

Diagnóstico Inicial de proyecto FUMI DRONE

Los integrantes del proyecto de FUMI DRONE tienen como objetivo innovar la manera en la que se aplican los productos para control de plagas implementando la tecnología de drones especializados para hacerlo. Minimizando el contacto de los productores con agroquímicos, minimizando tiempo de aplicación, aumentando la penetración del producto a todo tipo de cultivos, asegurando un 100% de fumigación del cultivo, mejorando el aprovechamiento del producto.

Con la inversión buscan hacer la compra de drones y el equipo necesario para llevar a cabo las actividades clave de su proyecto.

- **Viabilidad del proyecto.**

Viabilidad técnica: Los integrantes del proyecto Fumi drone tienen contacto con una sociedad de producción rural en Cadereyta y con un proveedor de agroinsumos que además tiene conocimiento sobre la producción agrícola. Cuentan con una bodega y camionetas que pueden ser utilizadas para la realización del proyecto, sin embargo, aún no cuentan con los drones para hacer la fumigación o pruebas en campo, que es para lo que ellos requieren la inversión. La idea de su proyecto va dirigida a servicios de fumigación y asesoramiento técnico, por lo que es importante tener dentro de su equipo de trabajo a un ingeniero agrónomo o especialista en control de plagas y producción agrícola.

Viabilidad económica: En este momento se encuentran identificando y ordenando los ítems de costos e inversiones, ya que no cuentan con ingresos de ningún tipo.

Posterior a esto se hará el estudio financiero de su proyecto, para poder evaluar la viabilidad económica de su idea.

- **Estatus del proyecto.**

El proyecto se encuentra en investigación, aún no tienen los drones que les permitirá comenzar a dar el servicio de fumigación. Se solicitó que hagan un estudio de mercado mediante entrevistas a usuarios potenciales, búsqueda de principales competidores. Así como una identificación de los ítems de costos e inversión para poder hacer un estudio financiero de su proyecto, donde se incluya un estimado de la inversión que requieren.

- **Áreas de oportunidad.**

Es necesario hacer un estudio más detallado de su proyecto, un estudio de mercado profundo para conocer a sus competidores y a sus clientes potenciales, para saber qué es lo que ellos requieren y están dispuestos a pagar por un servicio de fumigación.

Realizar el estudio financiero detallado donde se incluyan todos los costos e inversión necesarios para llevar a cabo su proyecto.

Trabajar en el Pitch, aún se sienten incómodos al presentar su idea y tienen deficiencias en la información que proporcionan.

- **Visión empresarial.**

El equipo de Fumi Drone busca ser una empresa consolidada que brinde servicios en la zona del bajío, teniendo como clientes potenciales a cualquier tipo de productor agrícola de Querétaro y Guanajuato.

- **Detección de necesidades reales del problema.**

Su proyecto aún se encuentra en idea, por lo que es importante que hagan una evaluación detallada de su proyecto técnica, financiera y operativamente, para poder determinar con certeza la viabilidad de su proyecto. Cuentan con contactos que pueden ayudar a avanzar con mayor rapidez.

- **Pitch**

El pitch que presentaron tiene deficiencias en cuanto a los componentes clave para dar a conocer su proyecto, hace falta mejorar el orden en el que se da la información y trabajar con la confianza de los participantes.

- **Conclusiones**

La idea del proyecto es buena, muy pocos proyectos van dirigidos a mejorar las condiciones del trabajo agrícola o actividades primarias. Sin embargo, hace falta trabajar con la información que tienen y la que van a presentar, hace falta un poco más de conocimiento de los alcances de su proyecto y trabajar con la parte financiera. Aun no dominan al 100% su proyecto, por lo que se les solicitó investigaciones generales del proyecto donde se incluye la problemática que solucionan, los alcances de su proyecto, estudios de mercado y su desglose de costos e inversión.



M.C. Betsie Martínez Cano.
Mentora del proyecto