

## 1.- Información General

- Nombre del proyecto.

### **Encuétralos**

Servicio para el área forense, desarrollado por Juan Manuel Casanova Cruz.

Este servicio consta de la aplicación de tecnología inteligente basada en códigos para el área forense, el cual funciona mediante la renderización de cráneos para su posterior reconstrucción mediante el código diseñado y así su comparación con la base de datos de los desaparecidos en México. Además se propone su vinculación con redes sociales y una plataforma diseñada para el uso interactivo e intuitivo de los usuarios que tienen esta necesidad, mejorando así el servicio actual y disminuyendo tiempos y costos.

## 2.- Propuesta de valor

- ¿Qué problema o necesidad resuelve el producto o servicio?  
Los problemas actuales se vinculan con tiempos, costos y sobre todo la falta de aplicación de tecnología en el área forense en México.
- ¿Cómo contribuye a mejorar el bienestar social, etc.?  
Actualmente la desaparición de personas es un problema de contexto social que no ha sido atacado de la manera correcta, miles de restos óseos se encuentran en fosas comunes y clandestinas, sin poder ser reconocidos, y por otro lado miles de personas buscan a sus seres queridos gastando tiempo y dinero cada vez que los hacen ir a hacer pruebas de ADN.

## 3.- Estudio de mercado

- Nicho de mercado ¿A quién se lo vas a vender y cómo lo vas a vender?  
Se tienen dos vertientes como primer cliente:  
Gobierno y fiscalías.  
Como segundo cliente y usuario tenemos a las personas que tienen un ser querido desaparecido.
- Tamaño del mercado al que va dirigido  
36 mil personas en todo México, dentro del estado de Querétaro alrededor de 1500 restos óseos no han sido identificados.
- Tendencias  
El pueblo de México demanda mejoras en los servicios gubernamentales, la aplicación de tecnologías que apoyen esta iniciativa serán bien recibidas y vistas por los pobladores de cualquier región.
- Competencia ¿la conoce, está identificada?

Tiene identificado programas que realizan la misma operación pero el tiene agregados códigos que lo hace realmente diferente.

- ¿Cuenta con una estrategia de marketing?  
Su estrategia se basa la parte sentimental hacia los usuarios finales dándoles una verdadera esperanza.

#### 4.- Descripción comercial

- Ventajas competitivas con las que cuenta el proyecto para penetrar en el nicho de mercado que se pretendes captar.  
Hoy en día solo existen dos alternativas para la identificación de restos que son costosas y desgastantes.  
La aplicación de tecnologías que se conectan con un usuario final tiene mayor posibilidad de ser aceptadas por los usuarios.  
El gobierno debe empezar a tomar estas tecnologías para su uso de manera factible y eficaz.
- ¿Hay proyecciones de ventas para el periodo que considera el proyecto?  
Si, ya que busca la venta del producto desarrollado pero también busca la implementación de mejorar con el tiempo y el desarrollo de más tecnologías en esta área.
- ¿Cómo van a vender? Canales.  
Se pretende vender a gobierno primeramente, y si no es requerida se propone vender como un servicio privado.

#### 5. Descripción técnica

- ¿Tiene claridad de cómo se va a ejecutar el proyecto?  
Si
- ¿Cuentas con datos suficientes para evaluar la viabilidad del proyecto?  
Si
- ¿El proyecto se puede escalar o extenderse (potencial de crecimiento)?  
Si
- ¿El proyecto es rentable? o ¿Hay datos o información que permitan aventurar la rentabilidad del proyecto?  
Si

## **6.- Costos**

- ¿Tiene claros sus costos?  
Si
- ¿Cuánto vale su producto o servicio?  
1 millón de pesos
- Capacidad de producción.  
Puede replicarse fácilmente para aplicación en otros estados

## **7.- Aspectos financieros**

- ¿Tienen valuada la empresa? ¿Cuánto vale?  
Sí actualmente 400,000 ya que es producto de una tesis

## **8.- Marco Legal**

- Forma jurídica en la que va a operar la empresa.  
SAS
- ¿Están constituidos o cuentan con patentes o registros de marca?  
No, pero existe la posibilidad de patentar el diseño del código  
No tiene registro de marca pero si logo y nombre

## **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
- ¿El proyecto es realista, lógico y convincente?  
Si

## **10.- Inversión solicitada.**

- ¿A cuánto asciende el capital que solicitarán?  
\$350,000
- ¿Para qué será destinado el recurso solicitado?  
51% en tecnología e infraestructura  
40% gastos de operación  
9% gastos administrativos
- ¿Cuentan con capital? ¿Cuanto?
- No

- ¿Es un proyecto que con la inversión comenzará a operar o es un proyecto que ya se encuentra operando?

Si tú fueras el inversionista, ¿invertirías en el proyecto?

Es un proyecto que es necesario de aplicar, invertiría en el proyecto si el participante logró mostrar el producto mínimo viable en funcionamiento total.

Buscaría relaciones con gobierno y la búsqueda de la aplicación del servicio con inteligencia nacional.