

1.- Información General

- Nombre del proyecto. **ECOLIGNUM**
- Descripción del proyecto ¿De qué trata? El proyecto consiste en el establecimiento de una empresa cuyo objetivo sea la fabricación de madera plástica, a partir del reciclaje de 3 polímeros. Dicha madera puede ser empleada en señalamientos, construcción, muebles, decoración, etc.
(Definir si es un bien/producto, un servicio, o ambos.)
- Integrantes **Misael Vázquez**
- ¿En qué etapa se encuentra el proyecto? El proyecto como idea está completamente conformado, ya se han realizado pruebas piloto de la producción de la madera. Se encuentra en el proceso de iniciar pruebas a gran escala e iniciar con el trámite de la patente.

2.- Propuesta de valor

- ¿Qué problema o necesidad resuelve el producto o servicio? Contribuye con el medio ambiente al fomentar el reciclaje de polímeros que no son empleados en ningún otro proceso de reciclaje. Con esto, produce una madera plástica, con cualidades superiores a la madera natural y permite la reducción de costos en mantenimiento.
- ¿Cómo contribuye a mejorar el bienestar social, etc.? Impactaría positivamente a la población al reducir considerablemente la generación masiva de polímeros que no son reciclados en ninguna otra industria.

3.- Estudio de mercado

- Nicho de mercado ¿A quién se lo vas a vender y cómo lo vas a vender? El producto que se crearía (madera plástica) puede ser empleada en diversos nichos, desde muebles, diseños estéticos para casas o palapas de cotos o fraccionamientos, señalamientos en caminos como topes divisores entre carriles, etc. Se puede vender al usuario final para su hogar, a constructoras para incorporarlo a los cotos o casas de forma masiva y a ingenieros civiles o gobierno para la infraestructura en caminos y vialidades.
- Tamaño del mercado al que va dirigido Al comprender varios nichos, el mercado es muy amplio, además del crecimiento en vivienda que tiene Querétaro.
- Tendencias Existe una tendencia a nivel mundial por consumir productos amigables con el ambiente y reducir el impacto de los productos que consumimos como los plásticos.

- Competencia ¿la conoce, está identificada? *Sí la conoce, está muy bien identificada y se ha analizado la ventaja competitiva que se tiene, la cual consiste principalmente en la posición geográfica que existe en Querétaro, además de una reducción de los costos del producto de manera muy considerable. Además de ser productos internamente diferentes en la composición.*
- ¿Cuenta con una estrategia de marketing?
Sí, está en contacto con un community manager para iniciar la publicidad del producto, además en la mentoría se abordaron técnicas de mercadeo. Cuenta con un logo y concepto de marca bien definido.

4.- Descripción comercial

- Ventajas competitivas con las que cuenta el proyecto para penetrar en el nicho de mercado que se pretendes captar. *La principal ventaja es el precio del producto, así como la composición técnica de la madera plástica que permite posicionarse por arriba de sus competidores, además de la ubicación geográfica que permitiría la exportación del producto.*
- ¿Hay proyecciones de ventas para el periodo que considera el proyecto? *Sí, se realizaron proyecciones de ventas hasta por 5 años.*
- ¿Cómo van a vender? Canales. *La venta será directa al usuario final y grandes constructoras, sin embargo, también se tiene pensada la venta con distribuidores como sería el caso de home depot.*

5. Descripción técnica

- ¿Tiene claridad de cómo se va a ejecutar el proyecto? *Sí, después de realizar las pruebas masivas, se estaría en la posición de, con la inversión, comprar la maquinaria para el montaje de la planta y tramitar la patente.*
- ¿Cuentas con datos suficientes para evaluar la viabilidad del proyecto? *Sí, se realizó un análisis de mercado amplio, así como el análisis financiero. No muchos proyectos pueden generar una protección de su idea a través de una patente.*
- ¿El proyecto se puede escalar o extenderse (potencial de crecimiento)? *Sí, a nivel nacional e internacional. La idea surgió por ser una problemática mundial.*
- ¿El proyecto es rentable? o ¿Hay datos o información que permitan aventurar la rentabilidad del proyecto? *Sí, el análisis financiero es muy meticuloso y se consideraron todos los puntos que se requieren.*

6.- Costos

- ¿Tiene claros sus costos? *Sí, muy claros, las cotizaciones son reales y actualizadas.*
- ¿Cuánto vale su producto o servicio? *Ronda los 20 pesos por Kilo*

- Capacidad de producción. *Se puede iniciar la producción a baja escala, sin embargo con la maquinaria ya se plantea una producción masiva de toneladas.*

7.- Aspectos financieros

- ¿Tienen valuada la empresa? ¿Cuánto vale? *No*

8.- Marco Legal

- Forma jurídica en la que va a operar la empresa. *No lo pregunté, puede ser SA*
- ¿Están constituidos o cuentan con patentes o registros de marca? *Aún no está constituida la empresa, se está iniciando el trámite de la patente y registro de marca.*

9.- Riesgos y amenazas del proyecto de negocio

- ¿El emprendedor está consciente y es capaz exponer los riesgos que implica invertir en su proyecto de negocio? *Si*
- ¿Hay acciones alternativas o soluciones si alguno de los riesgos se convierte realidad? *Si, realizó un análisis de escenarios*
- ¿El proyecto es realista, lógico y convincente? *Si*

10.- Inversión solicitada.

- ¿A cuánto asciende el capital que solicitarán? *Alrededor de 5 millones*
- ¿Para qué será destinado el recurso solicitado? *Maquinaria, equipo, insumos, mano de obra, publicidad.*
- ¿Cuentan con capital? ¿Cuanto? *Sí, no recuerdo el monto.*
- ¿Es un proyecto que con la inversión comenzará a operar o es un proyecto que ya se encuentra operando? *Es un proyecto que ya está en pruebas para iniciar operación a baja escala*

Si tú fueras el inversionista, ¿invertirías en el proyecto? *Sí, es un proyecto susceptible de ser protegido bajo registro, atiende una problemática real y brinda una solución eficiente y fácilmente comercializable.*