

# Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30  
de octubre



## PITCH DECK



**RECUERDEN DESCARGAR O COPIAR ESTE DOCUMENTO  
ANTES DE EDITAR**

Una vez finalizado deben cargarlo **EN PDF** a  
[www.hackatonpae.com](http://www.hackatonpae.com) botón **CARGAR ENTREGABLES**



# Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30  
de octubre



# NESMAR

socialab

 **CENTRO PYME  
ADENU**  
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?

Nuestro proyecto cumple un desafío socio-ambiental por las siguientes razones.

1-Social: Entendemos que vivimos en tiempos difíciles a nivel país y que nuestra provincia no es ajena a esto. Pero también pensamos que es posible crear alternativas innovadoras que puedan ser fuente de trabajo genuino y de ayudar a muchos a tener herramientas que les permitan formarse en el campo laboral y así lograr mediante su esfuerzo el sustento económico que mejore su calidad de vida. Es por eso que este proyecto esta penado para darles una opción laboral a lo que pensamos son sectores muy relegados de nuestra sociedad, como lo son los jóvenes con capacidades especiales ,muchos de ellos con sus estudios terminados en la parte forestal, madres solteras , o aquellas personas que pasando un limite de edad no son aceptados en otro trabajo. Es por eso que desde este lugar solicitamos que se tenga en cuenta nuestra idea sabiendo que contamos con un equipo de personas dispuestos a llevar adelante este proyecto.

2- Ambiental: Como sabemos la contaminación del suelo s uno de los principales problemas que afecta a nuestra sociedad y que acarrea consecuencias irreversibles en nosotros y en nuestro planeta. Es por eso que es nuestro deseo contribuir a remediar ese daño especialmente en nuestra fauna autóctona. Como ya mencionamos entre nosotros contamos con profesionales químicos y auditores ambientales lo que permitiría no solo el estudio de cada suelo pudiendo hacer un seguimiento minucioso del grado de contaminación sino también de la elección del mejor método de limpieza para luego si poder reforestarlo.



# 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!

**PRODUCCION DE PLANTINES AUTOCTONOS:** Dentro del plan de trabajo una de las más importantes es la producción en gran escala de plantas autóctono-nativas, como el molle, la mata negra o el calafate entre otras, para repoblar la flora dañada o removida de las locaciones petroleras. Para ellos pensamos en invernaderos de producción creando así un ambiente propicio para la siembra y producción como así también incluyendo sistemas de riego de acuerdo a cada especie utilizando los conocimientos previos que permitirían tener un resultado óptimo evitando utilizar material dañino para la flora y para nuestro ecosistema. En este aspecto deseamos presentar una alternativa innovadora, combinando el trabajo de emprendedores con conocimiento en forestación con el trabajo de profesionales que permiten el estudio minucioso de cada locación como de cada especie nativa para obtener los mejores logros y hacerlo de la forma más económicamente rentable. Es por eso que deseamos trabajar en esta idea para lograr objetivos claros:

**CONSTANCIA:** Para producir cada plantín se trabaja durante meses en actividades en equipo que van desde la recolección de semillas, su clasificación, su cuidado y su preparación final. Todo esto brindado oportunidades de empleo a madres solteras, personas de la tercera edad además se busca ser inclusivos de la mejor manera posible.

**CAPACITACION:** para conocer cada especie, como su época de floración y semillado así como el cuidado de cada una e ellas contamos con profesionales calificados y con ganas de poder compartir ese conocimiento.

**ORGANIZACIÓN:** Para poder obtener el mejor resultado es necesario asignar a cada integrante un rol, pero colaborando de forma mancomunada para poder realizar el mejor trabajo posible. Pero sobre todo ayudando a transmitir valores esenciales como la responsabilidad, el compromiso la conciencia social y el cuidado de nuestro ecosistema.



# 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?

Nuestro segmento de mercado principal son las empresas petroleras y subcontratistas que son las que lamentablemente son el principal foco de contaminación es por ello que ellos son nuestro principal segmento.

Y nos dirigimos principalmente a agricultores que se ven severamente afectados por los derrames de hidrocarburos que lamentablemente contaminan la tierra, además a personas cercanas a zonas petroleras que al vivir tan cerca de estas zona suelen ser los primeros afectados

Nuestros clientes serian las empresas petroleras y el usuario el gobierno de neuquen



# Aliados

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

El gobierno de neuquen para implementar nuestro producto en esa provincia para así beneficiar a los habitantes que se ven afectados por los derrames.

Proveedores de semillas de excelente calidad para realizar el proceso de plantado.



# 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?

Nuestro valor diferencial es que utilizamos plantas nativas de la región y su mantenimiento es de bajo costo. Logrando así una diversidad de fauna a un costo accesible y con excelente calidad.

Nuestra solución es distinta porque buscamos ser una empresa amigable con el medio ambiente, beneficiando directamente a las personas que son afectadas por los derrames de hidrocarburos.



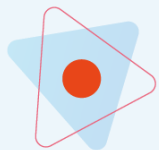


# Aplicabilidad

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

Se puede aplicar debido a que en la Patagonia es una zona sumamente fuerte en el área petrolera.

Principalmente en neuquen ya que es una de las zonas más fuertes en el área petrolera pudiendo ocasionar terribles derrames tóxicos de materiales como los hidrocarburos.



# 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?

Nos encontramos en etapa temprana, es por ello que actualmente estamos en el desarrollo de nuestro MVP funcional que pueda demostrar la eficacia de nuestro proyecto.



# 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?

Máximo 2 meses

Nuestro siguiente es desarrollar más a fondo el modelo de negocios para enfocarnos en el MVP. Además que necesitamos desarrollar una estrategia comercial así como también un plan de marketing para poder llevar nuestro producto al mercado.



# Fuentes de ingresos

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

Mediante el servicio de venta y trasplante de plantines, así como la capacitación para el mantenimiento e implementación de los mismos.



# 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?

-Job Abel Baquinzay (Capacitación)

-Jared Baquinzay (Área Comercial)

-Elisabeth Baquinzay (Área operativa)

Como equipo trabajamos de la manera más adecuada para llevar acabo este proyecto y asi poder beneficiar a todas las personas afectadas por los derrames.

# 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