

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30
de octubre



Energías Winacc III

socialab

**CENTRO PYME
ADENEU**
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?

Déficit en la producción de energía eléctrica:

Son cada vez más las personas que carecen de energía eléctrica básica en sus hogares, ya sea por habitar en zonas suburbanas/rurales; como así también, por los elevados costos asociados a su producción y distribución, y/o el agotamiento de los combustibles convencionales. Ocasionando dichas circunstancias, grandes afecciones en el desarrollo de los seres humanos.



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!

Nuestra propuesta puntual es ayudar a incrementar apreciablemente la producción de energía eléctrica con un sistema limpio, renovable, sustentable y escalable, a través de un equipo aerogenerador de eje vertical que se encuentra verificado por UTN e INTI, con capacidades innovadoras destacables, denominado Enersav – Winacc III.

Características:

- Con menor tamaño produce igual electricidad a un comparativo mayor.
- Apilables, sumando más potencia futura utilizando la misma superficie.
- Híbrido, adicionando paneles solares.
- Combinable aire-agua-sol en una sola torre.
- No genera intoxicación visual.
- Completamente inofensivo para las aves.



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?

El proyecto apunta inicialmente a cubrir la necesidad de suministro de energía eléctrica a particulares y pymes que se encuentren tanto en zonas urbanas, periféricas como rurales, avanzando en adelante a producir equipos de alta producción de energía eléctrica.

El valor lo recibe específicamente el Usuario (residencial, rural, PYME y espacios públicos en general), pero estos usuarios pueden ser a la vez Cliente en forma particular, o ser un gran Cliente (distribuidor mayorista, cooperativas, ente público) que distribuye posteriormente la energía eléctrica a los consumidores.



Aliados

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

Nuestros principales aliados serian: el sector privado (particulares - empresas), municipal y provincial.

El proyecto en su desarrollo e implementación involucra a proveedores de la industria eléctrica – electrónica, metalúrgica y química, tanto de origen nacional como partes importadas.



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?

El punto destacable del aerogenerador Enersav Winacc III es la capacidad de generar la misma potencia de energía eléctrica comparada a un equipo de mayor tamaño.

El beneficio cualitativo radica en la estructura modular que posee, teniendo la capacidad de conformar diferentes formatos de disposición, utilizando energías combinadas: viento-agua o viento-agua-sol, produciendo un aumento apreciable en la cantidad de electricidad generada.

El Valor Sobresaliente es la libertad de uso de electricidad, independiente a la provisión clásica de suministro, con equipos apilables que se instalan acompañando el crecimiento de la demanda utilizando la misma superficie, de formato seguro y uso urbano.



Aplicabilidad

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

Los proyectos vasados en energía eólica en diferentes zonas del país, encuentra en la Patagonia la mayor expresión para su explotación, esto conlleva en forma directa y practica el potencial existente en la provincia de Neuquén a punto tal que el único lugar de prueba y verificación en campo de aerogeneradores se encuentra ubicado en la ciudad de Cutral Co, INTI-Neuquén, como así también la planta de prueba de INVAP.

La aplicación del proyecto permite en corto tiempo constituir una empresa, de ampliación progresiva, con bajo costo inicial pero de gran Impacto Económico. Esta se dedicaría específicamente, al abastecimiento de la creciente demanda provincial, regional y nacional de aerogeneradores, ampliando la contratación laboral, fortaleciendo rápidamente la matriz productiva de Neuquén a través de esta área.



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 ya ha superado la fase de investigación, diseño y verificación, realizado en los siguientes organismos oficiales:

- UTN – Haedo Departamento de Ing. Aeronáutica, pruebas computarizada (CFD).
- UNLP - Departamento de Ing. Aeronáutica, prueba de túnel de viento para verificación técnica-funcional.
- INTI – Bs. As. Departamento de Ing. Aeronáutica y Espacial, prueba de prototipo a escala.

Las pruebas finales determinaron porcentualmente las altas ganancias cinéticas generadas por Enersav – Winacc III equipado completamente respecto al rendimiento de la misma turbina sin el equipamiento.



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?

El próximo paso es producir el primer equipo de potencia comercial (500 Watts), para definir la existencia o no de ajustes por escalamiento. El tiempo de producción del primer aerogenerador se estima en 2 meses, por la confección de moldes y el acopio de elementos electrónicos. Realizado los ajustes y pruebas correspondientes se obtendrá el equipo modelo base, el cual podrá ser replicado inicialmente entre 3 a 4 equipos mensuales, con una mínima infraestructura.

Hasta el presente no se pudo realizar el modelo base porque se está en la búsqueda de empresas o inversores con apoyo financiero para la concreción.



Fuentes de ingresos

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

Al ver el cliente resuelto su proyecto o necesidad energética, propondremos diferentes formatos de pagos, garantías, estabilidad y comodidad, ofreciendo distintas opciones comerciales como: venta directa física, venta online, alquiler más bono consumo, ahorro previo, leasing, distribuidores, exposiciones, trabajos fuera de garantía, asesoramiento permanente, gratuito y precio competitivo. Logrando a través de estos medios afianzar continuamente los ingresos.



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?

José Huañacota: Sector Administrativo.

Hugo Reineck: Sector Desarrollo y Técnica Operativa.

Nicolás Harretche: Sector Comercialización.

Cada uno posee la capacidad inherente a su función, quedando a cubrir la capacidad financiera.

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