



## 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



# EcoBrick

## Ladrillos Ecológicos



socialab

CENTRO PYME  
ADINEU  
INSTITUTO DE DESARROLLO  
ECONÓMICO DE NEUQUÉN

NEUQUÉN  
PROVINCIA  
JUNTOS  
CONSTRUYENDO  
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 nace de la necesidad de promover en nuestro país los beneficios de la construcción sustentables. La problemática que buscamos solucionar refiere al daño ambiental producido por la industria de la construcción convencional, lo que convierte a la actividad ladrillera en fuente de contaminación, teniendo en cuentas las alarmantes estadísticas de emisión de gases. Debido a esto, comenzamos a evaluar otras alternativas para producir un cambio en la producción. En el transcurso surgió otra problemática muy ligada, pero esta vez de carácter socioeconómico, referente a los altos costos de construcción y el presente estado de emergencia sanitaria que amenaza las pequeñas economías familiares, las cuales se ven imposibilitadas de concretar el sueño de construir su casa propia, esto generó el deseo de tratar de contrarrestar esa imposibilidad que se refleja en la sociedad y a su vez mejorar las condiciones ambientales futuras.



# 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!

Luego de realizar diversas investigaciones y evaluación de distintos proyectos pudimos llegar a la conclusión de que la alternativa mas viable en términos sustentables y de sostenibilidad eran los ecoladrillos producidos con nuestro propio suelo, reduciendo así el daño ambiental y disminuyendo ampliamente los costos y tiempos de construcción.

Se trata de un producto innovador que debido a las crecientes tendencias ambientales de la sociedad y las condiciones económicas de la misma, tiene el potencial para marcar un antes y un después en la construcción contemporánea. El mismo posee un diseño decorativo y es elaborado a base de tierra, humedad y cemento en pequeñas porciones, no estimula la degradación del medio ambiente, ya que no destruye los manantiales con la extracción de arcilla y su proceso de endurecimiento se realiza mediante el “curado” con agua, eliminando el uso de hornos de leña evitando la emisión de gases a la atmosfera y desalentando la deforestación.



# 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?

En principio proponemos dos segmentos bien diferenciados y en los que vemos mayor posibilidad de crecimiento en el corto plazo, estos son: Clientes particulares, Corralones o Distribuidores mayoristas de la zona.

Por otra parte, somos conscientes de que el producto presentado tiene el potencial para lograr la aceptación de la industria y así posicionarse para competir en el mercado, como también para generar un cambio de paradigma en la sociedad sobre la importancia del cuidado del medio ambiente y proporcionar un flujo de capacitación y empleo significativo en nuestra zona.



# Aliados

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

Consideramos que nuestro producto es una buena oportunidad para aliarnos y trabajar en conjunto con Organizaciones u Organismos Gubernamentales especialmente enfocados en Programas de Viviendas Urbanas y/o Rurales, debido al gran porcentaje de familias sin vivienda propia, que es una de las problemáticas fundamentales a solucionar ya que dicho producto se encuentra al alcance de la economía promedio.



# Valor diferencial

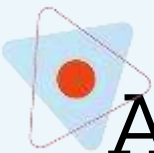
**5. Valor diferencial:** ¿por qué su solución es especial? ¿Cuáles son sus beneficios? ¿Por qué es distintas a otras soluciones similares en el mercado?

Los modelos de **Ecobrick** presentan un diseño de perfecto ajuste vertical y ahuecado que permite el paso tanto de conductos eléctricos como del sistema hidráulico, proporcionando seguridad en las conexiones. Dichos huecos forman cámaras térmicas evitando la formación de humedad en las paredes y que las temperaturas extremas penetren en el interior de la construcción.

Otra ventaja fundamental radica en los bajos costos de producción y venta y la reducción en el tiempo de construcción en relación al método tradicional.

Si bien en el mercado se presentan diversas alternativas, las tales no proporcionan una sustentabilidad viable en lo relacionado al cuidado del medio ambiente y la construcción de viviendas ya que, existen en producción ladrillos de madera y de plástico reciclado, que mientras el uno fomenta la deforestación y presenta un riesgo para la conexión de los servicios esenciales de gas y electricidad, el otro una vez producido no puede reutilizarse, las construcciones solamente pueden ser de Planta Baja y su precio duplica el valor del ladrillo tradicional.





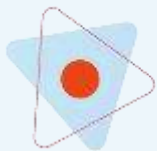
# Aplicabilidad

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

En la actualidad los costos de construcción aumentaron considerablemente produciendo una baja en la demanda, debido a la actual situación de emergencia sanitaria y crisis económica en la que se encuentra el país.

La rentabilidad de los ecoladrillos los hace una gran oportunidad para el crecimiento de la economía provincial basada en los bajos costos de producción y en la generación de empleo.

Es primordial su aplicabilidad en lo concerniente a la necesidad habitacional que afecta a gran parte de la sociedad por medio de planes de urbanización y reivindicación laboral, mediante contratos con las empresas concesionarias que proporcionen cupos de empleos para los beneficiarios.



# 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 se encuentra en fase de ideación, la cual consideramos pronta a finalizar, debido a que de los análisis e investigaciones realizadas pudimos reunir datos concretos y factibles sobre la solución planteada para la problemática inicial.



# 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?

Como siguiente instancia prevemos la implementación de los primeros prototipos funcionales y posteriores MVP para exponerlos al mercado y de esta manera recolectar FeedBack de potenciales cliente.

Todo esto procurando que dichos usuarios conozcan el producto, interactúen y aprendan de esta nueva forma de construcción, para evitar en un futuro los riesgos de mercado por posibles paradigmas de falta de conocimiento del nuevo producto y posicionarnos sólidamente en el mercado.

Estimamos que desde el momento en que se adquiriera la maquinaria, transcurrirá un lapso de 3 meses concernientes a pruebas de producción y FeedBack para el posterior lanzamiento del diseño final.



# Fuentes de ingresos

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

El mercado de la construcción es un mercado a largo plazo y de demanda continua, los ingresos dependerán de los niveles o flujos de ventas que se llegue a obtener y de la reducción de costos de 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?

Dentro de nuestro equipo y de acuerdo con nuestros conocimientos nos dividimos en las siguientes áreas:

Asesoría Legal y Administración Contable: Agustín Rodríguez, Keila Rodríguez.

Mantenimiento de Maquinaria y Diseño del Producto: Bautista Rodríguez.

