

**Nombre de proyecto:** Bambú-atl  
**Carrera:** Matemáticas Aplicadas  
**Página web:** No proporcionada

**Emprendedor principal:** Aarón López Flores  
**Correo electrónico:** [nefologo@yahoo.com.mx](mailto:nefologo@yahoo.com.mx)  
**Video del emprendimiento:** <https://cutt.ly/lfsShgO>

<p><b>Fundación:</b> 2020</p> <p><b>Descripción del emprendimiento.</b>          Busca transformar la producción y consumo de alimento en las ciudades, a través de un sistema hidropónico integral casero que permita a cualquier persona, con un metro cuadrado de espacio en su casa, producir y cosechar sus propias frutas y verduras.</p>
<p><b>Problema que resuelve.</b>          Acceso a alimentos orgánicos, crecidos naturalmente; autosuficiencia alimentaria; disminución de emisiones de gases de efecto de invernadero como resultado de transporte de alimento del campo a la ciudad.</p>
<p><b>Productos y servicios.</b>          1. Sistema hidropónico integral hecho a partir de bambú. Incluye bomba de agua, luz LED, y todo lo necesario para empezar con un huerto hidropónico casero.          2. Servicio de suscripción para mantenimiento del sistema. Con un servicio de suscripción (Grow-as-a-Service, GaaS), los compradores del sistema tienen la opción contratar una suscripción mensual para que biólogos y agrónomos expertos den mantenimiento periódico (inicialización, crecimiento y cosecha); o puede utilizar su sistema por su cuenta, involucrándose en el mundo de los huertos hidropónicos.          3. Inicialización de siembra. La hidroponía es más efectiva cuando las plantas en el sistema ya han germinado, por lo que se vuelve necesario contar con una instalación en donde podrían crecer brotes de plantas para luego distribuirlas a los que posean este sistema. El usuario tiene la opción de pedir estos brotes en línea, sin necesidad de contratar el servicio GaaS.          4. (futura) Cuando haya suficientes sistemas en uso, se podría recolectar excedentes y venderlos a supermercados/tiendas, o distribuirlas en tiendas propias a modo de consignación, o establecer un marketplace en línea.</p>
<p><b>Fuentes de ingreso.</b>          1. Venta del sistema a través de canales digitales (página web, redes sociales, quizás distribución en Amazon).          2. Ingreso recurrente a través de suscriptores al servicio GaaS.          3. Ingreso recurrente a través de la venta de brotes de plantas a los poseedores del sistema.</p>
<p><b>Clientes.</b>          Mujer profesionalista de 30 años, independizada o viviendo con roomies en un departamento de ciudad, nivel socioeconómico C+ o superior, con deseo de transformar su consumo, disminuir su huella de carbono, comer frutas y verduras orgánicas y experimentar con huertos caseros.</p>
<p><b>Competencia.</b>          No existen competidores directos.          Indirectos: Cadenas de autoservicio, supermercados, tianguis, tiendas de conveniencia y abarrotes, que ya</p>

<p>venden frutas y verduras a precios competitivos. Distribuidores de sistemas hidropónicos caseros (por ejemplo, AeroGarden, Sunblaster). Jugadores establecidos que ofrecen todo lo necesario para iniciarse en la hidroponía, a condición de que el usuario esté dispuesto a aprender y hacerlo todo por su cuenta.</p>	
<p><b>Ventajas competitivas y diferenciadores.</b>          1. Sistema hidropónico integral y auto-contenido: el usuario no necesita nada más (ni conocimiento, ni tiempo, ni tierra) para empezar a crecer su propia comida en un huerto casero.          2. Servicio de suscripción GaaS: al dejar el mantenimiento y cosecha de su siembra en manos de expertos agrónomos y biólogos, los usuarios garantizan la continuidad de su alimento, permitiéndoles flexibilidad cuando su trabajo requiera más de ellos, o asegurar su comida mientras aprenden a usar el sistema.          3. Se busca que el sistema sea también una vista agradable: la idea de construirlo de bambú surge para combatir la fealdad estética de los sistemas de hidroponía caseros tradicionales, hechos de tubos de PVC.          4. Automatización y eficientización de todos los procesos relacionados al cultivo hidropónico casero a escala, a través de una app y sitio web para pedidos, rutas programadas para visitantes agrónomos, etc.</p>	
<p><b>Industrias relacionadas.</b>          Retail/ E - commerce, Sharing Economies, Internet de las cosas, Industria de servicios, Food-Agriculture, Impacto Ambiental.</p>	
<p><b>Etapa de desarrollo y validación del mercado</b></p>	
<p><b>Etapa de desarrollo: Idea de Negocio</b> – Aunque se tiene clara la idea del negocio, el mercado objetivo y la competencia, aún falta know-how hidropónico para construir un MVP y empezar a iterar.</p>	
<p><b>Validación con el mercado.</b>          Ninguna.</p>	
<p><b>Capital invertido</b>          \$0.00 MXN</p>	<p><b>Inversión requerida</b>          \$50,000.00 MXN</p>
<p><b>Sobre el equipo</b></p>	
<p><b>Número de integrantes</b></p>	<p>4, alumnos del ITAM</p>
<p><b>Carreras</b></p>	<p>Matemáticas Aplicadas, Administración, Ingeniería en Computación, Ingeniería en Mecatrónica e Ingeniería Industrial</p>

**Interés en Mentorías**

1	Desarrollo de Plataforma Web y/o Aplicación	6	Valuación de la Empresa
2	Levantamiento de Capital	7	Legal
3	Modelo Financiero	8	Pitch
4	Modelo de Negocio	9	Desarrollo de Producto
5	Marketing Digital		