

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30
de octubre



Ecocina

socialab

**CENTRO PYME
ADENEU**
AGENCIA DE DESARROLLO
ECONÓMICO DEL NEUQUÉN

NEUQUÉN
PROVINCIA
JUNTOS
PODEMOS
MÁS

**Pan American
ENERGY**

Índice

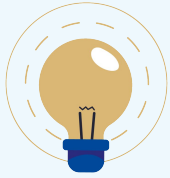
1. **Desafío:** ¿qué problemática o necesidad concreta buscan resolver?
2. **Solución:** ¿cuál es, concretamente, su propuesta de solución? Recuerden que quienes leerán su pitch deck no conocen nada sobre su proyecto. ¡Sean lo más claros que puedan!
3. **Segmento del mercado:** ¿cuál es el mercado de su emprendimiento? ¿A qué diferentes grupos de personas o entidades se dirige el emprendimiento? ¿Quiénes son nuestros clientes y usuarios?
4. **Aliados potenciales:** ¿quiénes pueden ser sus aliados? ¿Quiénes pueden integrar su red de socios y/o proveedores?
5. **Valor diferencial:** ¿por qué su solución es especial? ¿Cuáles son sus beneficios? ¿Por qué es distintas a otras soluciones similares en el mercado?
6. **Aplicabilidad:** ¿por qué y cómo puede aplicarse el proyecto a la provincia del Neuquén?
7. **Estado actual del proyecto:** ¿hoy en qué instancia se encuentra el emprendimiento? ¿Está en etapa ideación? ¿Tiene un prototipo validado o MVP?
8. **Proyección temporal:** ¿en qué lapso de tiempo va a estar disponible su solución para ser implementada? ¿cuáles son los próximos pasos que deben seguir para continuar desarrollando su proyecto?
9. **Fuentes de Ingresos:** ¿cuáles son sus posibles formas de generar dinero para hacer sostenible el negocio?
10. **Equipo y capacidades:** ¿quiénes están detrás del proyecto? ¿qué rol ocupa cada una de esas personas en el equipo de trabajo? ¿qué capacidades tiene el equipo para desarrollar la solución?



Desafío

1. **Desafío:** ¿qué problemática o necesidad concreta buscan resolver?

La **dificultad de acceso al gas natural, garrapas y leña** para **familias de bajos recursos** debido a su alto coste.



Solución

2. Solución: ¿cuál es, concretamente, su propuesta de solución? Recuerden que quienes leerán su pitch deck no conocen nada sobre su proyecto. ¡Sean lo más claros que puedan!

La creación de **ECOCINA**, un **horno ecológico** que funciona a base de **energía solar** fabricado en gran parte por materiales reciclables.

Buscamos **ahorrar en el uso de gas y leña**, los cuales son **perjudiciales para la calidad de vida** de las familias de bajos recursos dado su coste. Además buscamos **reducir la contaminación ambiental** utilizando **energía sustentable** en combinación con residuos reciclables.



Segmento de mercado

3. Segmento del mercado: ¿cuál es el mercado de su emprendimiento? ¿A qué diferentes grupos de personas o entidades se dirige el emprendimiento? ¿Quiénes son nuestros clientes y usuarios?

- Dirigido principalmente a **hogares familiares de bajos ingresos** y empresas que busquen una **solución accesible y funcional**
- Familias que quieran **ayudar al medio ambiente** por medio de **energías limpias**.
- Empresas con propósito de ayudar al cuidado del planeta, que deseen **actualizarse para dar el ejemplo ante los clientes y el mundo**.
- **Abaratar costos** de energía en los hogares.
- El mercado del Desarrollo Ecológico Sustentable.



Aliados

4. Aliados potenciales: ¿quiénes pueden ser sus aliados? ¿Quiénes pueden integrar su red de socios y/o proveedores?

- Organizaciones que trabajan en el **desarrollo sustentable**, por medio de **energías renovables**.
- Organismos gubernamentales.
- Cualquier persona o accionista que crea en que el cuidado del planeta es el futuro como modelo de negocio.



Valor diferencial

5. Valor diferencial: ¿por qué su solución es especial? ¿Cuáles son sus beneficios? ¿Por qué es distintas a otras soluciones similares en el mercado?

- Es una excelente solución para el **ahorro de costos** para los **hogares pobres**.
- Ayuda al medio ambiente con un producto a base de **material reciclado** y uso de **energía gratuita** como la solar.
- Su utilización no produce ningún tipo de contaminación asociada. **No hay humo, ruido, ni se genera ninguna emisión contaminante hacia la atmósfera.**
- Ofrecemos acceso a un descuento en el que las personas deberán traer el material reciclable para su fabricación.
- Brindamos servicio de instalación y mantenimiento a **bajo costo**.
- Ofrecemos **diferentes tamaños** de acuerdo a la necesidad de los clientes.
- Los alimentos muy difícilmente se queman.
- Puede utilizarse para **pasteurizar conservas y deshidratar alimentos**.
- Con un clima de 1°C la temperatura interior del horno alcanza los 87° los cuales alcanzan para **cocinar los alimentos**, ya que se necesitan 82°C aprox.

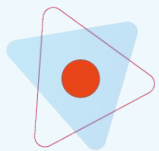


Aplicabilidad

6. Aplicabilidad: ¿por qué y cómo puede aplicarse el proyecto a la provincia del Neuquén?

Porque desde el 2010 la **falta de gas natural** afecta a la **población de escasos recursos** con dificultades para hacerse de leña y garrafas de la provincia de Neuquén.

Nuestra propuesta, ECOCINA, al **reducir costos a corto y largo plazo** se postula como una gran solución a esa problemática.



Estado actual del proyecto

7. Estado actual del proyecto: ¿hoy en qué instancia se encuentra el emprendimiento? ¿Está en etapa ideación? ¿Tiene un prototipo validado o MVP? ¿Tiene ventas realizadas?

El proyecto se encuentra en **etapa de ideación** previo al prototipo, ya definido tanto **el modelo de negocio**, como el **modelo de producción**.



Proyección temporal

8. Proyección temporal: ¿en qué lapso de tiempo va a estar disponible su solución para ser implementada? ¿cuáles son los próximos pasos que deben seguir para continuar desarrollando su proyecto?

Estará disponible para ser implementada en un **corto-mediano plazo**. Dependerá de la etapa inicial del lanzamiento buscando el **financiamiento** como apoyo al proyecto para lograr implementarlo en el mercado con un **plan de sustentabilidad**.



Fuentes de ingresos

9. Fuentes de Ingresos: ¿cuáles son sus posibles formas de generar dinero para hacer sostenible el negocio?

La venta se realizará **online** y en un **espacio físico** brindando diferentes métodos de pago como cuotas, efectivo, mercadopago, transferencia bancaria.

Priorizaremos un **precio accesible** para las personas, el cual lograremos estableciendo relaciones con diversos grupos ligados al **desarrollo sustentable**.



Equipo y capacidades

10. Equipo y capacidades: ¿quiénes están detrás del proyecto? ¿qué rol ocupa cada una de esas personas en el equipo de trabajo? ¿qué capacidades tiene el equipo para desarrollar la solución?

El equipo se organiza de manera horizontal en donde el desempeño de cada integrante es fundamental para el desarrollo de todas las tareas. Contamos perfiles de sólidos **conocimientos técnicos**, de **gestión de proyectos** y **habilidades blandas**.

- **Facundo Ortiz:** Desarrollador frontend y estudiante de una capacitación de habilidades blandas.
- **Helvio Koberstein:** Ingresante de la carrera de Ingeniería en Informática, estudiando programación de forma autodidacta y por centros de formación. Actualmente cursando desarrollo web con Educación IT y la Fundación Pescar, en conjunto con J.P Morgan
- **Alejandro Charcas:** Diseñador Gráfico con basta experiencia en el rubro de atención al cliente, Estudiante de Ingeniería en Informática, formándose actualmente en Desarrollo Web.
- **Yojhan Amachuy:** Técnico mecánico en máquinas y herramientas, estudiando ingeniería en sistemas de la información con experiencia en soporte técnico. Actualmente desarrollando aplicaciones web y formándome en Fundación Pescar
- **Maximiliano Fuentes:** Técnico en computación recibido en E.T N°1 Otto Krause y estudiante de ingeniería en sistemas en la Universidad de la Marina Mercante. Actualmente estudiando desarrollo web full stack y una capacitación en habilidades blandas por parte de la Fundación Pescar en colaboración con J.P. Morgan y Educación IT.
- **Nicolás Fornis:** Desarrollador Front-End, estudiante de Tecnicatura en Análisis de Sistema, actualmente realizando una capacitación laboral en la Fundación Pescar en colaboración con J.P.Morgan y Educación IT en habilidades blandas y desarrollo web full stack.
- **Ignacio Barocchi:** Técnico electromecánico con orientación en electricidad y energías alternativas egresado del Instituto 13 de Julio en 2015. Actualmente cursando la UNA la licenciatura en Artes visuales y formándose constantemente como desarrollador web.

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30
de octubre



socialab

CENTRO PYME
ADENEU
AGENCIA DE DESARROLLO
ECONÓMICO DEL NEUQUÉN

NEUQUÉN
PROVINCIA
JUNTOS
PODEMOS
MÁS

Pan American
ENERGY