

1.- Información General

- **Nombre del proyecto:** SCAH
- **Descripción del proyecto ¿De qué trata?**

(Definir si es un bien/producto, un servicio, o ambos.) Sistema de captación de agua que utiliza las corrientes de aire para alimentar una planta de tratamiento que la limpiará para su uso.

- **Integrantes:** Ricardo David Valdez Guajardo y Octavio Ramírez López. Con la colaboración de dos alumnos más que son Alejandra Orozco Guzmán y José Alejandro Gutiérrez Ruiz.
- **¿En qué etapa se encuentra el proyecto?** Los emprendedores están terminando de fabricar el prototipo, ya cuentan con proyecciones financieras, y tienen definidos los segmentos del mercado al que van dirigidos, además ya han contactado posibles clientes.

2.- Propuesta de valor

- **¿Qué problema o necesidad resuelve el producto o servicio?**

Debido a la escases de agua que existe en México, este sistema permite realizar la captación de agua de las corrientes de aire, la pasa por un proceso de filtración para ser almacenada en el tinaco o cisterna, de manera tal que puede abastecer una familia promedio. Además, este sistema puede ser más robusto y ser fabricado para una empresa de acuerdo a sus necesidades, capaz de abastecer una o varias líneas de producción según sea el caso.

A través del ahorro del agua que generaría para las empresas, apoya de manera significativa al cuidado del medio ambiente, lo que brinda las posibilidades a las empresas de certificarse en las normas de industria limpia, ISO14001, entre otras.

- **¿Cómo contribuye a mejorar el bienestar social, etc.?**

Siendo el agua el líquido vital para todo ser humano, SCAH es un excelente proyecto al impactar de manera importante a la sociedad mexicana, generando agua a través de un sistema especialmente diseñado.

3.- Estudio de mercado

- **Nicho de mercado ¿A quién se lo vas a vender y cómo lo vas a vender?** Está dirigido a diferentes segmentos de mercado: construcción, residencial, empresarial, entre otros.
- **Tamaño del mercado al que va dirigido:** Varios grandes segmentos de mercado.
- **Tendencias:** Hacia arriba.
- **Competencia ¿la conoce, está identificada?** No existe competencia directa, ya que es el único sistema que capta agua de las corrientes de aire.

- **¿Cuenta con una estrategia de marketing?** Contacto directo con las empresas, promoción en revistas industriales, redes sociales, Youtube, recomendación de boca en boca y eventos de demostración del funcionamiento del sistema.

4.- Descripción comercial

- **Ventajas competitivas con las que cuenta el proyecto para penetrar en el nicho de mercado que se pretendes captar:** Es un sistema único de captación de agua a través de las corrientes de aire, es altamente rentable vale la pena invertir en el sistema, el retorno de la inversión es en un corto tiempo.
- **¿Hay proyecciones de ventas para el periodo que considera el proyecto?** Sí
- **¿Cómo van a vender? Canales.** Contacto directo con las empresas, promoción en revistas industriales, redes sociales, Youtube, recomendación de boca en boca y eventos de demostración del funcionamiento del sistema.

5. Descripción técnica

- **¿Tiene claridad de cómo se va a ejecutar el proyecto?** Sí
- **¿Cuentas con datos suficientes para evaluar la viabilidad del proyecto?** Sí
- **¿El proyecto se puede escalar o extenderse (potencial de crecimiento)?** Sí a diferentes niveles depende de la necesidad del cliente, es altamente escalable a otros segmentos de mercado.
- **¿El proyecto es rentable? o ¿Hay datos o información que permitan aventurar la rentabilidad del proyecto?** Sí

6.- Costos

- **¿Tiene claros sus costos?** Sí
- **¿Cuánto vale su producto o servicio?** \$20,300.00
- **Capacidad de producción.** De una manera conservadora se fabricarán 23 sistemas de manera anual al inicio, si la demanda del mercado es alta, se aumentará la capacidad ampliando las instalaciones de la empresa y contratando más personal.

7.- Aspectos financieros

- **¿Tienen valuada la empresa? ¿Cuánto vale?** Sí en 5 años 7.5 MDP.

8.- Marco Legal

- **Forma jurídica en la que va a operar la empresa:** Persona moral como Sociedad Anónima
- **¿Están constituidos o cuentan con patentes o registros de marca?** Están en proceso del trámite de registro de 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?** Sí
- **¿Hay acciones alternativas o soluciones si alguno de los riesgos se convierte realidad?** Sí
- **¿El proyecto es realista, lógico y convincente?** Sí

10.- Inversión solicitada.

- **¿A cuánto asciende el capital que solicitarán?** 1.6 MDP
- **¿Para qué será destinado el recurso solicitado?** Compra de equipo y arranque de operaciones.
- **¿Cuentan con capital? ¿Cuanto?** Sí para el desarrollo del prototipo
- **¿Es un proyecto que con la inversión comenzará a operar o es un proyecto que ya se encuentra operando?** Comenzará operaciones con la inversión.

Si tú fueras el inversionista, ¿invertirías en el proyecto? Sí, primero porque los emprendedores son entusiastas, saben lo que quieren y conocer bien el área en el que están desarrollando el prototipo; en segundo lugar, porque es una innovación que además atienden una necesidad básica para el ser humano; en tercer lugar, porque existen diversos segmentos de mercado para este sistema y la recuperación de la inversión sería a corto plazo y finalmente porque es un proyecto altamente escalable.

Elaboró Mtra. Perla Mercado
Mentora del equipo
6 de mayo 2020