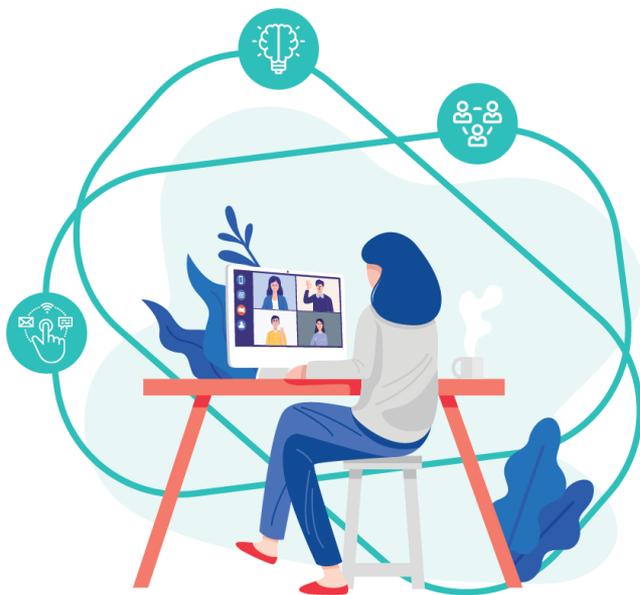


Energía eléctrica como derecho



AEROSOL

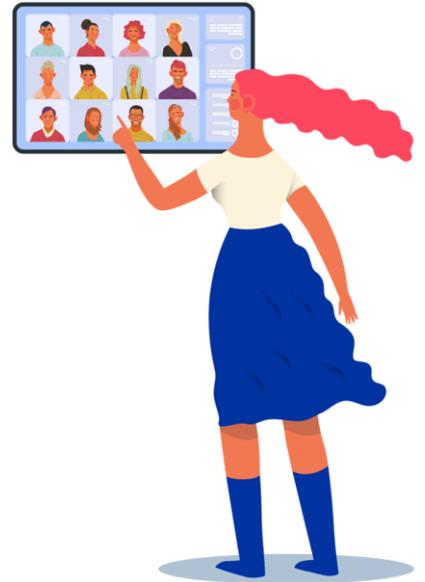
ENERGÍA DONDE SEA QUE ESTÉS

Hackatón

EDICIÓN SANTA CRUZ

Índice

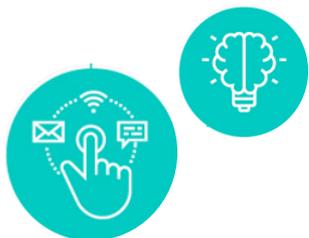
1. **Desafío:** *¿qué problemática o necesidad concreta buscan resolver?*
2. **Solución:** *¿cuál es su propuesta de solución?*
3. **Segmento del mercado:** *¿cuál es el mercado de su emprendimiento? ¿A qué diferentes grupos de personas o entidades se dirige el emprendimiento? ¿Quiénes son nuestros clientes 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?*



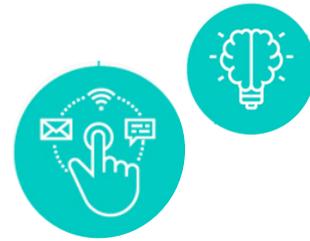
Desafío

En nuestro país la energía eléctrica no es considerada como un derecho esencial, ante esta problemática vimos que los más afectados son aquellos que viven en zonas rurales alejadas de las líneas de transmisión. Por lo tanto, nos enfocaremos en encontrar una solución viable para que puedan tener acceso a la electricidad y tener una vivienda digna, alimentación adecuada, salud y educación.

En esta época de pandemia y confinamiento esta problemática se vio agravada.



Solución

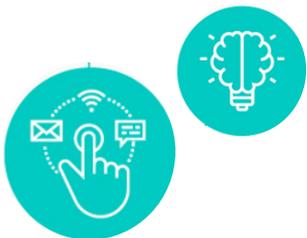
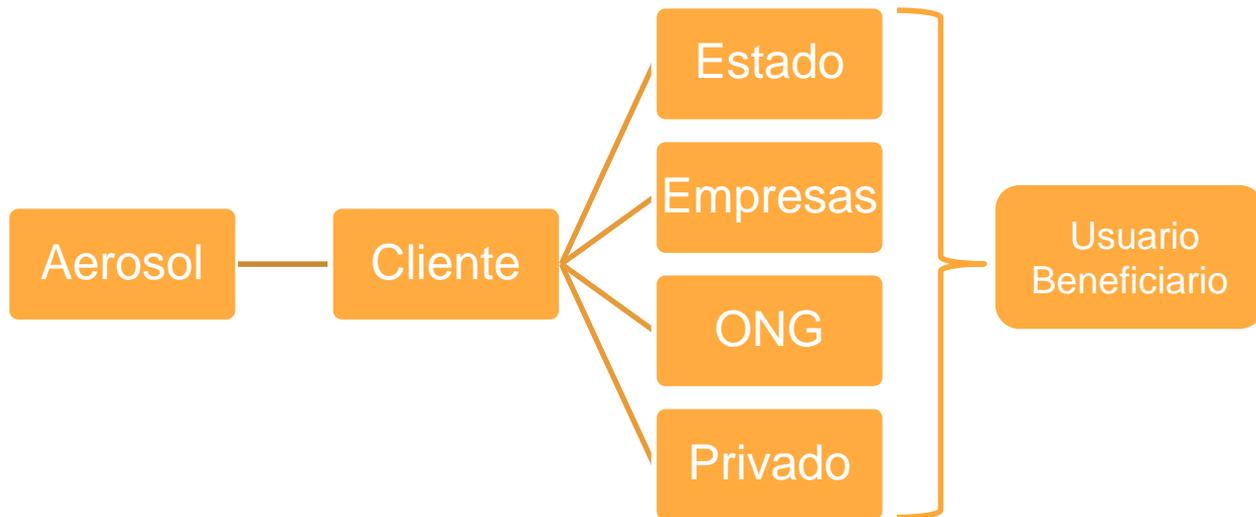


Como soluciones estamos ofreciendo las siguientes propuestas:

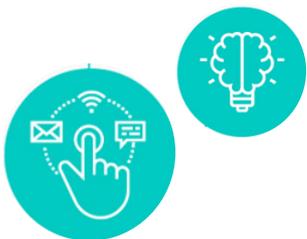
- Generadores Eólicos
- Paneles solares
- Combinación de las anteriores

La idea principal es brindar la instalación, los equipos, asesoramiento y capacitación. La selección del equipamiento dependerá de la ubicación geográfica de los usuarios, siendo más conveniente la colocación de paneles solares con sus respectivas baterías en zonas de mayor irradiación y los generadores eólicos de pequeña escala para zonas ventosas. Como propuesta inicial dimensionaremos las baterías para que tengan una autonomía de uno a dos días. Algo a destacar es que este tipo de equipamiento es de fácil instalación, bajo mantenimiento y reemplazaría a tecnologías de altas emisiones de gases de efecto invernadero.

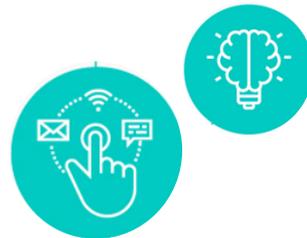
Segmento de mercado



Aliados



Valor diferencial

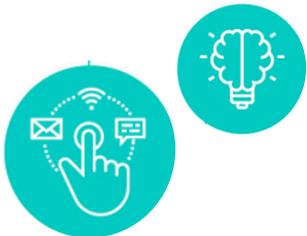


Consideramos que nuestra propuesta se diferencia de otras debido a los siguientes beneficios:

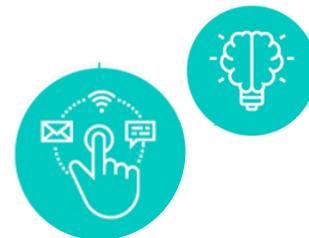
- Rápida instalación.
- Fácil mantenimiento.
- Bajo costo.
- Energía limpia.
- Aplicable en distintos puntos geográficos.
- Colabora con el desarrollo social.

Proyección temporal

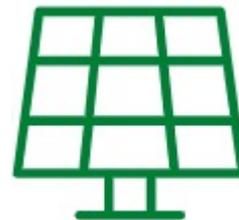
Al estar las tecnologías desarrolladas consideramos que los plazos serán cortos, ya que solo será necesario realizar la ingeniería, dimensionamiento, instalación de los equipos y capacitación (Este último al ser un valor agregado de carácter social incrementaría en tiempo la duración del proyecto).



Fuente de ingresos



Al ser un proyecto de carácter social consideramos que debe tener un financiamiento por parte del Estado, ONGs, prestamos y privados.

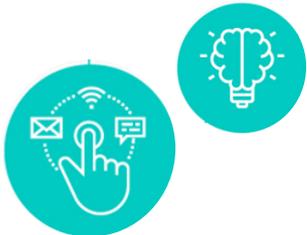


Equipo y capacidades

El equipo posee capacidades técnicas para llevar a cabo el proyecto, debido a que se encuentra relacionado con las carreras que nos encontramos estudiando o recibido.

Detrás del proyecto nos encontramos:

- Cantando, Julia. Estudiante avanzada de Ing. Electricista.
- Gatti, Lucio. Estudiante avanzado de Ing. Electricista.
- Herrera Vallejos, Luis Fernando. Recibido de Ing. Ambiental.



¡Muchas gracias!

