



Magros

## RESUMEN EJECUTIVO

MAGROS es un sistema de riego inteligente basado en el desarrollo de un software en el cual a base de una foto se pueden realizar varios análisis de un campo de riego sin la necesidad de que un ser humano intervenga solo para hacer un tratamiento del campo. A base de una foto los aspersores regaran de una manera más óptima que con el control de un panel de tiempo o un humano que se hace obsoleto con los parámetros que incluye el software.

La meta es optimizar los sistemas de riego para áreas públicas y áreas privadas utilizando inteligencia artificial al alcance de todas las personas para ayudar hacer más eficiente el consumo de agua y lograr con ello una considerable reducción de costos a mediano y a largo plazo un mejor aprovechamiento de los usuarios y operarios del sistema de riego.

El proyecto consta de un control de sistema de riego en el cual se utilizaran sistemas que estén al alcance de cualquier persona. En el área de sistema de riego se utilizaran regadores promedios con el alcance necesario para agricultores, campos, áreas verdes, etc.

La agricultura es un sector relativamente pequeño en México, a la baja con respecto a la economía total y cerca del 4% del PIB. Sin embargo, esta cifra por sí sola minimiza la importancia económica y social del sector. La agricultura proporciona empleo a alrededor de 13% de la fuerza de trabajo, lo que representa unos 3.3 millones de agricultores y 4.6 millones de trabajadores asalariados y familiares no remunerados.

La agricultura en México es cada vez más moderna y está más integrada con el resto de la economía, al comprar más insumos intermedios y vender sus productos como insumos intermedios en otros sectores. El empleo es importante en estas actividades no agrícolas: la selección, el envasado y la refrigeración de verduras y fruta frescas, así como el tratamiento de productos silvícolas.

La superficie cosechada bajo riego genera el 42% del valor total de la producción agrícola.

Mientras que el área de temporal con 14 millones de ha, generan el 68% del valor de la producción.

Los Distritos de Riego emplean 48.5% del agua destinada al sector agropecuario. Mientras que en las Unidades de Riego solo se puede estimar un volumen aproximado de uso, con base en las diferencias de volumen aprovechado (51.2%) de este volumen, El 69% del agua se extrae de los acuíferos.

Magros enfocara su segmento de clientes para brindar en específico ese nicho importante el cuales serán clientes desde agricultores con extensiones de riego por más de 1 hectárea establecidos en los estados de Guanajuato, Jalisco, Sinaloa, San Luis Potosí ( zona centro y zona huasteca), Estado de México y Querétaro. Con con un comercio por encima de las 50 toneladas por hectárea cosechada y con productos que sean tomate, lechuga, aguacate, plátano, maíz y chile. Con ingresos mensuales por encima de los 50 mil pesos mensuales.

Se busca una inversión por encima de los \$300000.00 para poder tener una operatividad del proyecto en los próximos 6 meses y poder iniciar con labores estratégicas ya delimitadas del proyecto las cuales ya se iniciaron con ingreso de los propios socios de la empresa que equivalen a los \$70000.00.

Se planea recuperar la inversión en el mes de septiembre del 2017 con un margen de contribución restante de \$5,400.

El crecimiento anual de ventas esperado es de 46%, haciéndonos de un cliente nuevo cada dos meses y manteniendo a los clientes ya existentes.

Poownd es una empresa que sus inicios fueron a partir de las necesidades de los clientes por mejores ayudas en los ámbitos de tecnología de la información en negocios donde es inexistente o en cuyo caso mal encaminado estos servicios. Por ende nuestra principal idea fue crear proyectos integradores a con una base tecnológica y con siempre un predominante de estar al alcance de todo público. Esta inicio de emprendimiento lleva desde el año 2015 donde los fundadores de la empresa con experiencia en programación y de incorporación de tecnologías de la información tuvimos esta propuesta de llevar un emprendimiento de gran impacto. Para ello fundamos la empresa POOWND S de RL de CV la cual con experiencia del 2016 llevando trabajando bajo el nombre de PROELECSYS ya que teníamos esa iniciativa de mejorar los trabajos y calidad de trabajos de emprendedores e ingenieros de nuestra rama con una estrecha relación con más sectores y carreras. De ahí la empresa tuvo un proyecto inicial el cual se denominó Magros por el acrónimo de sistema de monitoreo de agro negocios. Donde sus pilares son:

**Misión:** Brindar el mejor servicio de monitoreo agroindustrial utilizando tecnologías de la información inteligente tanto como para trabajadores como para clientes generando utilidades para todas las partes.

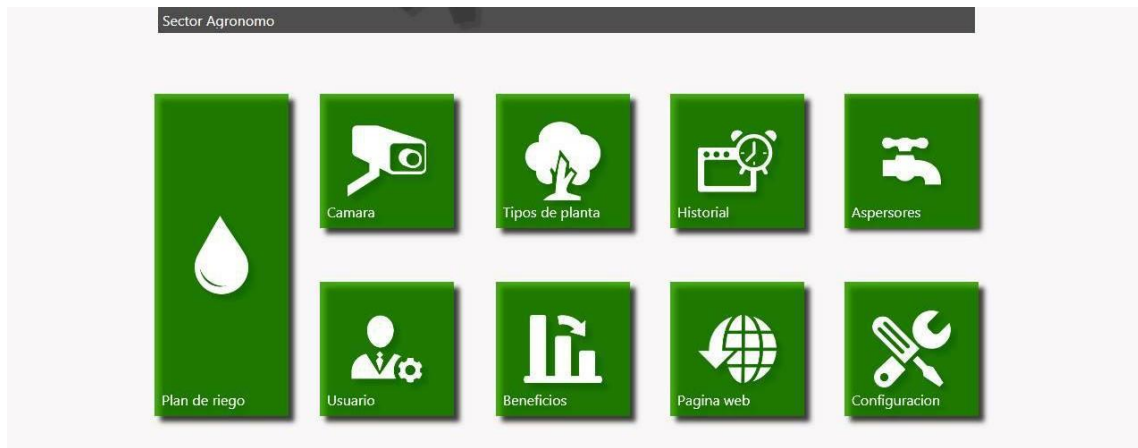
**Visión:** Ser la empresa con mayor impacto agroindustrial con una presencia importante siendo la mejor opción para campesinos, agrónomos, agroindustriales e invernaderos.

Nuestra opción de protección de MAGROS en la que estamos trabajando es con la empresa REMARCA empresa especializada en el registro y protección legal de "Marcas, Patentes y Derechos de Autor"; siendo actualmente éstos los activos intangibles más importantes de las empresas en la cual trabaja en conjunto con el IMPI.

La experiencia del director general es la planificación de proyectos integradores y en el área de biotecnología es lo que hace viable el proyecto, desde experiencia de llevar empresas sin recursos hasta alianzas estratégicas me hace ser la opción más viable para realizar este emprendimiento, todo esto con un equipo de trabajo de 4 ingenieros que cuentan con especialidad en la rama de programación de proyectos y de software, además de un equipo de trabajo a nivel administrativo con calidades increíbles para la resolución de problemas financieros y muy capaces de llevar a cabo planes financieros efectivos.

## Proceso del sistema Magros

Magros se conectara de manera que todos los regadores interactúen con un panel central el cual se encargara de dar el mensaje del comienzo de riego y terminado del mismo a un servidor que se encargara de que no interactúe el ser humano.



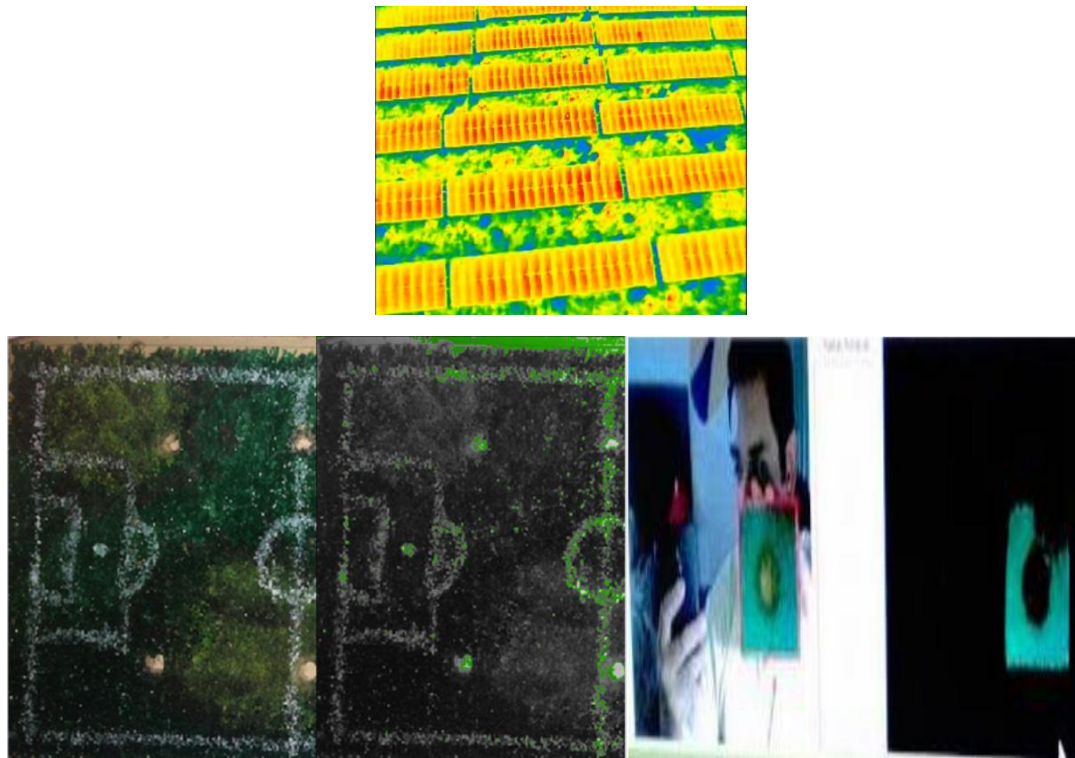
Para esto tomaremos la variable de una imagen en tiempo real donde utilizaremos desde cámaras en vivo smartphones e imágenes satelitales adquiridas por skybox y google donde mandara dicha imagen a el software que pensara de manera autónoma y de manera empírica en las zonas en las cuales el sistema de riego es más necesaria que en otras.



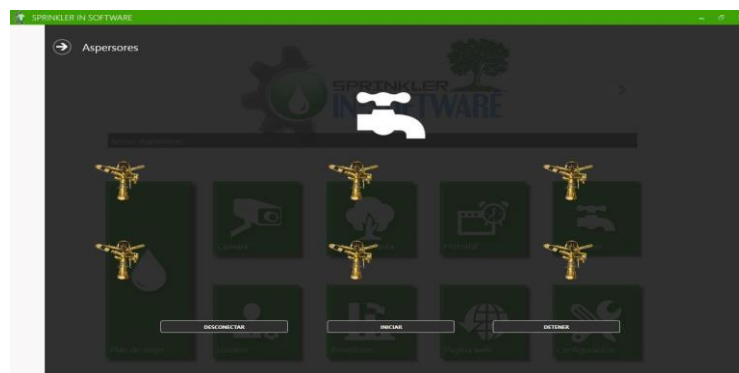
Los regadores que se encuentra en las zonas delimitadas del área de contorno de riego se virtualizarán de la misma manera que la foto a el programa, esto hará que el programa por ende mande las señales o impulsos a nuestros regadores para que realice el regado de manera óptima.



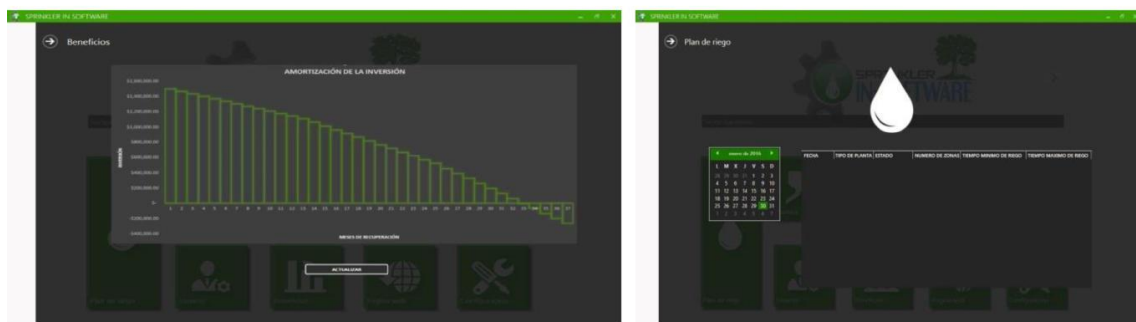
Cuando el programa termine el escaneo de zonas de manera automática, la detección de la foto escaneada permitirá cambiar los colores de la foto donde nos dará un panorama exacto del lugar donde se tendrá que realizar el regado, esto va a ser en tiempo real y de forma inmediata.



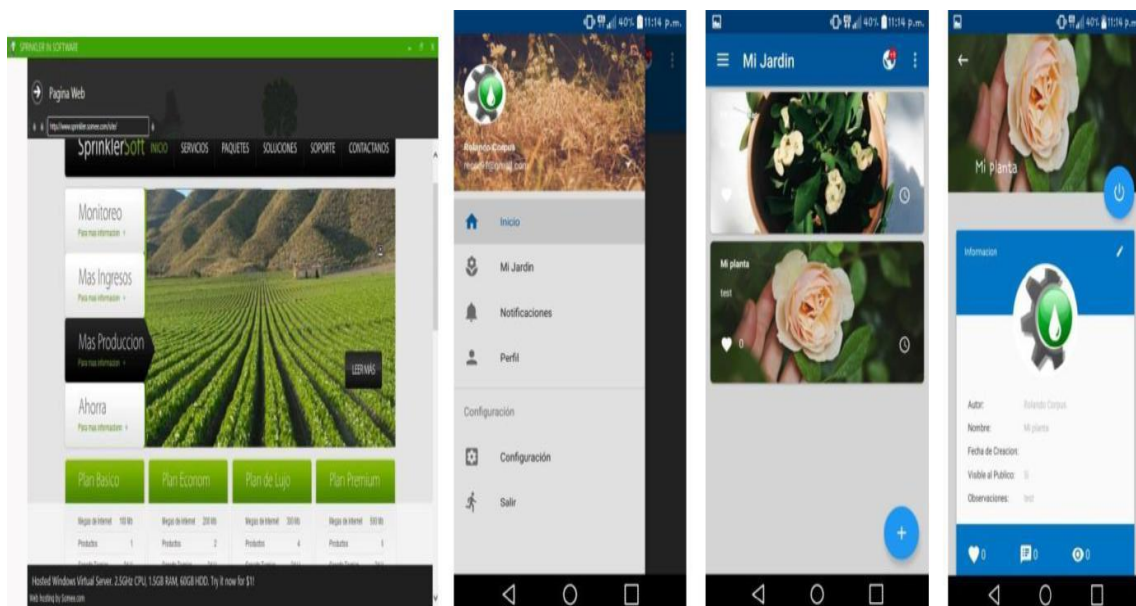
En la siguiente etapa del proceso se realizará el ciclo de regado de manera que se toman todos los parámetros que se han introducido en nuestro programa y se vera de manera virtual el rezagado en tiempo real, aquí el operador visualizará y tendrá el control del mismo.



Nuestra principal variable que debemos considerar es el clima y todo lo que lo conlleva, así que en nuestro programa ya viene de manera especificada desde la humedad, la puesta de sol, la sensación térmica, visibilidad, viento, máxima y mínima temperatura, etc. Estos parámetros permitirán que las electroválvulas determinen realizar o no el riego, de acuerdo a los escenarios que se presenten



Contamos con aplicación móvil para monitoreo de los sistemas de riego en tiempo real y poder ser distribuido para toda la gente que lo necesite para un patio o una planta en casa, además de que contamos con una página web donde servirá para que la gente puede conocer de los paquetes y su forma de venta y distribución para todos



## PROCESO

1. Códigos para cada evento: esta modalidad gestiona la parte donde se dan todos los eventos que pueden suceder en la naturaleza desde nevadas hasta tornados, todo esto con la finalidad de proteger el equipo de riego y para que las comparaciones que hace con la tabla de factores climáticos y pueda hacer un diagnóstico del riego a utilizar o no.
2. Se hace un escaneo de las zonas de regado esto ayuda al programa detectar zonas de riego.
3. Hace una detección de zonas donde le indicara al programa con pixeles donde se encuentran las zonas conflictivas en el campo
4. Inicia el proceso de regado en caso de que el usuario así lo requiera
5. Se podrá virtualizar en vivo el sistema de regado que funcione de manera óptima
6. Esta tabla da factores climáticos donde el programa se apoyara para que funcione como un detector de humedad pero todo esto utilizando datos del clima en tiempo real y actualizado cada 10 minutos.
- 7.- Se mostrara los resultados de riego en graficas desde agua ahorrada, tiempo de riegos, proceso de recuperación del campo y producción de productos en caso que así lo necesite.

Las plataformas que se utilizaran serán desde los Smartphone, Tablet, laptops y pc`s todo esto con el afán de que el monitoreo sea de manera adecuada y siempre se tenga una comunicación exacta y a tiempo.

Ventajas de utilizar todas las plataformas

- Se estará en todo momento comunicado
- Las fallas que se detectarán de manera inmediata
- Monitoreo a distancia
- En caso de fallas en el internet siempre tendrá el respaldo que será por 7 días.

Ahorrar costos de equipos de cómputos o de centros de mando



## Key Partners



Agrónomos y biólogos



Empresas instaladoras de sistemas de riego



Proveedores de sistemas de riego y de impresión 3D



## Key Activities



Soporte técnico con instalación dl sistema MAGROS HADWARE Y SOFTWARE

## Key Resources



- Programador de aplicaciones móviles
- Programador de software
- Técnicos especializados en el área de riego
- Encargado botánico
- Encargados de área de redes
- Encargados de área de soporte técnico

## Value Proposition



Disminución de costos



Aumento de producción



Ahorro de agua de luz y tiempos de cosechas

## Customer Relationships



Marketing digital y spots por radiodifusoras

## Channels



Páginas web y tienda de apps Android o IOS

## Customer Segments



**Magros**

Sistemas agrícolas, invernaderos y sector privado

**Magros**

Sector público en general

## Cost Structure

- Aplicación para sector público gratuito
- costo de ampliación o liberación de aplicación para diferentes utilidades
- cobro de aplicación de paga mensual

- Instalación de software
- Instalación de servidores
- Instalación de cámaras
- Cobro por metro cuadrado
- Instalación de conectividad del software al campo



## Revenue Streams



Depósitos, transferencias, pagos en página web y de tiendas de apps

**Depósito o Transferencia**



**PayPal**



## Plan de Negocios

### Canal de distribución:

El canal de distribución de MAGROS será mediante nuestra página web que tendrá el servicio y el producto con costos y paquetes segmentados como para industria agrícola como para el usuario más promedio que desee tenerlo en su casa o invernadero. Una de las estrategias es otorgar la aplicación móvil gratuita para poder probar el servicio y después si necesitas más funciones de la aplicación móvil será de paga mensual. En este momento realizamos dos vertientes de la estrategia del canal de distribución en la cual creamos un producto mínimo viable donde primero se pide una cotización para proyectos específicos y así delimitar nuestra estrategia comercial mediante una comprobación de mercado coherente, además de crear un espacio en la plataforma para crear una WebApp donde se realizara de una manera más barata para crear de ahí una base de la aplicación móvil donde se podrá recabar información de que módulos le interesan al cliente mediante una estrategia de clics sobre la misma página y ver cuánto tiempo se permanece en la página.

### Estructura de precios y promociones:

Serán por los metros cuadrados y con los paquetes que son modificables todo por el cliente conforme a las necesidades del mismo

Aplicación para sector público gratuito costo de ampliación o liberación de aplicación para diferentes utilidades del cobro de la aplicación y pago mensual.

La Instalación de software, Instalación de servidores, Instalación de cámaras, Cobro por metro cuadrado. La Instalación de conectividad del software al campo.

### Actividades claves y recursos claves

Materias primas : los recursos en los cuales necesitaremos para que el proyecto se lleve a un muy buen puerto será la segmentación de actividades que realizará cada persona para esto se necesitara de programador de aplicaciones móviles, programador de software, técnicos especializados en el área de riego encargado, botánico, encargados de área de redes, encargados de área de soporte técnico.

Proveedores: las alianzas serán con gobiernos y con nuestros proveedores que se encargaran de colocar los sistemas de riego estas empresas ya tienen bien delimitado sus actividades donde comienzan y donde terminan para estos proveedores son un ejemplo de riego que es una empresa encargada de instalación de sistema de riego con las mejores prácticas que el sector necesita.

Además de tener proveedores en el área de redes y compra de equipo de cómputo y de equipo de cámaras los cuales ya se tienen un plan delimitado con los mismos.

Los proveedores en el área de diseño de áreas verdes y con el, nos apoyaremos para tener un servicio integral y completo para todo tipo de cliente

## Alianzas claves:

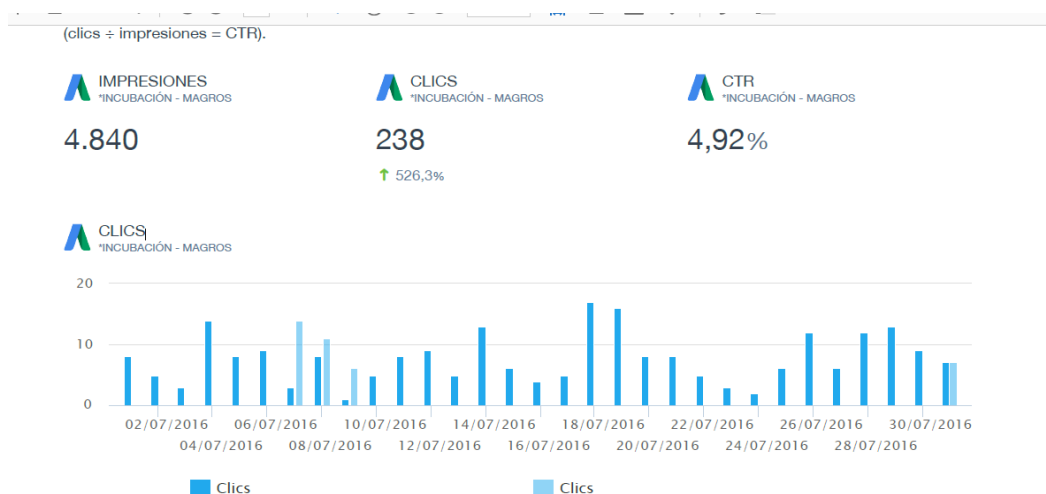
Tendremos varios prtners en la parte de credibilidad con clientes del área agrícola será en parte con los agrónomos y biólogos que serán beneficiados con nuestro servicio, además de otro socio estratégico será con empresas que se encarguen con instalaciones de sistemas de riego donde verán un plus al promocionar nuestro servicio y viceversa nosotros el tener clientes que necesiten a estas empresas y por ultimo una relación muy estrecha con empresas de impresión 3D tanto como para las tarjetas y carcasa del módulo de MAGROS.

## Relación con el cliente:

Nuestra relación con los clientes será con una estrategia de marketing digital en la cual en este momento se encuentra con una campaña con la empresa NIUMEDIA que realiza una analítica con la herramienta google adwords y analytics que dan una herramienta muy útil para crear ventas iniciales con el menor esfuerzo, para proyecto a largo plazo la empresa se certificar con google partners para poder realizar estas prácticas. Otra plataforma de marketing digital será con Facebook insigths que crea una estrategia comercial para poder llegar con usuarios que serán potenciales clientes y así tener una segmentación más selecta para una venta del servicio, por último se realizara una estrategia comercial más enfocada para el usuario como el campesino y público en general esta estrategia será con nuestro socio de empresa MGRADIO que se encuentra en una gran parte del territorio mexicano.

## Ingresos:

Los ingresos de MAGROS se verán reflejados con rentas mensuales con la aplicación móvil la descarga será gratuita de la aplicación pero módulos que serán más específicos tanto como para la plataforma de servidor y plataforma del módulo central que controlara los sistemas de riego el cual se venderá vía online con la página web y con proveedores autorizados que instalan los sistema de riego.



## Segmento de mercado

Es importante segmentar el mercado en este tipo de entornos ya que no todas las necesidades de los sectores es la misma así que nuestro proyecto se segmenta en tres sectores para que la comercialización sea distribuida podamos abarcar de una manera más eficaz y con mejores dividendos para la empresa estos sectores son:

- Sector agrícola, invernaderos y sector privado: este sector en México es el 77% donde se utiliza el agua y en el mundo por encima del 50% por lo tanto este sector es el más importante ya que es el que necesita de un riego automatizado, con más ahorro de agua y con innovación de la que hay en este momento por lo tanto nos enfocaremos en este sector con gente de clase baja, media y alta es decir en la clase baja nos enfocaremos a programas de riego por parte de secretarías encargadas del mismo y con financiamiento de los mismos gobiernos. También abarcaremos en clase media donde los riegos son utilizados para invernaderos y cosechas más promedio que suelen tener empresas o sectores privados y por último a un sector de clase alta donde los sistemas de riego son primordiales para los productos que se comercializan y en los cuales se necesitan tener un resultado más cuantificable, así que nosotros nos enfocaremos en estos sectores.
- Sector público este sector será también importante ya que se encargará de la catapulta para los demás sectores en el empezaremos a comercializar nuestras aplicaciones móviles para que la gente que no cuenta con un sistema de riego pueda visualizar el gasto del agua que tiene y el que debe de hacer al momento de hacer un riego y con ello ver el ahorro sustancial y también económico ya con este sector nuestro proceso podrá ser avalado por gente que tiene los requerimientos más mínimos que necesita un riego eficaz.

## **PROPUESTA DE VALOR**

MAGROS es un sistema de riego inteligente basado en el desarrollo de un software, el cual a base de una foto puede realizar varios análisis de un campo de riego sin la necesidad de que un ser humano intervenga en este proceso, sino sólo para hacer un tratamiento del campo. A base de la foto los aspersores regarán de una manera más óptima, ya que utiliza parámetros para evaluar las condiciones de tratamiento y riego, contenidos en el software. Por lo tanto, un panel de tiempo o el riego remoto se vuelven obsoletos.

La meta es optimizar los sistemas de riego para áreas públicas y áreas privadas, utilizando inteligencia artificial al alcance de todas las personas para ayudar hacer más eficiente el consumo de agua y lograr con ello una considerable reducción de costos a mediano y a largo plazo, y un mejor aprovechamiento de los usuarios/operarios del sistema de riego.

El proyecto consta de un control de sistema de riego en el cual se utilizarán sistemas que estén al alcance de cualquier persona

## **VIABILIDAD DEL NEGOCIO**

La agricultura es un sector relativamente pequeño en México, a la baja con respecto a la economía total y cerca del 4% del PIB. Sin embargo, esta cifra por sí sola minimiza la importancia económica y social del sector. La agricultura proporciona empleo a alrededor de 13% de la fuerza de trabajo, lo que representa unos 3.3 millones de agricultores y 4.6 millones de trabajadores asalariados y familiares no remunerados.

La agricultura en México es cada vez más moderna y está más integrada con el resto de la economía, al comprar más insumos intermedios y vender sus productos como insumos intermedios en otros sectores. El empleo es importante en estas actividades no agrícolas: la selección, el envasado y la refrigeración de verduras y fruta frescas, así como el tratamiento de productos silvícolas.

La superficie cosechada bajo riego genera el 42% del valor total de la producción agrícola.

Mientras que el área de temporal con 14 millones de ha, generan el 68% del valor de la producción.

Los Distritos de Riego emplean 48.5% del agua destinada al sector agropecuario. Mientras que en las Unidades de Riego solo se puede estimar un volumen aproximado de uso, con base en las diferencias de volumen aprovechado (51.2%) de este volumen, El 69% del agua se extrae de los acuíferos.

### **Cliente**

Magros enfocara su segmento de clientes para brindar en específico ese nicho importante el cuales serán clientes desde agricultores con extensiones de riego por más de 1 hectárea establecidos en los estados de Guanajuato, Jalisco, Sinaloa, San Luis Potosí (zona centro y zona huasteca), Estado de México y Querétaro. Con un comercio por encima de las 50 toneladas por hectárea cosechada y con productos que sean tomate, lechuga, aguacate, plátano, maíz y chile. Con ingresos mensuales por encima de los 50 mil pesos mensuales.

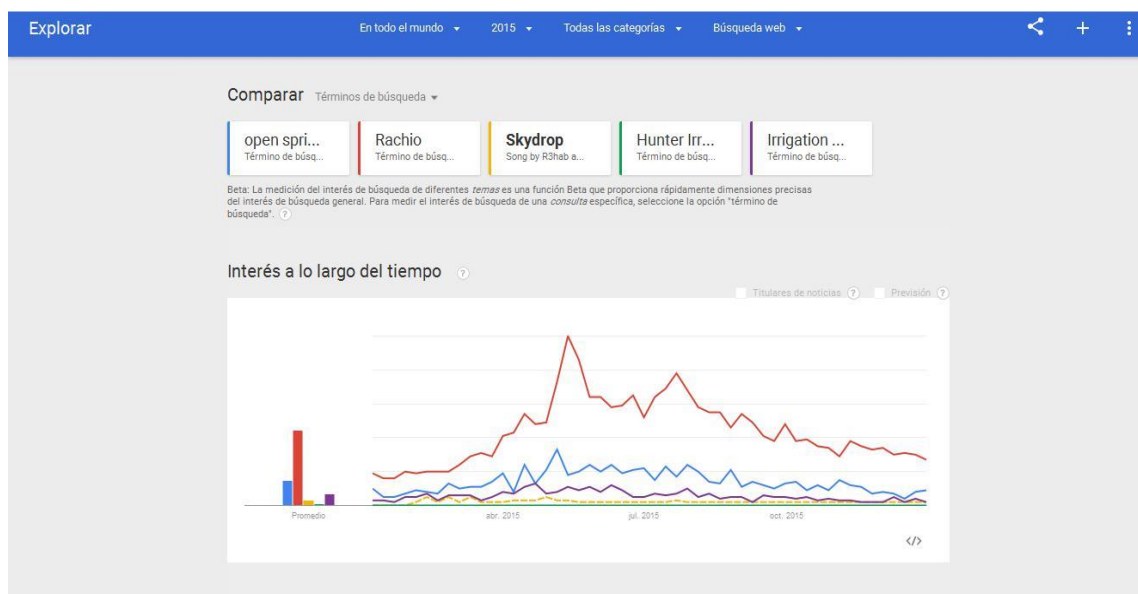
Otro segmento de cliente para producto más casero será para mujeres de 35 a 60 años con terrenos propios o con pequeños invernaderos donde planten flores o pasto en extensión y con extracto económico medio a medio alto radicando desde estados como Hidalgo, Puebla, Ciudad de México, el Bajío y San Luis Potosí.

También el servicio va enfocado con agrónomos y biólogos con necesidad de tener un monitoreo de los clientes a los cuales prestan los servicios de consultoría de cuidados agrícolas, además de que va enfocado no solo para trabajadores sino también para universitarios especializados en el área de agroindustrial.



## Competencia

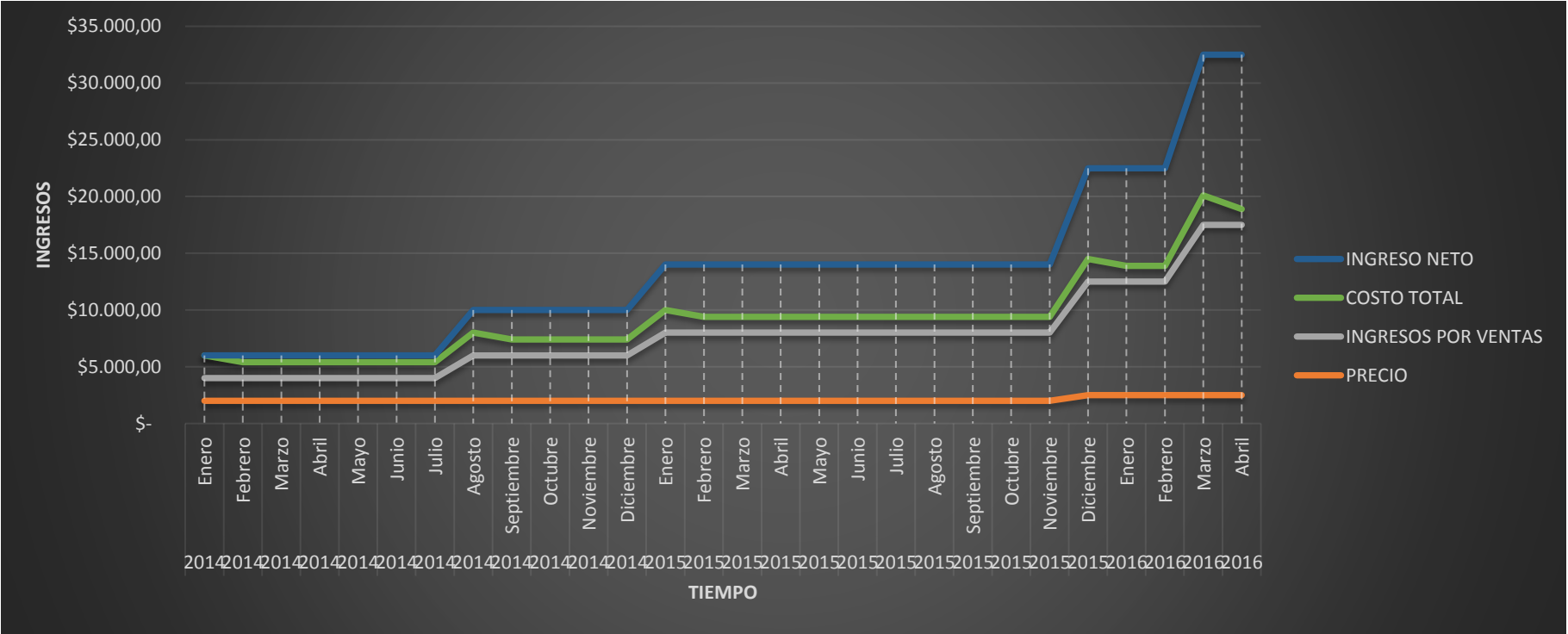
La competencia de magros en México aún solo esta con empresas como Hunter en la rama del monitoreo de riego y con drones especializados para agrónomos pero sistemas como los que implementamos nosotros solo se encuentran en EUA en la parte de palo alto en la cual la venta y renta supera los costos de \$300.00 dólares equivalentes a los \$5700.00 pesos mexicanos por ende nuestro objetivo es competir con esta competencia a nivel nacional con tecnología mexicana, ingeniera mexicana y con ingenieros y técnicos mexicanos que saben de la principal problemática en nuestro país.



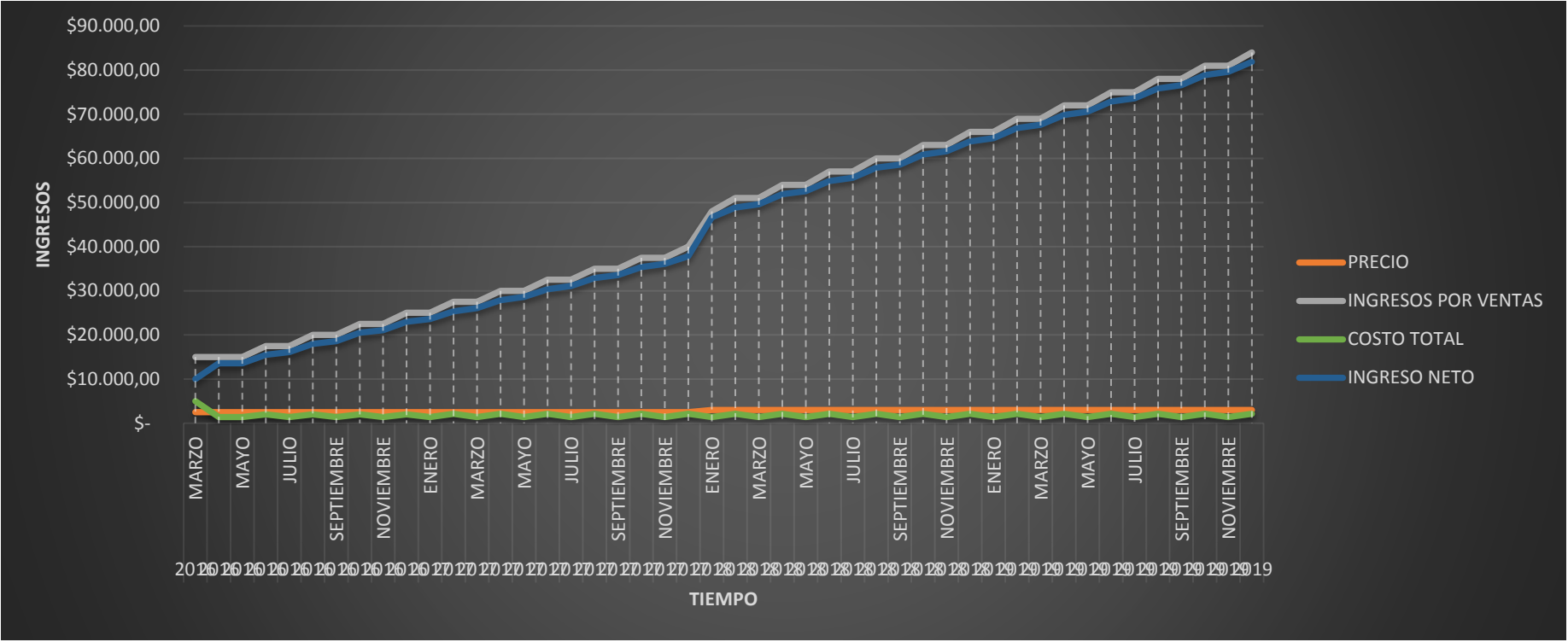
En la siguiente grafica se puede constatar de una gran disminución en el último año de estas competencias con ello lo que quiere nuestro producto competir en los próximos semestres con un correcto marketing y capacitaciones que pueda ayudar que nuestro posicionamiento en google no solo sea orgánico si no también pagado. La grafica es de la búsqueda en google trends y esta tendencia es en todo el mundo de ahí los picos de búsqueda con nuestros competidores donde Rachio es la marca mejor colocada en búsquedas y en la próxima grafica se puede ver solo en México donde solo se ha buscado skydrop.

# VIABILIDAD FINANCIERA

Históricos de resultados financieros



# Proyecciones financieras de la empresa



## Indicador de rendimientos

FACTIBILIDAD FINANCIERA					
INVERSIÓN INICIAL		COSTOS (mes)		INGRESOS	
Mobiliario y equipo	\$ 38,100.00	FIJOS (mes)	\$ 1,400.00	Ventas	\$ 2,500.00
Equipo electrónico	\$ 161,120.00	VARIABLES (Inicial de instalación)	\$ 600.00		
	\$ 199,220.00				
Periodo	Año	E.E.	S.E.	E.E.N.	
0		0	\$ -	-\$ 199,220.00	INV. INICIAL
1	31/06/2016	\$ 82,500.00	\$ 12,600.00	\$ 69,900.00	-\$ 129,320.00
2	dic-16	\$ 127,500.00	\$ 10,200.00	\$ 117,300.00	-\$ 12,020.00
3	31/06/2017	\$ 172,500.00	\$ 10,605.00	\$ 161,895.00	\$ 149,875.00
4	dic-17	\$ 217,500.00	\$ 10,605.00	\$ 206,895.00	\$ 356,770.00
5	31/06/2018	\$ 315,000.00	\$ 10,605.00	\$ 304,395.00	\$ 661,165.00
6	dic-18	\$ 369,000.00	\$ 10,605.00	\$ 358,395.00	\$ 1,019,560.00
7	31/06/2019	\$ 423,000.00	\$ 10,605.00	\$ 412,395.00	\$ 1,431,955.00
8	dic-19	\$ 477,000.00	\$ 10,605.00	\$ 466,395.00	\$ 1,898,350.00
INDICADORES DE RENDIMIENTO					
CC	=		10%		
VPN	=		\$956,072.90	4 AÑOS	
TIR	=		68%	4 AÑOS	
PR	=		1.5	AÑOS	

## Punto de equilibrio

Punto de equilibrio							
No de clientes	Precio de vent	CV unitario	Costos variabl	Costos fijos	Costo total	Venta	Ingreso total
1	2500	600	600	16800	17400	2500	-14900
2	2500	600	1200	16800	18000	5000	-13000
3	2500	600	1800	16800	18600	7500	-11100
4	2500	600	2400	16800	19200	10000	-9200
5	2500	600	3000	16800	19800	12500	-7300
6	2500	600	3600	16800	20400	15000	-5400
7	2500	600	4200	16800	21000	17500	-3500
8	2500	600	4800	16800	21600	20000	-1600
9	2500	600	5400	16800	22200	22500	300 PE
10	2500	600	6000	16800	22800	25000	2200
11	2500	600	6600	16800	23400	27500	4100
12	2500	600	7200	16800	24000	30000	6000
13	2500	600	7800	16800	24600	32500	7900
14	2500	600	8400	16800	25200	35000	9800
15	2500	600	9000	16800	25800	37500	11700
16	2500	600	9600	16800	26400	40000	13600
17	2500	600	10200	16800	27000	42500	15500
18	2500	600	10800	16800	27600	45000	17400
19	2500	600	11400	16800	28200	47500	19300
20	2500	600	12000	16800	28800	50000	21200



Porcentaje de inversión de la empresa en investigación y desarrollo (actual y futuro).

Debido a la naturaleza de este proyecto la inversión inicial se destinó al 100% sobre investigación y desarrollo, en el presente y futuro cercano se necesitan recursos para la implementación estratégica del mismo, por lo que al menos el 90% de la nueva inversión será destinada a las mismas actividades.



## **Metas del proyecto**

Se planea recuperar la inversión en el mes de septiembre del 2017 con un margen de contribución restante de \$5,400.

El crecimiento anual de ventas esperado es de 46%, haciéndonos de un cliente nuevo cada dos meses y manteniendo a los clientes ya existentes.

Nuestras principales metas del proyecto de capacitación en el área de marketing digital para tener una recuperación de la inversión será desde:

- Posicionamiento de marca
- Delimitación de clientes
- Ventas desde un 150% en los próximos semestres
- Crear un segmento de cliente más rápidamente con un nicho suficientemente fuerte para sustentar la empresa en los siguientes 3 años
- Creación del área de marketing con incorporación inmediata de 3 trabajadores y en los próximos años sea un incremento del 20% al año de trabajos

## **Propiedad intelectual**

El proyecto al momento de ser vendido y ser implementado en la empresa Continental, se da la recomendación por parte de la empresa y de un asesor la protección de la innovación, ya que de esta manera los pasos a tomar en la empresa llámense contratos, pagos, etc. se harán de la manera más correcta y transparente, es decir, para futuras situaciones tanto para la empresa Continental como para nuestra empresa se resguardara.

Los pasos que se tomaron para la protección de la innovación fueron principalmente la formación de la sociedad entre emprendedores esta se hace de manera más formal y en la cual se está gestionando con licenciados la creación de la empresa formal.

Después de esto se hace la documentación pertinente en la cual se asiste al IMPI (Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial) en el cual mediante asesores se nos recomienda hacer la documentación necesaria para poder ingresar la protección de nuestra innovación en la cual se nos da varias opciones para dar de alta nuestro proyecto la primera será la de patente en la que se trata:

- Se puede solicitar la protección de una patente a toda invención como: productos, procesos o usos de creación humana que permitan transformar la materia o la energía que existe en la naturaleza para su aprovechamiento por el hombre y que satisfaga necesidades concretas, siempre y cuando cumplan con los siguientes requisitos:

- Actividad Inventiva: Es el proceso creativo cuyos resultados no se deduzcan del estado de la técnica en forma evidente para un técnico en la materia. Aplicación Industrial: Es la posibilidad de ser producido o utilizado en cualquier rama de la actividad económica. La protección de la patente tiene una vigencia de 20 años improrrogables.
- Como segunda opción es modelo de utilidad en la que trata de:
  - Se pueden registrar como modelos de utilidad los objetos, utensilios, aparatos o herramientas que como resultado de un cambio en su disposición, configuración, estructura o forma, presenten una función distinta respecto a las partes que lo integran o ventajas en su utilidad, siempre y cuando cumplan con los siguientes requisitos:
    - Novedad
    - Aplicación industrial.

Para presentar Patente o Modelo de Utilidad, se presentan los siguientes documentos:

1. Formato de solicitud (IMPI-00-009) en 4 tantos (en S.E.) y 3 tantos aquí en la ORB, impresa en tamaño oficio por ambas caras y con firmas autógrafas, este formato sirve para cualquiera de las figuras jurídicas Patente o Modelo de Utilidad.
2. Formato de descuento en 2 tantos, donde llenaras la fecha, el artículo por el cual pagas los servicios del IMPI (artículo 1ª para Patente, artículo 9ª para Modelo de Utilidad), así como marcar el rubro de pequeña empresa, nombre y firma autógrafa del apoderado.
3. Carta poder firmada ante dos testigos 2 tantos. Anotar el nombre en el formato de solicitud.
4. Generar el pago en línea (página del IMPI, se anexa guía) imprimirlo en tres tantos y pagarlo en el banco elegido, de acuerdo a la figura que desean presentar, dichas líneas de captura se generan de manera individual para cada figura jurídica
5. Carta de cesión de derechos del Inventor o inventores al solicitante o Titular.
6. Descripción de tu invención en cuatro tantos, si tiene figuras igual cuatro tantos de las figuras (se anexa formato en "Word" para la descripción), si lleva figuras se consideran anexo y van como tal.

En la cual la documentación que se presentara será solo para modelo de utilidad ya que solo necesitaremos de una pequeña patente que nos ayude a que la idea y que el proceso del riego sea por un tiempo más pequeño de tiempo ya que la tecnología va ser cambiante y este software tendrá muchos cambios conforme la tecnología el tiempo y las necesidades vayan cambiando.

Otra de nuestra opción de protección en la que estamos trabajando es con la empresa REMARCA empresa especializada en el registro y protección legal de "Marcas, Patentes y Derechos de Autor"; siendo actualmente éstos los activos intangibles más importantes de las empresas.

## Logros del proyecto

El proyecto ha tenido un desarrollo desde hace 2 años y medio comenzando con un prototipo y análisis del problema mediante los sistemas de riegos convencionales los cuales comenzaron en el tecnológico de mi estado. Después el proyecto fue avanzando mediante la programación y se presentó en diferentes concursos, donde el proyecto se expuso en un concurso del CONACYT.

El proyecto se denominó SPRINKLER IN SOFTWARE hasta la fecha en el cual tiene una denominación comercial de MAGROS en la exposición antes mencionada fue de interés de un directivo del área ambiental y de salud de la empresa Continental el cual le intereso el proyecto y busco implementar el mismo en la empresa para. Para ello el directivo busco el apoyo por parte de la misma empresa y del jefe de planeación y proyectos y el proyecto contando con el apoyo de jefe de ingeniería en la empresa y por lo tanto se buscó desde proveedores de parte de ellos donde los costos fueron por encima de los \$300000.00 y nosotros propusimos un proveedor de menor costo con mejores garantías y bajando los costos a menos de \$200000.00.

El sistema de riego se quiere implementar en una de las zonas verdes de la empresa esta zona esta descuidada por ella y por ende la empresa no ha podido recuperar el campo por malos tratos y descuido de los mismos jardineros así que se les presento el proceso donde se le aclaraba que el sistema no iba requerir de ninguna intervención del ser humano solo para el tratamiento del campo en corte del mismo. La empresa continental le dio importancia al proyecto al momento de que cuenta con una planta tratadora de agua en la misma y donde busca adra un desagüe correcto y mejor uso de esta agua para ello ya se cuenta con tuberías para el paso del agua más sin en cambio no cuentan con un sistema de riego en el cual se pueda desahogar el agua de una manera efectiva.

El campo en el que se quiere instalar este sistema de riego es una cancha de futbol de 60 x 90 metros y en la cual es para fomentar el deporte en la empresa y certificarse mediante una auditoría ambiental la cual se pondrá en marcha en los próximos meses. Para poder llevar a cabo este proyecto de gran impacto en la empresa se requiere hacer pruebas beta en la misma empresa en un vivero de 10 x 20 metros y en la cual se buscara que el proceso tenga una garantía de uso tanto para la empresa continental como para la empresa proelecsys.



Antes de dicha instalación la empresa Continental y la empresa POOWND con la que el proyecto lo desarrolla se pretende instalar pruebas betas en viveros que se encuentran en la misma empresa.

El proyecto también fue uno de los 100 mejores proyectos de México en el cual ingreso al concurso de Posible que es financiado por Televisa y Monte de piedad en el congreso como ya se mencionó se escogió 100 de los 48000 proyectos de México y Sprinkler in software fue uno de ellos.

# POSIBLE 2015

De los 100 proyectos presentados a incubadoras, aceleradoras y fondeadoras solo pasaron 30 a 40 proyectos apoyados por dichas asociaciones el proyecto de sprinkler in software fue uno de los escogidos para los próximos 4 meses se presentara el proyecto para financiamiento de empresarios y por ende la empresa funcional ya para este tiempo.

La empresa que confió en el proyecto se encarga de buscar fondos para la empresa y para el proyecto mismo y así poder impulsar proyecto y emprendedores en México esta es la más importante de México en el rubro de busca de fondos con empresas y empresarios interesados en ser parte de un proyecto que revolucione o cambie el rumbo de México esta empresa se llama Fondeadora y la cual en estos próximos meses nos propondremos trabajar en conjunto para llegar a una meta que es que el proyecto más que proyecto se haga empresa que ya facture.



Después de este logro el proyecto ingreso a el certamen del ENIT convocado por el Tecnológico Nacional de México llegando hasta la etapa nacional donde en el área de Proceso se ganó el primer lugar como mejor proyecto de México de la generación 2015, MAGROS anteriormente llamado Sprinkler in Software tuvo el reconocimiento por parte del secretario de educación por ser un proyecto innovador además de que en San Luis Potosí es el proyecto con más realce para los próximos años dicho esto por empresas ya consolidadas

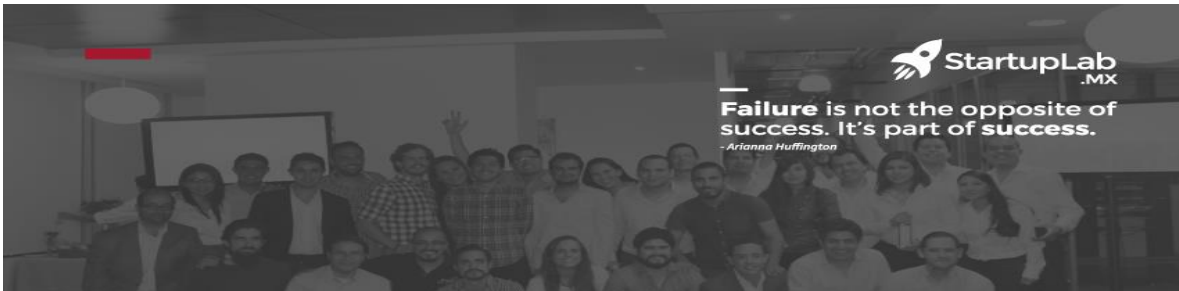




El proyecto fue inscrito también a la convocatoria del premio ODEBRECHT 2016 llegó a etapa de semifinal dentro de los mejores proyectos sustentables para México y representando a San Luis Potosí como el único proyecto del estado.



Con una parte del premio del ENIT la empresa se consolidó y se convirtió en POOWND S DE RL DE CV y fue aceptado en una incubación de alto impacto la única incubadora en San Luis Potosí de este tipo llamada Startup Lab la cual nos dio mentorías y talleres por más de 4 meses donde en gran medida del avance del proyecto hasta hacerlo lo que es en este momento.



En este momento la empresa POOWND con el proyecto MAGROS se encuentra en la posición de encontrar inversionistas y de apoyo desde el INADEM para poder realizar el servicio de una manera más óptima, por el momento nos encontramos realizando productos mínimos viables MVP y se acaba de hacer una nueva incorporación de socios nuevos tales como el dueño de MG RADIO, este socio será de incorpora de manera estratégica para poder escalar con clientes y tener una veracidad de nuestra empresa, además de tener la empresa POOWND oficinas en coalición con la empresa MG RADIO esto es un paso importante ya que con los últimos meses se ha visto una tracción de prospectos y clientes muy razonables para que MAGROS sea ahora una realidad.

