

# 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](http://www.hackatonpae.com) botón **CARGAR ENTREGABLES**



# Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30  
de octubre



## Proyecto de restauración socio ecológica

socialab

 **CENTRO PYME  
ADENU**  
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?

Desalentar la segregación de comunidades locales o pobladores rurales; contribuyendo a la restauración de los ecosistemas de los cuales hacen uso y sus características naturales previas a la intervención de la actividad hidrocarburífera.



# 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!

Utilizar semillas de la especie nativa *Grindelia chilensis* (melosa) en conjunto con *Rapistrum rugosum* (mostacilla) y *Eruca vesicaria* (Rúcula silvestre) de valor forrajero para brindar un servicio de restauración en sitios intervenidos por diversas operadoras hidrocarburíferas en el área de influencia de Añelo, departamento de Neuquén. Las especies seleccionadas por su alto poder germinativo y rápida transformación de áreas impactadas contribuyen a consolidar por un lado el modelo ganadero pastoril extensivo que es tradicional en el área de estudio; al tiempo que posibilita la exportación de semillas de *Grindelia* (Melosa) a la comunidad europea con valores promedios de U\$S 15 el kg de las mismas y , asociado a ello, abre la posibilidad de propiciar la actividad apícola en los sectores referidos con fines de autoconsumo y/o consumo local.



# 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?

Operadoras hidrocarburíferas y mineras de las principales cuencas de explotación del país y empresas contratistas asociadas. Se dirige a tomadores de decisión del ámbito empresarial referido; comunal local, autoridad de aplicación gubernamental que correspondiera y a consumidores del producto de exportación (semillas) de la comunidad europea.

En primera línea de clientes encontramos a las mencionadas empresas hidrocarburíferas; en segunda línea viveristas florísticos ornamentales de la comunidad europea y en tercera línea, relacionados con la producción comercializable de miel, la comunidad local.



# Aliados

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

Actores sociales (referentes de comunidades locales), INTA (Centro regional Patagonia Norte), ADENEU, Socialab, Centro de Fomento (Comunidad de Los Chihuidos), Universidad de Comahue, entre otros



# 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?

Experiencias previas en restauración ecológica han resultado focalizadas en el componente ecológico; significando en buena parte de las mismas la implantación de plantines generados en viveros los cuales una vez colocados en terreno dejan de tener un adecuado seguimiento e interpretación del impacto de la acción de restauración en la comunidad local rural. Frente a este situación proponemos una combinación de técnicas de germinación de las tres especies mencionadas las que conllevan a en primer lugar; una menor inversión por parte de las operadoras hidrocarburíferas locales para restaurar áreas degradadas (y obtención de una imagen más sustentable) y que tiene tres impactos económicos benéficos para los actores locales: recuperación de áreas pastoriles, venta de semillas con potencial de exportación y producción de miel con fines de autoconsumo o venta local.





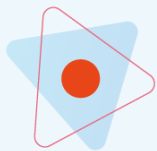
# Aplicabilidad

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

Para la provincia de Neuquén la actividad hidrocarburífera es la actividad económica más importante y la que genera mayor impacto económico. Como consecuencia de ello es la que ofrece una mayor externalidad negativa de impactos ambientales asociados.

En un escenario en el cual la sociedad encuentra tantos mentores de la actividad como detractores y en el que los pobladores locales de las áreas de explotación hidrocarburíferas (superficiarios) entablan conflictos con las operadoras hidrocarburíferas restringiendo el acceso a áreas estratégicas; este proyecto busca amalgamar las diversas actividades productivas que se dan en el territorio considerado (en este caso hidrocarburífera-ganadera) al tiempo que se ofrece una solución concreta para restaurar ecosistemas degradados favoreciendo la sucesión ecológica y generando valor agregado con posibilidades de comercialización aun no explotadas (semillas de *Grindelia* y miel).

Para que sea aplicable en la provincia se necesita la voluntad de las operadoras hidrocarburíferas de internalizar las externalidades negativas ambientales mencionadas y establecer el diálogo con actores locales claves para encaminar las tareas de restauración estableciendo sitios prioritarios de acción. Así mismo se necesita un equipo de expertos para coordinar el proceso y del diálogo con autoridades provinciales para facilitar las vías de comercialización (para el caso de semillas) en el exterior.



# 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?

Al día de la fecha el proyecto se encuentra en la instancia de prototipo validado o MVP y no posee 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?

Depende de la instancias de licitación con operadores y una vez obtenida la misma se prevee un plazo de ejecución de un año calendario y el posterior monitoreo de evolución del mismo. Una vez acordada la licitación inicial con operadoras hidrocarburíferas; los pasos a seguir son integrar a la comunidad local e instituciones aliadas al proceso.



# Fuentes de ingresos

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

Contratos celebrados con operadoras para la restauración ecológica; comercialización de semillas de exportación y, en menor escala, venta de productos apícolas obtenidos, estos últimos contemplando la comunidad local. Posibles cofinanciamientos con instituciones aliadas.



# 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?

Equipo interdisciplinario constituido por Licenciados e Ingenieros con conocimientos técnicos comprobables en Ambiente, Ordenamiento Territorial, Educación, Conservación y Gestión Ambiental.

Paola Morales y Vanina Lannutti: relaciones institucionales y comerciales.

Giuliana Almada, Carlos Robledo e Iván Procheret. Equipo técnico y de monitoreo. Coordinadores entre las partes interesadas (comunidades locales, operadores hidrocarburíferos).

El equipo posee domicilio real tanto en la provincia de Mendoza como de Neuquén, camionetas adecuadas para asistir a terreno, equipos de gps, equipo drone, cámaras fotográficas, computadoras de escritorio, equipos móviles, herramientas GIS, entre otras.

Más detalles sobre la condición del proyecto referirse a [vlannutti@geologos.com.ar](mailto:vlannutti@geologos.com.ar)

# 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**