

DESAFÍO
CRECER
COOPERANDO

HACKATÓN
EN LÍNEA

Sistema RAL

San Juan y Misiones

25 al 28
Noviembre



FUNDACION
BANCO CREDICOOP

 BID | LAB

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

2.Solución: ¿cuáles, 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: ¿cuáles el mercado de su emprendimiento?

¿A qué diferentes grupos de personas o entidades se dirige el emprendimiento? ¿Quién es 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: ¿porqué su solución es especial? ¿Cuáles son sus beneficios?

¿Porqué es distintas a otras soluciones similares en el mercado?

6.Aplicabilidad: ¿porqué y cómo puede aplicarse el proyecto a las provincia de Misiones y San Juan?

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



- La generación y disposición de residuos representa un problema importante para el cuidado y la sustentabilidad ambiental en la actualidad. En el marco de dicha situación, es necesario implementar acciones y procedimientos que reduzcan la cantidad de residuos.
- En las plantas de tratamiento de efluentes (PTE) los barros generados, por lo general, deben ser dispuestos según las normativas vigentes en cuanto al cuidado ambiental.
- El sistema RAL busca reducir la cantidad de barros a disponer y dar un aporte a la agricultura local. **Se ha comprobado que la humedad del abono generado ayuda a la recuperación de terrenos con bajos nutrientes o porcentaje de agua, etc.**



Solución



- Proponemos generar fertilizante y/o relleno sanitario a partir de los barros generados en las plantas de tratamiento de efluentes (PTE).
- Colaborar en la recuperación de terrenos con falta de nutrientes o escaso porcentaje de agua.



Segmento de mercado

- Cualquier emprendimiento / desarrollo / industria que tenga que tratar sus efluentes con una PTE.
- Los clientes preferenciales para esta propuesta pueden ser, por ejemplo, los barrios privados u complejos residenciales y empresas.



Aliados



- Como proveedores podemos seleccionar a los fabricantes de las bolsas filtrantes (para el proveedor de la tecnología o servicio de instalación / mantenimiento).
- Como aliados podemos destacar a cualquier desarrollo, ONG, emprendimiento social, etc. Que desee establecer relaciones comerciales / de mutuo interés con el cliente (puesto que el cliente será el dueño del producto generado en sus instalaciones).



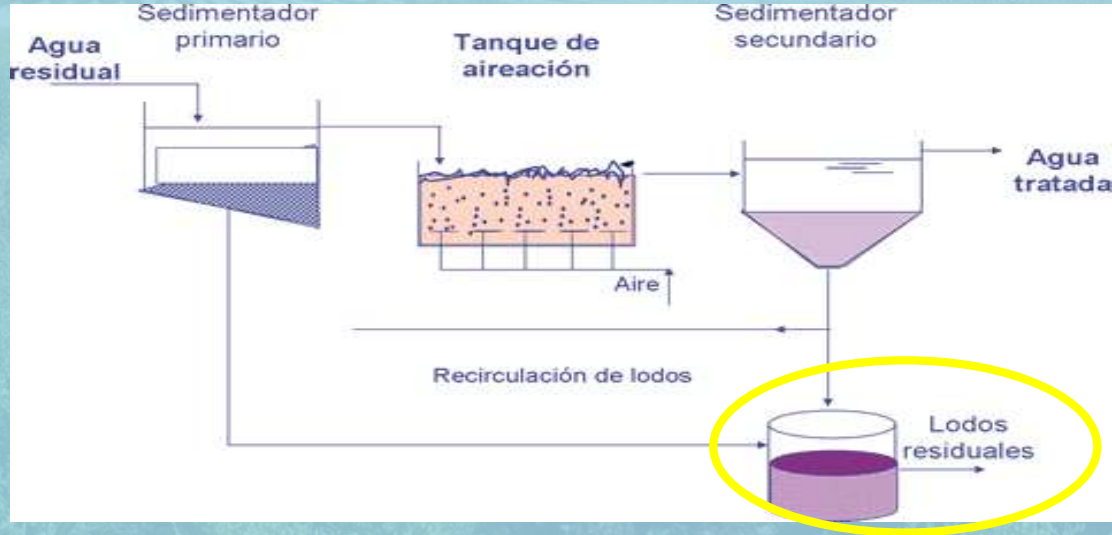
Valor diferencial



- Los beneficios del Sistema RAL son ambientales y económicos.
- El Cliente ofrecerá un producto sustentable a la comunidad y/o productores locales y, a su vez, no tendrá la necesidad de realizar contrataciones continuas para la disposición de los barros generados en la PTE.
- Nuestra solución es practica y simple, no requiere de grandes inversiones ni de procesos complicados u costosos ; Nuestra propuesta esta basada en un marco ambiental y sustentable, contemplando también la posibilidad de desarrollo social, económico y laboral.
- Las PTE pueden generar mucho fertilizante y se requeriría de emprendimientos que puedan realizar la gestión del mismo

Aplicabilidad

- El sistema RAL es aplicable en cualquier provincia de la Argentina, puede aplicarse en cualquier industria / emprendimiento / desarrollo social, etc. Que deba tratar los efluentes que dispone.



Estado actual del proyecto



- El sistema RAL se encuentra en etapa de venta y aplicación.
- Si, tenemos ventas realizadas y actualmente muchos clientes utilizan el sistema.



Proyección temporal



- La solución se encuentra actualmente disponible.
- Los próximos pasos podrían incluir algún tipo de mejora al sistema en si, pero no seria necesario para su aplicación.

Fuente de ingreso

- Se ofrece junto con el sistema RAL el servicio de mantenimiento de la PTE y del sistema en si.
- A su vez, el sistema RAL utiliza bolsas filtrantes que deben ser repuestas una vez que las mismas se saturan.
- Por ultimo, se puede vender el fertilizante o relleno sanitario generado en las bolsas filtrantes.

Equipo y capacidades



- Diseño e implementación: Crocco Johana. Gerente de operaciones, Tecnoaguas Argentina.



- Desarrollo e ingeniería: Cabrini Franco. Gerente Técnico, Tecnoaguas Argentina.
- Actualmente tenemos todas las capacidades necesarias para la implementación del sistema ; Contamos con transporte, mano de obra, respaldo económico, conocimientos y tecnología para poder cumplir las expectativas de nuestros clientes..



MUCHAS
GRACIAS