



Resumen ejecutivo

Aspiria es una institución financiera digital la cual provee acceso a capital para promover la evolución de los negocios en México. Hemos apoyado a miles de negocios con miles de millones en capital de trabajo durante los últimos 9 años. Recientemente, lanzamos un nuevo producto de arrendamiento de paneles solares para negocios mexicanos, con el objetivo de ayudarles en su transición energética a Net 0.

Los que buscamos

Uso de ingresos:

- Fortalecimiento de la estructura de capital de la organización.
- El ingreso por deuda será utilizado para fondear nuevas transacciones de paneles solares

Nuestra empresa busca financiamiento de **\$15 MDD** en Equity (50%) y **\$15 MDD** en Deuda (50%)

Situación actual

Al día de hoy tenemos un pipeline de más de \$25 MDD para paneles solares, y un flujo constante de clientes para el negocio general de la organización. El mercado está en constante crecimiento debido al aumento de costos de la energía eléctrica; los negocios mexicanos buscan formas de reducir este costo de operación.

Calendario:

- Q1 2024: Mejorar las condiciones del arrendamiento para que el beneficio del financiamiento llegue al cliente final y el producto sea más atractivo.



Compañía: Aspiria



Etapa del negocio: En etapa de crecimiento



Inversión total: \$15 MDD Equity
\$15 MDD Deuda
Inversión obtenida: \$103 MDD

Por fases

2024 - \$15 MDD Equity
2024 - \$7 MDD Deuda
2025 - \$8 MDD Deuda



INGRESOS

2021	\$6.3 MDD
2022	\$12.1 MDD
2023	\$20.6 MDD

Modelo de negocio e impacto:

Justificación de la inversión

- Queremos aprovechar la experiencia e infraestructura que tiene Aspiria para atender negocios, y así financiar la transición energética de las PYMES mexicanas.
- Nuestra experiencia e infraestructura nos ha permitido otorgar miles de financiamientos que suman cientos de millones de USD, generando más de 7 mil empleos.
- Además, 80% de nuestros clientes no hubieran podido acceder a capital por medio de la banca tradicional
- El nuevo producto de “**arrendamiento de paneles solares**”, hace sentido debido a la alta rentabilidad de los paneles solares que permite que el arrendamiento tenga un periodo de recuperación rápido, sin aumentar el costo de energía del cliente final.

Beneficios

Climáticos



Con la inversión de \$15 MDD en compra, arrendamiento e instalación de paneles solares se estarían evitando la emisión de hasta 270 mil tCO₂.

Sociales



Incremento del acceso a la energía solar a las PYMES en México, con menores costos y mayores beneficios.

Equipo Directivo



Guillermo Hernández Iñiguez
CEO
guillermo@aspiria.mx



Natalia Tendilla Rivera
Financial Analyst
natalia.tendilla@aspiria.mx



Resumen ejecutivo

Operamos como un *“fully managed marketplace”* de energía solar, con un modelo B2B y B2B2C. Nuestro ecosistema tecnológico facilita el despliegue, monitoreo, medición y reporte de proyectos de descarbonización de cadena de valor para empresas (instalaciones propias, proveedores, distribuidores y colaboradores).



Compañía: Solfium



Etapa del negocio: En operación buscando escalar



Inversión total: \$10 MDD
Inversión obtenida: \$3.1 MDD

INGRESOS

2021	86,000 USD
2022	2.6 MDD
2023	5.5 MDD

Lo que buscamos

Uso de ingresos:

- Inversión en tecnología, desarrollo del producto / servicio.
- Escalar capacidad operacional.
- Expansión internacional.

Buscamos levantar \$10 MDD de capital accionario durante el 2024

Situación actual

Modelo operando plenamente y buscando escalar.

Calendario:

- Q4 2023

(Oct) Alianza Solfium y MÉXICO2 para impulsar el mercado voluntario de carbono en México con la comercialización de reducciones de emisiones mediante proyectos de energía solar.

(Dic) Lanzamiento de Alianza con SCOTIABANK para promover energía solar con sus clientes bajo su nueva hipoteca verde.

- Q1 2024 Evaluación y ejecución de proceso para patentar Tecnología Solfium.

Modelo de negocio e impacto:

Justificación de la inversión

- **Modelo de negocio escalable.** Nuestra plataforma tecnológica permite la escalabilidad sin activos; integrando fabricantes, instaladores, proveedores logísticos y socios financieros en la misma plataforma.
- **Asociaciones estratégicas.** Alianza con Longi, fabricante de paneles solares más grande del mundo. Contratos con empresas destacadas como Mabe, Engie, Santander, ABB, Michelin y Grupo México. Alianzas con los gobiernos estatales de Querétaro y Puebla, entre otras.
- **Única empresa en México** certificada por el Solar Impulse Foundation, quien valida el impacto ambiental y económico de nuestros sistemas fotovoltaicos.
- **Equipo experimentado.** Nuestro equipo fundador y directivo cuenta con experiencia en dirección y gestión, en sectores como ingeniería, energía y aeronáutica, y diversidad internacional que aporta perspectivas operativas y oportunidades de negocios globales.

Beneficios

Climáticos



Habilitando la instalación de 1.4 millones de paneles para 2033, lograremos: la reducción de 70 millones de tCO₂, equivalente a plantar 224 millones de árboles, y sumar 747 millones de hectáreas de bosque.

Económicos

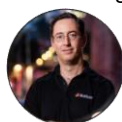


Ayudamos a clientes chicos y grandes a reducir costos eléctricos, fomentando su rentabilidad y crecimiento.

Sociales



Nuestro modelo operativo incluye la formación y certificación de pequeños instaladores solares; los ayudamos a crecer tras integrarlos en nuestro ecosistema al aportarles tecnología y clientes.



Andres Friedman, CEO
Andres.Friedman@solfium.com



Zacharie Magnan, CFO
Zach.Magnan@solfium.com



Juan Osuna, CCO
Juan.Osuna@solfium.com

Equipo Directivo



Transporte



Agua



Energía



Residuos



AFOLU

Resumen ejecutivo

Tecsolar ofrece arrendamiento de equipos de generación eléctrica fotovoltaica bajo el régimen de generación distribuida, con contratos de 6 a 8 años dirigidos a MiPyMES con tarifa pequeña demanda baja tensión (PDBT), siguiendo el modelo de *Power Purchase Agreement (PPA)*.

Los que buscamos

Uso de ingresos:

- \$80 M de pesos en crecimiento de la cartera en 150%.
- \$50 M de pesos para reestructura de deuda.

Nuestra empresa busca capital de **\$130 M de pesos** por una participación de las acciones de la compañía.

Situación actual

Con 700 pequeños negocios instalados y operativos el limitante de crecimiento está dado por nuestra capacidad de fondeo, restringiendo nuestra capacidad para penetrar el mercado.

Calendario:

2024 - De obtener los recursos planeamos una expansión acelerada, actualmente el 75% de nuestro negocio se encuentra en la península de Yucatán, buscamos una expansión triplicando nuestra presencia comercial en zona bajo, occidente y Norte del país.

Compañía: Capital en energías verdes MC S.A.P.I. de C.V. nombre comercial TecSolar

Eta del negocio: En nuestro 4to año de operación TecSolar cuenta con una cartera de 700 contratos de arrendamiento.

Inversión requerida: \$130 M de pesos
Inversión obtenida: \$5 M de pesos de capital social

INGRESOS

2021	\$11.6 M MXN
2022	\$9.0 M MXN
2023	\$30.1 M MXN

Modelo de negocio e impacto:

Justificación de la inversión

- Cada contrato de arrendamiento tiene una TIR superior al 35% y existen en México más de 4 millones de usuarios en tarifa PDBT que pueden ser potenciales clientes.
- Las proyecciones de crecimiento en México, por parte de la Secretaría de Energía según el PRODESEN, señalan que la generación distribuida fotovoltaica tendrá una expansión de 800% en los siguientes 13 años.

Beneficios

Climáticos

Tecsolar ha instalado bajo el modelo de micro PPA, 3.5 MW de capacidad instalada fotovoltaica de cual somos dueños durante su vida útil, evitando la emisión de 120,000 tCO₂, buscamos crecer este número en 150%.

Sociales

Nuestros clientes son pequeños negocios, en su mayoría familiares, casi la mitad de mujeres emprendedoras, a los cuales se les otorga un ahorro inmediato sin necesidad de invertir su capital y la posibilidad de obtener un patrimonio generador de energía limpia.

Equipo Directivo



Mauricio Chapa Estrada
Director General
Mchapa@tecsolar.casa



Ernesto Altamirano Beguerisse
CFO
Ealta@tecsolar.casa



Resumen ejecutivo

Reconvertir energéticamente 95 edificios del Gobierno de la Ciudad de México, a través de la implementación de medidas de eficiencia energética en la iluminación y el aire acondicionado; e instalación de sistemas fotovoltaicos en cada edificio; para así lograr reducir el consumo eléctrico por 15,485 MWh, y la emisión de 6,907 tCO₂e anualmente.

Organización: Secretaría del Medio Ambiente de la Ciudad de México (SEDEMA)

Etapas del negocio: Fase 1. Intervención energética del proyecto piloto.

Inversión total: \$ 16.87 MDD
Inversión obtenida: 377K USD

Por fases

2024 - \$377k USD
2025 - \$ 6.0 MDD
2026 - \$ 7.0 MDD
2027 - \$ 3.5 MDD

INGRESOS (Ahorros)

2024	\$ 377,747 USD
2025	\$ 78,842 USD
2026	\$ 1,134,320 USD
2027	\$ 2,376,058 USD
2028	\$ 2,996,927 USD

Los que buscamos

Uso de ingresos:

- En un periodo de 2.5 años, realizar la compra e instalación de los equipos
- operación y supervisión del proyecto, para lograr un ahorro anual de 3 MDD
- Con los ahorros pagar el proyecto y crear un fondo revolvente para escalarlo.

El Gobierno de la Ciudad de México busca financiamiento por **\$ 16.87 MDD**. Mediante arrendamiento financiero u otro modelo semejante

Situación actual

En 2024, se invertirán 377K USD para la implementación del proyecto piloto en un edificio central del gobierno de la CDMX, que generará 400,389 kWh/año, y permitirá un ahorro de 78K USD (1.3 millones de MXN al año), que será el capital semilla para la creación del fondo revolvente.

Calendario:

- Fase 1 (2022-2024)** Intervención energética del Proyecto Piloto. Preparación del contrato y bases de licitación; selección final de edificios.
- Fase 2 (2025-2026)** Intervención energética en 74 edificios.
- Fase 3 (2027-2028)** Intervención energética en 20 edificios, evaluación de resultados y cierre del proyecto.

Modelo de negocio e impacto:

Justificación de la inversión

- El Gobierno de la CDMX cuenta con 2,455 inmuebles que emiten 637,408 tCO₂e por consumo energético al año. Entre estos, 420 son edificios de oficinas y 242 destinados a la salud.
- El proyecto atiende la necesidad del gobierno de descarbonizar sus operaciones, a través del uso racional de la energía y la generación distribuida de energía limpia
- El proyecto, además, de permitir tener mayor autosuficiencia energética, generará ahorros al Gobierno que pueden ser reinvertidos en el escalamiento del proyecto.
- Asimismo, fortalece el mercado local y nacional de empresas proveedoras e instaladoras de equipos de iluminación, aires acondicionados, y de energías limpias.

Beneficios

Climáticos

Las medidas de ahorro de energía y la instalación de los sistemas fotovoltaicos en los 95 edificios contribuirán en la reducción de 6,906.47 tCO₂e de emisiones anuales y de 138,129 tCO₂e acumuladas por los siguientes 20 años (periodo de vida aproximado de los sistemas fotovoltaicos).

Sociales

Mejora la salud y condiciones laborales de los trabajadores y usuarios de los edificios intervenidos a través de un correcto confort térmico e iluminación. Contratación con enfoque de género.

Equipo Directivo



Oscar Vázquez Martínez
Director de Cambio Climático
ovazquez@cdmx.gob.mx



Naschielli Ayala Vergara
Responsable de Proyectos de Cambio Climático
nayala.sma@gmail.com



Resumen ejecutivo

La planta convierte la Fracción Orgánica de Residuos Sólidos Urbanos (FORSU) de la CDMX en hidrocarbón. Los productos del proceso se pueden utilizar como biocombustibles para sustituir carbón mineral, como mejorador de suelos y/o secuestro de carbono

Los que buscamos

Uso de nuevos recursos:

- Capex. Construcción de 36 módulos con capacidad de 2,500 t/día
- Impuestos relacionados

Uso de ingresos:

- Opex
- Mantenimiento
- Compromisos socios

Buscamos financiamiento por **540 MDD** según los requerimientos por fase y el modelo de *project finance*

Situación actual

2023

- Módulo piloto construido, pruebas de operación y comisionamiento (1 módulo)

2024

- Obtención de concesión a largo plazo para tratamiento de FORSU de la CDMX
- Acuerdo de pre-compra de créditos de carbono y venta de productos como biocombustibles
- Obtención de financiación para fase 2 (5 módulos más)

2027

- Ejecución de Fase 3 (12 módulos más)

2030

- Ejecución de Fase 4 (18 módulos más), 36 en total

Compañía: G2E

Etapa actual del negocio:

Fase 1 Planta piloto construida. En pruebas, mejoras y optimización diseño

Fase 2 Levantar recursos y construcción de módulos

Por fases

2024 – 90 MDD
2026 - 180 MDD
2028 - 270 MDD

Inversión total: 540 MDD

Inversión obtenida: 18 MDD del FOTEASE (Sec. de Energía)

INGRESOS

2025	\$18.5 MDD brutos
2026	\$59.9 MDD brutos
2027	\$131.7 MDD brutos

Modelo de negocio e impacto:

Justificación de la inversión

- Solución para el Gobierno de CDMX en procesamiento de FORSU con tecnología de vanguardia y liderazgo mundial. Ingresos proyectados para permitir el pago de los financiamientos, OPEX y mantenimiento y ofrecer tasas de retorno atractivas a inversionistas. Desarrollo tecnológico mexicano con patentes
- Proyecto replicable a nivel global. Cada módulo está diseñado para procesar la FORSU de una población de aproximadamente 200 mil habitantes. México país tiene un potencial superior a 530 módulos

Beneficios

Climáticos

- Reducción de emisiones de metano equivalentes a 885.600 tCO₂e anuales, (calculadas usando la CDM tool 4)
- Secuestro potencial de carbono (342.000 tCO₂e, anuales) según la aplicación de los productos

Sociales

- Disminución significativa de la contaminación, malos olores, enfermedades y afectaciones en mantos freáticos
- Política de reclutamiento orientada a cumplir balance de género y oferta de trabajo digno, con impacto en 180 nuevos empleos directos

Equipo Directivo



Luis Álvarez Icaza
Co-Director de Proyecto
alvar@pumas.iingen.unam.mx



Daniel Camarena
Co-Director de Proyecto
dc@g2e.mx



Triwaste S de RL de CV

“Reciclaje Lantas Usadas”

Resumen ejecutivo

Instalación de la primera trituradora industrial para el reciclaje de llantas usadas en Baja California y noroeste de México, buscando resolver la problemática ambiental de “quema de llantas” y evitar vertederos clandestinos.

La iniciativa generará productos de reciclaje para integrarlos a la cadena de valor a través de procesos industriales y de manufactura; como mantillo, triturado comercial, granulado y caucho pulverizado.

Bajo un esquema de maquiladora de servicios (IMEX-TMEC) se proveerá una solución de reciclaje transfronterizo con el estado de California.

Los productos se comercializarán en la industria de construcción, diseño de canchas deportivas y áreas recreativas, paisajismo, impermeabilizantes, así como la manufactura de productos derivados de la fabricación con caucho reciclado en EUA

Lo que buscamos

Uso de financiamiento:

- Adquisición del equipo industrial para triturar la llanta y obtener derivados libres de acero y fibras sintéticas.
- Arrendamiento del sitio para desarrollar el proyecto.
- Infraestructura eléctrica.
- Instalación y equipamiento.
- Logística y equipo de transporte.
- Importación de maquinaria y equipo.
- Obra civil requerida.
- Permisos operacionales
- Capital de trabajo primer año

Necesitamos
US\$ 5.97 MDD
a 5 años
1 años de gracia.

Situación actual

- Maquinaria de trituración seleccionada y cotizada.
- Sitio para arrendamiento seleccionado.
- Aprobación del proyecto por parte del gobierno del estado de Baja California.
- Cartas de intención por parte de compradores

Calendario:

- Q1 24:** Pagar anticipo maquinaria de trituración
- Q1 24:** Preparaciones obra civil y eléctrica
- Q1 24:** Ingreso de MIA y permisos operacionales
- Q2 24:** Equipo de transporte y centros de acopio
- Q3 24:** Importación de equipo e inicio instalación
- Q4 24:** Arranque de pruebas; acopio y personal

Compañía: Triwaste S de RL de CV

Etapa del negocio: 8-12 meses de implementación, incluyendo obra civil y eléctrica, instalación de equipo industrial, logística y pruebas de arranque. Acopio de llantas a partir del mes 10.

Por fases

Inversión total: \$5.97 MDD

Inversión obtenida: \$0.1 MDD

F1 - \$ 3.65 MDD
F2 - \$ 1.11 MDD
F3 - \$ 1.21 MDD

INGRESOS

2025	\$7.1 MDD	2028	\$8.3 MDD
2026	\$7.1 MDD	2029	\$8.9 MDD
2027	\$7.6 MDD		

Modelo de negocio e impacto:

Justificación de la inversión

- No existen sitios de acopio de llantas y tampoco plantas de reciclaje industrial en Baja California y Noroeste de México en detrimento del medio ambiente y la salud pública.
- Existe una creciente demanda del mercado internacional para la compra de productos; mantillo, granulado y pulverizado.
- Proyecto de reciclaje industrial mediante el esquema maquiladora de servicios (IMEX) para importación de llantas de California y retorno por venta de productos. California recicla solamente el 25% de llantas usadas. Mientras que México solamente el 2%.
- Inversión de impacto a corto plazo, escalable y replicable.
- Retorno de inversión a partir del 2do año.

Beneficios

Climáticos

- Reducción de emisiones por quema abierta de 67,200 tCO2 por año.
- Eliminar los tiraderos de llantas en basureros que generan hasta 80 litros de metano por llanta por proceso de descomposición.
- Reducir la contaminación transfronteriza donde llantas flotan en cuencas, ríos y el océano pacifico.

Sociales

- Creación de fuentes de trabajo, con salarios superiores al decretado en la zona económica.
- Integración a los puestos de trabajos con programas de inclusión y perspectiva de género.

Equipo Directivo



Roberto Sandoval
CEO
roberto@triwaste.mx



Fanny Lillian Engelmayer Z
CCO
fay@triwaste.mx



Transporte



Agua



Energía



Residuos



AFOLU

Resumen ejecutivo

Tierra Prieta convierte cáscara de nuez en biochar, un mejorador de suelo que provoca una remoción de carbono atmosférico de largo plazo.



Compañía: Tierra Prieta



Etapa del negocio: Expansión de capacidad.



Inversión total: \$6 MDD
Inversión obtenida: \$1 MDD

Por fases

2024 - \$4 MDD
2025 - \$1 MDD



INGRESOS

2023

\$80,000 USD

Los que buscamos

Uso de ingresos:

- Desarrollo de ingeniería de horno nuevo.
- Construcción de nueva planta pirolizadora.
- OPEX inicial.

Nuestra empresa busca financiamiento de **\$5 MDD en financiamiento mixto con orden de preferencia:**

1. Grants
2. Deuda
3. Project Finance
4. Equity

Situación actual

Planta piloto de 400 toneladas anuales funcionando desde mayo en Parras, Coahuila, con 15 empleados. Contrato firmado a 5 años para surtir a Wonderchar, Inc.

En proceso para de obtener **certificados de remoción de carbono** con Puro.earth para abril.

Calendario:

-Q2 2024 Arranca la planta de expansión de 2,000 toneladas anuales.

-Q3 2024 Cierre de inversión, se empieza segunda planta sujeta al proyecto específico y fondos obtenidos.

Modelo de negocio e impacto:

Justificación de la inversión

- Potencial de replicar el modelo exitoso de Parras en regiones con quebradoras de nuez, como Torreón y Ciudad Juárez.
- La planta piloto está funcionando y en expansión.
- Vendimos el primer crédito de remoción de carbono de México vía Cloverly.
- Contrato a 5 años con Wonderchar en USA que garantiza la venta de mínimo 1,200 toneladas de biochar anuales, situación casi única para una empresa de biochar.
- Los créditos de remoción de carbono se podrían colocar en un *offtake* a largo plazo en cuanto se termine la expansión, de acuerdo al equipo de Puro.earth.

Beneficios

Climáticos

- Remoción de carbono de 2.5 tCO₂ por tonelada de biochar. Anualmente removemos 1,200 tCO₂, con dos hornos adicionales en construcción llegaremos a 5,000, y con potencial realista a largo plazo de hasta 50,000.
- El biochar mejora significativamente la retención de agua y nutrientes en la tierra donde se aplica.

Sociales

Trabajo de calidad con enfoque en igualdad de género y movilidad social, para 15 personas cerca de sus familias, que ya no tienen que viajar diario a Torreón o Saltillo para buscar oportunidades.

Equipo Directivo



Andres Chapa
CEO
andreschapa@tierraprieta.org



Alejandro Chapa
COO
alejandro@tierraprieta.org



Transporte



Agua



Energía



Residuos



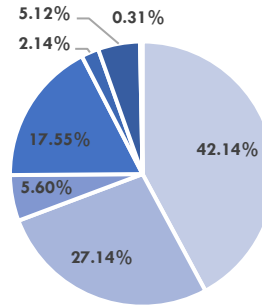
AFOLU

Resumen ejecutivo

Recuperamos merma de frutas, verduras y semillas y la reprocesamos en nueva comida de consumo humano sin aditivos.

Nuestro modelo de negocio tiene dos frentes, la maquila de productos alimenticios de línea y el soporte especializado a clientes para reprocesar subproductos y desechos orgánicos, lo que nos ha llevado a generar patentes y lograr gran impacto de desarrollo sostenible

Los que buscamos



Requerimos 4.2 MDD en deuda con conversión, SAFE o Blended para:

- Capex
- Opex
- Licencias y permisos
- Capital humano
- Marketing
- R&D
- Otros

Situación actual

Calendario:

2023: Planta con capacidad ocupada al 87%

2024:

- T1 Levantamiento de capital, registro nuevas patentes.
- T2 Construcción de planta de maquila nueva
- T3 y T4 Inicia aumento de ventas producto base y surtido de demanda a clientes en espera

2025

- T1 Piloto para nuevos corporativos y aumento ventas.
- T2 y T3 Pruebas exportación
- T3 y T4 Construcción centro de recuperación en FICEDA

2026

- Convenio con supermercados para recuperación y maquila de productos de marca libre.
- Inicia exportaciones de marca libre para USA y CAN.

Compañía: Los Tlacuaches
Divertidos S.A. de C.V.

Etapas del negocio: Ampliación de procesamiento y nueva planta.

Inversión total requerida: 4.2 MDD

Por fases

2024 – 0.5 MDD
2025 – 1.5 MDD
2026 – 2.2 MDD

INGRESOS

Año	Ingresos (USD)
2021	\$21,162 USD
2022	\$97,000 USD
2023	\$121,700 USD

Modelo de negocio e impacto:

Justificación de la inversión

- Ventas constantes e interés de compra de clientes corporativos en espera de ser surtidos.
- Debido a la demanda actual de salsas, purés y sazónadores, requerimos aumentar capacidad de procesamiento.
- Precios competitivos *versus* marcas líder de mercado, aun con potencial de mejorar márgenes de utilidad y calidad a mayor volumen de producción.
- Potencial de mejoras en empaque, automatización, laboratorio, logística de envío, almacén y servicios de asesoría según el origen de residuos
- Visión de seguir desarrollando patentes por producto y poder escalar a modelos B2G.
- Empresa innovadora experta en *upcycling* en crecimiento a la par del aumento la demanda de alimentos.

Beneficios

Climáticos

- Reducción de 2,086 toneladas de residuos orgánicos de envío a relleno sanitario
- Reducción de emisiones: 4,298 tCO2/tonelada
- Cumplimiento de metas en sustentabilidad de clientes corporativos.
- Solución de adaptación al cambio climático que afecta suministro de alimentos.

Sociales

- Posibilidad de ofertar más productos en marca libre accesibles a todo público.
- Generación de 75 empleos con contratación preferente de mujeres y 3ª edad que suman el 70% de nuestra plantilla

Equipo Directivo



Verónica Macías Díaz
CEO
vero@chumchum.mx



José Manuel Bravo Núñez
COO
josemanuel@chumchum.mx



Resumen ejecutivo

Syntropia ha desarrollado una tecnología que convierte cualquier residuo alimenticio en biofertilizante en menos de 24 horas, capturando su contenido de carbono, superando la eficiencia de cualquier otro proceso en el mercado.

Nuestro objetivo es escalar y comercializar Plantas de Tratamiento de Residuos (PTR) con esta tecnología

Compañía:

Soluciones Sintrópicas Sociedad Anonima

Etapas del negocio: Planta piloto buscando escalar y comercializar la tecnología

Inversión total: \$ 900 mil USD

Por fases
2024 - \$700 mil USD
2025 - \$200 mil USD

INGRESOS

2023	7,300 USD
2024	0.55 MDD
2025	1.65 MDD

Los que buscamos

Uso de financiamiento:

- 30% para escalamiento de planta piloto a 1 tonelada diaria
- 22% para integrar expertos en diseño y puesta en marcha de PTR
- 48% para 18 meses de OPEX

Capital Semilla por \$900 mil USD

Situación actual

Planta piloto en CDMX donde se procesan semanalmente 500 kg de residuos orgánicos del mercado de abastos y se vende el biofertilizante producido a clientes institucionales.

Calendario:

- Q2 24:** Escalamiento de planta piloto para procesar 1 tonelada diaria, fungiendo como planta demostrativa.
- Q3 24:** Negociación y venta de nuestra primera PTR
- Q4 25:** Pre-venta de 3 PTR adicionales

Modelo de negocio e impacto:

Justificación de la inversión

- Syntropia ofrece proyectos "llave en mano" para la creación y operación de PTRs.
- La tecnología es desarrollada por Syntropia y cuenta con patente pendiente a nivel nacional e internacional.
- Nuestras PTRs apoyarán a gobiernos, supermercados, y a la industria de alimentos a cumplir sus metas de "Cero Residuos" y "Cero Emisiones de Carbono" mientras producen biofertilizantes que útiles para la agricultura regenerativa y, la captura de carbono en el suelo.

Beneficios

Climáticos

- Nuestro proceso evita el 90% de las emisiones de carbono de cada tonelada tratada (Protocolo GHG)
- Cada PTR trataría una tonelada diaria evitando anualmente 97 tCO₂e
- Buscamos evitar 8,000 tCO₂e anuales para el 2030
- Potencial reducción de emisiones al reemplazar fertilizantes nitrogenados en la agricultura.
- Aumento de captura de carbono en los suelos que utilicen el biofertilizante bajo esquema de agricultura regenerativa.

Sociales

- Biofertilizante accesible para pequeños productores.
- Política laboral y reglamentos con **perspectiva interseccional** en Syntropia y en cada PTR.
- Creación de empleos técnicos en cada comunidad donde se implementen PTRs.

Equipo Directivo



Dra. Fabiola Sánchez
Directora de Tecnología
fabiola-sanz@syntropia.mx



Lic. Alejandro Landín
Director General
landin@syntropia.mx



Arq. Lilian Alvarado
Directora de Operaciones
contacto@syntropia.mx



Ecocharco "TINTO AMOR"



Resumen ejecutivo

Reestablecemos la selva sana y desarrollamos socioeconómicamente la zona de Palizada Campeche, a través de la reforestación de 1'000 hectáreas con árbol nativo "El Tinto" (*Haematoxylum Campechianum*) y la producción para venta de Hematoxilina, Biomasa y certificados de remoción de CO2

Los que buscamos

Uso de financiamiento:

- Compra de más terreno
- Costos operativos de plantación
- Equipamiento
- Capital de trabajo

Necesitamos

US\$ 4,9 MDD (77%)
A un plazo de 10 años
Con 3 años de gracia.

Situación actual

Preparados para iniciar la reforestación masiva
Planta de pruebas para extracción de Hematoxilina industrial en construcción

Calendario:

- Q1 24: preparar 1er lote de 125 ha
- Q1 24: terminar planta de extracción
- Q2 24: iniciar extracción de Hematoxilina
- Q2 24: levantar 150'000 plantitas en vivero
- Q3 24: plantar 1er lote de 125 ha
- Q1 25: preparar 2do lote de 125 ha
- Q3 25: plantar 2do lote con 150'000 arboles hasta 8 lotes a plantar, después la 1ra cosecha

Compañía:
ECOCHARCO S.P.R. de R.L.

Etapas del negocio: 5 años de preparación y ensayos, listos para iniciar plantaciones masivas

Por fases

2024 - \$ 2,0 MDD
2025 - \$ 1,0 MDD
2026 - \$ 1,0 MDD
2027 - \$ 0,9 MDD

Inversión total: \$ 4,9 MDD
Capital invertido: \$ 1,4 MDD

INGRESOS	2030	12 MDD
	2031	12 MDD
	2032	12 MDD

Modelo de negocio e impacto:

Justificación de la inversión

- Inversión de impacto a largo plazo, financieramente rentable
- Captura, absorción y almacenamiento a largo plazo de gran cantidad de CO2
- Gran impacto socio-económico y sostenible para la zona Palizada
- Proyecto transgeneracional
- Restablecimiento del bosque y selva original nativa, creando hábitat para fauna y flora
- Se estima una sostenibilidad financiera a partir del año 10

Beneficios

Climáticos

- Absorción y almacenamiento de 45'000 tCO2 por año
- Restablecer la naturaleza en la zona
- Mejorar las tierras con aplicación de Biochar
- Obras hidráulicas que aumentan la resiliencia a través del control del exceso de agua pluvial y fluvial

Sociales

- Creación de trabajo justamente pagado, aplicando derechos humanos y balance de género
- Programas de apoyo a la comunidad (salud, educación, nutrición)

Equipo Directivo



Bendicht F. Hügli
fundador / CEO
b.hugli@ecocharco.org



Claudia de Buen
jurídico / COO
tintoamor@ecocharco.org



Transporte



Agua



Energía



Residuos



AFOLU

Resumen ejecutivo

MegaFlux ofrece a flotillas comerciales una solución completa de electrificación: vehículo eléctrico impulsada por nuestro tren motriz eléctrico patentado, infraestructura de carga, servicio y mantenimiento.

Lo que buscamos

Uso de ingresos:

- Capital de trabajo;
- Inversiones en expansión de capacidad: CapEx de maquinaria en nueva planta
- Flotilla de camiones de demostración (Demo Fleet).

Nuestra empresa busca financiación por **\$13 MDD** en Series A *equity* *fundraise* (\$40 MDD *pre-money valuation*) para lograr nuestro plan de negocio a 5 años, más *revolving credit facilities*.

Situación actual

MegaFlux cuenta con una cartera de clientes que más de 30 operadores de flotas comerciales en México, con un valor de venta en pipeline de más de \$100 MDD

Ya hemos entregado con éxito nuestros camiones eléctricos en México a Grupo Modelo y Danone (3 pedidos cumplidos en total).

MegaFlux también está trabajando en la construcción y adaptación de autobuses eléctricos, respaldados por subvenciones del gobierno mexicano (proyectos activos de autobuses con RTP y CONAHCYT).



Compañía: MegaFlux Inc.



Etapa del negocio: Comercialización de nuestro producto y ampliación de la fabricación.



Inversión requerida: **\$13MDD**
Inversión obtenida: **\$7MDD**

Por fases

Pre-22 - \$5 MDD Fundadores
2022 - \$1 MDD Semilla
2022 - 2023 - \$1 MDD F&F

INGRESOS

2021	N.A.
2022	\$0.711 MDD
2023E	\$1.4 MDD



Modelo de negocio e impacto:

Justificación de la inversión

- MegaFlux es una empresa que nació siendo parte de Potencia Industrial, una compañía con más de 80 años de experiencia en la construcción de motores eléctricos y equipos.
- La relación con Potencia nos permite aprovechar una profunda experiencia en el diseño y fabricación de equipos eléctricos para ofrecer una solución de electrificación de bajo costo y alto rendimiento.

Beneficios

Climáticos



Según nuestras proyecciones de volumen, esperamos reducir el consumo de diésel en **138 millones de litros** y la emisión a la atmosfera de CO2 en **258,000 tCO2** acumuladas en 5 años.

Sociales



Somos empleadores con igualdad de derechos. Las mujeres representan el **67%** de nuestro personal administrativo y el **14%** de nuestro personal de ingeniería y producción. Nuestro Consejo es presidido por una mujer.

Equipo Directivo



Philip Patricha
Deputy CFO
philip.patricha@megaflux.com



Felipe Gallego
COO
felipe.gallego@megaflux.com



Transporte



Agua



Energía



Residuos



AFOLU

Resumen ejecutivo

Programa integral para reducción de gasto de consumo eléctrico en el Organismo Operador de Agua Potable de la ciudad de Morelia con un potencial de reducción de 6,500 MWh por año en los pozos de agua del Organismo.

Los que buscamos

Uso de financiamiento:

- Instalación de Equipamiento
- Rediseño eléctrico de pozos
- Automatización e instalación de dispositivos electrónicos para ahorro energético
- Financiamiento con una Tasa Preferencial
- Garantías

Necesitamos \$ 4.9 MDD a un plazo de 5 años

Situación actual

Se está obteniendo la información necesaria para darle a cada pozo de agua el tratamiento preciso para la instalación de equipos y dispositivos para disminuir el factor de potencia y el consumo eléctrico

Calendario:

Q1 24: Auditoría energética

Q1 24: Rediseño Eléctrico

Q2 24: Instalación de los equipos en los pozos

Observación: Nos referimos a una sola "ministración" para la instalación de los dispositivos y periféricos a todos los pozos del estudio sujetos de este proyecto.



Organización:

OOAPAS Organismo Público



Etapa del negocio: En auditoría energética y preparación para la instalación de periféricos del proyecto



Inversión total: \$ 4.9 MDD
Capital invertido: \$ 1.4 MDD

Una ministración 2024 - \$ 4.9 MDD



INGRESOS

2021	800 millones pesos
2022	900 millones pesos
2023	1,000 Millones pesos

Ahorro:
Anualmente se pretenden ahorrar 21,885,500 pesos en energía eléctrica

Modelo de negocio e impacto:

Justificación de la inversión

- Menos gasto energético, menos emisiones de CO2 a la atmósfera
- Según nuestro modelo de negocio, con el ahorro eléctrico se podrá pagar el financiamiento
- Proyecto que incluye tecnologías de punta y buenas prácticas que cambiarán la perspectiva de operación del Organismo de Agua
- Aprovechamiento de la infraestructura de los pozos
- Inversión de impacto a largo plazo

Beneficios

Climáticos

- Reducir 52 tCO2 de emisiones a la atmósfera por mes.
- Ahorro de agua gracias a la nueva gestión de los pozos, y menos fugas en la red
- Es el inicio de transformación del Organismo a nivel operacional y en todos los problemas que hay al interior de este.

Sociales

- Agua potable para las zonas más vulnerables de la ciudad de Morelia
- Inserción de tecnología amigable y sin ruido

Equipo Directivo



Dr. Francisco Ung Medina
Sub Director de producción de Agua
potabilizacion.oopas@gmail.com



Ing Moisés Toledo
Director de producción de Agua
moises.toledo@oopas.gob.mx



Luis J. Madrigal Ramírez
Asesor Externo
ceo@isamich.mx



AFOLU

Resumen ejecutivo

Diseño, construcción y operación de una Planta de aprovechamiento de residuos líquidos de la industria tequilera, con un sistema biológico que produce biogás, para generar energía, y biosólidos valorizables.

El sistema logra la purificación del agua hasta nivel de descarga y reúso, según las normas vigentes.

Solución tecnología de punta validada en el sector, y un modelo de negocio innovador: servicio de saneamiento WasS "water treatment as a service"

Lo que buscamos

Uso de ingresos:

- Adquisición del terreno
- Diseño, Construcción y Operación de Planta de Tratamiento de Vinazas para pequeñas y medianas tequileras.

Nuestra empresa busca financiamiento para el proyecto por
\$26.5 MDD (FASE 1)
E=80%, D=20%
\$75 MDD (TOTAL)
E=50%, D=50%

Situación actual

Adquisición de fondos, autorizaciones, cierre de cartas de intención, cierre de alianzas estratégicas con transportistas, evaluación de ubicaciones.

Calendario:

FASE 1

2024. Obtención de capital, adquisición de terreno, desarrollo de proyecto ejecutivo, ingeniería de detalle y obtención de permisos

2025. Construcción de la infraestructura

S1 2026. Finalización de la construcción

S2 2026. Inicio de estabilización y arranque (inicio de recepción)

2027 Operación a capacidad de diseño



Compañía: TICSA



Etapa del negocio: empresa con varios años de operación. Proyecto en etapa de planeación



Inversión total: \$75 MDD



INGRESOS

2026	2 MDD
2027	4.3 MDD
2028	8.5 MDD
...	
2033	25 MDD

FASE 1 (26.5)

2024- \$1.5 MDD
 2025- \$20 MDD
 2026- \$5 MDD

FASE 2 (30)

2028 - \$20 MDD
 2029 - \$10 MDD

FASE 3 (18.5)

2030- \$1.5 MDD
 2031 - \$17 MDD

Modelo de negocio e impacto:

Justificación de la inversión

- **Gran tracción** en el sector tequilero: CAGR 19 % (5yr),
- El cambio normativo (NOM-001-SEMARNAT-2021) genera un momento **regulatorio favorable**.
- En el sector TICSA es el **líder en el nicho** de mercado y el **único proveedor** con un tren de proceso validado a escala real, confiable y garantizado
- La solución **tecnología** anaerobia que TICSA tiene acceso a través de sus **asociaciones estratégicas**.
- TICSA cuenta con un equipo **experimentado**, con 40 años en construcción y 20 años en operación.
- Con **potencial de expansión** a otros licores
- El mercado mundial de aguas residuales de bebidas es de \$12, 500 MDD en 2022 y CAGR del 5,4% (5y)

Beneficios

Climáticos

- Reducción de emisiones: **262,500 tCO2/año**.
- Reúso de agua: **72 millones de lts/año**.
- Metano capturado: **9,375 tCO2/año**.
- Energía por fuentes renovables: **15,000 MWh/año**.
- Conservación del recurso hídrico y preservación de fuentes limpias de agua para la región.

SOCIAL

- Creación de más de 300 empleos en la zona Contratación de acuerdo a política de igualdad de género.

Equipo Directivo



Carlos Manzano
 Gte. Nuevos Negocios
 cmanzano@ticsa.com.mx



Yessica Castro
 Ejecutiva Comercial
 ycastro@ticsa.com.mx



Nelson Huitrón
 Gte. Crecimiento e Innovación
 nhuitron@ticsa.com.mx