

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 botón **CARGAR ENTREGABLES**



Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30
de octubre

Mejora de la Gestión de Suelos degradados



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?

En la provincia de Neuquén la actividad económica que más ha cobrado fuerza es la relacionada a la industria de los hidrocarburos, instalándose en yacimientos una infinidad de bases petroleras y bases operativas, tanto de empresas operadoras, como de prestadoras de servicio. Estas instalaciones requieren la modificación de los suelos donde se ubican, los cuales sin la gestión correspondiente pueden sufrir daños irreversibles sumados al impacto en la calidad del paisaje. Si bien la ley Argentina, a la que la provincia adhiere y complementa, exige a responsables tomar acciones para mitigar el daño, muchas de las acciones tomadas resultan ineficientes por desconocimiento avanzado sobre la temática ambiental, una planeación equivocada, incorrecta gestión de los proyectos llevados a cabo y una marcada desarticulación entre los actores involucrados.



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!

Se propone ofrecer un servicio que responda para solucionar los 4 problemas principales identificados previamente. Esto incluye servicio de diseño de proyectos de restauración y mitigación de suelos, así como también, proyectos de xeripaisajismo en locaciones petroleras. Esto con el uso de vegetación nativa resistente a las condiciones del medio, de fácil mantenimiento y de impacto visual positivo.

Por otro lado la gestión de los proyectos llevados junto con la comunicación y coordinación de las partes interesadas de cada uno. Tanto entre proveedores y viveristas locales, como con autoridades Estatales y privadas.



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?

El mercado incluye a empresas operadores, como PyMES y cooperativas locales. Perstadores de servicios y proveedores de insumos tambien entrar tanto como clientes como usuarios. La idea parte de interconectar a los actores que tienen necesidades de servicios de restauracion, debido a requisitos legales o simplemente por politica de la empresa, con el mercado de personas que tiene los conocimientos e insumos necesarios para realizxar estas tareas.

La poblacion general tambien se ve beneficiada al reducir los efectos de la desertificacion que producen los procesos degradativos sobre los suelos con el agregado de ser obras con impacto visual positivo.



Aliados

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

Pequeños y medianos productores locales, viveristas de la zona, comunidades educativas (Universidad Nacional del Comahue), ADENEU, organizaciones Estatales y empresas con operaciones en campo.



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?

Enfoque basado en evidencias y en procesos, similar a como se realiza en el area de Control de Gestion según normas ISO. La formacion de un equipo multidisciplinar con capacidad de innovar y buscar nuevos enfoques para la resolucion de problemas. La vision de combinar tareas restaurativas con diseño de espacion, buscando una suerte de sinergia entre ambas sin descuidar la funcion de cada una de las partes y fomentando la concietizacion de operarios y autoridades en custiones ambientales locales.



Aplicabilidad

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

La perspectiva de crecimiento de la actividad petrolera en la provincia de Neuquén gracias a la formación de Vaca Muerta se espera un incremento de las operaciones extractivas en los campos del centro y norte de la provincia de Neuquén. Este incremento de la actividad conlleva un mayor requerimiento de actividades de restauración y mitigación sobre el suelo en el que se desarrollan actividades. Para cubrir esa demanda en el contexto actual de la actividad se requiere una estructura que este al nivel de las necesidades por venir y para ello se necesita que tanto empresas grandes como el Estado y Provincia aporten voluntades y recursos para favorecer a formar una red de actores que respondan a estas necesidades.



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 fue ideado exclusivamente para el Hackaton por que esta en etapa de ideacion. No posee un prototipo valido y no cuenta con ventas realizadas.



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?

De resultar seleccionado este proyecto puede estar completo en el lapso de 4 a 6 meses y ya comenzar a ofrecerse.

Los próximos pasos consisten en completar la formulación del proyecto mediante la capacitación con profesionales durante el Bootcamp Digital. Una vez finalizado se evaluará la viabilidad de realizarlo con un grupo de trabajo con especialistas en distintas temáticas asociadas al emprendedurismo, ambiente, educación, negocios y sociedad.



Fuentes de ingresos

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

Contratos con entes públicos y privados. Remuneración por el servicio ofrecido a privados. Programas de capacitación y apoyo a PyMES locales, Programas de Apoyo a la Competitividad (PAC) y Programas de Impulso.



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?

Franco Emanuel Davila, Técnico Universitario en Saneamiento Ambiental y Licenciado en Saneamiento y Protección Ambiental. Conocimientos en Sistemas de Información Geográfica (GIS) y Gestión de Calidad bajo normas ISO 9001, 14001 y 45001.

Capacidad de Liderazgo, innovación y gestión para la mejora. Cumpliré la función de coordinador de actividades y nexo entre las partes interesadas.

En un principio el proyecto no cuenta con equipos ni movilidad adecuada para la ejecución de las actividades, aunque cuento con un círculo de profesionales colegas con el potencial de participar y poner a disposición sus recursos para llevar a cabo las soluciones propuestas.

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