



Reporte de Impacto

Elaborado por la Asociación de Internet MX (AIMX)

48

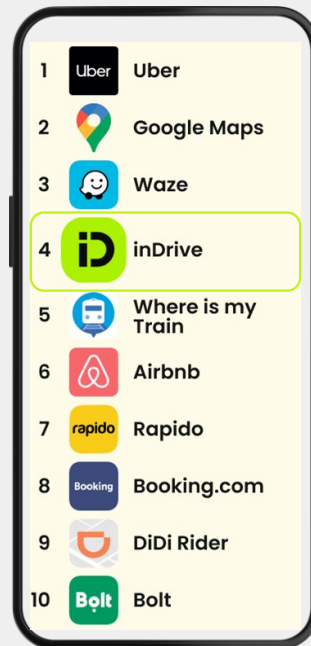
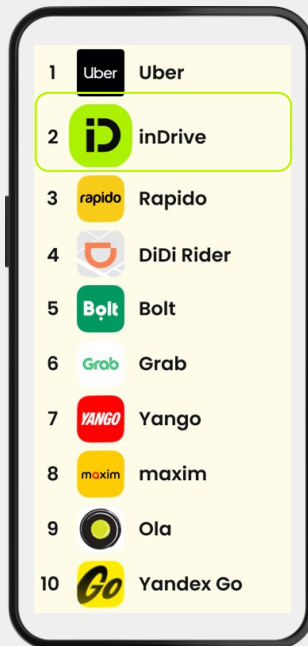
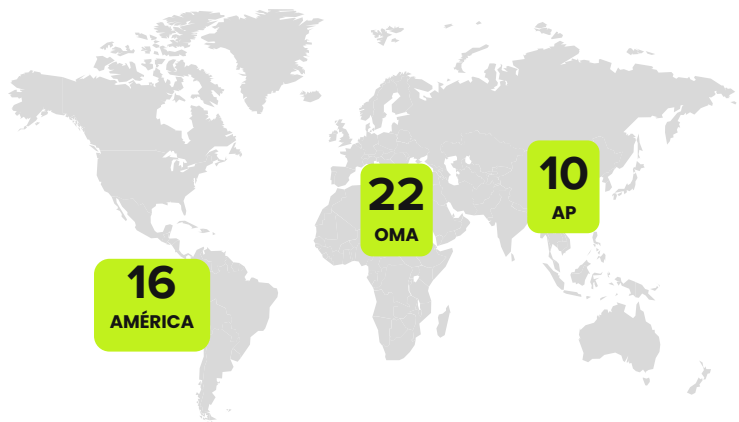
Países

1,065

Ciudades

+400 M

Descargas
globales



2da más
descargada
en "Viajes"

Top 4
en "Turismo"

State of Mobile 2025 report
by Sensor Tower

Sobre la Asociación de Internet MX (AIMX)

- Asociación civil mexicana que informa sobre el mundo digital y **conecta a los actores clave** de la industria de internet.
- Lidera temas para el desarrollo de proyectos de política pública que impulsan la **productividad y competitividad de México**.
- Representa a empresas, enfocando sus intereses hacia un **internet libre, responsable y seguro, con impacto social positivo**.



Principales hallazgos del estudio



Asociación de
Internet MX®

Impacto en la economía nacional



Comparable al 18.5%

Del total de la inversión prevista en infraestructura y movilidad por las ciudades sede del Mundial en MX.



>10 mills. de personas

En MX han sido impactadas positivamente por las operaciones de inDrive y sus programas sociales desde mediados de 2022.

Escala operativa y actividad económica local



Madurez de la
operación



**+200 millones de
viajes**

Operando a un ritmo
ininterrumpido de **381**
servicios completados cada
minuto en 2025.

Durante 2024,

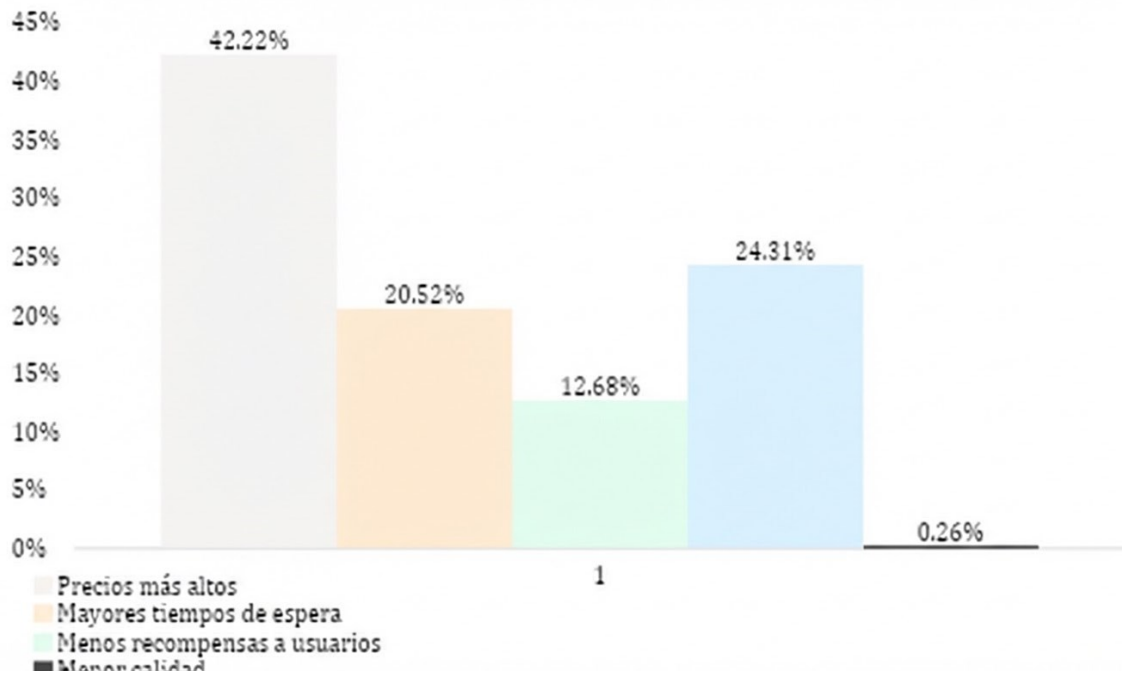
**1 de cada 20
Mexicanos**

Utilizó al menos uno de los
servicios urbanos de inDrive.



Competencia y mitigación de monopolios (1)

Efectos Percibidos de los Monopolios en el Mercado



72.25% de las y los encuestados *

Menciona que la competencia generada por inDrive ha mitigado precios altos y mala calidad de servicio.

*Encuesta a conductores, pasajeros y repartidores realizada por AIMX en Q4'25

Competencia y mitigación de monopolios (2)

El *multihoming* (que los usuarios puedan operar en múltiples aplicaciones simultáneamente) se considera el mecanismo más eficaz para la competitividad del mercado. *



La presencia de competidores con modelos de negocio diferenciados (como la negociación Persona a Persona de InDrive) aumenta el bienestar del consumidor y reduce los precios. **



* Hernández-Velasco (2023)

** Reardon and Gallardo (2025)



Conductores y repartidores

Principales motivadores para usar inDrive



Conductores

Lo que más valoran:

- Elegir pasajeros
- Negociar precios
- Ver el destino antes de aceptar



Repartidores

Motivadores clave:

- Flexibilidad e independencia
- Negociación de precios
- Elegir pedidos/clientes



Bienestar duradero

Las y los conductores enfrentan presiones económicas externas. El modelo de negociación de InDrive les permite ajustar el precio para compensarlas.

- La satisfacción con este mecanismo es alta: **más de la mitad** de las y los conductores y repartidores de plataforma expresaron que **inDrive ha incrementado sus ingresos por encima del 30%**.

La estructura de comisiones más bajas, así como el modelo de negociación P2P de InDrive, reducen la dependencia de bonos o subsidios temporales.



Dignificación de la generación de ingresos



El dilema

Penalizaciones algorítmicas y falta de transparencia hacia las y los conductores.

El diferenciador

inDrive restituye la capacidad del conductor para decidir y negociar, permitiéndole 1. ver el destino antes de aceptar un viaje y 2. rechazar solicitudes sin sufrir penalizaciones arbitrarias.



Validación

60.41% de las y los conductores afirma que prefiere el modelo de negociación de precios, frente al 15.37% que muestra afinidad por la asignación automática.



Independencia económica de las mujeres



Más conductoras:

Incremento de participación femenina cercano a 2x

En comparación con el promedio registrado en plataformas que utilizan asignación rígida. *



* (2025) DiDi Global. Available at: <https://web.didiglobal.com/mx/newsroom/didi-mujer-la-opcion-que-conecta-conductoras-con-pasajeras/>
(2020) Uber Newsroom. Available at: <https://www.uber.com/es-MX/newsroom/la-nueva-funcion-ellas-permite-a-socias-conductoras-viajar-exclusivamente-con-usuarias-mujeres/>

Flexibilidad para generar ingresos



El dilema

Rigidez horaria y penalizaciones frente a la desconexión.

El diferenciador

El modelo de inDrive es crucial para la inclusión laboral de personas con responsabilidades de cuidado = "suavizamiento de ingresos" (*income smoothing*).



Validación

El **47.19%** de las y los conductores activos (y el 45.08% de repartidores) declara tener **responsabilidades directas de cuidado** de niños o adultos mayores, lo que resalta la importancia de la flexibilidad.

Descentralización de la industria

En 2025, la expansión de la plataforma llegó a más de **60 ciudades en México**, llevando tecnología y oportunidades de ingreso a zonas como **Playa del Carmen**, donde **inDrive** es la única app de movilidad disponible.

- La empresa ha roto la tendencia de concentración en megalópolis, dinamizando activamente economías regionales en ciudades como **Saltillo** y **Mérida**.



inDrive Money



Servicios financieros digitales para conductores = inclusión financiera verdadera

Muchos conductores no acceden a préstamos en condiciones justas.

inDrive Money cierra esa brecha:

- Más del 11% de las y los conductores activos han accedido a un préstamo personal; cerca del 50% de ellos ha obtenido más de uno.

Préstamos basados en ingresos (e historias) reales, no en historiales excluyentes.





Pasajeros

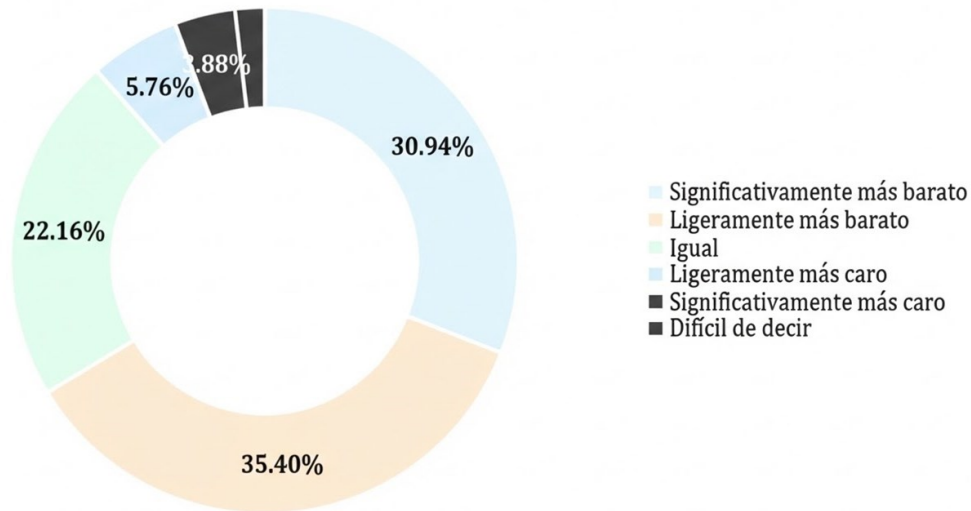
inDrive: primer eslabón en el uso de apps de movilidad

- Para el **50.31%** de las y los pasajeros, InDrive fue la primera plataforma de movilidad que utilizaron, convirtiéndose la app en el punto de entrada al ecosistema.
- Tras empezar a usar InDrive, el **51%** de las y los usuarios afirma haber **aumentado su uso general de servicios digitales de movilidad**.
- Así, InDrive no solo capta un mercado existente, sino que también **amplía el tamaño del mismo, al atraer una demanda que antes estaba desatendida debido a las barreras de acceso, precio o flexibilidad**.



Ahorro seguro (1)

Percepción de Precios vs. Competidores



66.34% de las y los usuarios reconocen a inDrive como la opción más competitiva del mercado Mexicano.

Ahorro seguro (2)

EL dilema

Precios fijados por programas centralizados.

La diferencia

23% por viaje – ahorro promedio para pasajeros que utilizan el modelo de negociación de precios P2P de inDrive, en comparación con las apps convencionales.



El cambio

En puntos de conexión, como aeropuertos y terminales de autobús, el diferencial de precio para las y los pasajeros se amplía hasta un

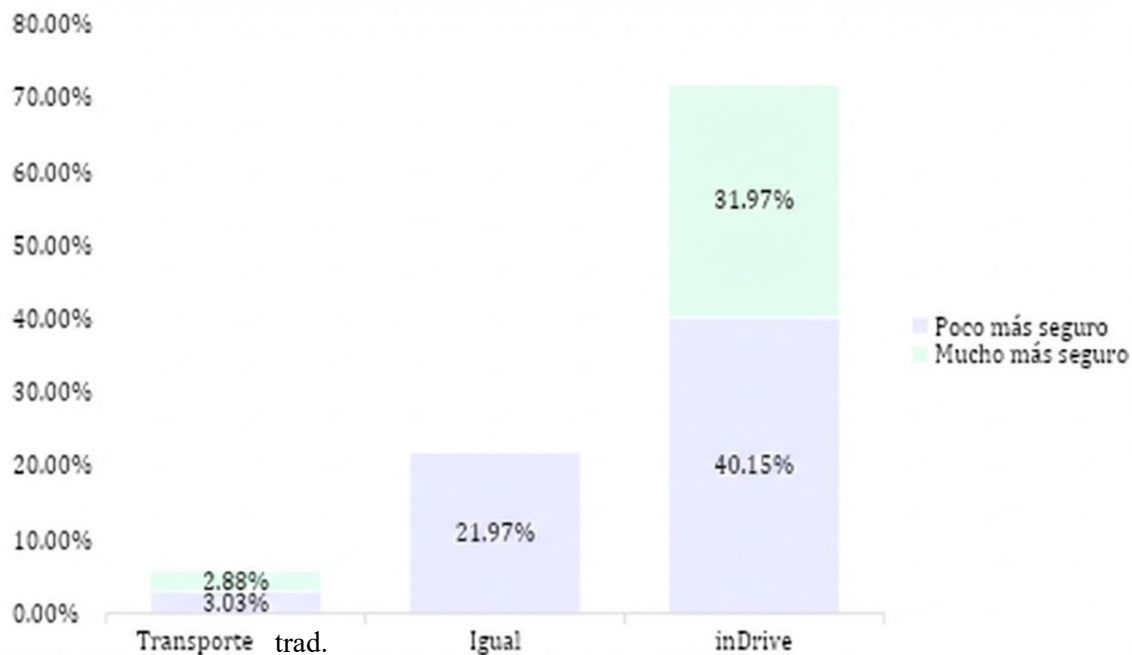
estimado de **26.94%**.



Mayor percepción de seguridad



Percepción de Seguridad vs. Transporte Tradicional



El 72.12% de las y los usuarios considera que la plataforma es "Más segura" o "Mucho más segura" que el transporte tradicional disponible en su localidad.

Confianza de las mujeres

La seguridad es un motor de adopción fundamental, especialmente considerando que el **54%** de usuarias de inDrive son mujeres.



Transparencia que se vive



El dilema

Cargos inesperados, lo que incrementa la incertidumbre.

El diferenciador

Al elegir el precio con posterioridad mediante la negociación, se elimina la incertidumbre sobre el costo final.



Validación

94.8% de las y los usuarios califican la información sobre precios como "Muy transparente".





**Programas
de impacto
social**

Tus valores resuenan con los nuestros

- El **68.22%** de las y los usuarios declara conocer la iniciativa **Viajes con Causa**.
- Para el **52.86%** de las y los usuarios, el compromiso social de la empresa tiene una influencia "positiva" o "muy positiva" en su intención de usar el servicio regularmente.



Conclusiones

inDrive está ampliando el acceso, fortaleciendo la competencia y generando impacto real en el sector de movilidad en México

Los datos lo confirman:

- +10 millones de personas beneficiadas desde 2022
- +200 millones de viajes en 2025, con presencia en más de 60 ciudades
- Ahorro promedio del 23% por viaje para pasajeros
- 60% de conductores prefieren el modelo de negociación
- Mayor inclusión: participación femenina cercana al doble frente a modelos rígidos
- Más seguridad y transparencia: 72% percibe mayor seguridad y 95% valora precios claros

Más que una app, un motor de movilidad con precios justos, seguridad y transparencia.

Respaldado por AIMX y evidencia regional de Oxford Economics.

**Viajes seguros a un
precio justo**

