

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

Planta de deshidratación de
frutas y verduras.

27 al 30
de octubre



socialab

CENTRO PYME
ADENEU
AGENCIA DE DESARROLLO
ECONÓMICO DE 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?

Buscamos contribuir en la resolución de las siguientes problemáticas:

- - Falta de aprovechamiento de materia prima (frutas, verduras y hongos) de productores regionales agroecológicos.
- -Desempleo local en la región del Alto Valle (confluencia de los ríos Neuquén y Limay).
- -Falta de capacitación y concientización en cultivos agroecológicos .
- -Desinformación acerca de los beneficios de consumir alimentos saludables provenientes de la producción agroecológica.



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!

- -Constitución y consolidación de una PyME
- -Construcción y puesta en marcha de una planta deshidratadora (desarrollo de equipos de deshidratación solar eficientes) para generar productos regionales deshidratados agroecológicos .
- -Generar fuentes de trabajo estable para pobladores locales (en la planta deshidratadora).
- -Capacitación permanente del personal de la planta a través de talleres/cursos.
- -Impulsar la organización y la producción de alimentos saludables implementando un programa de formación integral y específica para productores/proveedores locales articulando con organizaciones estatales y de la sociedad civil.
- -Informar acerca de los beneficios del consumo de productos agroecológicos a través de diversos canales de difusión.



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?

- -Venta por mayor y menor (empresas y entidades estatales).
- -Venta por menor : público en general (consumidores diarios/por proximidad/responsables)



Aliados

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

Organizaciones estatales y no gubernamentales; entes autárquicos y productores regionales.



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?

- -Porque emplea materia prima de producción agroecológica regional para elaborar productos deshidratados.
- -Porque contribuye a generar conciencia en la población sobre el consumo responsable de productos saludables.
- -Porque contribuye en la organización de productores rurales para abastecer a la planta deshidratadora.
- -Porque desarrolla maquinaria basada en el uso de la energía solar (Innovando tecnológicamente para el mejor aprovechamiento del recurso).
- -Porque es un emprendimiento sustentable y escalable basado en los criterios de una empresa sistema B.



Aplicabilidad

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

-Porque existe disponibilidad de recursos tanto humanos, físicos, materiales y naturales.

-Porque hay materia prima regional de producción agroecológica, disponible para llevar adelante el emprendimiento .

-Porque hay organismos y organizaciones con trayectoria en el trabajo con productores locales, los cuales contribuyen a ampliar y mejorar la producción. Además de generar nuevos emprendimientos.

-Porque la region del Alto Valle (confluencia de los ríos Neuquen y Limay) cuenta con las condiciones climáticas adecuadas para la aplicación de tecnologías solares.

-Porque hay acceso a programas de financiamiento estatales y privados a PyME.

El proyecto puede aplicarse mediante la puesta en marcha y funcionamiento de una planta de deshidratación de producción agroecologica regional.



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?

- -En etapa de ideación.
- -Estudio de prefactibilidad.
- -Diseño y prototipado de infraestructura y tecnología.



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?

- A corto plazo (de 0 a 6 meses):
 - -Localización/diagnóstico/relevamiento de productores agroecológicos y tipo de producción regional con el acompañamiento de organizaciones locales.
 - -Enclave de la planta (en inmediaciones del Mercado Concentrador de Neuquén).
 - -Estudio de prefactibilidad.
 - -Generación de compromisos de compra.
- A mediano plazo (de 0 a 24 meses):
 - -Adquisición de financiamiento.
 - -Materialización y puesta en marcha de la planta
 - -Incorporación y capacitación del recurso humano involucrado en el proceso productivo de deshidratación.
 - -Marketing y comercialización de la producción.
- A largo plazo (de 0 a 60 meses):
 - -Desarrollo y adquisición de nuevas tecnologías que garanticen mayor productividad.
 - -Ampliación de la planta deshidratadora
 - -Incorporación de nuevos recursos humanos.
 - -Capacitación permanente del personal.



Fuentes de ingresos

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

- -Capital propio.
- -Programas de financiamiento públicos/privados.
- -Venta de la producción.



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 esta constituido por un Arquitecto, un Técnico electromecánico y una Licenciada en Artes Plásticas, con amplia experiencia en el área de docencia; organización grupal (de la economía social); control de procesos y calidad; diseño de proyectos y puesta en marcha de emprendimientos.

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