



# Plan Financiero FUNCAGUA (modelo de negocios)



Fomentado por el:



en virtud de una resolución del Parlamento de la República Federal de Alemania

Este producto está cofinanciado por el Fondo para el Medio Ambiente Mundial (FMAM) a través del Banco Interamericano de Desarrollo que actúa como administrador dentro de La Alianza Latinoamericana de Fondos de Agua. Las opiniones expresadas en este producto son las de los autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista de IKI, BMU, GEF o BID, su Junta Directiva o los países que representan.

# Aquaeficiencia

1. Auditoría hídrica
2. Balance cero
3. Impacto positivo

Business Model Canvas



## Socios clave

- Técnicos certificados
- Personal trabajador para implementación de soluciones

## Actividades clave

- Relacionamiento:
- Determinar beneficiario
  - Contacto y consolidación de venta
- Propuesta de valor:
- Preparación, entrega y ejecución de propuesta



## Recursos clave

- Material propuesta de valor
- Conocimiento técnico
- Metodología auditoria



## Propuesta de valor

- Paso 1. Auditoría hídrica:
- Entender el uso actual del recurso hídrico y condición de fuente hídrica
  - Identificar oportunidades de mejora en el uso del recurso

### Paso 2. Balance cero

- Ejecución de proyectos de compensación hídrica (SCALL)

### Paso 3. Impacto positivo

- Ejecución de proyectos para generación de impacto positivo (Conservación, Restauración)



## Relación con clientes

- Asistencia personal: Relación personal adaptada individualmente
- Co-creación: Relación que permite un mutuo beneficio



## Canales

- Contacto directo
- Capacitaciones
- Conexión a través de cámaras y gremios



## Segmentos de clientes

- Organizaciones de sector privado con necesidad de una gestión hídrica corporativa eficiente y compensación hídrica
- Personas con funciones a nivel de Dirección y Gerencia general y/o de gestión ambiental



## Estructura de costos

El costo de los recursos y socios clave serán cubiertos en su totalidad en el costo de inversión.

- Costo para la generación y venta de propuesta de valor: USD \$2,100
- Costo para la ejecución de propuesta de valor: escalable



## Flujo de ingresos

- Ingreso por concepto de venta de servicio: 15% Overhead
- Proyectos escalables con cobro del 60% respecto arranque



# Ejemplo de implementación



	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5				Costo est.
	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	
<b>Stream 1: Relacionamiento</b>	[Shaded]																USD \$650				
1. Determinar principal beneficiario a abordar	[Shaded]																				
2. Relacionamiento y entrega de propuesta de valor		[Shaded]																			
<b>Stream 2: Propuesta de valor</b>				[Shaded]																USD \$1,460  *Sin considerar ejecución de proyecto	
3. Preparación de propuesta de valor			[Shaded]	[Shaded]																	
4. Entrega de propuesta de valor									[Shaded]												
5. Ejecución de propuesta de valor (Paso 1)																[Shaded]					

Dirección Ejecutiva: 4.5 días de trabajo  
 Equipo FdA: 5  
 Inversión total: USD \$2,110

# Ejemplo de implementación



	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5				Costo est.
	S1	S2	S3	S4																	
<b>Stream 1: Relacionamiento</b>																					
1. Determinar principal beneficiario a abordar																					
1.1 Determinación de beneficiario sobre posibles potenciales																					
1.2 Investigación preliminar de problemas y necesidades específicas de beneficiario																					
2. Relacionamiento y entrega de propuesta de valor																					
2.1 Determinar canal de comunicación acorde a beneficiario (p.e. presencial)																					
2.2 Abordar beneficiario con brochure de FUNCAGUA adecuado a problemas y necesidades específicas																					
2.3 Acordar posibilidades y siguientes pasos																					
2.3 Seguimiento y calibración de propuesta																					
<b>Stream 2: Propuesta de valor</b>																					
3. Preparación de propuesta de valor																					
3.1 Entender necesidades de beneficiario																					
3.2 Generación de propuesta de valor SbN																					
3.3 Definir esquema de flujo de ingresos acorde a restricciones (overhead - 15%)																					
4. Entrega de propuesta de valor																					
4.1 Entrega de proyecto																					
4.2 Cumplimiento a requerimientos administrativos																					
5. Ejecución de propuesta de valor (Paso 1)																					
5.1 Pago 60% servicios																					
5.2 Gestión de ejecución de proyecto (Paso 1)																					
5.3 Cierre y venta de Paso 2																					

USD \$650

USD \$1,460

\*Sin considerar ejecución de proyecto

Dirección Ejecutiva: 4.5 días de trabajo  
 Equipo FdA: 5  
 Inversión total: USD \$2,110

# Business Model Canvas “Aquaeficiencia”

FUNCAGUA

4 abril, 2022

V1

<p><b>Socios clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Técnicos certificados</li> <li>Personal trabajador para implementación de soluciones</li> </ul>	<p><b>Actividades clave</b></p> <p>Relacionamiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Determinar beneficiario</li> <li>Contacto y consolidación de venta</li> </ul> <p>Propuesta de valor:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Preparación, entrega y ejecución de propuesta</li> </ul>	<p><b>Propuesta de valor</b></p> <p>Paso 1. Auditoría hídrica:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Entender el uso actual del recurso hídrico y condición de fuente hídrica</li> <li>Identificar oportunidades de mejora en el uso del recurso</li> </ul> <p>Paso 2. Balance cero</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ejecución de proyectos de compensación hídrica (SCALL)</li> </ul> <p>Paso 3. Impacto positivo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ejecución de proyectos para generación de impacto positivo (Conservación, Restauración)</li> </ul>	<p><b>Relación con clientes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Asistencia personal: Relación personal adaptada individualmente</li> <li>Co-creación: Relación que permite un mutuo beneficio</li> </ul>	<p><b>Segmentos de clientes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Organizaciones de sector privado con necesidad de una gestión hídrica corporativa eficiente y compensación hídrica</li> <li>Personas con funciones a nivel de Dirección y Gerencia general y/o de gestión ambiental</li> </ul>
	<p><b>Recursos clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Material propuesta de valor</li> <li>Conocimiento tecnico</li> <li>Metodología auditoria</li> </ul>		<p><b>Canales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Contacto directo presencial y/o remoto</li> <li>Capacitaciones</li> <li>Conexión a través de cámaras y gremios</li> </ul>	
<p><b>Estructura de costos</b></p> <p>El costo de los recursos y socios clave serán cubiertos en su totalidad en el costo de inversión.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Costo para la generación y venta de propuesta de valor: USD \$2,100</li> <li>Costo para la ejecución de propuesta de valor: escalable</li> </ul>		<p><b>Flujo de ingresos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ingreso por concepto de venta de servicio: 15% Overhead</li> <li>Proyectos escalables con cobro del 60% respecto arranque</li> </ul>		