

## “EcologyAuto”



### EPI

- **Docente: María Paz Medina Porcell.**
- **Socios:**
  - **Hugo Troncoso Miranda.** Rut: - 20.287.615-3
  - **Alonso Sepúlveda Alegría.** Rut: - 20.244.948-4
  - **Claudio Vergara Pereira** Rut: - 20.401.998-3
  - **Esteban Rubio González.** Rut: - 20.552.779-6
  - **Cristóbal Rosas Villablanca.** Rut: - 18.444.822-K
- **Asignatura: Administración I.**
- **Carrera: Ingeniería Comercial.**

Santiago, 25 de junio del 2019.

## Índice:

Resumen ejecutivo.....	4
<b>DATOS GENERALES DE LA EMPRESA .....</b>	<b>6</b>
Nombre de fantasía .....	6
Razón social.....	6
Rubro.....	6
Descripción de actividad económica.....	6
Rut de Empresa.....	6
Ubicación.....	6
Comuna .....	6
Región .....	6
Teléfono de contacto.....	6
Correo electrónico.....	6
Representante Legal.....	6
Rut representante legal .....	6
Aportes de Capital.....	6
Socios .....	6
Sitio Web.....	6
Entorno de la empresa y descripción general del negocio “EcologyAuto”. .....	7
Misión .....	7
Visión .....	7
Propósito.....	7
Valores .....	7
Producto o Servicio.....	8
Objetivos .....	8
SMART:.....	8
Análisis general del macroentorno y microentorno: .....	9
Entorno Demográfico.....	9
Entorno Económico.....	9
Entorno Tecnológico.....	9
Entorno Político .....	9
Entorno Cultural .....	10
Entorno Ambiental.....	10

Entorno Legal .....	10
Equipo Promotor “EcologyAuto” .....	11
Funciones de equipo promotor .....	12
Estructura organizacional .....	12
Esto es lo que necesitas para ser “EcologyDriver” (conductor): .....	13
DESCRIPCIÓN GESTIÓN DE MARKETING .....	14
Modelo STP.....	16
Segmentación.....	16
Target .....	16
Posicionamiento.....	16
Estrategias del Mix Comercial “EcologyAuto”.....	17
1. Producto.....	17
2. Precio.....	17
3. Distribución.....	18
4. Promoción.....	18
Proceso de abastecimiento y operaciones.....	19
Recursos Humanos.....	19
Propuesta general de Layout.....	20
Descripción Gestión Contable/Financiera.....	21
Libro diario Grupo EcologyAuto Chile LTDA. ....	21
Cuentas T.....	22
Estado de Resultado.....	23
Depreciación.....	23
Manual de cuentas.....	24
Conclusiones.....	25
Propuesta de mejora .....	25
Principales problemáticas.....	25
Apreciación grupal.....	25
Bibliografía/Linkografía.....	26
Bibliografía:.....	26
Linkografía: .....	27
Anexos. ....	28
Principales desafíos y oportunidades de Emprendimiento. ....	28

## **Resumen ejecutivo.**

“EcologyAuto” es una nueva aplicación de transporte privado que estará disponible para todas las personas que cuenten con un dispositivo iOS o Android. Es una aplicación que estará disponible las 24 horas del día, satisfaciendo la necesidad de transporte cómodamente a cualquier lugar en Santiago De Chile, Inicialmente (ya que en el mediano plazo queremos expandirnos a más ciudades de nuestro país). Nuestra aplicación satisface la necesidad de viajar de un lugar a otro a la hora que necesite el usuario. Comenzaremos con una sola tarifa de viaje, Todos los autos inscritos tendrán el mismo costo de uso. A medida que nuestra aplicación vaya creciendo, implementaremos distintos modelos como camionetas o autos de lujo. Los autos inscritos deberán tener la disponibilidad de llevar a máximo 4 pasajeros y también deberán contar con la disponibilidad de llevar a pasajeros discapacitados con sus respectivos instrumentos como son las sillas de ruedas, bastones o cualquier objeto que estos necesiten por salud.

Así también podrán llegar personas con sus autos, necesariamente híbridos (principalmente autos eléctricos), con el propósito de trabajar de la misma manera del recién tema abordado sabemos que será difícil pero ya a la fecha se han vendido más de 8.000 autos híbridos en la región metropolitana y se proyecta que al 2022 se venderán 25.000 unidades según ANAC.

Contaremos con autos eléctricos e Híbridos, junto con conductores responsables que cumplan con las condiciones y términos de nuestra aplicación, Estos serán evaluados constantemente por sus pasajeros con una nota y un comentario para saber en qué mejorar. Si las evaluaciones son deficientes, serán castigados con el costo de uso de la aplicación con días de castigo. Si esto es reiterativo y no cambia su calificación, su sesión será bloqueada indefinidamente.

Este plan de negocios mostrará nuestro progreso hasta el día del lanzamiento de nuestra App y hará un seguimiento con lo que sabemos que se verá en nuestra proyección en los próximos 12 meses. El propósito del plan es asegurar el financiamiento y las finanzas necesarias para un lanzamiento exitoso.

Tenemos dos objetivos de clientela, uno son los conductores y por otro lado tenemos a los pasajeros. Los conductores serán hombres o mujeres que quieran tener ingresos proporcionales a su tiempo de trabajo, con libertad de horario. Y por otro lado los pasajeros serán aquellas personas que tengan la opción de pagar un poco más que el transporte público, pero con la satisfacción y comodidad que este costo representará.

Nuestra ventaja radica en ser la única aplicación de transporte que opere con autos eléctricos e Híbridos disminuyendo la contaminación ambiental y uniéndose a la campaña para salvar nuestro planeta. Además, ofrecemos seguridad a nuestros conductores y a nuestros pasajeros mediante los datos ingresados al registrarse en nuestra App. También corremos con la ventaja de tener un costo de uso menor en comparación a las distintas aplicaciones ya existentes, ya que nuestra principal regla es que sean autos eléctricos e iónicos, los conductores se ahorrarán una cantidad importante de dinero al gastar menos en combustible y a la vez protegerán el medio ambiente.

Nuestro objetivo a largo plazo es crecer mundialmente como empresa de servicio de prestación de transporte. Queremos hacer esto mediante la masificación que tendremos dentro de las redes sociales y diferentes medios de comunicación. También compartimos el importante ideal de cuidar el medio ambiente satisfaciendo más a los clientes.

La administración de nuestra aplicación se dividirá en cinco emprendedores. Cristóbal Rosas quien será el encargado de tomar las principales decisiones de nuestra App. Claudio Vergara está a cargo de ver la producción de software y las mejoras a hacer dentro de la App en sí misma. Hugo Troncoso será el encargado del área de Marketing, Esteban Rubio encargado de las finanzas y por último Alonso Sepúlveda quien será el encargado del área de soporte y comunicaciones dentro de la App.

Sin embargo, la nuestra App será respaldada por “MovinCube” una de las empresas con prestigio en Chile en cuanto a respaldo de aplicaciones móviles se refiere, para brindar más seguridad y eficiencia momento de utilizarla, con el fin de que tanto el conductor como el pasajero tengan una App más rápida y amigable al momento de su uso.

## DATOS GENERALES DE LA EMPRESA.

<u>Nombre de fantasía</u>	“EcologyAuto”
<u>Razón social</u>	Grupo EcologyAuto Chile LTDA
<u>Rubro</u>	OTROS TIPOS DE TRANSPORTE REGULAR DE PASAJEROS POR VÍA TERRESTRE. (602190)
<u>Descripción de actividad económica</u>	Servicio de transporte privado
<u>Rut de Empresa</u>	98.779.905-K
<u>Ubicación</u>	Estado N°22, Oficina 25b
<u>Comuna</u>	Santiago Centro
<u>Región</u>	Metropolitana
<u>Teléfono de contacto</u>	+569 99331403 - +569 66295690
<u>Correo electrónico</u>	<a href="mailto:EcologyAutoChile@gmail.com">EcologyAutoChile@gmail.com</a>
<u>Representante Legal</u>	Cristóbal Alejandro Rosas Villablanca
<u>Rut representante legal</u>	18.444.822-K
<u>Aportes de Capital</u>	\$25.000.000
<u>Socios</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hugo Martín Troncoso Miranda Rut: 20.287.615-3</li> <li>• Alonso Amador Sepúlveda Alegría. Rut: 20.244.948-4</li> <li>• Claudio Ignacio Vergara Pereira Rut: 20.401.998-3</li> <li>• Esteban Alejandro Rubio González. Rut: 20.552.779-6</li> <li>• Cristóbal Alejandro Rosas Villablanca Rut: 18.444.822-K</li> </ul>
<u>Sitio Web</u>	<a href="http://ecologyautochile.site123.me">http://ecologyautochile.site123.me</a>

<b>Reparto de Utilidades</b>
Cristóbal Alejandro Rosas Villablanca - 25% de utilidad
Alonso Amador Sepúlveda Alegría – 20% de utilidad
Hugo Martin Troncoso Miranda – 17.5% de utilidad
Esteban Alejandro Rubio González – 15.5% de utilidad
Claudio Ignacio Vergara Pereira – 12% de utilidad
Mejoramiento de la Empresa 10% de utilidad

## **Entorno de la empresa y descripción general del negocio** **“EcologyAuto”.**

### **Misión:**

La misión de “EcologyAuto” es entregar servicio de transporte a personas que necesiten transportarse de un sitio a otro a otro dentro de un rango de 200km máximo en un auto seguro, cómodo, ecológico y amigable a precios económicos para así tener recepción de una manera positiva y así también aportar un grano de arena para el medio ambiente.

### **Visión:**

El objeto principal de “EcologyAuto” es ser una empresa de las empresas líderes en el rubro de transporte a particulares, atraer distintos clientes los cuales serían conductores y pasajeros por eso nuestra meta principal es su seguridad y comodidad la cual le brindamos al cliente, también ser la primera empresa de transporte la cual es amigable con el medio ambiente dejando así un grano de arena ecológico para nuestra sociedad.

### **Propósito:**

Establecer un servicio a nivel nacional e internacional en un mercado competitivo, respetando al medio ambiente, para así convertirnos en un líder en el servicio de transporte. Superar a la competencia en comodidad, seguridad dentro del mercado y entregar las tarifas más amigables del mercado.

### **Valores:**

- Cuidar el medio ambiente de una manera amigable e imponente.
- Ser uno de los líderes en el rubro de transportes e intentar ayudar a descontaminar nuestro planeta.
- Dar seguridad a nuestros “EcologyDriver” así también a nuestros “EcologyPassager”.

### **Producto o Servicio:**

“EcologyAuto” es un servicio de transporte el cual su orientación principal es cubrir las necesidades de las personas que tienen poco tiempo para conectarse por la ciudad de Santiago de Chile así también las personas que quieren conectarse una manera más cómoda por su ciudad, nuestro servicio aborda el problema de tiempo y organización ya que la conectividad en auto es más cómoda y segura, que usar el transporte público, es nuestro objetivo satisfacer al cliente, llegando a la puerta de su hogar o trabajo también así a lugares periféricos de nuestra capital para así lograr brindar un servicio de manera óptima ecológica e innovadora.

### **Objetivos:**

Ser innovadores en el sentido de la ecología en el rubro de transporte en Chile con una aplicación que genere utilidades en un mediano y largo plazo, atrayendo nuevos clientes en los siguientes 150 días, para así ser lanzar una aplicación revolucionaria en el transporte particular.

### **SMART:**

*S: innovar en un rubro de alta competitividad.*

*M: provocar una idea diferente e innovadora (de 100 a 500 nuevos socios).*

*A: Quintuplicar el número de socios.*

*R: Ser diferentes en el método de transporte de pasajeros.*

*T: En los siguientes 150 días.*

## **Análisis general del macroentorno y microentorno:**

**Entorno Demográfico:** Chile contiene 17.37 Millones de habitantes (2017), de los cuales poco más de 7.03 millones viven en la Región Metropolitana que es dónde iniciaremos nuestro negocio (Fuente INE). Parte de esta población serán nuestros usuarios y de ellos en parte dependerá el éxito o el fracaso de nuestro proyecto ya que al haber más clientes podremos expandirnos a más ciudades.

**Entorno Económico:** Chile ha tenido un crecimiento económico en las últimas décadas, por lo que los aspectos sociales también aumentan y se refleja una disminución en la línea de pobreza de nuestro país, que pasó de un 45,1% en 1987, un 11,7% en 2015 a un 8,6% en 2017.

Nuestra empresa pretende crear nuevos empleos, para contribuir aún más con el crecimiento económico y social de nuestro país.

**Entorno Tecnológico:** En Chile hay 28 millones de celulares, y aproximadamente 20 millones son smartphone, por lo que podríamos decir que hay a lo menos 1 smartphone por persona, esto nos beneficia por el hecho que nuestro servicio se presta directamente a través de estos dispositivos, para darle una llegada más rápida a nuestros usuarios.

**Entorno Político:** Actualmente en Chile no hay leyes o normas que regulen el mercado en el que estamos adentrándonos, pero ya se encuentra en la Cámara de Diputados, un proyecto que busca Fijar una tarifa base, limitar la cantidad de vehículos que pueden prestar servicios a dicho mercado, y una placa patente diferenciada al igual como ocurre con los taxis. Esto podría poner una piedra en nuestro camino ya que se limitaría la flota de vehículos y posiblemente la tarifa base nos obligue a considerar elevar el valor de nuestro servicio, lo cual no está dentro de nuestros planes como empresa ya que, junto con ayudar el medio ambiente, buscamos que nuestros usuarios se sientan a gusto con nuestras tarifas.

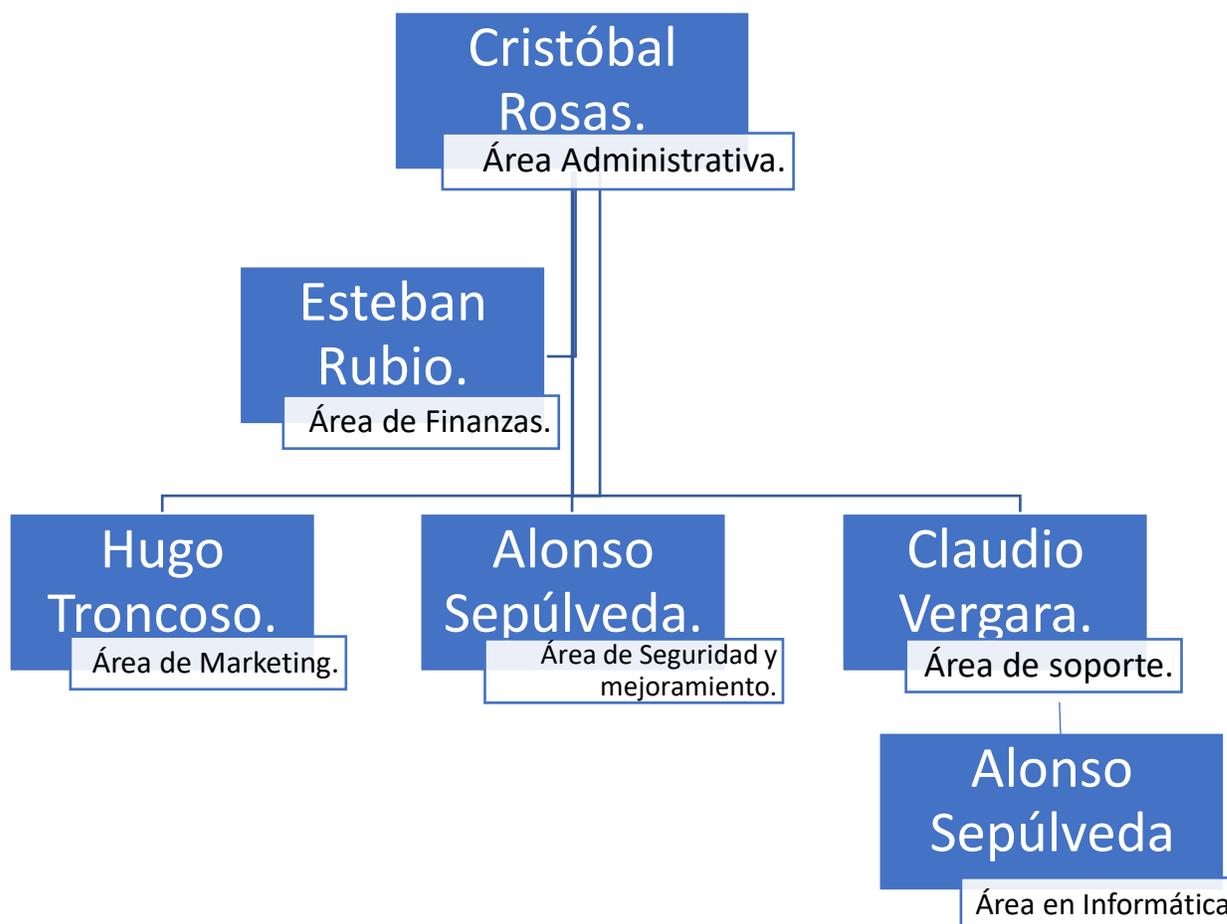
**Entorno Cultural:** En Chile nuestro sistema de transporte no es de los mejores, ni tampoco funciona de buena manera, tomar un taxi tampoco es de lo más agradable ya que la mayoría si bien cumplen con el objetivo de ir de un punto A hacia un punto B, las personas no están muy a gusto con los precios, y a veces tampoco con el vehículo que toman, ya que suelen oler mal, estar sucios o no hay mucha preocupación por parte del dueño por dar un servicio agradable a su usuario.

Esto nos da la oportunidad de brindar un servicio que el usuario prefiera, ya que nuestros conductores se comprometen a llevar sus autos limpios, sin malos aromas, y brindar un buen viaje para nuestros usuarios. Por otra parte, al tener la posibilidad de tener comunicación post viaje, se da una mayor seguridad en caso de olvidar algo en el vehículo, en caso de tener algún problema con un conductor tiene la posibilidad de comunicarse directamente con la empresa y solucionar su mal estar.

**Entorno Ambiental:** En Chile hay más de 5,5 Millones de Vehículos, y un 99% funcionan a combustión, lo cual significa una contaminación constante en nuestro país, los gases que desprenden nos afectan a todos y de una manera muy tóxica, Aquí es donde más se enfoca nuestra empresa, el ayudar al medio ambiente, utilizando solamente vehículos que funcionen con energías limpias, sin emanaciones de gases tóxicos, poner un freno y demostrar que sí se puede mover por la ciudad de una manera amigable con el medio ambiente.

**Entorno Legal:** Se está aprobando en el congreso de la republica la llamada “Ley Uber” la cual dejaría a nuestra empresa como 100% legal según las Constitución de Chile por ahora solo hay un vacío legal en este tema, pero en la parte de SII tenemos iniciación de actividades por un aspecto que es legal el cual es: OTROS TIPOS DE TRANSPORTE REGULAR DE PASAJEROS POR VÍA TERRESTRE (602190).

## Equipo Promotor “EcologyAuto”.



### **Funciones de equipo promotor:**

Cristóbal Rosas estará encargado de tomar las principales decisiones de nuestra empresa, aparte de ser nuestro representante legal estará encargado de las reuniones en proyección de nuestra empresa. Esteban Rubio estará encargado de ver la parte de finanzas en que se invertirá los dineros de nuestra empresa igualmente donde se destinaran los dineros ganados (proyectos nuevos, promoción entre otros), también estará encargado de las remuneraciones de cada socio de nuestra empresa y de los “EcologyDriver. Hugo Troncoso estará encargado de la parte de Marketing en el cual estará efectuando la promoción de nuestro servicio de transportes así también estará encargado de atraer nuevos conductores y pasajeros. Alonso Sepúlveda estará a cargo del centro de atención telefónica así también estará encargado de recibir las sugerencias de nuestros “EcologyDriver” y de nuestros “EcologyPassager”, aparte también estará encargado de la parte informática de la App y la facilidad de uso. Claudio Vergara estará encargado de ver la producción de software y las mejoras a hacer dentro de la App en sí misma.

### **Estructura organizacional:**

Para iniciar nuestros servicios necesitamos un equipo de trabajo completo y que el sistema de este sea eficaz e interesante para el cliente, necesitaremos tener personal externo el cual nos brinde apoyo a cambio de dinero por cada servicio efectuado durante el día, para esto “EcologyAuto”, busca personal con automóviles híbridos propios así también personas con disposición a manejar, el cual nos apoyará con nuestro servicio de transporte.

Por esto “EcologyAuto” busca clientes con disponibilidad para transportar pasajeros en un horario personalizado en el cual tu vez el momento y hora en el cual te puedes poner en modo disponible y con eso recibir viajes, con un compromiso de brindar el mejor servicio, con la mejor actitud posible y tener la capacidad de trabajar con personas desconocidas, con diferentes estados de ánimos y diferentes actitudes.

### **Esto es lo que necesitas para ser “EcologyDriver” (conductor):**

#### **Requisitos:**

- Tener automóvil Híbrido.
- Ser mayor de 18 años.
- Licencia de conductor Clase B, A1, A2.
- Hoja de vida de conductor.
- Papel de Antecedentes Penales.
- Permiso de circulación del vehículo inscrito.
- Revisión técnica al día.

#### **Beneficios:**

- Se ofrece ganancias garantizadas durante el fin de semana
- Bonos de alta demanda en horarios de 7:00am a 9:00am y 18:00pm y 20:30pm durante la semana.

Luego de cumplir y aceptar cada uno de los puntos propuestos, el trabajador deberá asistir a una prueba psicológica en la cual se le harán preguntas sobre las leyes de tránsito y de cómo tratar a nuestros clientes para brindarle un servicio óptimo y confiable a la hora de trabajar.

Se le presentará el proyecto y se le dará una inducción para poder manejar la aplicación y para responder dudas de nuestros futuros “EcologyDriver”.

## DESCRIPCIÓN GESTIÓN DE MARKETING.

Nuestro mercado objetivo se encuentra definido por diferentes aspectos demográficos entre ellos personas entre 18 y 70 años, de sexo femenino y masculino y otros, que residan en las áreas de cobertura de la App (Gran Santiago), además que tengan ocupación de dueñas(os) de casa, profesionales, ejecutivos, estudiantes y otros, que carezcan de confiabilidad y que pertenezcan a los niveles socioeconómicos de Clase Alta (AB), Clase media acomodada (C1a), Clase Media Típica (C2) y Clase Media Baja (C3).

### 1. Geográfica:

Santiago de Chile.

### 2. Demográfica:

1. **Edad:** Mayores de 18 Años.
2. **Género:** Femenino, Masculino u otros.
3. **Nacionalidad:** Cualquiera que resida dentro el país legalmente.
4. **Ingresos:** \$900.000 hacía arriba.
5. **Educación:** 8°basico Cursado.
6. **Estrato Socioeconómico:**
  - o **Clase alta (AB):** Representa el 1% de la población de Chile. Su ingreso promedio por hogar es de \$6.452.000, el 99% de ellos tienen estudios universitarios igualmente el 99% poseen ISAPRE, el 78% tiene vehículo particular, el 89% tiene celular de pospago, el 98% tiene acceso a televisión por cable y el 98% tiene acceso a internet por banda ancha.

- **Clase media acomodada (C1a):** Representa el 6% de la población de Chile. Su ingreso promedio por hogar es de \$2.739.000, el 95% de ellos tiene estudios universitarios así también el 92% tiene cargos directivos de alto nivel, un 76% poseen ISAPRE en cuanto 19% pertenece a FONASA (D), el 59% tiene vehículo particular, el 84% tiene celular de pospago, el 93% tiene acceso a televisión por cable y el 98% tiene acceso a internet por banda ancha.
- **Clase media emergente (C1b):** Representa el 6% de la población de Chile. Su ingreso promedio por hogar es de \$1.986.000, el 71% de ellos tienen estudios universitarios así también el 81% trabaja en lugares que se necesita educación formal y 51% participa en cargos directivos de alto nivel, un 51% tiene ISAPRE en cuanto el 39% pertenece a FONASA (D), el 49% tiene vehículo particular, el 72% tiene teléfono de pospago, el 90% tiene acceso a televisión por cable y el 92% tiene acceso a internet por banda ancha.
- **Clase media típica (C2):** Representa un 12% de la población de Chile. Su ingreso promedio por hogar es de \$1.360.000, el 45% de ellos tiene estudios técnicos mientras el 25% completo la enseñanza media, el 58% trabaja en lugares que necesita educación formal y el 47% tienen la ocupación de técnicos profesionales, el 56% es parte de FONASA (B,C y D) y el otro 32% es parte de ISAPRE, el 44% tiene vehículo particular, el 59% tiene teléfono de pospago, el 89% tiene acceso a televisión por cable y el 91% tiene acceso a internet por banda ancha.
- **Clase media baja (C3):** Representa un 25% de la población de Chile. Su ingreso promedio por hogar es de \$899.000 el 59% de ellos completaron su enseñanza media mientras 27% paso por la enseñanza superior, 58% trabaja en lugares que necesita educación formal y el 47% tienen ocupación de técnicos profesionales, el 76% es parte de FONASA (A y B), el 32% tiene vehículo particular, el 58% tiene teléfono de prepago, el 81% tiene acceso a televisión por cable y el 79% tiene acceso a internet por banda ancha.

- **Vulnerables (D):** Representa un 37% de la población de Chile. Su ingreso promedio por hogar es de \$562.000, el 58% tuvo paso por la enseñanza media, el 93% tiene oficio sin requisito de educación formal principalmente son vendedores y operadores, el 90% es parte de FONASA (A y B), el 22% tiene vehículo particular, el 74% tiene teléfono de prepago, el 70% tiene acceso a televisión por cable y el 66% tiene acceso a internet por banda ancha.

Fuente: <https://www.emol.com/noticias/Economia/2018/10/19/924437/El-perfil-de-los-siete-grupos-socioeconomicos-de-la-nueva-segmentacion-y-como-se-divide-la-poblacion-de-Chile.html>

7. **Ciclo de vida:** Jóvenes solteros(as), Jóvenes casados(as), Jóvenes divorciados(as) sin hijos, Jóvenes divorciados(as) con hijos, Jóvenes adultos solteros(as), adulto casado(a), adulto divorciado(a) con hijos, entre otros.

## **Modelo STP.**

**Segmentación:** Ya que “EcologyAuto” va a ser parte de un mercado competitivo y que busca lograr la promoción en distintas partes del Gran Santiago, se puede decir que nuestro negocio está inspirado para toda clase social que quiera conectarse por distintas partes de Santiago de una manera cómoda y amigable.

**Target:** “EcologyAuto” está dirigido principalmente a personas preocupadas por el medio ambiente, que estarían dispuestos a tener un medio de transporte privado pero que a la vez sea más ecológico y seguro. Nuestro servicio puede entregar mayor comodidad a sus “EcologyPassager” y “EcologyDriver” ya que tendremos una App fácil de usar y factible para tu teléfono.

**Posicionamiento:** Nuestra intención es ser unas de las compañías líderes de transporte en Chile y así expandir nuestro servicio por toda la región tener liderazgo y firmeza en las decisiones de la empresa, trabajar de la mano con gente que quiere ser parte de nuestro proyecto para mejorar día a día, ser reconocidos por nuestros aportes al medio ambiente y así también por nuestras tarifas, facilidad al usar nuestra App y darle a nuestra distinguida clientela un servicio superior.

## Estrategias del Mix Comercial “EcologyAuto”.

### 1. Producto.

- **Producto Genérico:** Esta es una aplicación de servicio de transportes llamada “EcologyAuto”, formada por autos híbridos aportados por los choferes los cuales llamaremos “EcologyDriver”. Mientras el pasajero estará incluido dentro de una App paralela en la cual podrá pedir su auto ecológico y saldrá un precio el cual esta predeterminado por un tarifario.
- **Producto Real:** Es una Aplicación de transporte de pasajeros llamada “EcologyAuto”. Junto con especialistas en transporte con licencia clase A1, A2 o clase B más los autos Híbridos aportados por los “EcologyDriver” aparte tendremos ofertas dentro de la aplicación y tarifas convenientes y también queremos reflejar la ayuda al medio ambiente con estos autos Híbridos que provocan una menor contaminación a nuestro planeta tierra.
- **Producto Ampliado:** Esta la asesoría técnica que facilitara el pedido del vehículo al ingresar por primera vez a la App, lo que llevaría de inmediato a una facilidad para nuestros clientes al momento de pedir el servicio de transporte. Agregando la capacitación que se les brindara a los “EcologyDriver” en las inducciones para llegar a una mejor empatía con el cliente, también garantizando tarifas relativamente bajas en comparación a la competencia que se nos presentara al momento de salir al mercado.

### 2. Precio.

- El precio dependerá del viaje que cada cliente realice, tendremos un tarifario predeterminado en horario normal y en horario de alta demanda los cuales serán los siguientes:

Tarifa Normal	
Tarifa Base	\$ 400
Distancia (por Km.)	\$ 190
Tiempo (por minuto)	\$ 90
Tarifa mínima	\$ 1.000
Tarifa de cancelación	\$ 1.200
impuesto	19%

Tarifa Alta Demanda	
Tarifa Base	\$ 800
Distancia (por Km.)	\$ 380
Tiempo (por minuto)	\$ 129
Tarifa mínima	\$ 1.176
Tarifa de cancelación	\$ 1.412
impuesto	19%

### **3. Distribución.**

- La distribución del servicio será innovadora y exclusiva, es decir, solo los usuarios de la App tienen derecho a difundir lo bueno o malo que es nuestro servicio a través de una valoración interna de la aplicación.
- La estrategia por utilizar en nuestra empresa será PULL, la cual se concentrará en ejecutar fuertes campañas de comunicación y difusión, de modo que el consumidor demande el servicio a los conductores de nuestra App. Aparte tendremos gráficos en el cual explicaremos porque somos la mejor opción del mercado también tendremos redes sociales exclusivas de nuestra App y un Blog vía interna en cual se podrá abiertamente poner mejoras y sugerencias en el caso de nuestros “EcologyDriver”.

### **4. Promoción.**

- Se realizarán campañas de marketing en redes sociales a las cuales cubren un rango de edad 18-75 años (aproximadamente), que utiliza su Smartphone principalmente en App de transporte, también se entregarán volantes los cuales difundirán el objetivo principal de nuestra App. Que es el uso de autos Híbridos y los precios relativamente bajos así también nuestro compromiso con el medio ambiente.

## Proceso de abastecimiento y operaciones.

### Recursos Humanos.

- **Personal Externo:** Para que nuestro servicio de transporte funcione acorde a lo presupuestado, tendremos un programador que haga el trabajo de mejoras en la aplicación, que sea capaz de identificar fallos digitales y que sepa controlar el sistema de manera que responda contra intentos de robo de esta. Los conductores de los autos inscritos deberán pasar por los medios de identificación de nuestra App que pedirán Licencia de conducir clase B o A1 A2, permiso de circulación y revisión técnica al día.
  
- **Personal Interno:** Dentro de nuestra asociación, los cinco integrantes lleváramos a cabo las tareas que se deberán cumplir mediante progrese nuestra idea. Habrá un encargado de estar constantemente revisando las calificaciones de los conductores, las quejas que tengan los pasajeros sobre la aplicación y sobre el viaje. Tendremos dos personas encargadas de las finanzas para que así tengamos una mayor seguridad y abordemos todo tipo de problema. Y por otro lado tendremos a dos personas estudiando el negocio, haciendo encuestas y viendo cuales son los lugares (Dentro de la región metropolitana) más beneficiarios para nuestro negocio y así sacar el máximo provecho.
  
- **Económicos:** Cada socio aportará con una cantidad llegando a un total de \$25.000.000 que serán para iniciar nuestro servicio de transporte amigable con el medio ambiente. A medida que avanza nuestra gran idea, iremos generando ganancia y gastos, estos serán personal ya mencionado y se harán gastos de mejora para la aplicación. Aparte de esto, también tendremos que gastar grandes sumas en el marketing ya que este será el encargado de expandir nuestra aplicación y tratará de llegar a la mayor cantidad de gente.

- **Mercadológicos:** Lo que nosotros usaremos para masificar la aplicación serán principalmente las promociones y la publicidad llamativa para una mayor atracción a las personas que les llegue el mensaje.

### **Propuesta general de Layout:**

Se descarga la aplicación desde App Store o Google Play > Se instala la aplicación en el dispositivos automáticamente> Se registra rellanando las cuadrículas con los datos correspondientes(Nombre, Apellido, Rut, Fecha de Nacimiento, Dirección, Teléfono celular, Nombre de usuario, Contraseña, Verificación de la Contraseña, Mail, Método de pago y un recuadro de seguridad contra SPAM)>Se crea el usuario> Se espera un mensaje de verificación>Introduce el código> Se da inicio a su sesión> Se abre la página de inicio>

- **Si es pasajero:** Se rellena el cuadro con la dirección inicial> Se rellena el cuadro con la dirección final> Usted verifica la tarifa antes de aceptarla> Selecciona el botón de confirmación> Comienza la búsqueda de su viaje> Lo acepta un conductor> Espera en la dirección inicial> Llega su conductor> Se da inicio al viaje> Llega a la dirección final>Se cancela la tarifa indicada.
- **Si es conductor:** Se requiere licencia de conducir (A1, A2 o B)> se requiere papel de antecedentes penales> Hoja de vida conductor> Padrón de vehículo motorizado (híbrido)>Permiso de circulación vigente> Revisión técnica vigente> Legara un correo de verificación> Presentarse día correspondiente al correo> su cuenta será activada> acepta viaje de pasajero> va hacia la dirección indicada> toma al pasajero> Se da inicio al viaje> llega a la dirección final> se recibe la tarifa indicada a pagar.

## Descripción Gestión Contable/Financiera.

- Comenzaremos con \$25.000.000 de capital inicial, en donde Cristóbal Rosas aportará \$6.750.000, Alonso Sepúlveda aportará \$5.500.000, Hugo Troncoso aportará \$4.875.000, Esteban Rubio aportará \$4.375.000 y finalmente Claudio Vergara aportará \$3.500.000. El total de utilidad será usada para el inicio de nuestra empresa dejando a fin de mes 10% de utilidad solamente en mejoras de nuestro servicio de transporte.

## Libro diario Grupo EcologyAuto Chile LTDA.

### En pesos chilenos \$

Fecha	Cuentas	Glosa	D	H
01-03-2019	Caja Capital social	Por inicio de actividades	\$25.000.000	\$25.000.000
04-03-2019	Gastos notariales Caja	Creación de sociedad	\$500.000	\$500.000
05-03-2019	Banco Caja	Por apertura de cuenta corriente	\$20.000.000	\$20.000.000
06-03-2019	Intangibles Banco	Por pago de patente comercial.	\$125.000	\$125.000
07-03-2019	Gastos informáticos Banco	Por creación de aplicación, respaldo, y página de internet	\$8.500.000	\$8.500.000
08-03-2019	Gastos por arriendo Caja	Por arriendo de oficina	\$250.000	\$250.000
11-03-2019	Gastos por publicidad IVA CF Caja Banco	Por gastos de publicidad en redes sociales	\$504.202 \$95.798	\$400.000 \$200.000
11-03-2019	Mobiliario IVA CF Caja Acreedor	Por compra de mobiliario a 50% en efectivo y 50% a crédito simple	\$420.168 \$79.832	\$250.000 \$250.000
12-03-2019	Computadores Impresora IVA CF Banco Acreedor	Por compra de equipos de oficina a 50% en efectivo y 50% a crédito simple	\$621.807 \$168.067 \$150.076	\$469.975 \$469.975
17-03-2019	Banco Ingresos por servicios IVA DF	Ingreso por semana de actividades	\$17.500.000	\$14.705.882 \$2.794.118

17-03-2019	Remuneraciones Banco	Remuneración a colaboradores del 20% de los ingresos netos	\$11.764.706	\$11.764.706
19-03-2019	Acreedor Caja	Por saldo de deuda crédito simple de mobiliario	\$250.000	\$250.000
24-03-2019	Banco Ingresos por servicios IVA DF	Ingreso por semana de actividades	\$21.000.000	\$17.647.059 \$3.352.941
24-03-2019	Remuneraciones Banco	Remuneración a colaboradores del 20% de los ingresos netos	\$14.117.647	\$14.117.647
27-03-2019	Acreedor Banco	Por saldo de deuda a crédito simple por compra de equipos de oficina	\$469.975	\$469.975
28-03-2019	Gastos informáticos Caja	Por actualización de aplicación	\$500.000	\$500.000
29-03-2019	Caja Banco	Por giro de dinero de cuenta corriente	\$2.000.000	
31-03-2019	Banco Ingresos por servicios IVA DF	Ingreso por semana de actividades	\$24.500.000	\$20.588.235 \$3.911.765
31-03-2019	Remuneraciones Banco	Remuneración a colaboradores del 20% de los ingresos netos	\$16.470.588	\$16.470.588
31-03-2019	IVA DF IVA por pagar IVA CF	Por saldo de IVA	\$2.347.059	\$2.021.353 \$325.706
12-03-2019	IVA por pagar Banco	Por pago de IVA	\$2.021.353	\$2.021.353

- **Cuentas T.** 

IVA CF	
\$95.798	
\$79.832	
\$150.076	
\$325.706	

IVA DF	
	\$558.824
	\$782.353
	\$1.005.882
	\$2.347.059

## Estado de Resultado.

### Primer mes

EE. RR	
Ingresos por servicios	\$52.941.176
Costo de Ventas	\$0
Margen de contribución	\$52.941.176
Gastos Informáticos	\$7.142.857
Gastos arriendo	\$250.000
Gastos por publicidad	\$504.202
Remuneraciones	\$42.352.941
Utilidad/Perdida	\$2.691.176

### Cuarto mes

EE. RR	
Ingresos por servicios	\$577.941.176
Costo de Ventas	\$0
Margen de contribución	\$577.941.176
Gastos Informáticos	\$8.642.857
Gastos arriendo	\$1.000.000
Gastos por publicidad	\$504.202
Remuneraciones	\$462.352.941
Utilidad/Perdida	\$105.441.176

### - Depreciación.

Activos	Costo del activo	Depreciación anual	Depreciación mensual
Computadores	\$147.990	\$49.330	\$4.111
Impresoras	\$100.000	\$33.333	\$2.778

- **Manual de cuentas.** 

Manual de cuentas	
Caja	Activo corriente; donde se encuentran todos los ingresos de la empresa.
Capital Social	Patrimonio; es el valor de los bienes o el dinero que los socios aportan a una empresa sin derecho de devolución.
Gastos Notariales	Pasivo corriente; son los pagos que se realizan a la notaria por sus servicios.
Banco	Activo corriente; Representa el valor de los depósitos hechos en instituciones bancarias a favor de la entidad y disminuye cuando expide cheques en contra del banco.
Intangibles	Activo corriente, es un desembolso el cual representa un potencial de servicio para la empresa.
IVA CF	Activo corriente, el cual incluye el valor agregado de las compras afectivas al IVA.
Gastos por Arriendo	Pasivo corriente, esto es una pérdida ya que está pagando arriendo de un local o vehículo para mover a la empresa de manera positiva.
Gastos por Publicidad	Pasivo corriente, es un gasto ya que se está pagando para la difusión de la aplicación y empresa.
Acreedor	Pasivo corriente, su objetivo es la cancelación total, parcial, o devolución de compra.
Computadores	Activos No Corriente, el objetivo es ser el servidor de la aplicación por el cual se monitorearán registros y contabilizaciones.
Impresora	Activo No Corriente, Equipo de fotocopias, impresiones y scanner.
Ingresos por Servicio	Activo corriente, esta cuenta presta servicio a nuestros clientes generando ganancias a la empresa.
IVA DF	Pasivo corriente, su objetivo es la cancelación de impuestos, compensaciones o ajustes.
Remuneraciones	Pasivos No corrientes, son los sueldos de los que aportaron con sus manos de obra.
Gastos Informáticos	Pasivo Corriente, es el pago que se le efectuará al encargado de crear y mejorar la aplicación.

## - Conclusiones.

**Propuesta de mejora:** La propuesta de mejora de nuestra empresa comienza cuando se realicen las actualizaciones de App vía Play store y App Store en donde se producirán las mejoras de rendimiento, seguridad, entre otras. También como prioridad estará la ampliación a regiones de nuestro servicio al corto plazo y a otros países al mediano plazo siendo así la primera App de servicio de transporte Ecológico, sabemos que será difícil, pero queremos darles el mejor servicio a nuestros clientes y así también queremos que de 5 smartphone de cada 10 tengan “EcologyAuto” descargada y en uso contante.

**Principales problemáticas:** Se tiene más que claro que los taxistas no quieren que nuestra App de transporte sean parte de rubro, pero es más que claro que los taxistas cobran más de la cuenta, los autos no están a veces condicionados totalmente para el transporte de pasajeros, así también tenemos 5 App de transportes las cuales son competencia principal para nuestra empresa y eso puede jugaros una mala pasada en el ámbito de clientes, también es una problemática que la policía quiera sacarnos infracciones al momento de que nuestros ”EcologyDriver” salgan a la calle a hacer su trabajo.

**Apreciación grupal:** La apreciación grupal que dejamos como grupo es como vamos a sostener la competencia con otras compañías de transporte, como vamos a sacarnos de encima a los taxistas ya que por ningún motivo quieren vernos en el mercado del transporte, aun así queremos darles un servicio diferente a nuestra excelentísima clientela con más comodidad, con confianza y con la tranquilidad de que vamos a hacer un bien por el medio ambiente; queremos marcar diferencia, queremos ser los pioneros en este rubro

Querer es poder y esto es lo que nosotros queremos, ser parte de la competencia, de que juguemos a la par de con otras compañías de servicio de transporte en Santiago de Chile con una transparencia que se sienta a nivel regional y si se da la idea como queremos nos expandiremos por más partes de Chile y América.

## **Bibliografía/Linkografía.**

### **Bibliografía:**

- **Diario financiero. Población de Chile llega a 17,8 millones, es más vieja y suma más inmigrantes, 2014-09-04.**
- **Ministerio de Desarrollo social. Informe de desarrollo social, 2017-08-03.**
- **Emol.cl. Chile lidera la penetración de internet en la región y el smartphone continúa siendo el favorito, 2017-05-04.**
- **Fayerwayer. Este miércoles en primer trámite constitucional la Cámara de Diputados aprobó que tanto Uber como Cabify se registren formalmente. 2019-04-03**
- **Ministerio del medio ambiente. Guía del aire y educación ambiental. 2016-12-01.**
- **Marketing y consumo. Segmentación de mercados, 2010-09-29.**
- **Emol.cl. El perfil de los siete grupos socioeconómicos de la nueva segmentación y cómo se divide la población de Chile, 2018-10-19**
- **CiberClick. ¿Qué es el marketing móvil?, 2017-02-21.**

### **Linkografía:**

- <https://www.df.cl/noticias/economia-y-politica/macro/poblacion-de-chile-llega-a-17-8-millones-es-mas-vieja-y-suma-mas/2014-09-04/222814.html> (contabilización de población)
- <https://www.ine.cl/prensa/detalle-prensa/2017/08/31/segun-cifras-preliminares-del-censo-2017-poblacion-censada-en-chile-llega-a-17373831-personas> (contabilización de población)
- <http://www.senado.cl/llega-al-senado-la-llamada-ley-uber-taxis-podran-incorporar/senado/2019-04-08/171003.html> (Ley Uber)
- <https://mobincube.com/es/> (mejoramiento de App)
- [http://www.sii.cl/ayudas/ayudas\\_por\\_servicios/1956-codigos-1959.html](http://www.sii.cl/ayudas/ayudas_por_servicios/1956-codigos-1959.html) (Actividad Económica)
- <https://www.emol.com/noticias/Economia/2018/10/19/924437/El-perfil-de-los-siete-grupos-socioeconomicos-de-la-nueva-segmentacion-y-como-se-divide-la-poblacion-de-Chile.html> (entorno demográfico)
- <https://www.uber.com/es-CL/blog/cambio-tarifa-scl/> (referencia de tarifas)
- <https://knasta.cl/linio/HP034EL10UZ3QLACL> (precio de equipo de oficina)
- <https://knasta.cl/dimarsa/17232> (precio de equipo de oficina)
- [http://www.sii.cl/pagina/valores/bienes/tabla\\_vida\\_enero.htm](http://www.sii.cl/pagina/valores/bienes/tabla_vida_enero.htm) (tabla de depreciación)
- <https://www.oleoshop.com/blog/que-es-el-pull-marketing> (Distribución)
- [http://www.recoleta.cl/wp-content/uploads/Preguntas\\_frecuentes\\_enrolamientos.pdf](http://www.recoleta.cl/wp-content/uploads/Preguntas_frecuentes_enrolamientos.pdf) (patente comercial)
- <http://www.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/pdf/upload/IDS2017.pdf> (entorno económico)
- <https://www.emol.com/noticias/Tecnologia/2017/05/04/856853/Chile-lidera-la-penetracion-de-internet-en-la-region-y-el-smartphone-continua-siendo-el-favorito.html> (entorno tecnológico)
- <https://mma.gob.cl/wp-content/uploads/2018/08/Guia-para-Docentes-Sobre-Calidad-del-Aire-003.pdf> (entorno ambiental)
- <https://marketingyconsumo.com/segmentacion-de-mercados.html> (segmentación)

## Anexos.

### Principales desafíos y oportunidades de Emprendimiento.

- **Esteban Rubio:** Mis desafíos en este proyecto en el cual se ven todos los aspectos estudiados en el semestre es que hay variadas formas de emprender en el mundo así también hay muchas formas de caer en malas pasadas en momento de invertir en el proyecto ya que debe estar bien ejecutado y tener todos sus puntos de vista totalmente claros aparte de tener un punto de vista coherente.

En el aspecto de “EcologyAuto” el proyecto fue bastante difícil al principio todo porque no sabía o sabíamos a nivel grupal ni siquiera como comenzar una EPI luego con el tiempo comencé a darme cuenta como se hacía y de momento se efectuaban ideas nuevas, pero hubo un problema solamente habían 11 autos electrónicos en Chile entonces no era viable el proyecto así como así, hay comencé a investigar ese tema porque no quería de ningún modo pedir un cambio de proyecto; entonces me dijo un familiar que mejor lo hiciera con autos híbridos y el proyecto podría ser viable, entonces le dije a nuestros compañeros de grupo, ellos super unidos en todo aspecto cada momento no lo voy a negar algunos más que otros por momentos.

Esta experiencia sirve como ayuda y como aprendizaje ya que te hace investigar cada punto pedido y eso hace que aprendas más sobre la forma de emprender y de cómo se puede hacer algo cuidando nuestro medio ambiente; el nivel de exigencia es grande.

Pase momentos altos y momentos bajos como cuando nos pasaron nuestro primer avance o cuando un compañero copio el “Mix comercial” y es bastante entendible, yo creo que lo apuro fue que no había tiempo y que tenía que mandar eso rápido, desde hay sentimos que debíamos estar más unidos y hay nos comenzamos a juntar a reformular todo lo malo y potenciar lo que estaba bien.

Yo en lo personal ya tenía un emprendimiento con mi familia el cual nos ha ido muy bien y todo proyecto pasa por buen y mal momento lo que no sabía era sobre los temas más formales del marketing y la administración en general.

- **Claudio Vergara:** Mi principal desafío de emprendimiento da comienzo al encargarme del soporte de la empresa, ya que sin esto no podremos tener conocimiento de que piensan las personas sobre nuestro servicio, agregando también que el manejar una buena empatía con el cliente se puede llegar a una mejor comunicación.

Otro desafío es el seguir creciendo como lo hemos hecho hasta ahora como empresa lo que nos ha costado como equipo ya te hemos tenido momentos buenos y malos, esto nos ayudó a entender cómo desarrollar mejor el trabajo en equipo con nuestras falencias y virtudes para cada una de nuestras tareas a la hora trabajar.

Necesitamos crecer y esta es la mejor forma de hacerlo, como aprender asiendo una empresa que ahora es de manera ficticia, pero en 6 o 7 años más puede ser real ya que la ecología es lo principal en este momento por el calentamiento global y la contaminación.

Y cómo último desafío es el emprender, surgir y entregar el mejor servicio propuesto desde un principio como empresa ecológica de transporte y así lograr que nuestra propuesta ecológica se difunda a nivel internacional.

- **Cristóbal Rosas:** Hoy en día lo que más busca y quiere la sociedad es surgir, tener dinero y éxito sea cual sea el sacrificio, pero hay una forma un tanto más segura, que, si es bien administrada, con responsabilidad, pasión, paciencia, organización y perseverancia, se puede llegar a tener muy buenos resultados en lo que buscamos, con esto me refiero principalmente a un emprendimiento propio.

El poder emprender el día de hoy puede ser fácil, pero a su vez muy difícil, requiere ideas muy innovadoras, hay mucha competencia, ya que en el estilo de vida que llevamos existe prácticamente de todo, es un desafío pensar en algo que no exista y que pueda saciar alguna necesidad en los consumidores, hay muchos factores externos que dificultan el hecho de poder tener un emprendimiento, uno de ellos es la información.

Al hablar de un negocio o emprendimiento la gran mayoría pensará que solo es comprar una materia prima, darle un proceso de producción y vender el producto (esto dependiendo del tipo de emprendimiento que comiences), pero no, si bien puedes tener una muy buena idea de un proyecto, ponerlo en práctica y obtener éxito. pero aquí es dónde el tener información, responsabilidad y organización son fundamentales para poder mantenerlo a flote.

Dentro de todas las dificultades que se pueden presentar a la hora de emprender, también contamos con algunas facilidades, como por ejemplo las Redes Sociales, las cuales nos acercan aún más al consumidor, podemos llegar a más multitud y hacernos conocidos más rápidamente, esto puede traer múltiples beneficios, como el hecho de poder vender sin invertir tanto en publicidad.

Para concluir voy a hablar de nuestro proyecto EPI “EcologyAuto” , en el cuál junto con mis compañeros tuvimos que revisar toda la información, de manera responsable y organizada, pensar muy bien en nuestro público objetivo, lo que queríamos ofrecer y cómo hacerlo de manera efectiva, lo cual fue un trabajo difícil pero que nos abrió las puertas al mundo del emprendimiento, y personalmente me hizo dar cuenta que sólo hay que atreverse a emprender, sin miedos, pero sí con mucha perseverancia, hoy en día hay muchas facilidades para emprender, solo hay que ordenar bien las ideas y atreverse, tomar el riesgo y ser responsables, no con el fin de generar grandes utilidades sino que cubrir grandes necesidades para tener un público más satisfecho y leal a nuestra empresa.

- **Hugo Troncoso:** A mi juicio, el mayor desafío que tuvimos fue el tener que crear un negocio con la poca cantidad de Capital que manejábamos, ya que en comparación con otras aplicaciones a del mismo rubro, estas han invertido millonarias cifras para sus inicios.

Logramos trabajar en equipo y superar uno a uno los problemas que se nos fueron presentando sin mayores dificultades.

Junto a esto, superamos la difícil barrera de la mediocridad, saliendo de un mundo cerrado en el que vivíamos y abriéndonos los ojos para saber cómo dirigir un negocio a futuro.

Agradecemos a toda la gente que fue parte de nuestro emprendimiento y nos dio un motivo para surgir.

Esperamos les guste nuestro negocio y se animen a probarlo, ya que no solo nos ayudan a nosotros, sino que también ayudan al medio ambiente.

- **Alonso Sepúlveda:** Como principal desafío estaba el poder entenderme con mis compañeros, al tener un poco de dificultad para relacionarme con la gente, se me hacía un poco difícil acercarme a ellos para poder realizar el trabajo. Pero a la hora de trabajar, pudimos entendernos bastante bien, complementándonos y realizando la EPI de manera eficaz. Al haber hecho una EPI antes, ya tenía experiencia con la materia, así que no fue muy compleja la realización de esta. Mi único problema era el poco conocimiento que tenía del servicio que querían realizar, “EcologyAuto”. Al tener nulo conocimiento de automóviles, el entrar a hablar de automóviles mixtos (bencina y electricidad) era un mundo nuevo para mí, pero con un poco de investigación se volvió bastante fácil.

El trabajar en este trabajo da a demostrar lo difícil que es llevar una empresa, y más aun tratar de encontrar algo que sea original, porque uno puede pensar de forma positiva, pero, al fin y al cabo, solo la buena ejecución del proyecto y una buena difusión, harán que este sea exitoso. Dentro del mercado existe demasiado emprendedor, y mucha competencia, que afectará de manera directa a cualquier emprendimiento, pero gracias a este trabajo, he reforzado el investigar más puntos, plantear estrategias, tomar en cuenta varias situaciones y hechos para poder moldearme al entorno, y poder realizar una mejor ejecución.

Para finalizar, un punto importante a destacar es el trabajo en equipo. Sin un buen trabajo en equipo esto no se hubiese podido llevar a cabo. Al tener distintas personalidades, cada uno cumplió una distinta función, pudiéndonos complementar y trabajar de manera más eficaz y eficiente, siendo unos mejores para tomar decisiones, otros trabajaban de forma más analítica, y otros entregando ideas para ser analizadas. Dentro de un equipo de trabajo debe haber personas con distintos perfiles, porque eso hará que la realización de cualquier tarea sea mejor.

**Grupo EcologyAuto Chile LTDA.**