

RESIDUOS SÓLIDOS DOMICILIARIOS



Hackatón
EDICIÓN SANTA CRUZ

Índice

1. **Desafío:** *¿qué problemática o necesidad concreta buscan resolver?*
2. **Solución:** *¿cuál es su propuesta de solución?*
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?*
6. **Proyección temporal:** *¿en qué lapso de tiempo va a estar disponible su solución para ser implementada?*
7. **Fuentes de Ingreso:** *¿cuáles son sus posibles fuentes de ingresos?*
8. **Equipo y capacidades:** *¿quiénes están detrás del proyecto? ¿qué capacidades tiene el equipo para desarrollar la solución?*



Desafío

La problemática a abordar es cómo establecer la comunicación que no existe entre el reciclador o separador en origen y el acopiador que está dispuesto a retirar, almacenar y buscar un comprador de ese material para ser reciclado, en la ciudad de Río Gallegos.

Apunta a contribuir al incremento en la generación de residuos sólidos domiciliarios y en el reaprovechamiento de materiales duraderos.



Solución



Crear una plataforma que pueda reunir a los acopiadores de materiales reciclados con las personas que reciclan en sus hogares y/o empresas.

Segmento de mercado

Emprendedores de acopio: el cliente es un emprendedor o grupo de emprendedores que pueden disponer de un local depósito y de vínculos con las industrias transformadoras de los materiales. Sin embargo, no dispone de una clara información de los domicilios, escuelas y comercios que están separando residuos sólidos en origen, la cantidad y la ubicación en el tiempo.

Familias, y demás separadores en origen: son usuarios de la plataforma para contribuir al circuito del reciclado, que quieren del cuidado del ambiente, de la limpieza de los espacios y reciban como incentivo un premio otorgado por la plataforma.



Aliados

Entes municipales

ONGs

Industria

Universidades



Valor diferencial



Consideramos que no hay un sistema que brinde esta información on line en el mercado y sea mas eficiente en logística de ubicación de materiales reciclables separados en origen. A la vez acelera los tiempos en que un separador puede entregar lo acumulado, y el material volver a ser reutilizado.

Proyección temporal

La solución estaría con capacidad de funcionar en un lapso de 4 meses:

- ✓ Mes 1: Comunicación con instituciones y centros de acopio, estudio de la viabilidad legal
- ✓ Mes 2: Construcción de la plataforma y concientización
- ✓ Mes 3: Evaluación y perfeccionamiento de la app
- ✓ Mes 4: Lanzamiento y difusión por medios locales



Fuente de ingresos



Fuentes de ingreso:

- Centros de acopio, abonarán por el acceso a la plataforma, en forma directa o indirecta con auspiciantes.
- Publicidad en la plataforma.
- Gobierno municipal y provincial: como un potencial cliente que expanda la plataforma.
- Socios estrategicos: que coloquen el producto en otros mercados.

Equipo y capacidades

Detrás del proyecto existen talentos como por ejemplo un docente de tecnología con capacidad de interpretar necesidades de los usuarios, clientes e instituciones y transmitir en la comunidad la presentación de la plataforma. Existe un economista con capacidad de analizar la viabilidad económica del proyecto, los problemas de la estructura productiva, social y ambiental, y un ingeniero con herramientas para diseñar la logística y comprender los circuitos de los materiales y los procesos de calidad.



Hackatón

EDICIÓN SANTA CRUZ

¡Muchas gracias!



socialab

MINISTERIO DE
LA PRODUCCIÓN
COMERCIO E INDUSTRIA



Pan American
ENERGY