

A yellow taxi cab icon is positioned behind the text. It features a yellow roof, a yellow body, and a yellow wheel. A blue circular arrow is drawn around the letter 'S' in 'Safe'.

Safe Cab

Viaja Seguro!





¿QUÉ ES SAFE CAB?

SAFE CAB es una plataforma de Internet que ofrece **SEGURIDAD** a las y los usuarios del transporte público, así como a los dueños y conductores de los mismos, por medio de una **APP** que se encuentra al alcance de **TODOS** aquellos que tengan activado un servicio de datos, ésta plataforma fomenta la cultura de **PREVENCIÓN DEL DELITO**, permitiendo que el usuario sienta la confianza de abordar el transporte público sin la necesidad de pagar más y sin contar con el requisito de tener tarjetas de crédito para el uso del mismo.

¿PORQUÉ SURGE SAFE CAB?

- Casi el 70% de la población utiliza el transporte público, de los cuales el 55% se sienten inseguros utilizando el servicio e igualmente insatisfechos con el mismo.
- Del año 2015 a la fecha, se han incrementado las denuncias sobre robo a conductores de taxi, así como el reporte de participación de los mismos en atracos a ciudadanos y casas habitación.
- Todos, tantos taxistas como pasajeros, diariamente estamos expuestos a la inseguridad y actualmente NO existen herramientas eficaces y mucho menos económicas, que nos ayuden a protegernos ante ésta ola de violencia.
- La entrada de nuevas opciones de “transporte público seguro”, obliga a los dueños y conductores de taxi a buscar soluciones para poder ofrecer un mejor servicio a sus pasajeros, además de que esta modalidad de transporte se encuentra fuera de las regulaciones de tránsito de todos los estados de la República y maneja datos sensibles de la población, los cuales los vuelven vulnerables a robos o estafas.
- Principalmente, surge por la necesidad de brindar **SEGURIDAD**, para que los usuarios vuelvan a tener confianza en el transporte público y los dueños de los taxis tengan la certeza de que sus choferes están ofreciendo un buen servicio.

¿CÓMO FUNCIONA SAFE CAB?

Se hará un registro en nuestra página de internet (www.safecab.mx) para dar de alta los datos de los dueños, conductores, marcas, modelos y placas de taxis, y por medio de un dispositivo con tecnología de geolocalización, proximidad y de emisión de datos, que irá dentro de los taxis, el pasajero o pasajera por a través de una app (que descargarán



gratis en Play Store y Apple Store), recibirá los datos de la unidad previamente registrados y esta información se enviará vía SMS, correo electrónico o notificación de la misma APP, a una tercer persona (contacto de confianza) que será elegida por el usuario, para que éste contacto de confianza, tenga la información completa del taxi que está siendo abordado en ese momento por su ser querido.

¿CUÁLES SON SUS BENEFICIOS?

PARA LOS TAXISTAS.

Podrá utilizar ésta APP como herramienta ante la competencia (compañías de Radio taxis).

Se compartirán sus datos de contacto (Número telefónico) a los pasajeros y de esta manera se podrán eliminar a los intermediarios (compañías de taxi), para que los usuarios los contacten directamente en futuros servicios.

El dueño del taxi podrá saber la calidad del servicio que está brindando el chofer de su unidad revisando los comentarios y calificaciones de los usuarios.

Tendrán disponible un “Botón de Emergencia” en el que, en el caso de ser asaltados, por medio de su perfil de conductor, podrán activarlo inmediatamente y ésta señal de alerta llegará de manera simultánea al dueño de la unidad y a su mismo contacto de confianza.

En caso de robo de la unidad, el dueño del taxi hará el reporte en la página de SAFE CAB y CUALQUIER persona que tenga descargada la aplicación en su celular, podrá captar la señal del dispositivo que se encuentra en la unidad y mandará datos con la ubicación del taxi a la plataforma para así ayudar a localizarlo, lo anterior sin que el dueño del taxi tenga que hacer nada, pues las señales se captan y envían la información automáticamente.

PARA LOS USUARIOS.

SEGURIDAD, al saber que están abordando una unidad registrada y verificada, conociendo los datos del dueño, de la unidad y del o los conductores.



Compartir los datos de la unidad de la que están haciendo uso a un contacto de confianza a cualquier hora y en cualquier circunstancia con tan sólo tener descargada la APP en su celular, DE MANERA GRATUITA.

Compartir ubicación en tiempo real. DE MANERA GRATUITA.

Tener acceso a un “Botón de Emergencia” el cual mandará un mensaje a sus contactos con la ubicación exacta de en donde se encuentra la unidad en ese momento.

Tener los datos de contacto del taxista (número telefónico), para poder solicitar futuros servicios sin necesidad de hacer uso de terceros (compañías de taxi).

En caso de tratarse de una unidad reportada como robada, el usuario podrá saber INMEDIATAMENTE que no es un taxi seguro y así evitarán abordarla, pues la información estará actualizada en el dispositivo con éste reporte.

SAFE CAB pretende llegar en un futuro a la totalidad del transporte público, el ideal es trabajar de la mano de los Gobiernos de los Estados para afiliar el transporte haciendo ésta medida obligatoria para garantizar así la Seguridad del Servicio Público. Los usuarios que utilizan diariamente el taxi como su medio de transporte, pero que son de bajo perfil, es decir, que no tienen tarjetas de crédito y no pueden pagar otros medios de transporte más costosos, NO tienen una garantía de que el transporte que utilizan es seguro o verificado, pues existen infinidad de unidades piratas que no cuentan con los registros ni permisos correspondientes, algunos tienen exhibidos sus tarjetones de identidad, pero sin una base de datos instantánea con qué cotejarlos, prácticamente es un dato inservible.

Actualmente TAN SÓLO en el Municipio de Xalapa, Veracruz (que es donde nació **SAFE CAB**), existen más de 8 mil unidades de taxi registradas y si contamos las unidades de los Municipios vecinos que también operan en la capital, llegan a ser más de 10 mil unidades, por lo que de abrir el mercado de inicio únicamente con un 10% de éste nicho, estaríamos hablando de 1000 taxis que utilicen la APP de **SAFE CAB**.

Por el lado de los usuarios, ésta aplicación es TOTALMENTE GRATUITA, por lo que la descarga de la misma, una vez que se inicie y se dé a conocer con la correcta campaña publicitaria, se espera llegar a 10 mil descargas en el primer semestre y la expectativa



positiva es que ésta tendencia se replique y crezca un 100% al final del primer año. La población de la capital del Estado de Veracruz, oscila entre 500 y 800 mil habitantes, esto sin contar que una vez probando su eficacia, la ola de crecimiento se puede expandir de manera exponencial, ya que al tratarse de una plataforma de Internet de la que TODOS tienen acceso, se puede llegar a localidades, Municipios y grandes Ciudades en muy poco tiempo.

SAFE CAB Actualmente NO tiene una competencia como tal, pues las otras compañías que se dedican a dar el servicio de transporte público como UBER, EASY TAXI, CABIFY, etc. Son compañías que trabajan bajo el concepto de utilizar vehículos que son uso privado y convertirlos en vehículos del servicio público y éstos no se encuentran regulados bajo ninguna ley gubernamental, además de que los usuarios deben de tener cierto perfil y cubrir requisitos como el uso de tarjetas de crédito que, en nuestro país, la mayoría de la población no las tiene, además son usuarios que deben de estar dispuestos a pagar mucho más por un servicio por ser “seguro” cuando la realidad es que TODOS tenemos el derecho de estar y sentirnos seguros en cualquier medio de transporte, tengamos o no tarjetas de crédito.

En cuanto a las compañías de Radio Taxis que existen en todos los estados y localidades, éstas se enfocan más en dar servicios a los dueños y choferes de los taxis, pero pocas veces se preocupan realmente por la seguridad del pasajero o del mismo chofer, no tienen métodos eficaces para brindar un buen servicio y tampoco tienen manera de saber los comentarios y opiniones que los usuarios tienen sobre el trato que reciben durante sus traslados, igualmente, de presentarse algún caso de emergencia, ni el pasajero ni el chofer, tienen la opción de hacerlo saber a algún contacto de confianza, por lo que sus métodos son obsoletos y faltos de innovación.

La Plataforma de **SAFE CAB**, es de muy bajo costo para los dueños de las unidades de las concesiones de taxi, pues la inscripción de sus unidades es de \$900 pesos y cubre los 3 primeros meses de servicio, el envío del dispositivo y la calcomanía de identificación para el vehículo, con la opción de hacer los cambios que necesite de acuerdo a la información de sus choferes y a partir del cuarto mes corre el pago de la siguiente mensualidad siendo tan solo de \$300 pesos, cuando existen compañías de Radio Taxis que les cobran has \$1,500 pesos mensualmente y no les ofrecen ninguna tecnología extra.



Actualmente **SAFE CAB** se encuentra en etapa de prototipo, la aplicación se encuentra desarrollada casi en su totalidad, se están afinando detalles y eliminando posibles errores en el funcionamiento de la misma, está en el proceso de prueba por parte de nuestro equipo para poder subirla a Play Store a principios del año 2018. En cuanto a la página ya se encuentra terminada y disponible en el dominio www.safecab.mx.

PLAN FINANCIERO

INVERSIÓN TOTAL + GASTOS INICIALES

INVERSIÓN				
Item	Descripción	P.U.	QTY	Sub-Total
1	Infraestructura	\$-	\$-	\$-
2	Recursos Materiales (Hardware)	\$120,000.00	1	\$120,000.00
3	Beacons)Dispositivos de Geolocalización)	\$500.00	270	\$135,000.00
4	Desarrollo de Sistema Control SafeCab	\$1,800.00	350	\$630,000.00
			Sub-Total Inversión	\$885,000.00

GASTOS				
Item	Descripción	P.U.	QTY	Sub-Total
5	MKT y Publicidad	\$59,000.00	3	\$177,000.00
			Sub-Total Gasto	\$177,000.00

Inversión Inicial Total
(Inversión + Gasto) \$1,062,000.00



Descripción de las partidas

1. **Item 1.** Referente a requerimientos de infraestructura tales como edificios, mobiliario o vehículos.
2. **Item 2.** Referente a la adquisición de equipo de cómputo y comunicaciones, estaciones de trabajo, servidores, tabletas y teléfonos celulares para pruebas y validaciones del sistema. Este equipo se adquiere al arranque del proyecto en el mes 1 de desarrollo del proyecto.
3. **Item 3.** Antenas bluetooth o beacons, dispositivos que se instalan en cada vehículo que se integre a la plataforma, se propone adquirir un primer lote de 270 beacons para surtir a un primer concesionario, esta inversión se realiza en dos partes, un lote pequeño al iniciar el desarrollo del producto y otro al lanzar el producto.
4. **Item 4.** Desarrollo del software de SafeCab incluyendo el panel de control y la aplicación móvil para usuarios. Se tarifica en horas de desarrollo y el costo se presenta por hora. El tiempo estimado de desarrollo es de 6 meses.
5. **Item 5.** Gastos en publicidad y mercadotecnia por los tres meses previos al lanzamiento de la aplicación.

Flujo de efectivo Inversión Inicial

Item	Descripción	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
1	Infraestructura	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
2	Recursos Materiales (Hardware)	\$60,000.00	\$20,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00
3	Beacons	\$12,500.00	\$-	\$-	\$-	\$-	\$122,500.00



4	Desarrollo de Sistema Control SafeCab	\$189,000.00	\$-	\$-	\$189,000.00	\$-	\$252,000.00
5	MKT y Publicidad	\$-	\$-	\$27,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00
	Sub-Total	\$261,500.00	0	\$37,000.00	\$249,000.00	\$60,000.00	\$434,500.00

Notas:

1. El aprovisionamiento para el proyecto será de seis meses para cubrir la inversión inicial del proyecto.
2. El desarrollo del sistema se cubrirá en tres parcialidades, el 30% del costo al inicio del proyecto, el 30% al mes 4 contra un avance del proyecto de un 50% y el 40% restante al entregar la plataforma funcionando en internet para el backoffice y con las dos aplicaciones desarrolladas (Android e iOS).
3. El primer lote de beacons será de 25 unidades para el equipo de desarrollo.
4. El segundo lote de beacons cubrirá los 255 restantes para arrancar operaciones.
5. El gasto de MKT y Publicidad cubre un primer pago para el desarrollo de marca y registro de la misma, así como solicitud de patentes, los tres restantes pagos se realizarán para promoción y marketing en medios tradicionales y digitales.



GASTOS OPERATIVOS

Una vez puesta en producción la plataforma se consideran los siguientes gastos fijos para atender a un promedio de 1,500 unidades.

<i>Item</i>	<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Costo</i>	<i>Subtotal</i>
	<i>Sueldos y Salarios</i>			
1	Personal Operativo del Call Center	3	\$9,000.00	\$27,000.00
2	Gerencia	1	\$40,000.00	\$40,000.00
3	Dirección	1	\$50,000.00	\$50,000.00
4	Mercadotecnia y Publicidad	1	\$12,000.00	\$12,000.00
5	Rentas y Servicios	1	\$22,000.00	\$22,000.00
			<i>Sub-Total</i>	\$151,000.00

PROYECCIONES FINANCIERAS

Escenario 1. Moderado

En esta opción tenemos las siguientes premisas:

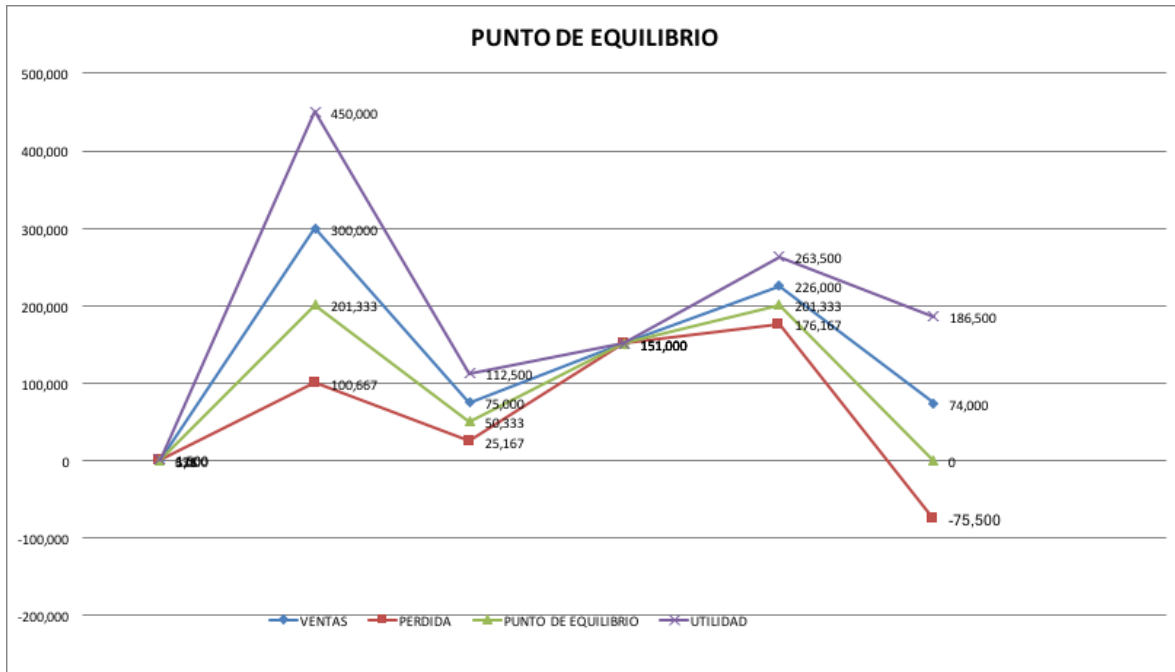
- Consideramos una renta promedio de \$1,800.00 pesos al semestre, dando un promedio de \$ 300.00 pesos mensuales de ingreso.
- El costo de operar la plataforma por unidad por mes es de \$ 75.00 pesos más los gastos operativos.
- En este escenario se cobra un monto por inscripción de \$750.00 pesos para cubrir los gastos de empadronamiento.
- Mantenemos los gastos fijos para operar 1,500 unidades.

Datos iniciales

Precio Venta	300	
Coste Unitario	75	
Gastos Fijos Mes	151,000	
Pto. Equilibrio	671	Q de Equilibrio
\$ Ventas Equilibrio	201,333	\$ de Equilibrio

	MODERADO	PERDIDA	P.E.	UTILIDAD
Q Ventas	1,000	336	671	1,500
\$ Ventas	300,000	100,667	201,333	450,000
Costo Variable	75,000	25,167	50,333	112,500
Costo Fijo	151,000	151,000	151,000	151,000
Costo Total	226,000	176,167	201,333	263,500
Beneficio	74,000	-75,500	0	186,500

Para alcanzar el punto de equilibrio al vender 671 unidades mes



Escenario 2. Pesimista

En esta opción tenemos las siguientes premisas:

- Consideramos una renta promedio de \$900.00 pesos al semestre, dando un promedio de \$ 150.00 pesos mensuales de ingreso.
- El costo de operar la plataforma por unidad por mes es de \$ 75.00 pesos más los gastos operativos.
- En este escenario se cobra un monto por inscripción de \$500.00 pesos para cubrir los gastos de empadronamiento.
- Mantenemos los gastos fijos para operar 1,500 unidades.

Datos iniciales

Precio Venta	150	
Coste Unitario	75	
Gastos Fijos Mes	151,000	
Pto. Equilibrio	2,013	Q de Equilibrio
\$ Ventas Equilibrio	302,000	\$ de Equilibrio

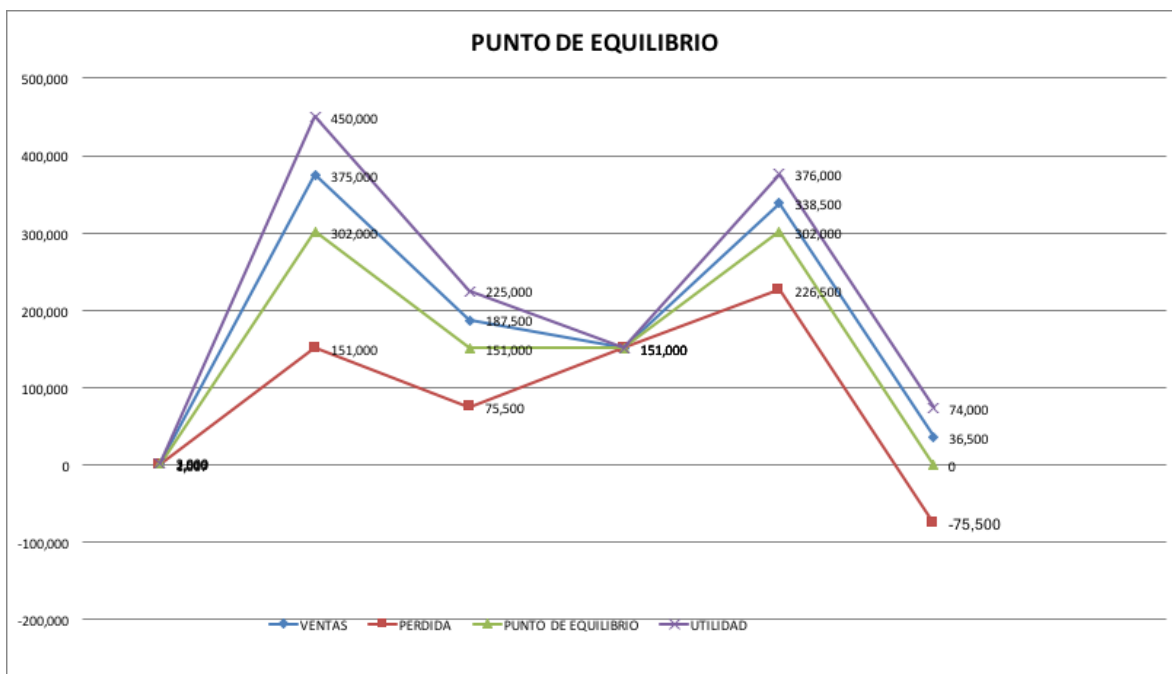
MODERADO PERDIDA

P.E.

UTILIDAD

Q Ventas	2,500	1,007	2,013	3,000
\$ Ventas	375,000	151,000	302,000	450,000
Costo Variable	187,500	75,500	151,000	225,000
Costo Fijo	151,000	151,000	151,000	151,000
Costo Total	338,500	226,500	302,000	376,000
Beneficio	36,500	-75,500	0	74,000

Para alcanzar el punto de equilibrio al vender 2013 unidades mes



Escenario 3. Optimista

En esta opción tenemos las siguientes premisas:

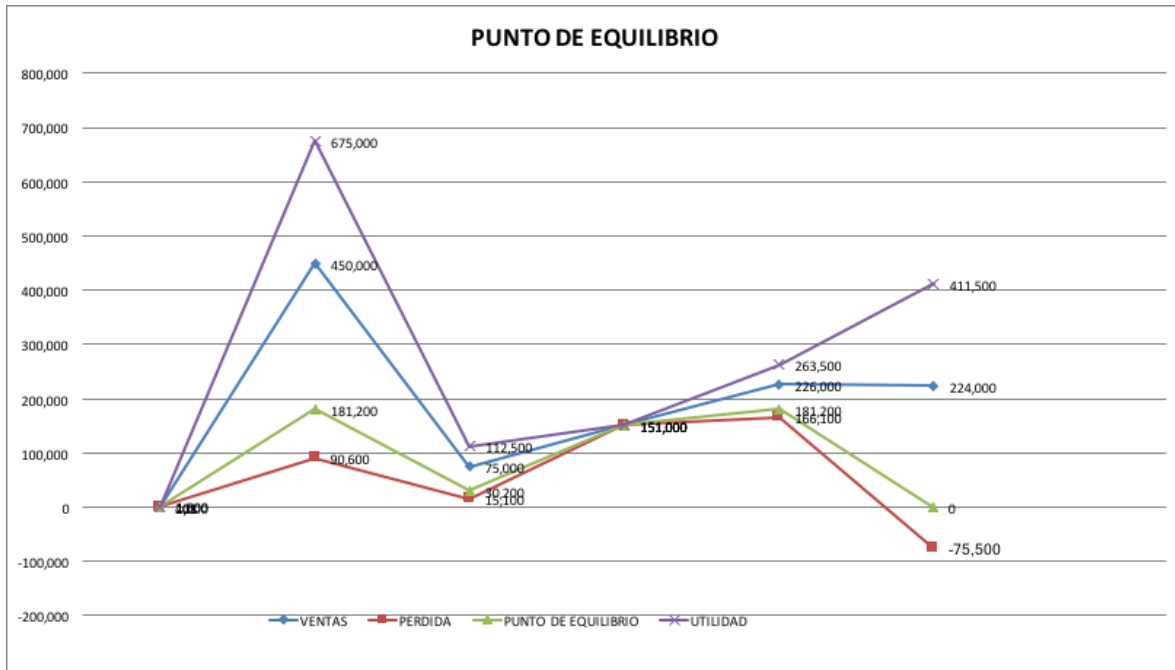
- Consideramos una renta promedio de \$2,700.00 pesos al semestre, dando un promedio de \$ 450.00 pesos mensuales de ingreso.
- El costo de operar la plataforma por unidad por mes es de \$ 75.00 pesos más los gastos operativos.
- Mantenemos los gastos fijos para operar 1,500 unidades.
- Se cobra un monto de inscripción de \$900.00 pesos por unidad.

Datos iniciales

Precio Venta	450	
Coste Unitario	75	
Gastos Fijos Mes	151,000	
Pto. Equilibrio	403	Q de Equilibrio
\$ Ventas Equilibrio	181,200	\$ de Equilibrio

	MODERADO	PERDIDA	P.E.	UTILIDAD
Q Ventas	1,000	201	403	1,500
\$ Ventas	450,000	90,600	181,200	675,000
Costo Variable	75,000	15,100	30,200	112,500
Costo Fijo	151,000	151,000	151,000	151,000
Costo Total	226,000	166,100	181,200	263,500
Beneficio	224,000	-75,500	0	411,500

Para alcanzar el punto de equilibrio al vender 403 unidades mes





RETORNO DE INVERSIÓN

Al lograr la masa crítica de 1,500 clientes la recuperación de la inversión inicial se presenta de la siguiente forma:

	<i>Escenario Moderado</i>	<i>Escenario Pesimista</i>	<i>Escenario Optimista</i>
<i>Utilidad Bruta</i>	\$186,500.00	\$74,000.00	\$411,500.00
<i>Impuestos *</i>	\$55,950.00	\$22,200.00	\$123,450.00
<i>Utilidad Neta</i>	\$130,550.00	\$51,800.00	\$288,050.00
<i>Tiempo de Retorno de Inversión (Meses)</i>	9	21	4

* La tasa de impuestos se calculan a partir de una base de tributación del 30% para el primer año.

La inversión que estamos buscando es para cubrir los gastos del desarrollo de la aplicación, así como para darle el marketing que nuestra aplicación necesita, con la magnitud de masa de posibles clientes que tenemos proyectada, es necesaria una gran inversión en publicidad para darla a conocer, pues la necesidad de la creación de **SAFE CAB** está más que clara y el mercado consumidor está ávido de una alternativa de solución para la inseguridad, igualmente, al empezar a tener la respuesta que esperamos, necesitaremos de entrada contratar personal que nos ayude a mantener el volumen de venta y a atender las necesidades de nuestros nuevos clientes y será necesaria hacer la inversión para un nuevo y adecuado equipo de oficina.



Se cuenta ya con el registro de marca nominativa de **SAFE CAB** bajo el expediente no. 1880266, el registro del Modelo de Utilidad de la Plataforma ya está en trámite en el IMPI bajo el ID de solicitud: 1129.

SAFE CAB, aún no se encuentra constituida como Persona Moral, pues todos los derechos son de mi propiedad como Persona Física dada de alta bajo el Régimen de Incorporación Fiscal.