos.

c. Proceso Administrativo

Proceso Administrativo: Para “RENT DRIVEZY APP” este proceso permitirá la ejecución de la organización de la empresa para fomentar el funcionamiento y crecimiento de la misma, creando un excelente clima laboral. A la vez se trazarán los objetivos de la empresa para la obtención de resultados los cuales se obtendrán por medio de la planeación de distintas actividades.

Proceso de Mercadeo y Ventas: Con este proceso se busca que el uso de herramientas de marketing digital ayude al crecimiento de la marca “RENT DRIVEZY APP” a través de estas se pretende dar a conocer la marca a nivel nacional e internacional con el fin de que los clientes conozcan los distintos servicios que la empresa ofrece, con la obtención de clientes se cumplirán las proyecciones de ventas esperadas y un flujo de dinero estable dentro de la empresa.

Proceso Logístico: En este proceso se involucrará la compra de vehículos automotores, lo cual permitirá que “RENT DRIVEZY APP” cuente con las herramientas necesarias para brindar los servicios que ofrece, se involucrara la creación de relaciones de negocios con distintos hoteles de El Salvador para crear un catálogo de opciones para los clientes, a la vez la disposición de entregas a domicilio de los vehículos automotores para mayor comodidad del cliente y finalmente contar con personal calificado para la transportación de los clientes que lo requieran.

Proceso de Recursos Humanos: “RENT DRIVEZY APP” será manipulada a través de una aplicación y sitios web, a pesar de ello esta contará con capital humano el cual deberá estar capacitado para el desarrollo de los distintos puestos de trabajo, se llevará un control de actividades que se realizaran fuera de las instalaciones. Actualmente se requiere personal para las distintas áreas:

- Contador/a General
- Distribución y Logística.
- Soporte Web

1. CONTADOR/A GENERAL

Descripción del Puesto

- **Identificación del puesto.**

Nombre del puesto: Contador/a General

Código: CG-1

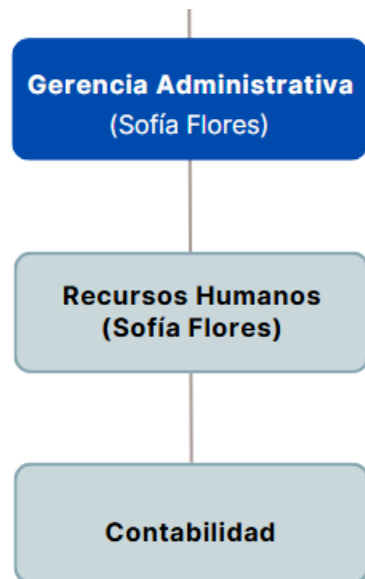
- **Propósito del Puesto.**

Registro y control de entradas y salidas de efectivo de la empresa, manteniendo la información actualizada en libros y sistema de la empresa, proporcionar información financiera a la gerencia administrativa para la toma de decisiones.

- **Posición Jerárquica**

Ilustración N° 11:

Posición jerárquica Gerencia Administrativa



Fuente: Elaboración propia.

- Principales Responsabilidades.
 - Mantener la contabilidad de la empresa actualizada
 - Elaboración de reportes y documentos fiscales.
 - Atención a proveedores en entrega de quedan
 - Elaboración de planillas
 - Cumplir con obligaciones fiscales
 - Ordenar las operaciones de la empresa

Perfil del ocupante

Estudios: Graduado de la licenciatura en Contabilidad con sello.

Conocimiento en:

- Conocimiento en la aplicación de leyes tributarias nacionales.
- Conocimiento y aplicación del código de ética profesional del contador público

- Conocimiento en sistemas contables
- Desarrollo de planillas.
- Redacción de informes financieros

Experiencia.

De uno a tres años de experiencia como contador/a general.

Condiciones de Trabajo

- Género indiferente
- Mayor de 18 años
- Disponibilidad inmediata

Remuneraciones

- Salario de acuerdo a sus capacidades
- Prestaciones de ley
- Buen ambiente laboral
- Estabilidad laboral

2. DISTRIBUCIÓN Y LOGÍSTICA

Descripción del Puesto

- **Identificación del puesto**

Nombre del Puesto: Encargado de Bodega

Código: EB-1

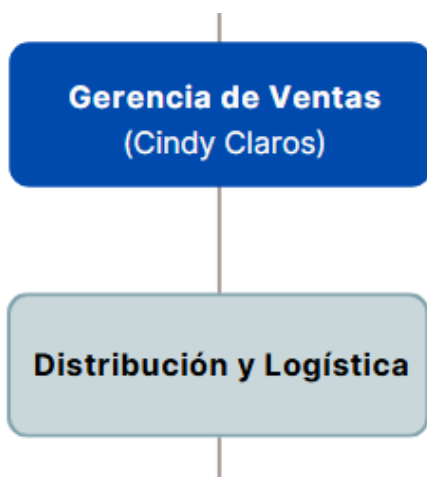
- **Propósito del Puesto**

Encargado de la compra y distribución de vehículos automotores a diferentes clientes, realización de reportes sobre el mantenimiento de los automóviles y llevarlos a su respectivo mantenimiento.

- **Posición Jerárquica**

Ilustración 12:

Posición jerárquica de Distribución y Logística



Fuente: Elaboración propia

- Principales Responsabilidades
 - Administrar la cantidad de vehículos automotores disponibles para uso de clientes.
 - Coordinar viajes con choferes en el caso de ser requeridos.
 - Mantener el control de mantenimiento de vehículos automotores
 - Compra de vehículos automotores en el caso de resultar necesario

Perfil del Ocupante

Estudios: Estudiante de 4to año de las carreras en Administración de Empresas o Mercadeo.

Experiencia:

- De uno a tres años de experiencia en bodega o puestos similares

Condiciones Laborales

- Género Masculino
- Mayor de 18 años
- Disponibilidad inmediata

Remuneraciones

- Salario acorde a experiencia y habilidades
- Prestaciones de Ley
- Estabilidad laboral
- Buen ambiente laboral

3. TÉCNICO EN SOPORTE WEB

Descripción del Puesto.

- **Identificación del puesto.**

Nombre del puesto: Técnico en Soporte Web

Código: SW-1

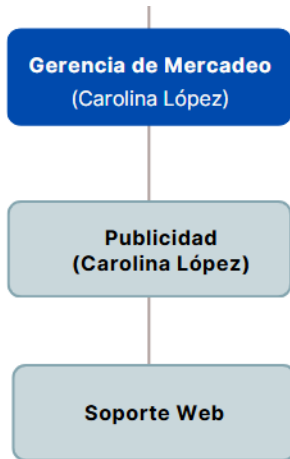
- **Propósito del Puesto.**

Persona encargada de administrar y solucionar las fallas informáticas que se presenten dentro de la APP, sitio web o redes sociales.

- **Posición Jerárquica.**

Ilustración N° 13:

Posición jerárquica Gerencia de Mercadeo



Fuente: Elaboración propia.

- Principales Responsabilidades
 - Brindar soporte técnico a empleados.
 - Reparación de averías en sistemas informáticos
 - Mantenimiento de equipos y sistemas informáticos
 - Actualización periódica del sitio web y aplicación móvil
 - Elaboración de informes sobre el estado de equipos y crecimiento de redes sociales

Perfil del Ocupante

- Conocimiento y experiencias necesarias.

Estudios:

Graduado o estudiante de cuarto año de la carrera de Ingeniería en Sistemas o Licenciatura en Sistemas Computacionales.

Conocimiento en:

- Hardware
- Sistemas operativos de Windows
- Redes
- Sitios web (HTML)
- Respaldo y Seguridad

Experiencia laboral:

- **Un año de experiencia en puestos similares**

Condiciones Laborales

- Género indiferente
- Mayor de 18 años
- Disponibilidad inmediata

Remuneraciones

- Salario acorde a las capacidades y habilidades
- Buen ambiente laboral
- Estabilidad laboral

Selección del Personal

Para “RENT DRIVEZY APP” realizar una buena selección de personal es importante, para ello se delegará a una persona encargada de llevar a cabo el proceso de contratación. Con el cual el departamento de Recursos Humanos, establecerá lo siguiente:

1. Análisis y Definición del perfil. En este proceso se determinará qué áreas necesitan más apoyo, se evaluarán las actividades que necesitan ser cubiertas para la creación del perfil del empleado. Con esto se definirá el perfil adecuado evaluando su experiencia en el área, conocimientos técnicos requeridos para llevar a cabo el trabajo, nivel académico y otras características.

2. Reclutamiento, revisión de candidatos y preselección. Se publicarán los puestos de trabajo disponibles en distintas plataformas digitales. A partir de esto se apertura a la recepción de curriculumms y preselección de candidatos donde se escogerán los perfiles que más se adecuen al perfil esperado.

3. Entrevistas y Evaluaciones. Llegando a este paso el equipo, Recursos Humanos realizará la primera entrevista para categorizar si la persona cubre con el perfil deseado, a través de esta se conocerán su capacidad de comunicación, experiencia laboral, capacidades, nivel de estudio, entre otros. Simultáneamente se enviarán pruebas psicométricas con las cuales se evaluará sus capacidades psicológicas.

4. Decisión y Contratación. Con el paso tres terminado se llevará a cabo la última ronda de entrevistas con los gerentes encargados del área que requiere nuevo personal, se llevará pruebas para tomar la decisión final y se contratará a la persona que mejor se haya desenvuelto en las pruebas y entrevistas.

5. Proceso de Capacitación. En esta etapa se iniciará la incorporación del nuevo personal, se brindará toda la información correspondiente al puesto de trabajo, brindando las herramientas necesarias para el buen desempeño de este.

d. Identificación de Características de Proveedores

Tabla N° 17:

Identificación de Características de Proveedores

PROVEEDORES	CONTACTOS	DIRECCIÓN	SITIO WEB	FORMA DE PAGO
DISAZ AUTOS	6982-0760	Carretera a Quezaltepeque, El Angelito Sur, Cantón Los Conacastes, Municipio de Nejapa, San Salvador, El Salvador.	https://www.disazautos.com/	Contado
F & A IMPORTS	2262 2214	Boulevard constitución 200 metros al norte de la alameda juan pablo II	https://faimports.com/	Crédito/ Contado
ASAP IMPORT	7500-0000	Santa Ana, El Salvador	https://asapimport.com/	Contado
MI AUTO	7842-1212	Zona Industrial Plan de La Laguna, Lote #19 block B, Antiguo Cuscatlán	https://www.miauto.com.sv/	Contado

Fuente: Elaboración propia.

3.6 Plan de Mercadeo

a. Resultados de la investigación de mercado

En el contexto actual del sector de renta de automóviles en El Salvador, “RENT DRIVEZY APP” se ha consolidado como un actor influyente y progresista que ha sabido adaptarse a las necesidades cambiantes de los clientes. Con el objetivo de fortalecer su posición en el sector, se llevó a cabo una exhaustiva investigación enfocada en las cuatro P del marketing digital, aplicadas de manera específica al presente modelo de negocio.

La investigación resalta de manera significativa la importancia de la personalización en la experiencia de renta de automóviles. Dentro de este contexto, se observa que el 17% de los encuestados enfatiza la necesidad de simplificar y agilizar el proceso de reserva, buscando una experiencia más fluida y eficiente. Además, un 4% de los participantes expresa el deseo de contar con opciones complementarias y detalles turísticos en la aplicación. Estos resultados dejan en claro que los clientes valoran una experiencia que se adapte a sus preferencias y necesidades individuales, subrayando así la importancia de que “RENT DRIVEZY APP” se debe enfocar en la implementación de características complementarias para maximizar la satisfacción del cliente.

La participación activa del cliente en su experiencia de renta se presenta como un aspecto vital en la investigación, ya que el 39% de los encuestados considera de gran relevancia la entrega de vehículos en diversas ubicaciones, como hoteles, oficinas y el aeropuerto. Estos resultados subrayan la necesidad imperante de ofrecer opciones de entrega flexibles y convenientes, lo que se traduce en una mayor satisfacción y retención de los clientes. El compromiso de “RENT DRIVEZY APP” de proporcionar un servicio de entrega

que se ajuste a las necesidades de sus clientes no solo fortalecerá su posición en el sector, sino que también generará un vínculo de confianza y lealtad con su base de clientes

Los resultados de la investigación indican que el 35% de los encuestados considera relevante la opción de paquetes turísticos que involucren a los clientes en la gestión de su estadía. Este hallazgo sugiere un creciente interés por parte de los clientes en participar de manera activa en su experiencia de renta, lo que brinda a “RENT DRIVEZY APP” la oportunidad de innovar y ofrecer servicios adicionales que satisfagan las necesidades y preferencias de los clientes. Además, el 37% de los participantes valora la importancia de contar con un chofer bilingüe, lo que demuestra la necesidad de atender aspectos específicos y enriquecer la propuesta de valor de la aplicación. Al aprovechar estos resultados, “RENT DRIVEZY APP” puede elevar aún más la atractividad de su oferta y satisfacer las cambiantes demandas de su audiencia.

En lo que respecta a la disponibilidad de una aplicación móvil, la investigación resalta que el 80% de los encuestados la valora de manera significativa para la renta de automóviles con fines turísticos en El Salvador. Este dato refleja una demanda sustancial de esta plataforma y subraya la importancia de su implementación por parte de “RENT DRIVEZY APP”. Asimismo, el 63% de los participantes manifiesta un claro interés en la aplicación “RENT DRIVEZY APP”, lo que indica un alto potencial de aceptación. La capacidad de la aplicación para prever las preferencias y el comportamiento de los clientes se presenta como un activo sumamente valioso para “RENT DRIVEZY APP”, lo que la coloca en una posición ventajosa para ofrecer una experiencia predictiva a sus clientes.

En resumen, los resultados de esta investigación enfocada en “RENT DRIVEZY APP” evidencian que la aplicación se encuentra en una posición sólida para atender las demandas del sector de renta de automóviles en El Salvador. La empresa se prepara para mejorar continuamente la experiencia del cliente, diferenciarse de la competencia y mantener un exitoso crecimiento en un sector en constante evolución. El compromiso de “RENT DRIVEZY APP” con la innovación y la adaptación a las necesidades, refuerza su posición como un líder en el sector de automóviles digital en El Salvador, estableciendo un estándar para la industria en la región.

Tabla N° 18:

Análisis de la competencia

COMPETENCIA	DESCRIPCIÓN
Kayak	Kayak es una empresa líder en el sector de viajes en línea que se dedica a proporcionar servicios de búsqueda y comparación de precios para vuelos, hoteles, alquiler de autos y paquetes vacacionales.
Avis	Avis es una empresa de alquiler de automóviles que se dedica a proporcionar servicios de alquiler de vehículos a corto y largo plazo.
Expedia	Expedia es una empresa líder en el sector de viajes en línea que se dedica a proporcionar servicios de reserva de vuelos, hoteles, paquetes vacacionales, alquiler de autos y otras actividades relacionadas con los viajes.
Uber	Uber se dedica a proporcionar servicios de transporte a través de una plataforma digital. Su objetivo principal es conectar a los usuarios con conductores registrados para facilitar desplazamientos seguros y convenientes.

In drive	In Drive es una empresa que proporciona el servicio de vehículos de transporte con conductor (VTC) bajo el modelo de “ofertas en tiempo real”.
Cadejo Travel	Cadejo Travel es una empresa dedicada al sector turístico que ofrece servicios de planificación y organización de viajes. Su objetivo principal es brindar experiencias de viaje únicas y memorables a sus clientes.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N° 19:

Servicios que ofrece “RENT DRIVEZY APP”

	Servicio	Precio estimado
	Renta de automóvil sedan (Kia Forte, 2017)	\$25.00 por día
	Renta de automóvil camioneta (Nissan Rogue, 2018)	\$40.00 por día
	Renta de automóvil (Ford ecosport, 2018)	\$40.00 por día
	Renta de automóvil (Nissan Frontier, 2017)	\$40.00 por día
	Renta de automóvil pick up (Mazda BT50, 2017)	\$60.00 por día
	Renta de Microbús (Nissan NV350 Urban, 2018)	\$85.00 por día
+	Servicio de entrega a domicilio (área de cobertura)	\$12.00
+	Chofer bilingüe (inglés – español)	\$8.00 por hora
+	Gestión de estadía (paquete turístico 1, para 2 días)	\$140.00
+	Gestión de estadía (paquete turístico 2, para 3 días)	\$275.00
+	Gestión de estadía (paquete turístico 3, para 3 días)	\$285.00

Fuente: Elaboración propia.

b. Marketing Mix Digital

Tabla N° 20:

Las 4 C del marketing digital

LAS CUATRO C's DEL MARKETING DIGITAL	
Consumidor (Consumer)	Coste (Cost)
<p>Los consumidores de "RENT DRIVEZY APP" son turistas nacionales y extranjeros que buscan soluciones de movilidad durante sus viajes a El Salvador. Estos viajeros valoran la facilidad y comodidad en sus desplazamientos y están interesados en rentar automóviles, incluyendo la opción de tener un conductor. Sus decisiones de movilidad se ven influenciadas por la necesidad de explorar el país de manera detallada y sin restricciones. Buscan una experiencia completa que les permita acceder a vehículos de diferentes tipos, desde sedans hasta microbuses, con opciones de chofer bilingüe (inglés-español) y rutas turísticas que incluyan la gestión de estadías.</p>	<p>"RENT DRIVEZY APP" se enfoca en ofrecer precios competitivos y accesibles para atraer a los turistas, considerando el salario mínimo del país. La gestión eficiente de la flota y la logística son clave para mantener costos bajos y garantizar precios asequibles. Al optimizar los costos operativos, la aplicación puede proporcionar un valor atractivo a sus clientes, lo que es fundamental en la estrategia de marketing para atraer y retener a su audiencia objetivo. El objetivo es proporcionar una excelente relación calidad-precio y mantener la accesibilidad como una parte fundamental de su estrategia de precios en "RENT DRIVEZY APP".</p>
Conveniencia (Convenience)	Comunicación (Communication)
<p>"RENT DRIVEZY APP" a través de su sitio app, ofrece un proceso de reserva y renta de automóviles que es rápido y seguro, con opciones de pago en línea para mayor comodidad de los clientes. Además, se destaca por brindar un servicio de entrega inmediata a domicilio en los puntos de cobertura, lo que garantiza que los vehículos estén disponibles cuando los necesiten los clientes. Esta facilidad en el proceso de renta y la entrega oportuna son elementos clave en la estrategia de marketing de la aplicación, destacando su compromiso con la comodidad y satisfacción del cliente.</p>	<p>"RENT DRIVEZY APP" utilizará activamente plataformas de redes sociales como Facebook, WhatsApp e Instagram, ya que estas son las redes más utilizadas por su audiencia objetivo. A través de estas plataformas, la empresa se comunica de manera efectiva con los clientes, promociona sus servicios y recopila comentarios valiosos.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N° 21:

Las cuatro F del marketing digital

LAS CUATRO F's DEL MARKETING DIGITAL	
FLUJO	FUNCIONALIDAD
<p>Toda la información básica pero relevante de RENT DRIVEZY APP, como lo es la misión y visión, podrá ser encontrada tanto en el sitio web como en la aplicación móvil. En el sitio web se alojarán datos que describen los automóviles disponibles en el momento que el cliente está realizando la búsqueda o bien, indicando en qué fecha el automóvil solicitado volverá a estar disponible.</p> <p>Mientras que, en las redes sociales, se pondrá información de los automóviles disponibles, cuáles son sus ventajas, tipo de combustible que utiliza, capacidad de tanque, etc.</p>	<p>Realizar pagos a través de la aplicación, será un proceso seguro para el cliente, todos los datos que sean ingresados para la creación de usuario y para la cancelación de servicios, serán completamente confidenciales. Realizar la renta por medio de la app busca ser lo más rápido y sencillo posible para el cliente.</p> <p>El primer apartado buscará que el cliente seleccione el tipo de vehículo que está buscando (sedan, 4x4, microbús, etc.) una vez seleccionado el tipo de vehículo, se desplegará la opción de seleccionar el vehículo específico que más le convenga (en cuanto a apariencia, tamaño del tanque, etc.) seguido a eso el cliente tendrá la opción de seleccionar si desea incluir chofer o no, por último, se mostrará la opción de realizar la contratación de un paquete turístico.</p>
FEEDBACK	FIDELIZACIÓN
<p>La interacción con los clientes es esencial para el crecimiento de cualquier negocio. Por lo tanto, la experiencia de estos es importante para Rent Drivezy App y ellos deben de saber que su opinión es completamente válida. Por ello haremos uso del feedback por redes sociales, a través de mensajes donde los clientes podrán realizar consultas respecto al uso de la aplicación y bien, dejar su opinión de los servicios obtenidos. También se pretende realizar encuestas de satisfacción, una vez terminado el servicio.</p>	<p>Se implementarán algunas estrategias para fidelizar clientes tales como:</p> <ul style="list-style-type: none">• programas de fidelización por medio de puntos convertibles en descuentos dentro de la app,• Descuento por creación de usuario.• Descuento por tercera vez• Ofrecer el 5% del total de compras realizadas durante el año, como descuento para fin de año.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N° 22:

Las cuatro P del marketing digital

CUATRO P's DEL MARKETING DIGITAL	
PERSONALIZACIÓN	PARTICIPACIÓN
Se conocerán los gustos y preferencias de los clientes de "RENT DRIVEZY APP" con el objetivo de crear contenido acorde a lo que ellos requieran, tomando en cuenta su interacción con las plataformas digitales y realizando encuestas de satisfacción para emplear una escucha activa y conocer sus diversas opiniones.	Se emplearán distintos canales digitales como Facebook, Instagram, sitio web y una aplicación, donde se agruparán a los clientes nacionales y extranjeros para conocer sus opiniones a la vez se busca que estos tengan una participación activa y se sientan libres de dar su punto de vista no solo online sino también offline
PEER-TO-PEER COMMUNITIES	PREDICCIÓN O PREDICTIVE MODELLING
Los clientes podrán brindar reseñas sobre los destinos turísticos que ofrece la aplicación, a la vez podrán opinar sobre el servicio al cliente brindado, con ello se busca que se lleve a cabo la publicidad boca a oreja con la cual la empresa tendrá mayor confiabilidad cuando brinde su servicio.	Se obtendrá información por medio de la descarga de la aplicación, el número de visitas que se tendrán en las plataformas web y redes sociales, y la interacción o contratación de los servicios que ofrece "RENT DRIVEZY APP" con la cual se tendrá acceso a información cuantitativa para verificar los gustos y preferencias del consumidor.

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración N° 14:

Manual de marca de “RENT DRIVEZY APP”

**MANUAL DE MARCA DE RENT
DRIVEZY APP**



Logotipos alternativos

Estas versiones de logotipo se pueden usar para ajustarse a una variedad de materiales y aplicaciones.



Fuente: Elaboración propia.

Ilustración N° 15:

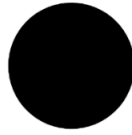
Manual de marca de “RENT DRIVEZY APP”

Paleta de colores de la marca

Estos colores reflejan la identidad y la personalidad de la marca.



#1D71B8



#000000

Guía de fuentes

Las fuentes son más eficaces cuando se usan en la combinación y el tamaño correctos.

RENT

Myriad Pro Regular

!	"	#	\$	%	&	'	()	*	+	,	.		
/	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	:	;	<	=
>	?	@	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	[
\]	^	_	`	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j
k	l	m	n	o	p	q	r	s	t	u	v	w	x	y
z	{		}	~										

Drivezy

Josefin Sans Thin Regular

!	"	#	\$	%	&	'	()	*	+	,	.		
/	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	:	;	<	=
>	?	@	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	[
\]	^	_	`	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j
k	l	m	n	o	p	q	r	s	t	u	v	w	x	y
z	{		}	~										

app

Autography Regular

!	"	#	\$	%	&	'	()	*	+	,	.		
/	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	:	;	<	=
>	?	@	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	[
\]	^	_	`	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j
k	l	m	n	o	p	q	r	s	t	u	v	w	x	y
z	{		}	~										

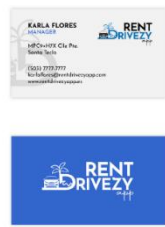
Fuente: Elaboración propia.

Ilustración N° 16:

Manual de marca de “RENT DRIVEZY APP”

Uso del logotipo en papelería y tarjeta de presentación

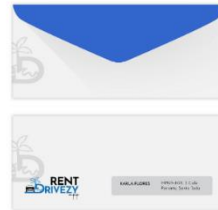
Tarjeta de presentación



Celular y USB



Sobre de la empresa



Forlder corporativo



Gorras de la empresa



Carnet y lanyard de la empresa



Camisas de la empresa



Fuente: Elaboración propia.

Estrategias de Marketing.

Tabla N° 23:

Primera estrategia de marketing para “RENT DRIVEZY APP”

Estrategia: Presencia web
Objetivo: Brindar una experiencia de usuario fluida y conveniente a través de nuestra aplicación móvil “RENT DRIVEZY APP”.
Táctica: <ol style="list-style-type: none">1. Posicionamiento del sitio web y aplicación.2. Optimización de botones de búsqueda.
Descripción: Al posicionar el sitio web junto con su aplicación, se tendrá acceso a un mayor alcance de clientes, los cuales obtendrán información resumida de los servicios que ofrece “RENT DRIVEZY APP”, con la optimización de botones de búsqueda en Google, la búsqueda del sitio web y la descarga de la aplicación será más directa y fácil de realizar.
Duración: 4 meses

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N° 24:

Segunda estrategia de marketing para “RENT DRIVEZY APP”

Estrategia: Publicidad de pago por clic
Objetivo: Fomentar asociaciones estratégicas con hoteles para expandir nuestra red y alcanzar a más clientes.
Táctica: 1. Publicidad pagada dentro de la página web y APP móvil
Descripción: Debido a que se realizarán alianzas estratégicas con hoteles de la región para expandir la oferta de servicios en “RENT DRIVEZY APP”, todos aquellos que deseen atraer un mayor número de clientes potenciales, puede publicitarse dentro de la aplicación y el sitio web, pagando una cantidad mensual; con ello los clientes podrán darse cuenta de los servicios que ofrecen y se verán tentados a contratar sus servicios por medio del sitio web o APP. Cada vez que el cliente le dé clic a la publicidad de estas empresas asociadas serán redirigidos a las páginas correspondientes para obtener más información.
Duración: Indefinida

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N° 25:

Tercera estrategia de marketing para “RENT DRIVEZY APP”

Estrategia: Contenido en redes sociales, página web y APP.
Objetivo: Proporcionar una amplia variedad de vehículos automotores y servicios complementarios para satisfacer las necesidades de los clientes.
Tácticas: 1. Creación de artes digitales para redes sociales. 2. Actualización del sitio web. 3. Actualización de App móvil.
Descripción: Con la finalidad que el cliente conozca sobre la diversidad de vehículos que posee “RENT DRIVEZY APP”, se elaborará arte digital para darlo a conocer por sus redes sociales (Facebook e Instagram), a la vez se creará contenido de valor con el cual el cliente pueda simpatizar y sentirse identificado. Con las actualizaciones del sitio web y aplicación se llevará a cabo para que el cliente sepa qué vehículos pueden rentar y que servicios complementarios puede escoger en caso que este sea necesario para él.
Duración: Indefinida

Fuente: Elaboración propia.

3.7 PLAN DE VENTAS

3.7.1 Ciclo de Ventas

Ilustración N° 17:

Ciclo de ventas de “RENT DRIVEZY APP”.



Fuente: Elaboración propia.

3.7.2 Proyección de Ventas

Tabla N° 26:

Proyecciones de ventas en unidades de “RENT DRIVEZY APP”

PROYECCIONES DE VENTA - UNIDADES																	
No.	Producto o Servicio	Unidad de medida	Precio Unitario	Año 1												TOTAL	
				Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12		
1	RENTA DE 2 AUTOMÓVIL SEDAN	Días	\$ 25.00	37	43	37	48	48	48	48	43	26	45	48	44	48	515
2	RENTA DE 1 AUTOMÓVIL CAMIONETA	Días	\$ 40.00	31	38	42	32	32	48	42	32	32	42	43	46	460	
3	RENTA DE 2 AUTOMÓVIL PICK UP	Días	\$ 60.00	26	40	43	45	43	40	38	38	42	32	45	45	477	
4	RENTA DE 1 MICROBÚS	Días	\$ 85.00	13	14	16	16	16	48	30	13	11	16	40	38	271	
5	SERVICIO DE ENTREGA A DOMICILIO (ÁREA DE COBERTURA)	Horas	\$ 12.00	98	160	318	462	398	400	480	158	542	365	560	560	4,501	
6	CHOFER BILINGÜE (INGLES-ESPAÑOL)	Horas	\$ 8.00	150	167	462	319	294	320	374	454	98	257	515	518	3,928	
7	GESTIÓN DE ESTADÍA (PAQUETE TURÍSTICO 1)	Paquetes	\$ 140.00	8	10	16	18	8	16	20	22	7	34	53	40	252	
8	GESTIÓN DE ESTADÍA (PAQUETE TURÍSTICO 2)	Paquetes	\$ 275.00	12	13	19	14	24	47	40	24	10	45	71	64	383	
9	GESTIÓN DE ESTADÍA (PAQUETE TURÍSTICO 3)	Paquetes	\$ 285.00	14	14	19	24	56	16	16	36	3	26	84	96	404	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N° 26:

Proyecciones de ventas en unidades de “RENT DRIVEZY APP”

PROYECCIONES DE VENTA - UNIDADES														
No.	Producto o Servicio	Unidad de medida	Año 2				TOTAL	Año 3				TOTAL	Año 4	Año 5
			Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4		Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4			
1	RENTA DE 2 AUTOMÓVIL SEDAN	Días	123	151	119	147	540	131	162	128	157	578	636	731
2	RENTA DE 1 AUTOMÓVIL CAMIONETA	Días	116	118	111	138	483	124	126	119	147	516	568	653
3	RENTA DE 2 AUTOMÓVIL PICK UP	Días	115	134	125	128	502	123	144	134	137	538	591	680
4	RENTA DE 1 MICROBÚS	Días	45	84	57	99	285	48	90	61	106	305	335	385
5	SERVICIO DE ENTREGA A DOMICILIO (ÁREA DE COBERTURA)	Horas	606	1323	1240	1559	4728	648	1416	1327	1668	5059	5564	6399
6	CHOFER BILINGÜE (INGLES-ESPAÑOL)	Horas	818	979	972	1354	4123	875	1048	1040	1449	4412	4853	5581
7	GESTIÓN DE ESTADÍA (PAQUETE TURÍSTICO 1)	Paquetes	35	44	52	133	264	38	47	56	142	283	310	357
8	GESTIÓN DE ESTADÍA (PAQUETE TURÍSTICO 2)	Paquetes	46	90	77	189	402	49	96	83	202	430	474	545
9	GESTIÓN DE ESTADÍA (PAQUETE TURÍSTICO 3)	Paquetes	50	101	58	217	426	53	108	62	232	455	500	575

Fuente: Elaboración propia.

3.8 PLAN FINANCIERO

3.8.1 Plan de inversión.

Tabla N° 28:

Plan de inversión de "RENT DRIVEZY APP"

SUPUESTO DE INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO						
Concepto	Monto	FINANCIAMIENTO				Préstamos Financieros
		Fondos Propios	Fondos - ETI			
Locales:	\$ -	\$	1,000.00	\$	-	\$ (1,000.00)
Renta del local	\$0.00		\$1,000.00			\$ (1,000.00)
Maquinaria:	\$ 3,000.00	\$	800.00	\$	-	\$ 2,200.00
Laptos	\$3,000.00					\$ 3,000.00
Celulares inteligentes			\$800.00			\$ (800.00)
Equipo:	\$ 1,000.00	\$	-	\$	-	\$ 1,000.00
Servidor de base de datos	\$1,000.00					\$ 1,000.00
Herramientas de Trabajo:	\$ 11,200.00	\$	-	\$	-	\$ 11,200.00
Desarrollo de la app (Rent Drivezy App)	\$10,000.00					\$ 10,000.00
6 Kit de seguridad para automóviles	\$1,200.00					\$ 1,200.00
Vehículos:	\$ 69,500.00	\$	16,500.00	\$	-	\$ 53,000.00
2 Automóvil sedan (Kia Forte, 2017)			\$16,500.00			\$ (16,500.00)
Automóvil camioneta (Nissan Rogue,2018)	\$16,000.00					\$ 16,000.00
Automóvil Pick Up (Mazda BT50, 2017)	\$27,500.00					\$ 27,500.00
Microbús (Nissan NV350 urban, 2018)	\$26,000.00					\$ 26,000.00
Automóvil Pick Up (Nissan Frontier, 2917)						\$ -
Capital de Trabajo:	\$ 20,000.00	\$	-	\$	-	\$ 20,000.00
Efectivo	\$ 20,000.00					\$ 20,000.00
Otros:	\$ 54,600.00	\$	-	\$	-	\$ 54,600.00
Capital humano	\$54,600.00					\$ 54,600.00
Totales:	\$ 159,300.00	\$	18,300.00	\$	-	\$ 141,000.00

Fuente: Elaboración propia.

3.8.2 Estructura de costos

Tabla N° 29:

Estructura de costo de "RENT DRIVEZY APP"

DETALLE DE COSTO BRUTO	RENTA DE 2 AUTOMOVIL SEDAN		RENTA DE 1 AUTOMOVIL CAMIONETA		RENTA DE 2 AUTOMOVIL PICK UP		RENTA DE 1 MICROBUS		SERVICIO DE ENTREGA A DOMICILIO (AREA DE COBERTURA)	
	Costo	%	Costo	%	Costo	%	Costo	%	Costo	%
Depreciación	\$ 5.22	45%	\$ 5.35	45%	\$ 5.58	46%	\$ 8.22	46%		0%
Mantenimiento	\$ 5.00	43%	\$ 5.00	42%	\$ 5.00	41%	\$ 8.00	45%		0%
Limpieza	\$ 1.00	9%	\$ 1.00	8%	\$ 1.00	8%	\$ 1.00	6%		0%
Otros	\$ 0.50	4%	\$ 0.50	4%	\$ 0.50	4%	\$ 0.50	3%	\$ 2.10	100%
Total	\$ 11.72	100%	\$ 11.85	100%	\$ 12.08	100%	\$ 17.72	100%	\$ 2.10	100%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N° 30:

Estructura de costos de "RENT DRIVEZY APP"

DETALLE DE COSTO BRUTO	GESTIÓN DE ESTADIA (PAQUETE TURISTICO 1)		GESTIÓN DE ESTADIA (PAQUETE TURISTICO 2)		GESTIÓN DE ESTADIA (PAQUETE TURISTICO 3)		CHOFER BILINGÜE (INGLES-ESPAÑOL)	
	Costo	%	Costo	%	Costo	%	Costo	%
Materia Prima / Materiales		0%		0%		0%		0%
Mercadería		0%		0%		0%		0%
Empaques		0%		0%		0%		0%
Otros	\$ 75.00	100%	\$ 150.00	100%	\$ 180.00	100%	\$ 2.10	100%
Total	\$ 75.00	100%	\$ 150.00	100%	\$ 180.00	100%	\$ 2.10	100%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N° 31:

Estructura de costos con el supuesto de ventas de "RENT DRIVEZY APP"

COSTO BRUTO Línea de Productos	Año 1			Año 2			Año 3			Año 4			Año 5		
	Unidades	Costo Unitario	Total	Unidades	Costo Unit.	Total	Unidades	Costo Unit.	Total	Unidades	Costo Unit.	Total	Unidades	Costo Unit.	Total
RENTA DE 2 AUTOMÓVIL SEDAN	515	\$ 11.720000	\$ 6,035.80	540	\$ 11.837200	\$ 6,392.09	578	\$ 11.955572	\$ 6,910.32	636	\$ 12.075128	\$ 7,679.78	731	\$ 12.195879	\$ 8,915.19
RENTA DE 1 AUTOMÓVIL CAMIONETA	460	\$ 11.850000	\$ 5,451.00	483	\$ 11.968500	\$ 5,780.79	516	\$ 12.088185	\$ 6,237.50	568	\$ 12.209067	\$ 6,934.75	653	\$ 12.331158	\$ 8,052.25
RENTA DE 2 AUTOMÓVIL PICK UP	477	\$ 12.080000	\$ 5,762.16	502	\$ 12.200800	\$ 6,124.80	538	\$ 12.322808	\$ 6,629.67	591	\$ 12.446036	\$ 7,355.61	680	\$ 12.570496	\$ 8,547.94
RENTA DE 1 MICROBÚS	271	\$ 17.720000	\$ 4,802.12	285	\$ 17.897200	\$ 5,100.70	305	\$ 18.076172	\$ 5,513.23	335	\$ 18.256934	\$ 6,116.07	385	\$ 18.439503	\$ 7,099.21
SERVICIO DE ENTREGA A DOMICILIO (ÁREA DE COBERTURA)	4,501	\$ 2.100000	\$ 9,452.10	4728	\$ 2.121000	\$ 10,028.09	5059	\$ 2.142210	\$ 10,837.44	5564	\$ 2.163632	\$ 12,038.45	6399	\$ 2.185268	\$ 13,983.53
CHOFER BILINGÜE (INGLES-ESPAÑOL)	3,928	\$ 2.10	\$ 8,248.80	4123	\$ 2.12	\$ 8,744.88	4412	\$ 2.14	\$ 9,451.43	4853	\$ 2.16	\$ 10,500.11	5581	\$ 2.19	\$ 12,195.98
GESTIÓN DE ESTADÍA (PAQUETE TURISTICO 1)	252	\$ 75.00	\$ 18,900.00	264	\$ 75.75	\$ 19,998.00	283	\$ 76.51	\$ 21,651.62	310	\$ 77.27	\$ 23,954.50	357	\$ 78.05	\$ 27,862.17
GESTIÓN DE ESTADÍA (PAQUETE TURISTICO 2)	383	\$ 150.00	\$ 57,450.00	402	\$ 151.50	\$ 60,903.00	430	\$ 153.02	\$ 65,796.45	474	\$ 154.55	\$ 73,254.40	545	\$ 156.09	\$ 85,069.38
GESTIÓN DE ESTADÍA (PAQUETE TURISTICO 3)	404	\$ 180.00	\$ 72,720.00	426	\$ 181.80	\$ 77,446.80	455	\$ 183.62	\$ 83,546.19	500	\$ 185.45	\$ 92,727.09	575	\$ 187.31	\$ 107,702.52
Total	11,191	\$ 462.57	\$ 188,821.98	11753	\$ 467.195700	\$ 200,519.15	12576	\$ 471.867657	\$ 216,573.86	13831	\$ 476.586334	\$ 240,560.76	15906	\$ 481.352197	\$ 279,428.16

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N° 32:

Costos totales del personal

COSTO PERSONAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Empleados	7	8	9	10	11
Salarios	\$ 42,000.00	\$ 48,480.00	\$ 55,085.40	\$ 61,818.06	\$ 68,679.86
Prestaciones	\$ 12,600.00	\$ 14,400.00	\$ 16,200.00	\$ 18,000.00	\$ 19,800.00
Total Costo Personal	\$ 54,600.00	\$ 62,880.00	\$ 71,285.40	\$ 79,818.06	\$ 88,479.86

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 33:*Otros gastos y costos de "RENT DRIVEZY APP"*

Otros Costos y Gastos							
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Costos Fijos	
Alquileres de Locales	2.30%	2.30%	2.30%	2.30%	2.30%	\$ 1,000.00	al mes
Alquileres de Maquinaria	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%		al mes
Mantenimiento de la app	1.10%	1.10%	1.10%	1.10%	1.10%	\$ 500.00	al mes
Seguros	0.70%	0.70%	0.70%	0.70%	0.70%	\$ 300.00	al mes
Agua, Gas, Electricidad	0.20%	0.20%	0.20%	0.20%	0.20%	\$ 100.00	al mes
Comunicaciones	0.30%	0.30%	0.30%	0.30%	0.30%	\$ 125.00	al mes
Utiles de Oficina	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	\$ 20.00	al mes
Promoción y Publicidad	0.30%	0.30%	0.30%	0.30%	0.30%	\$ 150.00	al mes
Pasajes y Viáticos	0.20%	0.20%	0.20%	0.20%	0.20%	\$ 85.00	al mes
Transportes	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%		al mes
Otros	0.20%	0.20%	0.20%	0.20%	0.20%	\$ 100.00	al mes

Costos y Gastos totalizados en el año, se toman como % de ventas para efectos de cálculo - sólo para el primer año

Fuente: Elaboración propia

3.8.3. Flujo de efectivo

Tabla N° 34:

Flujo de efectivo de "RENT DRIVEZY APP"

Flujo de Caja Proyectado del Inversionista													
	Año 1												Total
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Año 1
Ganancia Neta	\$ (217.22)	\$ 1,689.87	\$ 6,704.59	\$ 7,262.34	\$ 10,051.35	\$ 11,912.75	\$ 10,947.59	\$ 6,955.88	\$ 3,223.25	\$ 10,508.34	\$ 25,659.47	\$ 25,244.95	\$ 89,957.37
Más:													
Depreciación	1,411.67	1,411.67	1,411.67	1,411.67	1,411.67	1,411.67	1,411.67	1,411.67	1,411.67	1,411.67	1,411.67	1,411.67	16,940.00
Menos:													
Amortización de Préstamo	1,820.83	1,836.01	1,851.31	1,866.73	1,882.29	1,897.98	1,913.79	1,929.74	1,945.82	1,962.04	1,978.39	1,994.87	22,879.80
Flujo de Caja Neto(FCN)	\$ (626.39)	\$ 1,265.53	\$ 6,264.95	\$ 6,807.27	\$ 9,580.72	\$ 11,426.44	\$ 10,445.47	\$ 6,437.81	\$ 2,689.10	\$ 9,957.97	\$ 25,092.75	\$ 24,661.74	\$ 114,003.36

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 35:

Flujo de efectivo de "RENT DRIVEZY APP"

Flujo de Caja Proyectado del Inversionista												
	Año 2				Total	Año 3				Total	Año 4	Año 5
	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4		Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4			
Ganancia Neta	\$ 32,036.49	\$ 32,189.89	\$ 32,347.15	\$ 32,508.37	\$ 96,811.42	\$ 34,994.24	\$ 35,163.70	\$ 35,337.43	\$ 35,515.53	\$ 105,758.17	\$ 121,248.65	\$ 149,365.14
Más:												
Depreciación	4,235.00	4,235.00	4,235.00	4,235.00	16,940.00	4,235.00	4,235.00	4,235.00	4,235.00	16,940.00	16,940.00	16,940.00
Menos:												
Amortización de Préstamo	6,084.92	6,238.32	6,395.58	6,556.80	25,275.62	6,722.09	6,891.55	7,065.28	7,243.39	27,922.31	30,846.14	34,076.13
Flujo de Caja Neto(FCN)	\$ 30,186.57	\$ 30,186.57	\$ 30,186.57	\$ 30,186.57	\$ 88,475.80	\$ 32,507.15	\$ 32,507.15	\$ 32,507.15	\$ 32,507.15	\$ 94,775.87	\$ 107,342.51	\$ 132,229.01

Fuente: Elaboración propia

3.8.4 Análisis de Rentabilidad y Punto de Equilibrio

Tabla N° 36:

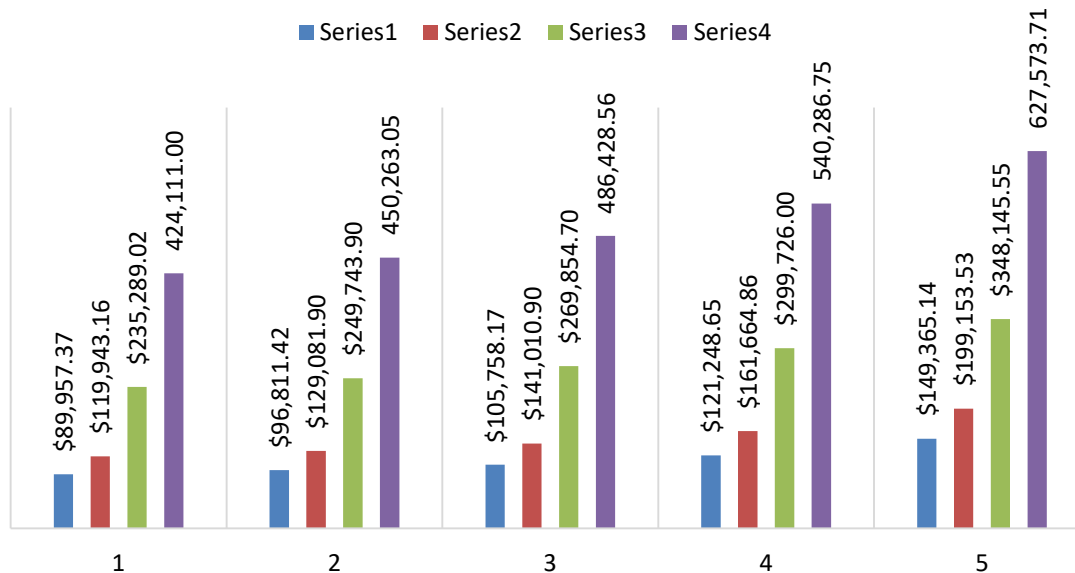
Análisis de rentabilidad de "RENT DRIVEZY APP"

Flujo de Fondos Poyectado del Inversionista						
Rubros del Flujo de Caja/Período	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por Ventas		424,111.00	450,263.05	486,428.56	540,286.75	627,573.71
Costo de Bienes Vendidos		188,821.98	200,519.15	216,573.86	240,560.76	279,428.16
Ganancia Bruta		\$ 235,289.02	\$ 249,743.90	\$ 269,854.70	\$ 299,726.00	\$ 348,145.55
Salarios		42,000.00	48,480.00	55,085.40	61,818.06	68,679.86
Prestaciones		12,600.00	14,400.00	16,200.00	18,000.00	19,800.00
Alquileres de Locales		12,000.00	12,607.37	13,620.00	15,128.03	17,572.06
Alquileres de Maquinaria		-	-	-	-	-
Mantenimiento de la app		5,937.55	6,303.68	6,810.00	7,564.01	8,786.03
Seguros		5,937.55	3,602.10	3,891.43	4,322.29	5,020.59
Agua, Gas, Electricidad		1,200.00	1,350.79	1,459.29	1,620.86	1,882.72
Comunicaciones		1,500.00	1,801.05	1,945.71	2,161.15	2,510.29
Útiles de Oficina		240.00	450.26	486.43	540.29	627.57
Promoción y Publicidad		1,800.00	1,801.05	1,945.71	2,161.15	2,161.15
Pasajes y Viáticos		848.22	900.53	972.86	1,080.57	1,255.15
Transportes		-	-	-	-	-
Depreciación		16,940.00	16,940.00	16,940.00	16,940.00	16,940.00
Otros		1,272.33	1,350.79	1,459.29	1,620.86	1,882.72
Total Gastos Generales y de Admón.		\$ 102,275.66	\$ 109,987.62	\$ 120,816.11	\$ 132,957.27	\$ 147,118.16
Intereses Pagados		13,070.19	10,674.38	8,027.69	5,103.86	1,873.87
Ganancia Gravable(GAI)		\$ 119,943.16	\$ 129,081.90	\$ 141,010.90	\$ 161,664.86	\$ 199,153.53
Impuesto sobre Renta(25%)		29,985.79	32,270.47	35,252.72	40,416.22	49,788.38
Ganancia Neta		\$ 89,957.37	\$ 96,811.42	\$ 105,758.17	\$ 121,248.65	\$ 149,365.14
Más:						
Depreciación		16,940.00	16,940.00	16,940.00	16,940.00	16,940.00
Menos:						
Amortización de Préstamo			22,879.80	25,275.62	30,846.14	34,076.13
Inversión Inicial	\$	159,300.00				
Más:						
Valor de Salvamento de Inversión		0				\$ 30,000.00
Recuperación del Capital de Trabajo						
Flujo de Caja Neto(FCN)	\$	(159,300.00)	\$ 84,017.57	\$ 88,475.80	\$ 94,775.87	\$ 107,342.51
			\$ 162,229.01			

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico N° 11:

Análisis de rentabilidad de "RENT DRIVEZY APP"



Fuente: Elaboración propia.

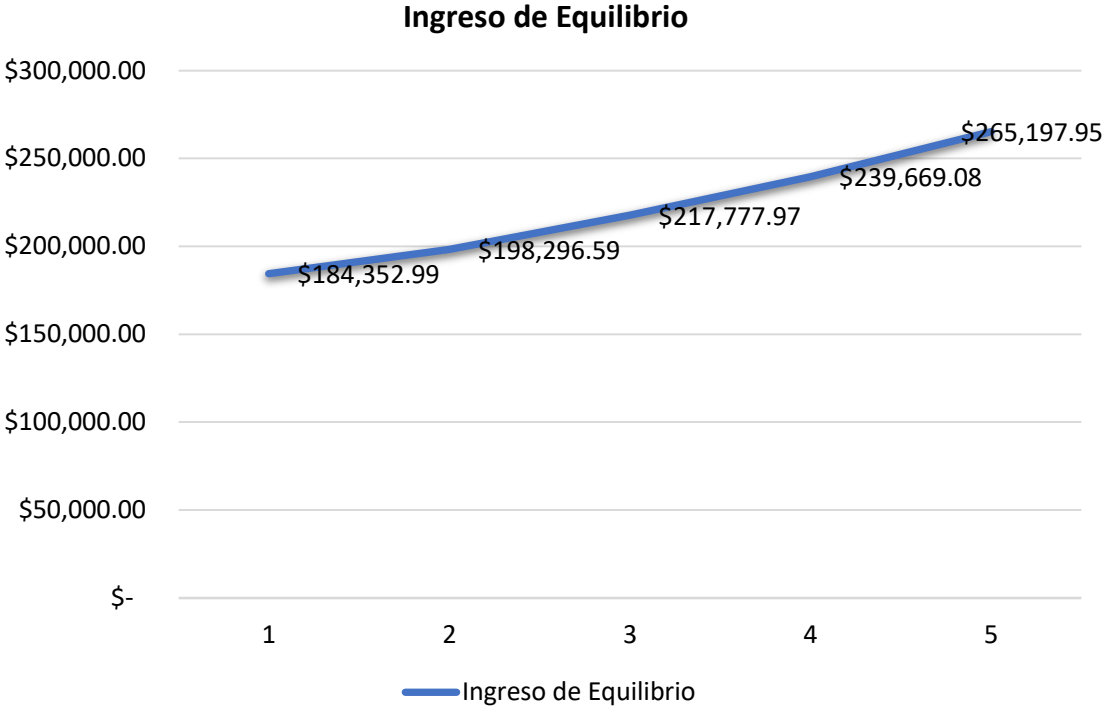
Análisis:

El análisis de "RENT DRIVEZY APP" revela un crecimiento progresivo de los ingresos por ventas durante los cinco años, alcanzando un punto culminante de \$1,137,092.57 en el quinto año. Se destaca una mejora continua en la eficiencia operativa, evidenciada por el incremento de las ganancias netas, que pasan de \$134,336.30 en el primer año a \$347,152.01 en el quinto año. La proyección muestra que la inversión inicial se recuperará en el segundo año, respaldando la sostenibilidad financiera a largo plazo. Se recomienda seguir monitoreando las tendencias y considerar oportunidades de inversión futuras, aprovechando el margen disponible para posibles movimientos de capital. En resumen,

“RENT DRIVEZY APP” demuestra un camino hacia la rentabilidad, respaldado por un crecimiento constante y una gestión financiera efectiva.

Gráfico N° 12:

Punto de equilibrio de "RENT DRIVEZY APP"



Fuente: Elaboración propia.

Análisis:

La representación gráfica del punto de equilibrio para “RENT DRIVEZY APP” revela una evolución clara en la cantidad de ingresos necesarios para cubrir costos fijos y variables a lo largo de los cinco años proyectados. En el primer año, la gráfica muestra un punto de equilibrio en \$184,352.99, marcando el umbral mínimo de ingresos para evitar pérdidas financieras. A medida que avanzamos en el tiempo, se observa un aumento gradual

en el punto de equilibrio, alcanzando \$265,197.95 en el quinto año. Este crecimiento refleja la proyección de mayores costos relacionados con la expansión y crecimiento del negocio. La representación visual de esta tendencia ofrece una perspectiva dinámica sobre la relación entre ingresos y costos, proporcionando una herramienta valiosa para la toma de decisiones financieras y estratégicas.

3.8.5 Estado de Resultados proyectado

Tabla N° 37:

Estados de resultados proyectados para "RENT DRIVEZY APP"

Estado de Resultados Proyectado													
	Año 1												Total Año 1
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	
Ingreso por Ventas	15,616.00	18,406.00	26,937.00	27,846.00	37,228.00	36,685.00	34,697.00	30,783.00	17,733.00	37,141.00	70,645.00	70,394.00	424,111.00
Costo de Bienes Vendidos	6,786.23	7,592.24	10,842.30	11,178.98	17,477.92	15,107.12	14,165.70	14,388.52	5,517.88	17,016.54	34,280.13	34,468.42	188,821.98
Ganancia Bruta	\$ 8,829.77	\$ 10,813.76	\$ 16,094.70	\$ 16,667.02	\$ 19,750.08	\$ 21,577.88	\$ 20,531.30	\$ 16,394.48	\$ 12,215.12	\$ 20,124.46	\$ 36,364.87	\$ 35,925.58	\$ 235,289.02
Salarios	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	42,000.00
Prestaciones	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	12,600.00
Alquileres de Locales	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	12,000.00
Alquileres de Maquinaria	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mantenimiento de la app	218.62	257.68	377.12	389.84	521.19	513.59	485.76	430.96	248.26	519.97	989.03	985.52	5,937.55
Seguros	218.62	257.68	377.12	389.84	521.19	513.59	485.76	430.96	248.26	519.97	989.03	985.52	5,937.55
Agua, Gas, Electricidad	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00
Comunicaciones	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	1,500.00
Útiles de Oficina	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	240.00
Promoción y Publicidad	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	1,800.00
Pasajes y Viáticos	31.23	36.81	53.87	55.69	74.46	73.37	69.39	61.57	35.47	74.28	141.29	140.79	848.22
Transportes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depreciación	1,411.67	1,411.67	1,411.67	1,411.67	1,411.67	1,411.67	1,411.67	1,411.67	1,411.67	1,411.67	1,411.67	1,411.67	16,940.00
Otros	46.85	55.22	80.81	83.54	111.68	110.06	104.09	92.35	53.20	111.42	211.94	211.18	1,272.33
Total Gastos Generales y de Admón.	\$ 7,871.99	\$ 7,964.06	\$ 8,245.59	\$ 8,275.58	\$ 8,585.19	\$ 8,567.27	\$ 8,501.67	\$ 8,372.51	\$ 7,941.86	\$ 8,582.32	\$ 9,687.95	\$ 9,679.67	\$ 102,275.66
Intereses Pagados	1,175.00	1,159.83	1,144.53	1,129.10	1,113.54	1,097.86	1,082.04	1,066.09	1,050.01	1,033.80	1,017.45	1,000.96	13,070.19
Ganancia Gravable(GAI)	\$ (217.22)	\$ 1,689.87	\$ 6,704.59	\$ 7,262.34	\$ 10,051.35	\$ 11,912.75	\$ 10,947.59	\$ 6,955.88	\$ 3,223.25	\$ 10,508.34	\$ 25,659.47	\$ 25,244.95	\$ 119,943.16
Impuesto sobre Renta(25%)													29,985.79
Ganancia Neta	\$ (217.22)	\$ 1,689.87	\$ 6,704.59	\$ 7,262.34	\$ 10,051.35	\$ 11,912.75	\$ 10,947.59	\$ 6,955.88	\$ 3,223.25	\$ 10,508.34	\$ 25,659.47	\$ 25,244.95	\$ 89,957.37

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N° 38:

Estados de resultados proyectados para "RENT DRIVEZY APP"

Estado de Resultados Proyectado												
	Año 2				Total	Año 3				Total	Año 4	Año 5
	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4		Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4			
Ingreso por Ventas	112,565.76	112,565.76	112,565.76	112,565.76	450,263.05	121,607.14	121,607.14	121,607.14	121,607.14	486,428.56	540,286.75	627,573.71
Costo de Bienes Vendidos	50,129.79	50,129.79	50,129.79	50,129.79	200,519.15	54,143.47	54,143.47	54,143.47	54,143.47	216,573.86	240,560.76	279,428.16
Ganancia Bruta	\$ 62,435.98	\$ 62,435.98	\$ 62,435.98	\$ 62,435.98	\$ 249,743.90	\$ 67,463.68	\$ 67,463.68	\$ 67,463.68	\$ 67,463.68	\$ 269,854.70	\$ 299,726.00	\$ 348,145.55
Salarios	12,120.00	12,120.00	12,120.00	12,120.00	48,480.00	13,771.35	13,771.35	13,771.35	13,771.35	55,085.40	61,818.06	68,679.86
Prestaciones	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	14,400.00	4,050.00	4,050.00	4,050.00	4,050.00	16,200.00	18,000.00	19,800.00
Alquileres de Locales	3,151.84	3,151.84	3,151.84	3,151.84	12,607.37	3,405.00	3,405.00	3,405.00	3,405.00	13,620.00	15,128.03	17,572.06
Alquileres de Maquinaria	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mantenimiento de la app	1,575.92	1,575.92	1,575.92	1,575.92	6,303.68	1,702.50	1,702.50	1,702.50	1,702.50	6,810.00	7,564.01	8,786.03
Seguros	900.53	900.53	900.53	900.53	3,602.10	972.86	972.86	972.86	972.86	3,891.43	4,322.29	5,020.59
Agua, Gas, Electricidad	337.70	337.70	337.70	337.70	1,350.79	364.82	364.82	364.82	364.82	1,459.29	1,620.86	1,882.72
Comunicaciones	450.26	450.26	450.26	450.26	1,801.05	486.43	486.43	486.43	486.43	1,945.71	2,161.15	2,510.29
Utiles de Oficina	112.57	112.57	112.57	112.57	450.26	121.61	121.61	121.61	121.61	486.43	540.29	627.57
Promoción y Publicidad	450.26	450.26	450.26	450.26	1,801.05	486.43	486.43	486.43	486.43	1,945.71	2,161.15	2,161.15
Pasajes y Viáticos	225.13	225.13	225.13	225.13	900.53	243.21	243.21	243.21	243.21	972.86	1,080.57	1,255.15
Transportes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depreciación	4,235.00	4,235.00	4,235.00	4,235.00	16,940.00	4,235.00	4,235.00	4,235.00	4,235.00	16,940.00	16,940.00	16,940.00
Otros	337.70	337.70	337.70	337.70	1,350.79	364.82	364.82	364.82	364.82	1,459.29	1,620.86	1,882.72
Total Gastos Generales y de Admón.	\$ 27,496.91	\$ 27,496.91	\$ 27,496.91	\$ 27,496.91	\$ 109,987.62	\$ 30,204.03	\$ 30,204.03	\$ 30,204.03	\$ 30,204.03	\$ 120,816.11	\$ 132,957.27	\$ 147,118.16
Intereses Pagados	2,902.58	2,749.18	2,591.92	2,430.70	10,674.38	2,265.41	2,095.95	1,922.22	1,744.11	8,027.69	5,103.86	1,873.87
Ganancia Gravable(GAI)	\$ 32,036.49	\$ 32,189.89	\$ 32,347.15	\$ 32,508.37	\$ 129,081.90	\$ 34,994.24	\$ 35,163.70	\$ 35,337.43	\$ 35,515.53	\$ 141,010.90	\$ 161,664.86	\$ 199,153.53
Impuesto sobre Renta(25%)					32,270.47					35,252.72	40,416.22	49,788.38
Ganancia Neta	\$ 32,036.49	\$ 32,189.89	\$ 32,347.15	\$ 32,508.37	\$ 96,811.42	\$ 34,994.24	\$ 35,163.70	\$ 35,337.43	\$ 35,515.53	\$ 105,758.17	\$ 121,248.65	\$ 149,365.14

Fuente: Elaboración propia

4. 9. PLAN DE TRABAJO

Tabla N° 39:

Cronograma de actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																				
ACTIVIDAD	ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO			
	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
Integración del equipo de trabajo	■	■																		
Asignación de actividades		■																		
Análisis PESTEL			■																	
Obtención de financiamiento				■	■	■														
Elaboración de presupuesto					■	■	■													
Cotización de vehículos						■	■													
Cotización de seguros							■	■												
Negociación con proveedores para servicio de estadías								■	■	■										
Registro de la marca										■										
Análisis de los puestos de trabajo a cubrir											■									
Describir los perfiles idóneos para cubrir plazas disponibles												■								
Contratación de personal													■	■						
Creación de Aplicación móvil y página web	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Compra de hosting y licencias																	■			
Creación de redes sociales																		■		
Campaña de expectativa																		■	■	
Lanzamiento de la app e inicio de operaciones																				■

Fuente: Elaboración propia

3.10 INDICADORES DE MEDICIÓN.

Ilustración 18:

Indicadores de medición

OBJETIVO: BRINDAR UNA EXPERIENCIA DE USUARIO FLUIDA Y CONVENIENTE A TRAVÉS DE NUESTRA APLICACIÓN MÓVIL “RENT DRIVEZY APP”.

ESTRATEGIA	TÁCTICA	KPI'S
Presencia Web.	<ul style="list-style-type: none"> • Posicionamiento del sitio web y aplicación. • Optimización de botones de búsqueda. 	<ul style="list-style-type: none"> • Número de visitas semanales al sitio web, a la vez que se evalúa el tiempo de permanencia , para determinar el interés que nuestro sitio web genera para los clientes. • Cantidad de descargas de la aplicación móvil.

OBJETIVO: FOMENTAR ASOCIACIONES ESTRATÉGICAS CON HOTELES PARA EXPANDIR NUESTRA RED Y ALCANZAR A MÁS CLIENTES.

ESTRATEGIA	TÁCTICA	KPI'S
Publicidad de pago por clic.	Publicidad pagada dentro del sitio web y APP móvil.	Costo por clic, costo por cada clic que reciba un anuncio alojado en el sitio web o en la aplicación.

OBJETIVO: PROPORCIONAR UNA AMPLIA VARIEDAD DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS PARA SATISFACER LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES

ESTRATEGIA	TÁCTICA	KPI'S
Contenido en redes sociales, sitio web y APP.	<ul style="list-style-type: none"> • Creación de artes digitales para redes sociales . • Actualización de sitio web y actualización de App móvil. 	<ul style="list-style-type: none"> • Número de seguidores y tasa de crecimiento. • Interacción en redes sociales, a través de likes, comentarios y publicaciones compartidas.

Fuente: Elaboración propia.

CONCLUSIÓN

El análisis del sector de renta de automóviles turísticos en El Salvador revela oportunidades de crecimiento respaldadas por el aumento en la demanda de viajes y el potencial del sector, alineándose con las tendencias globales. En este contexto, "RENT DRIVEZY APP" surge como una respuesta innovadora y completa a las necesidades de movilidad de turistas nacionales y extranjeros. Más allá de la simple renta de automóviles, la aplicación ofrece servicios integrales que enriquecen la experiencia turística y eliminan restricciones.

La aceptación creciente de aplicaciones móviles en El Salvador, especialmente en el ámbito del transporte, sugiere que servicios como "RENT DRIVEZY APP" tienen un terreno fértil para su aprobación en el mercado local. A pesar de los desafíos globales en el sector de renta de automóviles, como fluctuaciones en los precios del combustible, la aplicación tiene la oportunidad de destacar mediante su enfoque en servicios complementarios y una amplia variedad de opciones.

La propuesta de negocio de "RENT DRIVEZY APP" se presenta como una respuesta efectiva a la demanda de renta de automóviles para fines turísticos en El Salvador, proponiendo no solamente un proceso de reserva más sencillo, sino también ofreciendo una diversidad de servicios complementarios como la opción de chofer bilingüe (inglés – español), entrega a domicilio y paquetes turísticos, manteniendo una ventaja competitiva significativa en el sector.

La misión de proporcionar una experiencia de renta de automóviles cómoda y segura, junto con la visión de convertirse en la opción preferida para turistas, reflejan un compromiso

claro con la excelencia en el servicio. Esta aplicación agiliza el proceso de rentar un vehículo automotor, permitiendo a los clientes tener una aventura de turismo más agradable.

Los resultados de la investigación realizada para este modelo de negocio digital demostraron que es una propuesta viable e incluso esperada por los clientes. Recibiendo un nivel de aceptación superior al 50%, convirtiéndose en una opción ideal para los turistas, que deseen gestionar la renta de un vehículo de manera más rápida.

En resumen, "RENT DRIVEZY APP" se posiciona como una opción integral en el sector de renta de automóviles turísticos en El Salvador, destacando por su enfoque innovador, variedad de servicios y compromiso con la excelencia en la experiencia del servicio al cliente.

RECOMENDACIONES

Se sugiere que "RENT DRIVEZY APP" adopte un enfoque continuo de investigación para mantenerse al tanto de las tendencias del mercado, las preferencias de los turistas y las oportunidades de mejora en sus servicios. Esta atención constante al entorno permitirá a la aplicación adaptarse rápidamente a cambios y asegurar una oferta alineada con las expectativas cambiantes de los clientes.

Además, se insta a la implementación de estrategias de marketing sólidas basadas en las características identificadas de los turistas nacionales e internacionales. Fortalecer el posicionamiento en el mercado mediante tácticas de marketing ajustadas a las necesidades del público objetivo contribuirá significativamente a la visibilidad y preferencia de la aplicación.

Para garantizar una experiencia óptima, se recomienda una mejora continua en los servicios, basada en la retroalimentación de los clientes. La receptividad y adaptabilidad a las sugerencias y comentarios de los clientes son fundamentales para perfeccionar la aplicación y mantener altos niveles de satisfacción.

Para expandir la visibilidad y accesibilidad de la aplicación, se aconseja explorar alianzas estratégicas con hoteles de renombre. En esta colaboración, RENT DRIVEZY APP gestiona las estadías de sus clientes específicamente en hoteles de la alianza, y dichos hoteles brindarán servicios adicionales como desayunos de cortesía, barra libre en una hora específica, etc.

Mantenerse al tanto de las tendencias tecnológicas emergentes para mejorar la eficiencia operativa y la experiencia del cliente. La adopción de innovaciones tecnológicas puede proporcionar a "RENT DRIVEZY APP" una ventaja competitiva y mejorar la eficacia de sus servicios.

Finalmente, se recomienda evaluar la posibilidad de diversificar la flota de vehículos para satisfacer diversas necesidades y preferencias de los clientes. Estas recomendaciones estratégicas, implementadas de manera integral, promoverán el éxito sostenible y la mejora constante de "RENT DRIVEZY APP".

BIBLIOGRAFÍA

Libros:

García de León, A., & Garrido Díaz, A. (2002). Los sitios web como estructuras de información: un primer abordaje en los criterios de calidad. Lima, Perú: Biblios.

Kotler, P. (2010). Marketing Management (15th ed.). Pearson.

Kotler, P. (2015). Marketing Turístico 6° edición. Pearson.

Kotler, P., Bowen, J. T., & Makens, J. C. (2015). Marketing Turístico (6th ed.). Pearson.

Marovic, I. R. (2019). En Historical development of car rental industry (págs. 213, 670-677.). Procedia Engineering.

Maya, E. (2014). Métodos y técnicas de investigación. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Meyer, S., Tabor, M. & Vrdoljak, M. (2016). Guía a la galaxia de aplicaciones móviles (16ª ed.). Enough Software.

Perdomo Petro, R. H., García Humanez, A. F., López García, N. E., & Villadiego Medina, V. (31 de diciembre de 2021). Mercado Digital y su operatividad mediante activos digitales. Mercado Digital y su operatividad mediante activos digitales. Sucre, Colombia: Mundo Financiero.

Sanchez Soto, E. A., & Ocampo López, A. (2012). Buscadores y técnicas de búsqueda. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.

Solis, F. (S,F). Key Performance Indicators (KPI). SENATI.

Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, P. B. (2014). Metodología de la investigación (6ª ed.). McGraw-Hill Education.

Solis, F. (S,F). Key Performance Indicators (KPI). SENATI.

Torres Gordillo, J. J., & Parera Rodríguez, V. H. (2010). La rúbrica como instrumento pedagógico para la tutorización y evaluación de los aprendizajes en el foro online en educación superior. En J. J. Torres Gordillo. Sevilla: Revista de Medios y Educación.

Porter, M. E., (2008) Ser Competitivo. España, Barcelona, Ediciones Deusto.

Tesis:

García Hernández, E. I., & Mata Benavides, j. e. (2019). Plan de mercadotecnia para mejorar los ingresos de las empresas del sector servicios dedicadas al alquiler de vehículos en la ciudad de san miguel, año 2019 caso de estudio: barrera rent a car. Plan de mercadotecnia para mejorar los ingresos de las empresas del sector servicios dedicadas al alquiler de vehículos en la ciudad de san miguel, año 2019 caso de estudio: barrera rent a car. San Miguel, San Miguel, El Salvador: Universidad de El Salvador.

Jiménez Leon, K. M., & Santos Méndez, S. M. (octubre de 2022). El Cobranding, Estrategia para crear valor de marca en el mercado retail. El Cobranding, Estrategia para crear valor de marca en el mercado retail. San Salvador, San Salvador, El Salvador: Universidad de El Salvador.

Revistas/Boletines:

González, D. (2020). Análisis del uso de aplicaciones móviles en El Salvador (págs. 5(2), 45-52). Revista Científica Multidisciplinaria.

Sitios web:

Asamblea Legislativa de la República de El Salvador. (2006). Ley de Protección al Consumidor.<https://www.defensoria.gob.sv/wp-content/uploads/2021/09/Ley-de-Proteccion-al-Consumidor-AL.pdf>.

Asamblea Legislativa de la República de El Salvador. (2013). Ley de transporte terrestre, tránsito y seguridad vial. <https://www.pddh.gob.sv/medioambiente/wp-content/uploads/2017/09/LEY-DE-TRANSPORTE-TERRESTRE-TRANSITO-Y-SEGURIDAD-VIAL.pdf>

Asamblea Legislativa de la República de El Salvador. (2015). Ley de Marcas y Otros Signos Distintivos.<https://elsalvador.eregulations.org/media/LEY%20DE%20MARCAS%20Y%20OTROS%20SIGNOS%20DISTINTIVOS.pdf>.

Asamblea Legislativa de la República de El Salvador. (2021). Ley de Comercio Electrónico.<https://www.asamblea.gob.sv/sites/default/files/documents/decretos/BAA0E931-E117-487D-8900-A1D9876D5FBE.pdf>.

Asamblea Legislativa de la República de El Salvador. (2015). Ley de Turismo. https://elsalvador.eregulations.org/media/Ley%20de%20Turismo_1.pdf.

BCR. (2022). Banco Central de Reserva de El Salvador. Obtenido de <https://www.bcr.gob.sv/estadisticas/turismo>.

Censos, D. G. (2021). Estimaciones y Proyecciones Municipales de población 2020-2030. Obtenido de: [https://www.bcr.gob.sv/documental/Inicio/vista/El_Salvador_Proyecciones_de_Poblacion_Municipal_2020-2030\(rev2021\).pdf](https://www.bcr.gob.sv/documental/Inicio/vista/El_Salvador_Proyecciones_de_Poblacion_Municipal_2020-2030(rev2021).pdf).

MITUR. (2020). Anuario estadístico de turismo 2019. Ministerio de Turismo de El Salvador.

MITUR. (11 de enero de 2022). Ministerio de Turismo. Obtenido de <https://www.mitur.gob.sv/el-salvador-acelera-la-recuperacion-del-turismo-y-sobrepasa-meta-de-visitantes-y-divisas-al-cierre-2022/>.

Turismo, C. S. (s.f.). Informe estadístico de turismo internacional enero-diciembre 2022. Obtenido de: file:///C:/Users/administradorDownloads/Informe_estad%C3%ADstico_de_turismo_internacional_enero-diciembre.


UNWTO. (2008). Obtenido de UNWTO: [https://www.unwto.org/es/glosario-terminosturisticos#:~:text=Las%20industrias%20tur%C3%ADsticas%20\(tambi%C3%A9n%20denominadas,en%20las%20RIET%202008%20\(p%C3%A1rrs.](https://www.unwto.org/es/glosario-terminosturisticos#:~:text=Las%20industrias%20tur%C3%ADsticas%20(tambi%C3%A9n%20denominadas,en%20las%20RIET%202008%20(p%C3%A1rrs.)

Otros

Arias, D. (2021). Marketing estratégico. Apuntes académicos de la cátedra de Planeación Estratégica de Mercadeo. Ciclo II 2021.

ANEXOS

Anexo A. Registro de Marca en el CNR



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL

ANTECEDENTES FONÉTICOS DE UNA MARCA

FECHA: 16/02/2021

HORA: 02:05:46

ANTERIORIDAD DE GEMEJANEA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: RENT DRIVEZY APP

PRESENTACIÓN: 20230268147 **PETICIONARIO:**

CLASE: 39 **CLASES RELACIONADAS:**

PARA:

NOTA:

Clase:	Presentación:	Fecha sol.	Jl. No. Estado:	No. Ins.:	Libro Ins.:	Fecha. Ins.:	Nacionalidad:	PETICIONARIO:	Tipología:
Clase: 09,35,36,37,38,39,41,42,44,45									
0220321657	0206/2021	01/06/2021	00222	00408	21/02/2021			EL GRUPO EMPRESARIAL SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA DE CAPITAL VARIABLE - (E GRUPO EMPRESARIAL S. DE R.L. DE C.V.)	MC 36
Distintivo: LIVIT APP									
Clase: 09,35,39									
0220326554	27/05/2020	8/20						GOVA TECNOLOGIES SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - GOVA, S.A. DE C.V.	MC 31
Distintivo: GOVA SUPER APP									
Clase: 09,38,39									
0220355821	29/03/2020	DIFIN						SERVERERIA CENTRO AMERICANA SOCIEDAD ANONIMA	MC 34
Distintivo: APP TU HOGAR									
Clase: 09,38,39,42									
0220346182	02/10/2020	RTON						SUOL INNOVATIONS LTD	MC 51
Distintivo: PEOPLE DRIVEN									
0220346171	02/10/2020	STPA	00243	00448	05/03/2020			SUOL INNOVATIONS LTD	MC 51
Distintivo: PEOPLE DRIVEN									
0220312350	15/12/2020	STPA	00001	00101	10/09/2021			DISEÑO, EQUIPOS Y CONSTRUCCION, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - D.E.D.C. S.A. DE C.V.	MC 48
Distintivo: DELIVERING APP									
0220347953	09/07/2020	STPA	00315	00240	14/04/2020			SUOL INNOVATIONS LTD	TD 32
Distintivo: INDRIVER									
0220348141	03/02/2020	STPA						SUOL INNOVATIONS LTD	MC 29
Distintivo: ID INDRIVE									
0220346172	03/02/2020	STPA	00056	00444	16/07/2020			SUOL INNOVATIONS LTD	MC 29
Distintivo: ID INDRIVE									
Clase: 16,35,39									
Presentación:	Fecha sol.	Jl. No. Estado:	No. Ins.:	Libro Ins.:	Fecha. Ins.:	Nacionalidad:	PETICIONARIO:	Tipología:	

IMPORTANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.

FONP102



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

CCOIA: 19102563

FOIA: 073936

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: RENT DRIVEZY APP

PRESENTACION: 20230266147

PETICIONARIO:

CLASE: 39

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase:	16,35,39							
Presentacion	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. Ins.	Libro Ins.	Fecha Ins.	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipo
20140186136	25/03/2014	ST94	00061	00375	25/03/2014		IBERIA LINEAS AEREAS DE ESPAÑA SOCIEDAD ANONIMA OPERADORA	M 26
Destinativo:	IBERIA							
Clase:	35,39							
Presentacion	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. Ins.	Libro Ins.	Fecha Ins.	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipo
20130186076	30/07/2013	ST94	00127	00210	11/09/2013		Enterprise Holdings, Inc.	M 39
Destinativo:	D DRIVE ALLIANCE							
20130186076	30/07/2013	ST94	00169	00240	18/09/2013		Enterprise Holdings, Inc.	M 39
Destinativo:	D DRIVE ALLIANCE							
20130186077	30/07/2013	ST94	00110	00730	26/09/2013		Enterprise Holdings, Inc.	M 39
Destinativo:	D DRIVE ALLIANCE							
20140204324	24/07/2014	S 94	00000	00767	17/11/2014		APL Logistics Limited	M 26
Destinativo:	APL LOGISTICS							
20230054070	22/07/2023	ST40					GONZALEZ DELASO, DR. KEVIN - SAU	M 35
Destinativo:	MEGA RENT A CARS							
Clase:	35,39,42,43							
Presentacion	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. Ins.	Libro Ins.	Fecha Ins.	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipo
20220345129	01/11/2022	ST31	00076	00441	26/04/2023		RODRIGUEZ ALFARO, ORLANDO NICOLAS	M 35
Destinativo:	APPETITE							
Clase:	39							
Presentacion	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. Ins.	Libro Ins.	Fecha Ins.	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipo
20130190216	27/03/2013	ST31	00032	00267	21/07/2013		VANGUARD TRADEMARK HOLDINGS USA, LLC	M 39
Destinativo:	DRIVE HAPPY							
20220007622	01/04/2022	ST64	00082	00427	18/05/2022		INVERSIONES FRANCO MORENO SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIAS E - INVERSIONES FRANCO MORENO S.A. DE C.V.	M 41
Destinativo:	SAFE DRIVE							
2000007628	29/03/2000	6154	00100	00153	16/04/2000	ESTADOUNIDENSE	AMERICAN PRESIDENT LINES, LTD	M 43
Destinativo:	APL							
20180278608	04/12/2018	6154	00107	00352	29/05/2019		SERVICIOS INTELIGENTES Y NEGOCIOS COMERCIALES SARA-HONA PINEDA SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - SARAHONAPINEDA S.A. DE C.V.	M 08
Destinativo:	OVER DRIVE							

IMPORTANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.

FOIA: 602



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
ANTECEDENTES FONÉTICOS DE UNA MARCA

IPC A 1912023

NOVA 075246

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO RENT DRIVEZY APP

PRESENTACION: 20230266147

PETICIONARIO:

CLASE 39

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase:	39										
Presentación	Fecha sol.	Último Estado	No. Ins.	Libro Ins.	Fecha Ins.	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tiempo			
00130108078	00/02/2010	ST000	00171	00240	10/09/2014		Emarzone Holdings Inc	70	39		
Distintivo:	DRIVE ALLIANCE										
20220148892	09/22/2022	ST01P					GEORGIO PAUL JOSEF NARD FOR	60	39		
Distintivo:	BIT DRIVER										
13860030272	23/08/1988	ST11	00048	00068	28/07/1988	SALVADOREÑA	DEPREZ FONTAINE, XAVIER MICHEL JUAN MAX JACQUES PHILIPPE ANDRÉ	40	31		
Distintivo:	UNO RENT A CAR										
20150224978	28/10/2015	ST02					ALIARDO DE LLIVUS, MARIA LESSETTE	40	39		
Distintivo:	XPEDITION VIVE TU EXPERENCIA										
20060066326	21/04/2008	ST04	00024	00077	09/02/2007		Renault S.A.S.	10	32		
Distintivo:	RENAULT										
1952002107	01/07/1992	ST41	00057	00028	27/09/1995	FRANCESA	Renault S.A.S.	40	32		
Distintivo:	RENAULT										
20040051762	02/05/2004	ST00					FABLEN GAUDIA YARRA, ALEX MICHEL	10	32		
Distintivo:	DIVERS										
20480040703	22/08/2008	ST02					MAERSK FLEETA VADDER, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE MAERSK EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	10	31		
Distintivo:	A.P. WOLLER-MAERSK										
20000208957	00/02/2020	ST02					MONZON MARTINEZ, JHONY FRANCIS	60	31		
Distintivo:	EASY RENT A CAR										
20150275035	21/12/2016	ST84	00158	00062	30/10/2016		F&A INVERSIONES, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - F&A, S.A. DE C.V.	60	30		
Distintivo:	F&A RENT A CAR										
21140208410	08/11/2014	ST00P					KEVEN RENT A CAR, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE KEVEN RENT A CAR, S.A. DE C.V.	60	39		
Distintivo:	KEVEN RENT A CAR										
1987007091	28/11/1997	ST25				GUATEMALTECA	COMPAR A PROMOTORA, S.A.	70	39		
Distintivo:	RESCATE 911										
20250384272	04/09/2023	ST04					MARTINEZ GONZALEZ, KEVIN HANS	60	28		
Distintivo:	CIBELES EXPRESS										
20100154020	16/09/2010	ST28					CONDERO CRUZ, GUILLERMO	40	28		
Distintivo:	RENT A PALLET										
20100149708	27/08/2010	ST04	00075	00185	18/09/2011		GUARDADO DE DIAZ, ENA MARGARITA	40	28		
Distintivo:	QUICK RENT A CAR										

IMPORTANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.

FOVA 11362



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

TEC-IA-19120223

-DRA-0753-06

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: RENT DRIVEZY APP

PRESENTACION 20230288147

PETICIONARIO:

CLASE: 39

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: 39

Presentacion	Fecha del Estado	No. de Ins.	Fecha Ins.	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipo
2022044557	31/08/2022	ST34	00288 00442 29/08/2022		Ace Rent A Car Reservations, Inc.	TC 26
Distintivo: ACE RENT A CAR						
20070090296	24/03/2007	ST34	00065 00100 25/01/2006		ABREGU RIVERA, ROJULFO MARINO	MC 26
Distintivo: D & B RENT A CAR						
2014070139	25/03/2014	ST31	00177 00283 24/10/2013		IBERIA, LINEAS AEREAS DE ESPAÑA, SOCIEDAD ANÓNIMA OPERADORA	MC 26
Distintivo: IB						
2022054468	31/08/2022	ST34	00298 00442 29/08/2022		Ace Rent A Car Reservations, Inc.	MC 26
Distintivo: ACE RENT A CAR						
2017013257	20/02/2017	ST34	00191 00176 16/08/2016	FRANCESA	société Air France	TC 27
Distintivo: COHESION						
2020009169	09/03/2020	ST30	00190 00352 03/08/2021		HYUNDAI MOTOR COMPANY	MC 27
Distintivo: GENESIS						
2022043940	04/10/2022	ST34	00273 00140 28/08/2022		DURAN DURAN, FATIMA YOLANDA	MC 26
Distintivo: FAMA RENT A CAR						
2021032479	02/05/2021	ST34	00025 00422 08/08/2020		GRUPO INTERNACIONAL DE BIENES Y SERVICIOS, SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE - GRUPO DS, S.A. DE C.V.	MC 26
Distintivo: ECO RENT A CAR						
2010000860	01/12/2010	ST34	00240 00170 25/11/2009	ALEMANA	DEUTSCH LILLKUM AG	TC 26
Distintivo: T-SYSTEMS						
2011047728	03/02/2011	ST34	00138 00189 11/07/2010		OPR LOGISTICS SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - OPR LOGISTICS, S.A. DE C.V.	MC 26
Distintivo: OPX SEGURO RECIBES, SEGURO MANDAS						
2023033369	18/02/2023	ST34			LINARES VALLE, ERICK FRANCISCO	MC 26
Distintivo: ERICK RENT A CAR						
2018029017	09/12/2018	ST34	00102 00267 12/09/2018		INVERSIONES LA CAPITAL SOCIEDAD ANONIMA	MC 26
Distintivo: ANDRRENT						
2012018246	12/01/2012	ST34	00154 00203 31/02/2012		ALMACENADORA ESPECIALIZADA DE ALIMENTOS SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - ALMACENA, S.A. DE C.V.	MC 26
Distintivo: ALMACENA RECINTO FISCAL						
2023033423	04/09/2023	ST23			LIBEX, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - LIBEX, S.A. DE C.V.	MC 26
Distintivo: LIBEX						
2008011238	04/07/2008	ST34	00059 00101 07/04/2008		AUTOFACIL SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - AUTO FACIL S.A. DE C.V.	TC 26
Distintivo: AUTOFACIL RENT A CAR						

IMPORANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.

Fecha: 02/09/2023



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
 ANTECEDENTES FONÉTICOS DE UNA MARCA

FECHA: 19/02/12

DEA: 07.58.45

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: RENT DRIVEZY APP

PRESENTACION: 20230268147

PETICIONARIO:

CLASE: 39

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: 39

Presentación	Forma	Último	Nº.	Libro	Fecha	Nº.	Nacionalidad	PETICIONARIO	Clase
	SA	-3330	156	135					
2000/23254	28062003	5T0	0062	0015	21/07/2010		Española	Helicops Limited	39
Distintivo: SPENOVISION									

IMPORTANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.

FIN 01/02

Anexo B. Cuestionario de “RENT DRIVEZY APP”.



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Mercadeo Internacional



I. Solicitud de Colaboración.

Un equipo de estudiantes de la Licenciatura en Mercadeo Internacional de la Universidad de El Salvador llevará a cabo una investigación sobre la aplicación del modelo de negocio "RENT DRIVEZY APP" como parte de su especialización en Marketing Digital. Se solicita su colaboración para responder el siguiente cuestionario. Toda la información recopilada se utilizará con fines académicos y se mantendrá de forma confidencial; su nombre no figurará en los resultados.

II. Objetivo del instrumento.

Obtener datos relevantes sobre las necesidades, preferencias y expectativas de los turistas locales e internacionales con respecto al servicio de renta de automóviles para fines turísticos ofrecido por "RENT DRIVEZY APP".

III. Indicaciones generales:

Marcar con una (X) dentro del recuadro la respuesta. Así mismo completar el espacio en blanco cuando la pregunta lo amerite.

IV. DATOS DE CLASIFICACION.

1) Género:

a) Masculino

b) Femenino

2) Edad:

a) 18-24 años

b) 25-34 años

c) 35-49 años

3) Nacionalidad:

a) Salvadoreña

b) Extranjera (especificar: _____)

V. CUERPO DEL CUESTIONARIO.

1) ¿Con qué frecuencia realiza turismo en El Salvador?

- a) Una vez al año
- b) Dos veces al año
- c) Más de una vez al mes
- d) Una vez al mes

2) ¿Qué características son más importantes para usted al elegir un servicio de renta de automóviles para fines turísticos? (Puede seleccionar múltiples opciones)

- a) Precio competitivo
- b) Automóviles modernos y con buen mantenimiento
- c) Opción de rentar un automóvil con chofer
- d) Entrega a domicilio en hoteles y aeropuerto
- e) Asistencia en carretera las 24 horas
- f) Opción de paquetes turísticos que incluyan gestión de estadía
- g) Facilidad y rapidez en el proceso de reserva y pago

3) ¿Cómo considera que mejoraría la experiencia de renta de automóviles para turistas en El Salvador? (Puede seleccionar múltiples opciones)

- a) Proceso de reserva más rápido y sencillo
- b) Mayor disponibilidad de vehículos en diferentes ubicaciones
- c) Mejor atención al cliente y soporte durante el uso del automóvil
- d) Mayor información y opciones turísticas en la aplicación
- e) Mejora de la seguridad y limpieza de los automóviles
- f) Otros

Especifique:

4) ¿Como evaluaría su experiencia con la renta de automóviles?

- a) Muy mala
- b) Mala
- c) Neutral
- d) Muy buena
- e) Excelente

5) ¿Cómo valora la importancia del servicio de entrega a domicilio de automóviles en hoteles, oficinas y el Aeropuerto Monseñor Oscar Arnulfo Romero en los municipios de San Salvador y San Luis Talpa?

- a) Muy importante
- b) Importante
- c) Moderadamente importante
- d) Poco importante
- e) Nada importante

6) ¿Qué grado de relevancia tiene que al rentar un automóvil tenga la opción de incluir un paquete turístico que involucre la gestión de estadia?

- a) Muy relevante
- b) Relevante
- c) Moderadamente relevante
- d) Poco relevante
- e) Nada relevante

7) ¿Considera importante el servicio de chofer incluido?

- a) Sí, es muy importante
- b) Es importante pero no esencial
- c) No es importante

8) En cuanto al servicio de chofer incluido, ¿considera importante que el chofer sea bilingüe (inglés-español)?

a) Sí, es muy importante

b) Es importante pero no esencial

c) No es importante para mí

9) Del 1 al 5 (siendo 1 la menor nota y 5 la mayor nota) ¿Qué tan importante es para usted la disponibilidad de una APP móvil para rentar automóviles con fines turísticos en El Salvador?

1	2	3	4	5

10) ¿Utilizaría “RENT DRIVEZY APP” para rentar automóviles para turismo en El Salvador?

a) No estoy interesado(a)

b) Neutral

c) Estoy muy interesado(a)

Anexo C. Guía de Focus Group de “RENT DRIVEZY APP”



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL



I. INTRODUCCIÓN PARA LOS PARTICIPANTES.

El equipo de egresadas de la Licenciatura en Mercadeo Internacional de la Universidad de El Salvador llevará a cabo un Focus Group con el propósito de recopilar datos relacionados con la renta de vehículos automotores en El Salvador como parte de la implementación del modelo de negocio "RENT DRIVEZY APP" en el contexto de la especialización en Marketing Digital. Se solicita su colaboración en este proceso. Cabe destacar que toda la información obtenida será tratada de manera confidencial y utilizada exclusivamente con fines académicos.

Rent Drivezy App: es una idea de negocio digital, que consiste en una aplicación que nos permita rentar automóviles para realizar turismo dentro del territorio salvadoreño. Además, de la posibilidad de que dicha renta incluya el servicio de chofer y/o un paquete turístico ya establecido por un valor adicional.

II. OBJETIVO FOCUS GROUP: Estimar la rentabilidad que tiene el rubro de renta de vehículos automotores a nivel nacional y el nivel de éxito que RENT DRIVEZY APP puede llegar a tener.

FECHA:	
PARTICIPANTES:	
MODERADOR:	

GUIA PARA EL MODERADOR

- Presentación del grupo investigador
- presentación de los participantes
- Breve explicación de los objetivos del focus group y su importancia para el desarrollo de “RENT DRIVEZY APP”
- Preguntas
- Comentarios finales
- Agradecimiento por participación y tiempo otorgado, para la realización del focus group.

SEGMENTO A INVESTIGAR: profesionales en el área de renta de vehículos en El Salvador

1. ¿Cómo describirían la situación actual del sector de renta de automóviles para fines turísticos en El Salvador?
2. Desde su perspectiva, ¿cuáles son las principales limitaciones que enfrenta este sector en El Salvador en la actualidad?
4. ¿Cómo afecta la política de depósito en la renta de automóviles?
5. ¿Con qué frecuencia un turista regresa a rentar nuevamente un automóvil?
6. ¿Cuáles son las áreas de oportunidad para mejorar la experiencia de renta de vehículos con el fin de satisfacer de manera más eficiente las necesidades de los turistas en El Salvador?
7. Desde su experiencia, ¿qué características tienen en común los turistas que rentan automóviles?

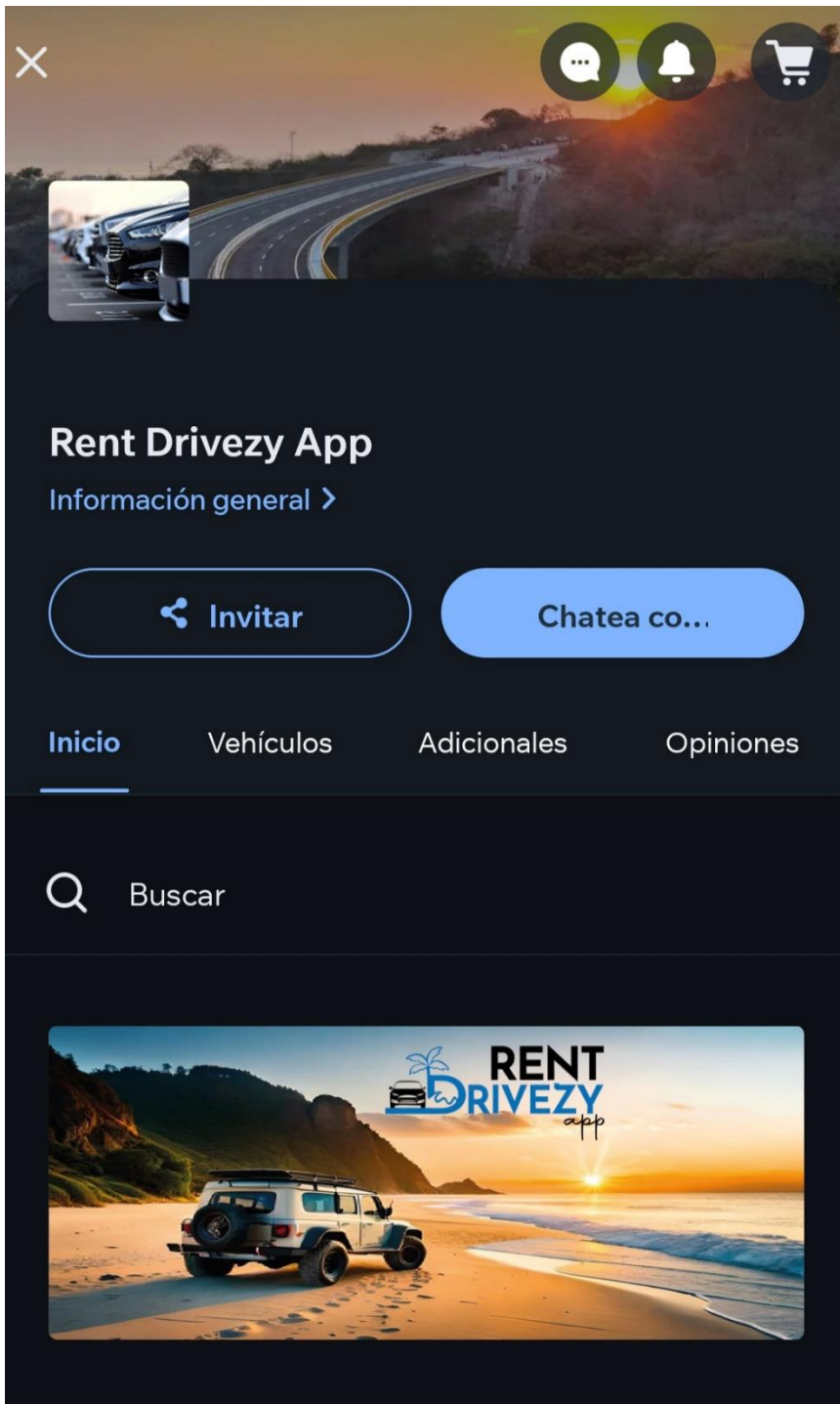
8. ¿Creen que una aplicación como "RENT DRIVEZY APP" podría impactar positivamente en la experiencia de los turistas?
9. Desde su experiencia, ¿en qué época del año la renta de automóviles tiene un aumento significativo?

CIERRE:

Agradecimiento a los participantes por sus aportaciones y su tiempo.

Invitación a futuras discusiones y colaboraciones relacionadas con el desarrollo de "RENT DRIVEZY APP" y el progreso del sector de renta de vehículos para fines turísticos en El Salvador.

Anexo D. Aplicación Móvil de “RENT DRIVEZY APP”





Inicio

Vehículos

Adicionales

Opiniones



Buscar



¿Quienes Somos?

Rent Drivezy App surge con la finalidad de facilitar el proceso de renta de automóviles y de brindar servicios adicionales tales como contratación de chofer bilingüe (Inglés-español) y contratación de paquetes turísticos previamente diseñados para convertir la experiencia de nuestros clientes, en algo extraordinario.



Inicio

Vehículos

Adicionales

Opiniones

la experiencia de nuestros clientes, en algo extraordinario.

Renta de vehículos

- Renta de vehículos
- Servicio de chofer
- Entrega a domicilio
- Gestión de estadia

Reservaciones al:

22458790

Rent Drrivezy App





Inicio

Vehículos

Adicionales

Opiniones

¡Viaja por El Salvador!

RENT
DRIVEZY
app

Renta tu vehículo familiar desde:

\$ **25**

*Precio por día

- ✓ Renta
- ✓ Variedad de vehículos
- ✓ Seguro e impuestos incluidos

Rent Drivezy App




Q Buscar




✕

Inicio **Vehículos** Adicionales Opiniones

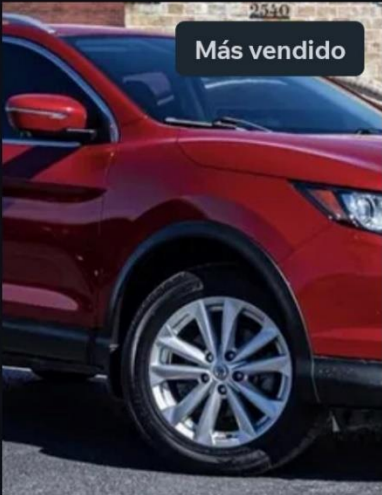
🔍 Buscar ☰




Kia Forte 2017
\$25.00



Ford Ecosport 2018
\$30.00



Más vendido
Nissan Rogue
\$40.00



Mazda Bt-50
\$50.00

[Ver todo](#)

✕

🗨️ 🔔 🛒

Inicio Vehículos **Adicionales** Opiniones

Explora las islas del Golfo de Fonseca en una emocionante excursión en lancha y déjate seducir por la magia de este paraíso tropical.

RENT DRIVEZY APP

Contrata nuestro **servicio de Chofer Bilingüe (Ingles-Español)** .
Que en tu viaje, tu única preocupación sea la de divertirte.





Inicio

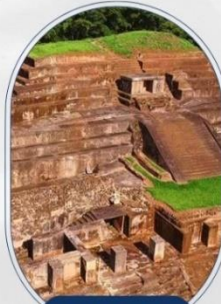
Vehículos

Adicionales

Opiniones



DISFRUTA UNAS VACACIONES INOLVIDABLES



TAZUMAL



CERRO VERDE



ATACO

NUESTRO EMOCIONANTE PAQUETE DE 3 DÍAS.

Sumérgete en la rica historia y cultura de Santa Ana mientras te hospedas en el lujoso "Hotel Santa Leticia".

Explora las místicas Ruinas de Tazumal y camina por los senderos del Parque Nacional Cerro Verde.

Disfruta de la autenticidad de la Ruta de las Flores, con su encantadora artesanía y exquisita comida local.

RENT DRIVEZY APP



VIAJA Y DISFRUTA

VIVE LAS VACACIONES DE TUS SUEÑOS

NUESTRO EMOCIONANTE PAQUETE DE 2 DÍAS.

Vive una escapada inolvidable en la histórica ciudad de Suchitoto.

Hospédate en el encantador "Los Almendros de San Lorenzo".

Disfruta de un paseo en bote por el lago y déjate maravillar por las vistas del lago Suchitlán.





Inicio

Vehículos

Adicionales

Opiniones

Entregas a domicilio

Recuerda que contamos con entregas a domicilio en San Salvador, San Luis Talpa y Aeropuerto Internacional San Óscar Arnulfo Romero y Galdámez.

Paquetes Turísticos

Es tiempo de viajar 🌍

Explora El Salvador con nosotros, con nuestros paquetes turísticos para cualquier zona del país.

📌 Todos nuestros paquetes incluyen gestión de estadía.

RENT DRIVEZY

DISFRUTA UNAS VACACIONES INOLVIDABLES

TAZUMAL CERRO VERDE ATAGO

The advertisement features three circular images representing different travel packages. The first image shows ancient stone ruins, labeled 'TAZUMAL'. The second image shows a lush green landscape with a volcano in the background, labeled 'CERRO VERDE'. The third image shows a colorful town square with a church, labeled 'ATAGO'.



Inicio

Vehículos

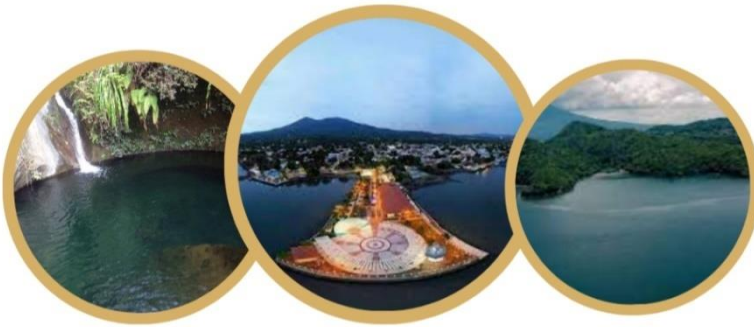
Adicionales

Opiniones



¡RECORRE ORIENTE!

VIAJAR TE CAMBIA LA VIDA



NUESTRO EMOCIONANTE PAQUETE DE 3 DÍAS.

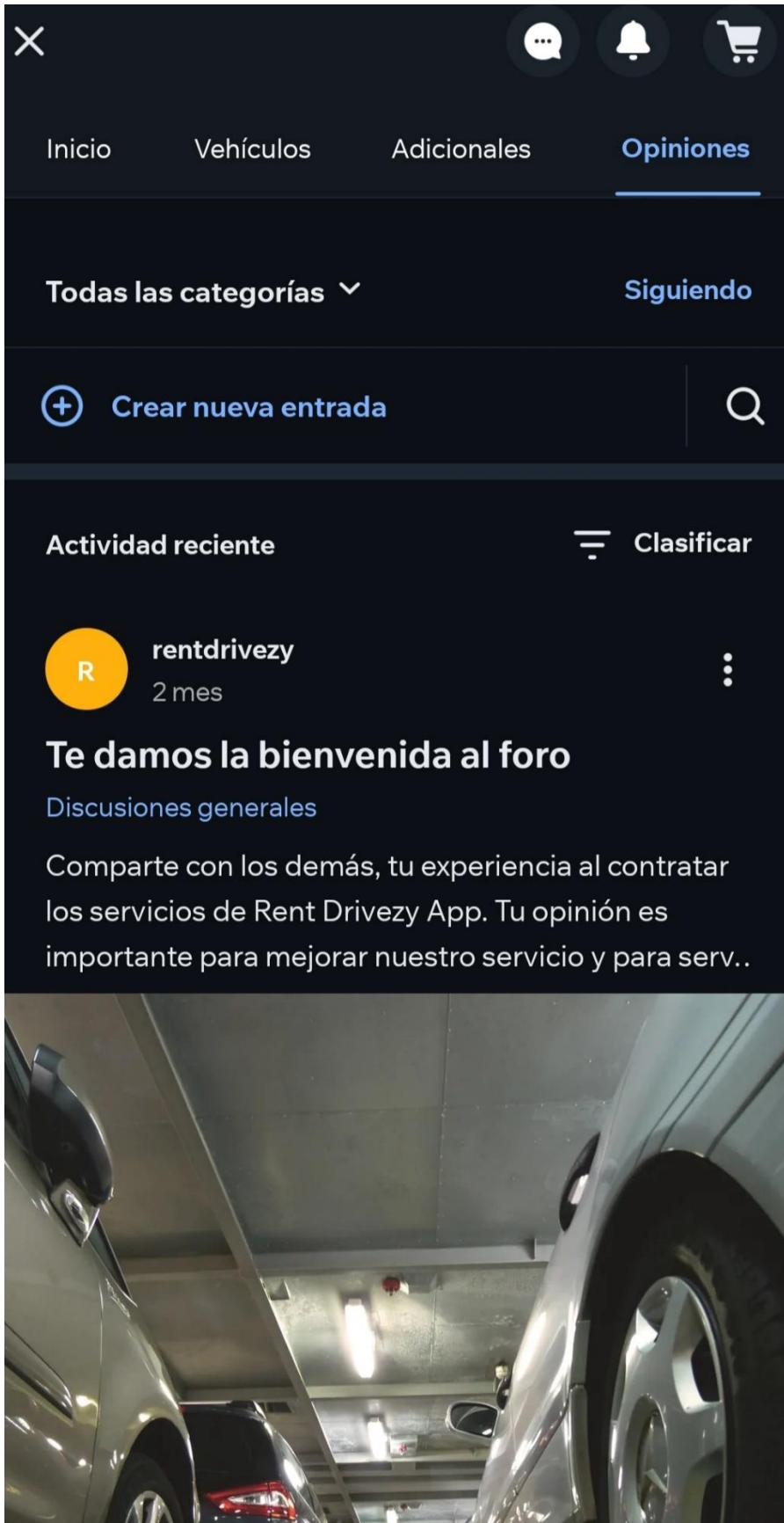
Relájate en el acogedor "Tropicclub Playa El Cuco" disfruta de la bella playa el Cuco, la puntilla y el Golfo de Fonseca.

Explora las islas del Golfo de Fonseca en una emocionante excursión en lancha y déjate seducir por la magia de este paraíso tropical.

RENT DRIVEZY APP


Contrata nuestro
servicio de Chofer Bilingüe (Ingles-Español) .
Que en tu viaje, tu única preocupación sea la de
divertirte.





Anexo E. Sitio Web de “RENT DRIVEZY APP

Enlace: <https://rentdrivezy.wixsite.com/rentapp>




RENT DRIVEZY
app

Tenemos el vehículo indicado.

Viaja a tu manera [Ver disponibilidad](#)

[¡Vamos a chatear!](#)

Diferentes vehículos, para diferentes necesidades.




[¡Vamos a chatear!](#)

Renta un vehículo con Rent Drivezy App

01
Crea tu usuario
Descarga nuestra aplicación desde Google Play y regístrate completamente gratis.

02
Personaliza tu viaje
Con Rent Drivezy App, puedes elegir entre una variedad de vehículos para tu viaje. Además, puedes incluir servicios adicionales como chofer bilingüe (Inglés-Español) paquetes turísticos con gestión de estadia pre diseñados.

03
Recoge tu vehículo y emprende tu viaje
Recoge tu vehículo en la ubicación acordada y explora el país a tu manera.



[¡Vamos a chatear!](#)

Consulta nuestros paquetes turísticos
predeterminados

consultar

VACACIONES INOLVIDABLES



¡Vamos a chatear!

Lo que nuestros
clientes opinan

"Me encantó el servicio, el vehículo estaba en
excelentes condiciones y el chofer fue muy amable.
Definitivamente volveré a rentar con ellos."

Rodrigo Fuentes



Instagram

rentdrivezyapp_es



Facebook

Rent Drivezy App



Email

RentDrivezy@proton.me



2210-9608

Rent Drivezy App

El Salvador

Entregas a domicilio en
San Salvador y San Luis
Talpa.

Renta De Vehiculos
Servicios Adicionales
Foro

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

Contáctanos

Nombre

Apellido

Email *

Asunto

Mensaje *

Anexo F. Redes Sociales de “RENT DRIVEZY APP”

