

Resumen Ejecutivo

¿Qué es Aqua&go?

Aqua&go surge para cubrir una necesidad a nivel global acorde a los Objetivos de Desarrollo Sostenible para el 2030. En la actualidad el reparto del agua no es el adecuado y para el año 2050 se espera que al menos un 25% de la población mundial viva en un país afectado por escasez crónica y reiterada de agua dulce.

En este contexto nace Aqua&go, una consultoría social cuyo objetivo es dar solución a proyectos en el ámbito del agua a través de tecnología innovadora y en colaboración con ONGs. Además, se busca la financiación para que los proyectos se lleven a cabo.

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible que cubre la empresa social:



¿Cuál es nuestra propuesta de valor?

Ser el nexo entre los diferentes actores para paliar la problemática del agua.

¿Cuál es el nuestro mercado y clientes?



Nuestro mercado se centra principalmente en aquellas comunidades de países en vías de desarrollo, donde las infraestructuras de abastecimiento de agua potable y saneamiento son muy escasas o inexistentes.

En función de los proyectos, nuestros **clientes potenciales** son:

- Empresas que deseen aportar fondos y desarrollar sus proyectos de Responsabilidad Social Corporativa (RSC).
- ONGs con las que colaboramos.
- Empresas proveedoras de las tecnologías de agua.

En el futuro:

- Las comunidades beneficiarias a través de un sistema de microcréditos.
- Entidades de financiación de desarrollo: bancos de desarrollo o gobiernos.

¿Cómo validamos la idea de negocio?

Para validar la idea y desarrollar un plan de negocio ajustado a las características de la demanda del mercado, se siguió la metodología Lean Startup.

Se validaron las principales hipótesis a lo largo del desarrollo de la idea con entrevistas y experimentos enfocados a los diferentes actores involucrados (colaboradores de ONGs, empresarios sociales, profesionales de RSC y desarrolladores de tecnologías de agua).

¿Cuál es nuestro plan?

Plan de Marketing



OBJETIVO

Crear una red sólida de clientes que aporten tecnología para dar la solución a los problemas de agua, empresas que tengan necesidad de realizar proyectos de RSC y ONGs.



ESTRATEGIA

Nuestra iniciativa se potencia por el carácter social que busca mejorar la calidad de vida en zonas con dificultades relacionadas con el agua potable o residual. Así, el contacto directo con nuestros clientes y afianzar una relación basada en proyectos solidarios nos impulsará dentro del mercado.



PLAN DE ACCIÓN

Captación y mantenimiento de clientes a través del contacto directo. Divulgación y promoción a través de las RRSS y página Web. Adhesión a la plataforma Young Water Professional que abala nuestra profesionalidad dentro del sector.

Plan de Operaciones

El plan de operaciones de Aqua&go se resume en las siguientes 5 fases:



Búsqueda de empresas con tecnología innovadora.



Búsqueda de proyectos relacionados con el agua potable y saneamiento.



Match entre tecnología y proyectos.



Búsqueda de financiación para la realización del proyecto.

Seguimiento del proyecto y reporte RSC.

Plan Financiero



El Plan Financiero de Aqua&go se desarrolló a partir de las suposiciones basadas en empresas sociales actuales, investigación de mercado y experiencia en el sector. El modelo está basado en los tres primeros años en los que se realizan de 3 a 6 proyectos al año.

Datos de partida:

Equipo: 5 personas

Capital social inicial: 27.500 € (5.500€ por persona)

Equipo digital: 3.500 €

Se van a realizar 3 proyectos en el primer año con los siguientes supuestos:

Supuestos de un proyecto en el año 1:

Costes por proyecto	
Tecnologías de agua	10.000 €
Comisión por proyecto	13.000 €
Implementación	5.000 €
	27.500 €

EXTRAS

*Reporte RSC	2.000 €
*Publicidad a Tecnologías	1.000 €
	30.500 €

Los resultados del Plan Financiero son los siguientes:

AÑO 0	- 27.500 €
AÑO 1	13.667 €
AÑO 2	4.703 €
AÑO 3	19.211 €

VAN : 2.126 €

TIR : 16,2 %

PAYBACK al año 4

Escalabilidad

La escalabilidad de Aqua&go tiene como objetivo crecer tanto de tamaño de proyectos como tamaño de participación de asociados clave en cada proyecto. Se seguirán las siguientes etapas para alcanzar los objetivos de crecimiento:

ETAPAS	0-3 años	A partir del año 3	A partir año 6	A partir del año 10
Nº proyectos por año	3 a 6	6 a 15	15 +	15 +
Tamaño de proyectos	Pequeños	Pequeños-Medianos	Medianos	Grandes
Clientes y Asociados	RSC + ONG	RSC + ONG + Microcréditos	BID, BM	Gobierno

Esta proyección de escalabilidad de Aqua&go está basada en los supuestos del mercado y se irá ajustando conforme vayamos realizando los proyectos año a año. Esto con el fin de realizar grandes proyectos que cuenten con el apoyo de gobiernos para poder llevar las soluciones tecnológicas de agua y saneamiento al mayor número de personas que vivan en los lugares más necesitados.

Prueba Piloto

Para no quedarnos únicamente en la idea teórica, hemos desarrollado un proyecto piloto para comprobar qué dificultades se encuentran en cada fase y el alcance que podemos lograr.



En el poblado marroquí de Khamlia, en el cual sabemos que deben desplazarse diariamente a por agua no potable, hemos contactado con la ONG local “Khamlia.org” y ellos nos han facilitado información sobre sus necesidades y problemas.



Con esos datos hemos conseguido una solución tecnológica eficiente y económica que se adapta a las necesidades de la comunidad resolviendo sus problemas de potabilización de agua, gracias a la empresa chilena

Fresh Water Solutions. Una vez contactado con ambas partes y realizado el match, procedemos a buscar financiación. Estamos buscando la opción de que Fresh Water Solutions aporte las tecnologías de agua a la comunidad de Khamlia como parte de su expansión de mercado hacia África y Europa.

Equipo

Somos un grupo multidisciplinar de cinco estudiantes de la Escuela de Organización Industrial, con una vocación emprendedora y conciencia social. Cada uno de los integrantes del equipo poseemos diferentes formaciones tanto educativas como profesionales en el medio ambiente y el agua, que nos han permitido llegar a cubrir todas las necesidades para la formación de Aqua&go.



Ximena Enecoiz
Gómez De Tuddo
CEO

*Chief Executive
Officer*



Josu García
Otaduy
CFO

*Chief Financial
Officer*



Alberto Barrena
Seco
CMO

*Chief Marketing
Officer*



Paula Negro
Torres
COO

*Chief Operations
Officer*



Julia Clemente
Sánchez
CDO

*Chief
Development
Officer*