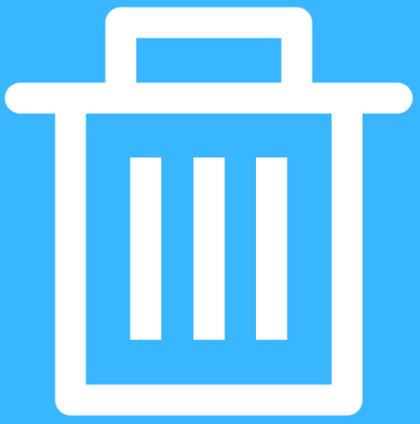




LO QUE IMPORTA ES LO DE ADENTRO

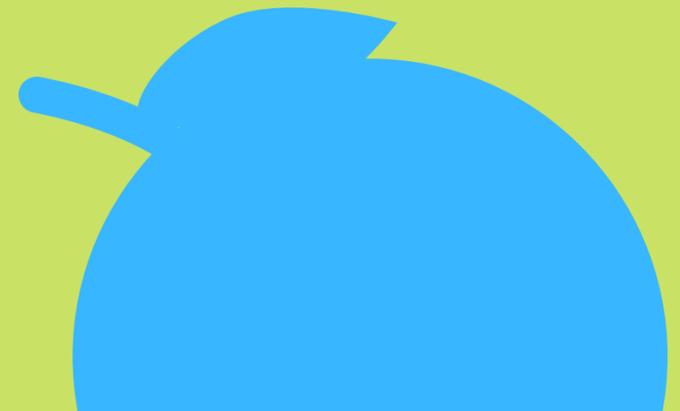
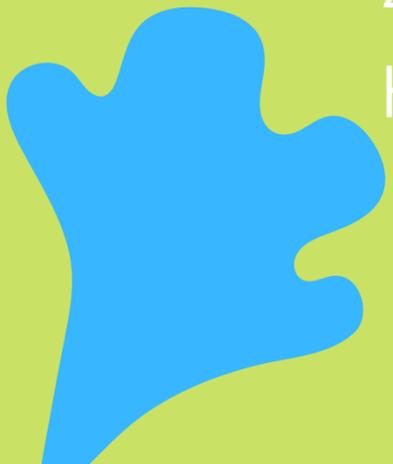
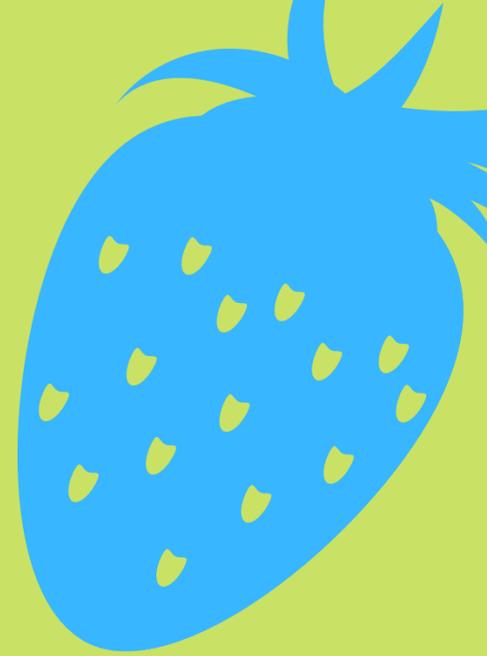
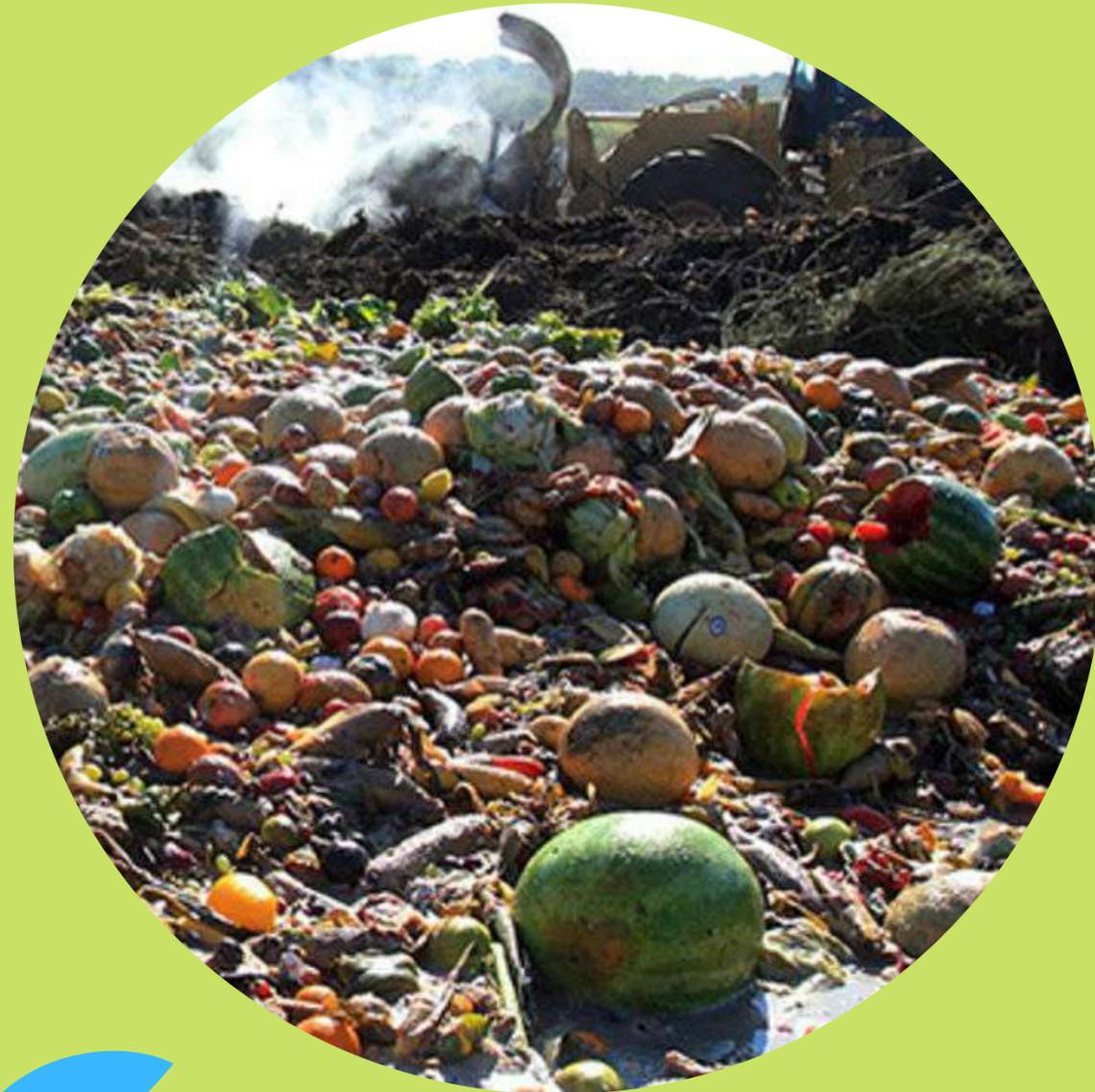
**CANVAS B**



# Problema identificado

A nivel mundial, un tercio de la comida que producimos termina en la basura.

Solo en la Argentina se desperdician cada año mas de 16 millones de tn. de alimento, el 42,5% proviene del sector hortícola.





≥ 20%

de todas las frutas y hortalizas  
producidas se desperdician  
cada año en los campos por  
cuestiones estéticas impuestas  
por la cadena agroalimentaria..



20%  
hortalizas  
rechazadas  
por su  
estética



1.360.000  
tn. de  
desperdicio



+200M  
m3



+900M  
U\$S



48 días  
perdidos

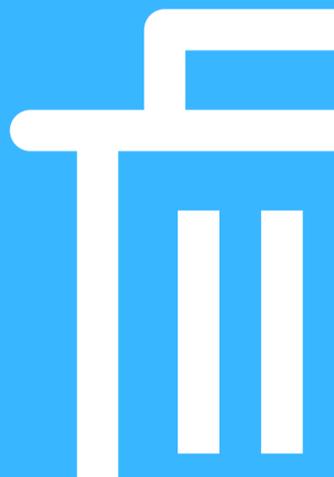


LO QUE IMPORTA ES LO DE ADENTRO

# Nuestro propósito:



**MITIGAR EL DESPERDICIO  
FRUTIHORTÍCOLA  
AYUDANDO A LOS  
PEQUEÑOS PRODUCTORES  
Y A LAS PYMES,  
DINAMIZANDO LA CADENA  
AGROALIMENTARIA.**



## DESPERDICIO FRUTIHORTÍCOLA

queremos darle las mismas oportunidades a cada verdura, mas allá de su apariencia superficial.

## PEQUEÑOS PRODUCTORES

queremos darle una herramienta que les permita aumentar sus ganancias y mejorar sus oportunidades de desarrollo económico.

## PYMES

queremos facilitarles el acceso a materias primas a precios bonificados, para aliviar la presión de un contexto inflacionario que afecta sus costos.



# Propuesta de valor

## OFRECEMOS UNA HERRAMIENTA DIGITAL

capaz de nuclear pequeños productores y emprendedores para conectar aquellas frutas y verduras antiestéticas en un nuevo canal de comercialización mas inclusivo y dinámico.



LO QUE IMPORTA ES LO DE ADENTRO

¿EN QUE  
CONSISTE  
NUESTRA  
SOLUCIÓN?



EN MITIGAR EL  
DESPERDICIO  
HORTÍCOLA Y AL  
MISMO TIEMPO  
AYUDAR A LAS  
PYMES Y LOS  
PRODUCTORES

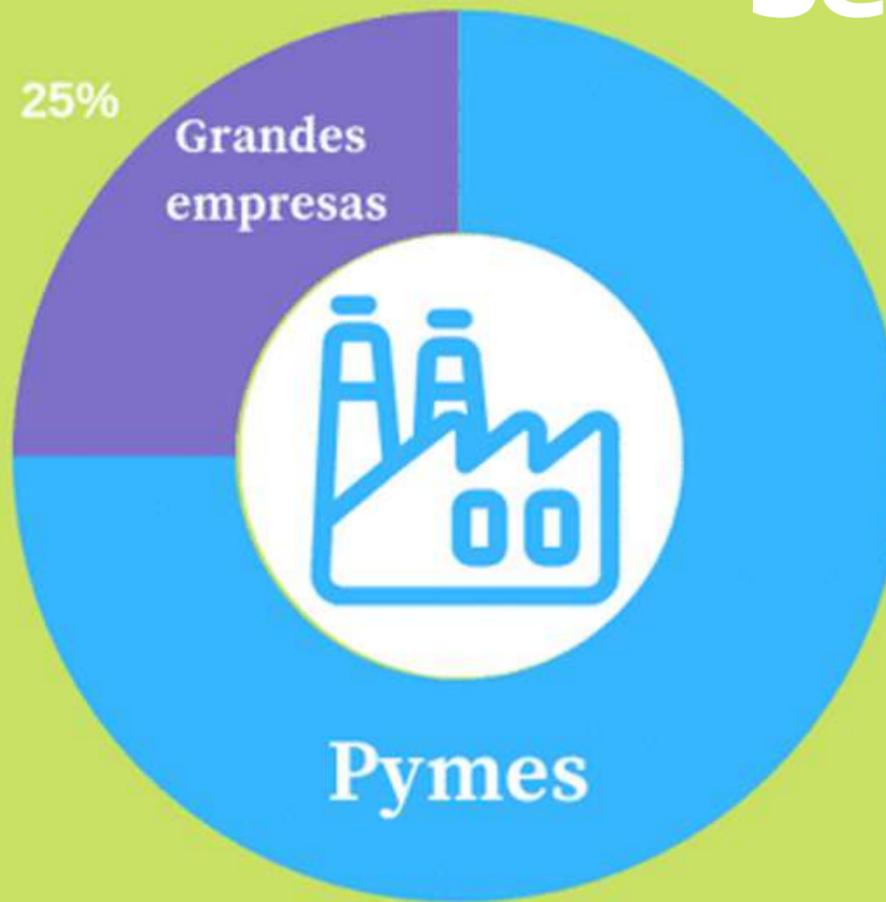


LO QUE IMPORTA ES LO DE ADENTRO

# Segmento de clientes



70%



75%

## ¿PORQUÉ PEQUEÑOS PRODUCTORES Y PORQUÉ PYMES?

En primer lugar, porque estos son los mayores generadores de desperdicio en la cadena hortícola, además de ser los más numerosos y los que a más dificultades se enfrentan en el contexto actual. Sin mencionar que concentran la mayor cantidad de empleo.



- 53% del empleo permanente
- 29% del empleo transitorio
- 20% bruto de la producción
- 47% superficie agrícola

Fuente:





**¿Cómo lo haremos?:**

**generando vínculos entre  
los diferentes actores de  
la cadena frutihortícola.**

# El ecosistema Uglyx

## ¿QUIENES SON LOS ACTORES?

Desde Uglyx, visionamos un ecosistema basado en una economía colaborativa. En lugar de volverse un desperdicio, los vegetales pueden ser vendidos a precios bonificados a pymes transformadoras, donados a comedores sociales, o comercializados a través de supermercadistas en góndolas diferenciadas.

En caso de que las partes precisen de un flete, los transportistas intervienen en la plataforma a través de un sistema de "subasta de fletes". El flete mas competitivo se adjudica el viaje, discriminando cargas refrigeradas o convencionales.



**¿Porqué sumarse a la  
comunidad Uglyx?**

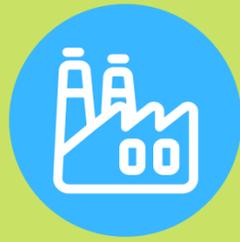


# Pequeños Productores



- ✓ Posibilidad de generar ingresos extra.
- ✓ Accesibilidad a mercados.
- ✓ Aumento de la rentabilidad x/ha.
- ✓ Facilidades de logística y transporte.

# Pymes



- ✓ Aumento de la rentabilidad.
- ✓ Acceso competitivo a materias primas.
- ✓ Plataforma dinámica e intuitiva capaz de generar valor para su emprendimiento.



LO QUE IMPORTA ES LO DE ADENTRO





# Supermercadistas



A través de las "góndolas imperfectas" se podrán ofrecer productos de segunda selección directamente al consumidor final.

Cada góndola se encontrará diferenciada y acompañada por una campaña y un código comunicacional apuntado a sensibilizar al público sobre la problemática y generar conciencia.



LO QUE IMPORTA ES LO DE ADENTRO



# Transportistas



Democratizando el componente logístico y de distribución logramos:

- ✓ Nuevas y más oportunidades de desarrollo económico.
- ✓ Aprovechar espacios ociosos de carga y transporte.
- ✓ Una experiencia logística más segura y transparente.

# Actividades Clave



## ACCIONES DE MARKETING

difusión de la plataforma, SEO, publicidad, community management.



## CAPACITACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO

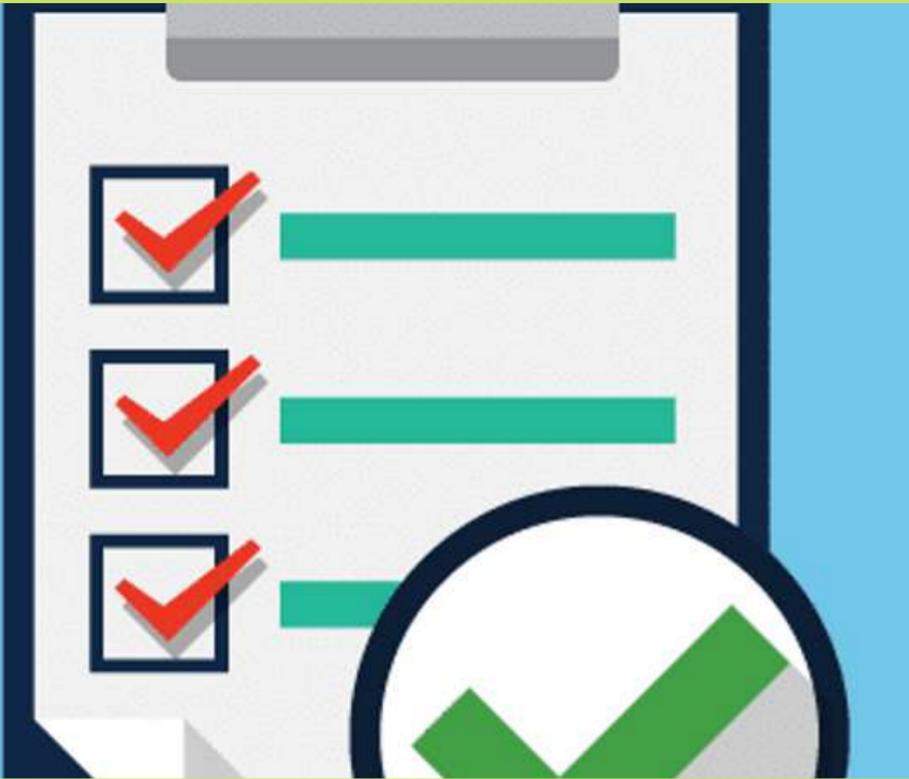
orientado a pequeño productores y a pymes, para demostrar las ventajas del sistema y concretar sus primeras compras



## DESARROLLO DE LA PLATAFORMA

optimización de procesos y mejoramiento continuo.

# Actividades Clave



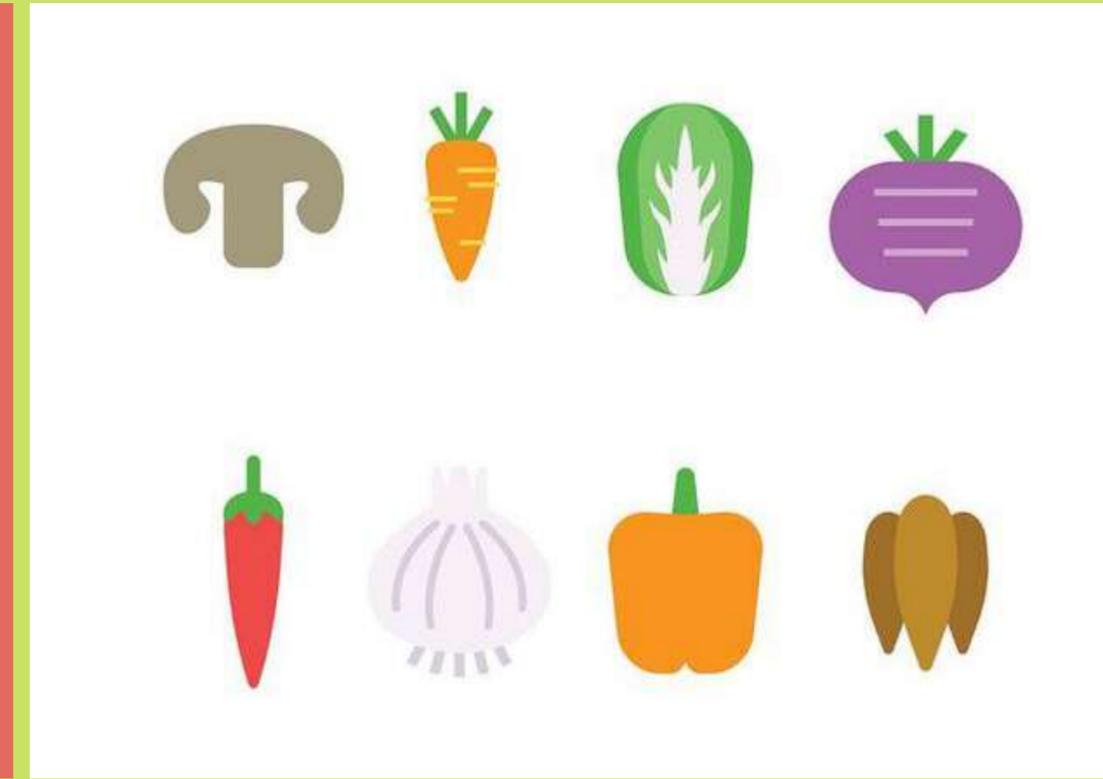
## RELEVAMIENTO DE ACTORES

inscripción de productores, pymes y transportistas.



## GEORREFERENCIACIÓN Y MAPEO

Se geolocaliza cada actor del ecosistema en un mapa.



## TIPIFICACIÓN DE PRODUCTOS

se definen los estándares de cada artículo basados en la política de la plataforma.

# Nuestros desarrollos en el mediano plazo

## INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA CADENA AGROALIMENTARIA

A través de nuevas tecnologías buscamos agregar valor para nuestros usuarios, trackeando sus preferencias de compra y cotejándolos con las tendencias del mercado y el volumen de ofertas para generar sugerencias que aporten valor a su emprendimiento.



LO QUE IMPORTA ES LO DE ADENTRO



## RECURSOS CLAVE

- Proveedores de tecnología (web hosting, cloud computing)
- Proveedores de servicios legales (normativas sanitarias, bromatológicas, etc.)
- Instituciones aliadas (bases de datos)



# Cadena de Valor

- Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable.
- Red Banco de Alimentos.
- Programa de reducción de pérdida y desperdicio de alimentos.
- Instituto Nacional de Tecnología agropecuaria.
- Servicio Nacional de seguridad agroalimentaria.
- Sistema de información federal para la gestión del control de los alimentos.
- Proveedores de tecnología
- Cámaras de la pequeña y de la mediana empresa.
- Agrupaciones de productores.



# Fuentes de ingreso

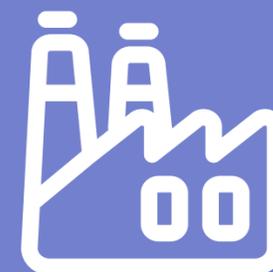
## ¿CÓMO MONETIZAMOS?

Nuestro modelo de negocios se sustenta a partir del cobro de comisiones por cada transacción generada entre las partes. Estas rondarán entre el 3 al 5%. Y serán variables de acuerdo a los volúmenes de oferta y demanda en la plataforma.

Transportistas  
20%



Productores  
40%

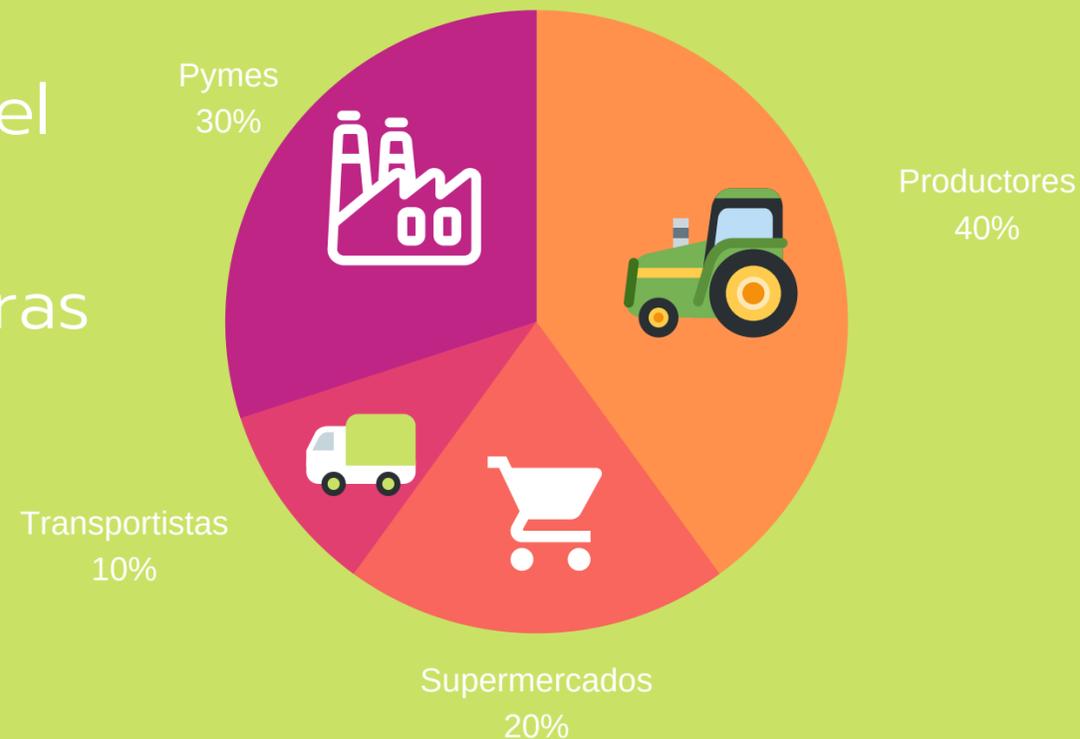
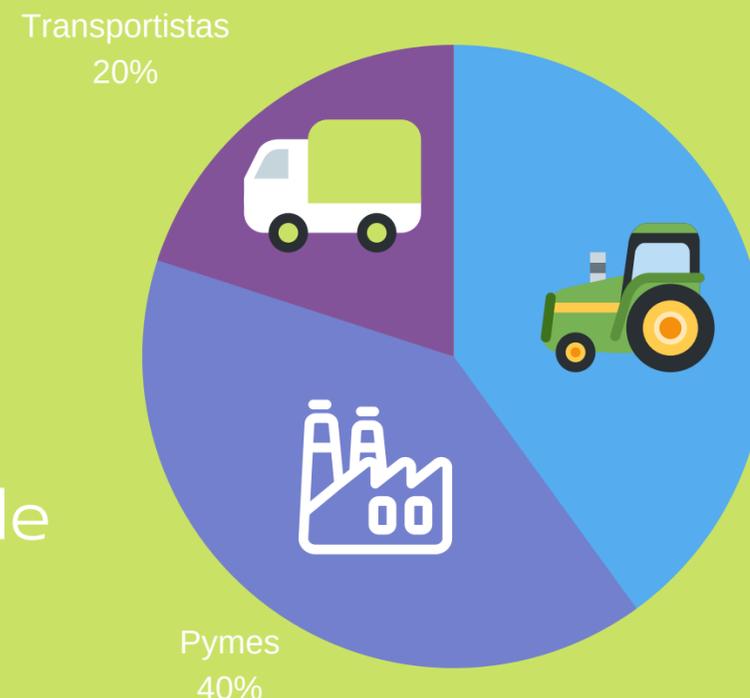


Pymes  
40%



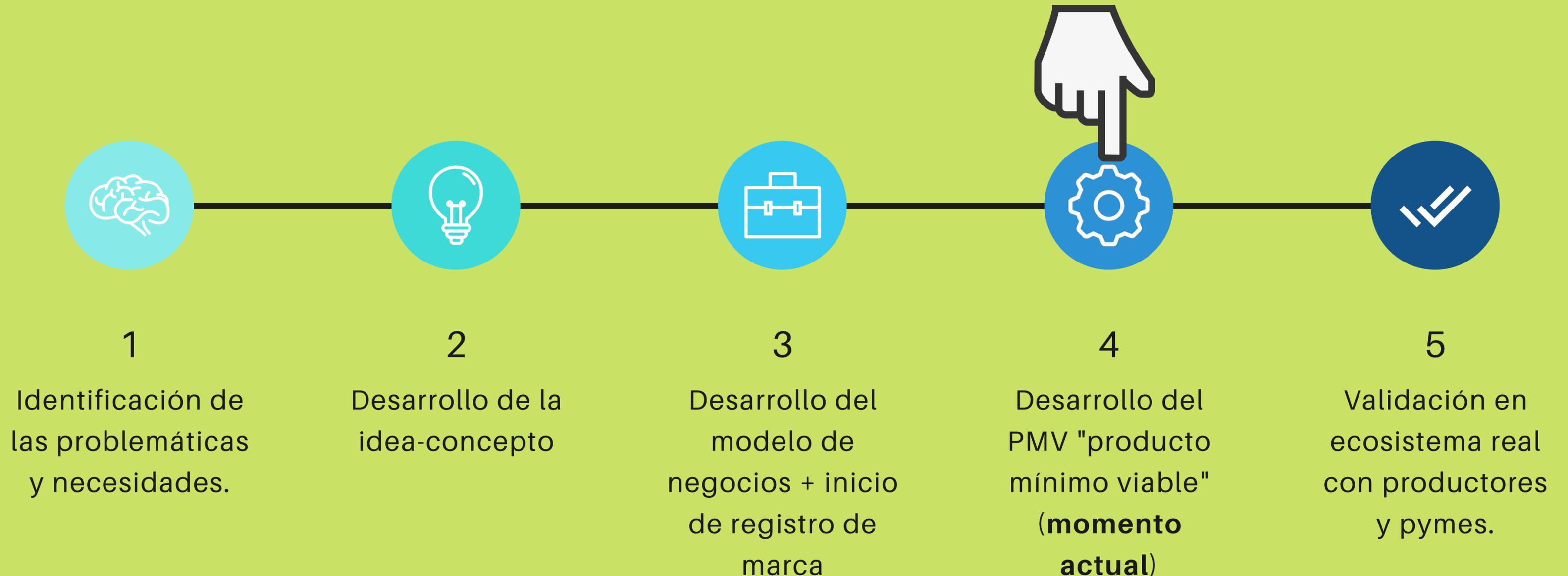
# Proyección a 3 años

Como estrategia, proyectamos desarrollar en el primer año una red de pequeños productores en diferentes cinturones verdes, capaces de abastecer a otros tipos de actores como supermercadistas para el segundo año, en la medida en que vayamos generando conciencia en el consumidor final sobre el aprovechamiento de frutas y verduras "feas, pero buenas por dentro".



# Línea de tiempo.

Lo que hemos hecho y lo que deseamos alcanzar en el corto plazo.

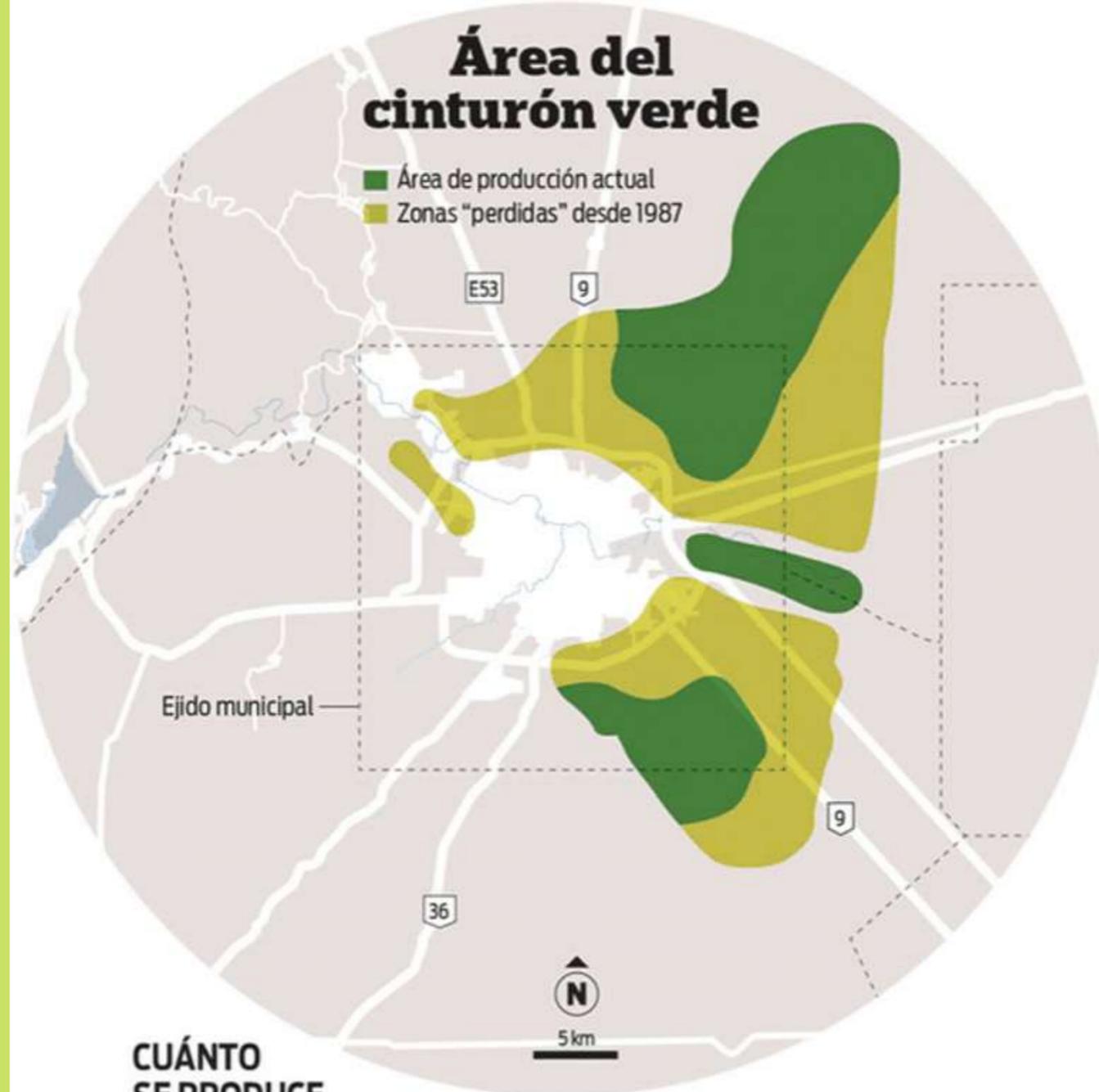


# Penetración del mercado 5%

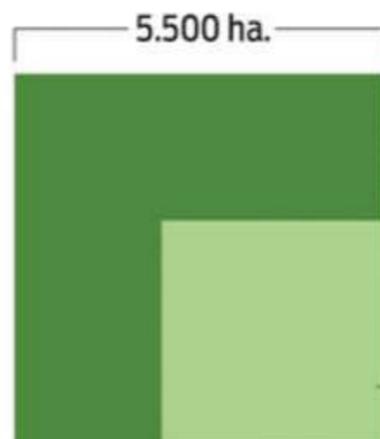
## PROYECCIONES FINANCIERAS

Implementando nuestra plataforma en los principales cinturones verdes de la República Argentina y sus ecosistemas de emprendedores y pymes circundantes, evaluamos las siguientes métricas de impacto y análisis financieros, tomando como parámetros de referencia las estimaciones del volumen total de desperdicio generado por la estética de frutas y verduras, así como un índice de precios promedios para frutas y hortalizas de los mayores mercados concentradores junto a datos del INTA.





#### CUÁNTO SE PRODUCE



**80.000 kilos diarios** de hortalizas ingresan al Mercado de Abasto para abastecer a alrededor de **2 millones de personas**

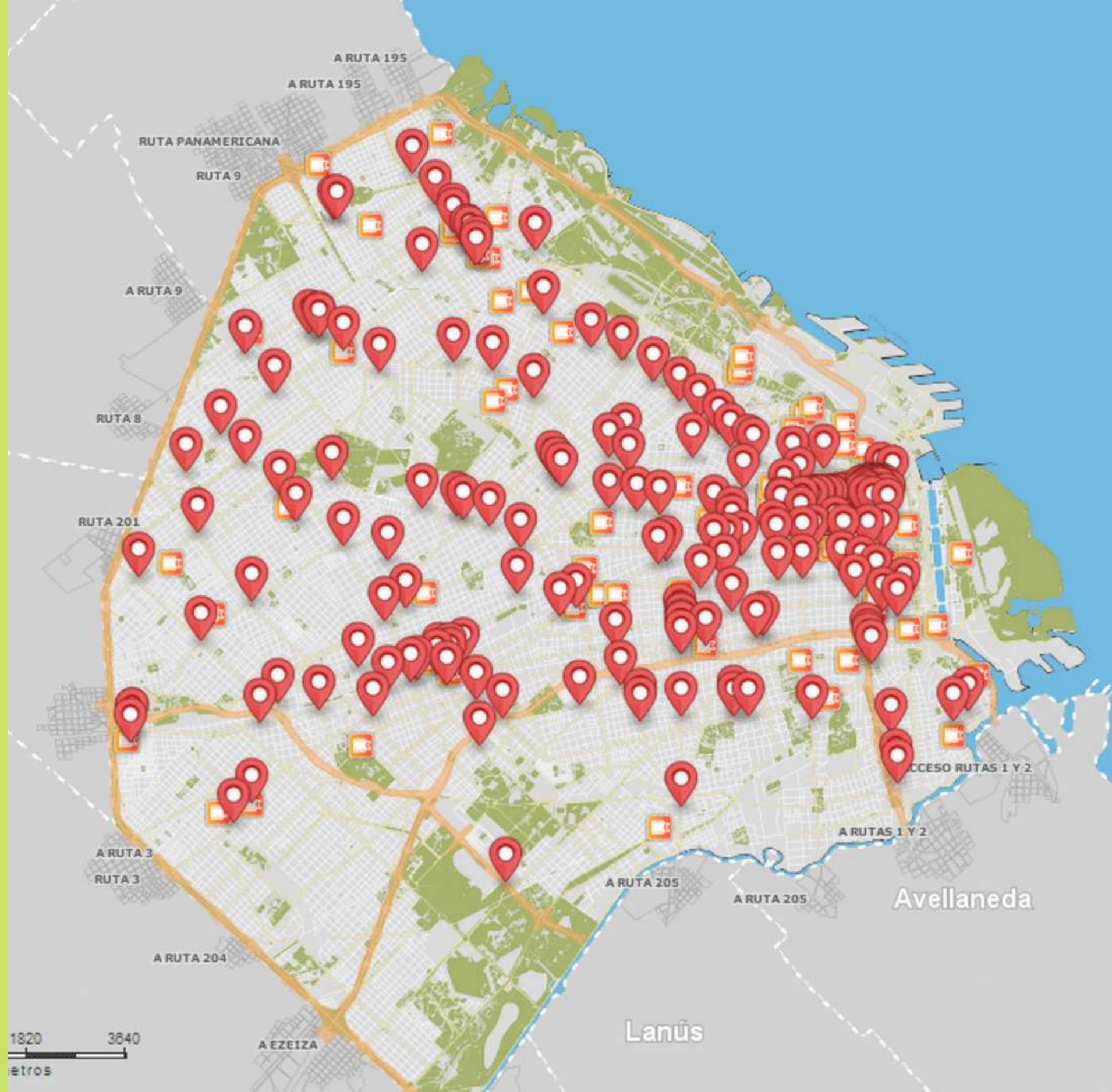
# Haciendo foco en los cinturones verdes

Nuestra estrategia de inserción radica en posicionarnos en los principales cinturones verdes del país, nucleando a la comunidad de productores de zonas con alta conectividad digital y buena disposición de infraestructura vial.

# Ecosistema de pymes

LLEGAR A DONDE NOS NECESITAN

Nuestra solución conectará a las verduras que hayan quedado fuera del juego con aquellos que no las juzguen por su apariencia: restaurantes, fábricas de jugos, mermeladas, dulces, snacks deshidratados, las posibilidades son inmensas y estarán a solo un click de distancia!



## MÉTRICAS DE IMPACTO

# 68.000tn\*

DE FRUTAS Y VERDURAS QUE EVITAREMOS DESPERDICIAR CADA AÑO.

A través de un nuevo canal agroalimentario inclusivo, dinámico, democrático y eficiente, diseñado para conectar la oferta y la demanda con el objetivo de aprovechar cada fruta y cada verdura, sin importar su forma, tamaño o color.

\*5% de 1.360.000 toneladas anuales.



## MÉTRICAS DE IMPACTO

# 10 millones de m<sup>3</sup>

DE AGUA DULCE PARA RIEGO, QUE EVITARÍAMOS DESPERDICIAR EN LA PRODUCCIÓN DE VERDURAS QUE NADIE CONSUMIRÁ.

Valorando la importancia del recurso hídrico, identificamos a este como uno de los grandes desperdicios indirectos que conlleva la pérdida y desperdicio de alimentos. Atacando a esta causa de raíz podremos generar un aprovechamiento eficiente en cada gota y en cada verdura.



MÉTRICAS DE IMPACTO

**4.5 millones de  
U\$\$ en  
comisiones.**

GENERADOS POR CONECTAR  
CADA FRUTA Y CADA  
VERDURA.

Basándonos en un esquema de comisiones variables del 3 al 5% por cada transacción para cada parte, sobre un volumen económico anual aprovechado de 45 millones de u\$, garantizando la transparencia, seguridad financiera y logística para que "lo barato no nos salga caro".



MÉTRICAS DE IMPACTO

# 48 días en la vida de cada pequeño productor.

QUE NO SERÁN INVERTIDOS PARA PRODUCIR FRUTAS Y VERDURAS QUE JAMÁS SE VENDERÁN.

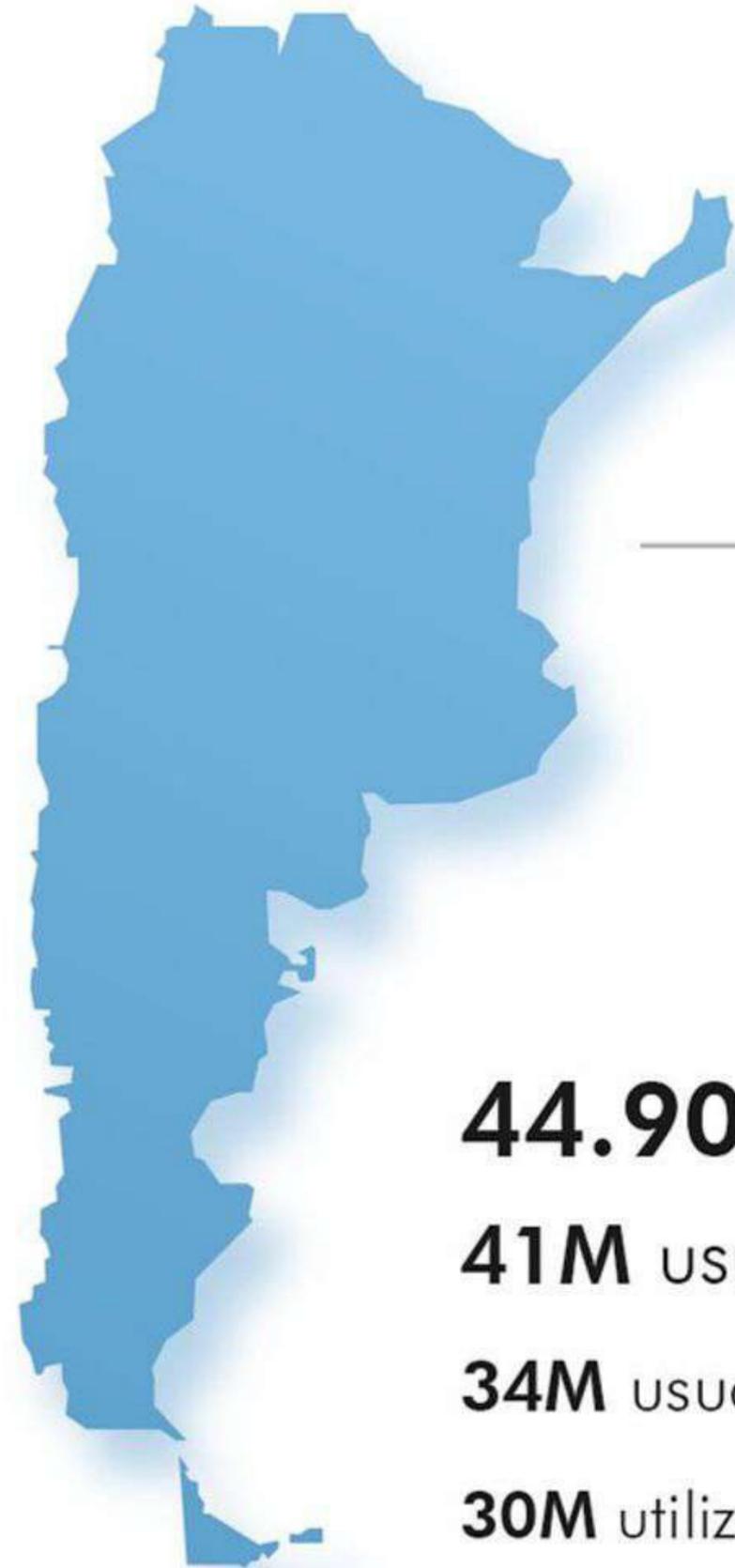
aprovechar cada verdura generada es también aprovechar el recurso más valioso de cada productor, su tiempo.

\*proyecciones basadas en estimaciones de tiempo de mano de obra invertida en la producción de cada ha. de hortalizas.





# Contexto e infraestructura de soporte



**44.900M** de habitantes  
**41M** usuarios de internet (**93%**)  
**34M** usuarios sociales activos (**76%**)  
**30M** utilizan dispositivos móviles (**66%**)

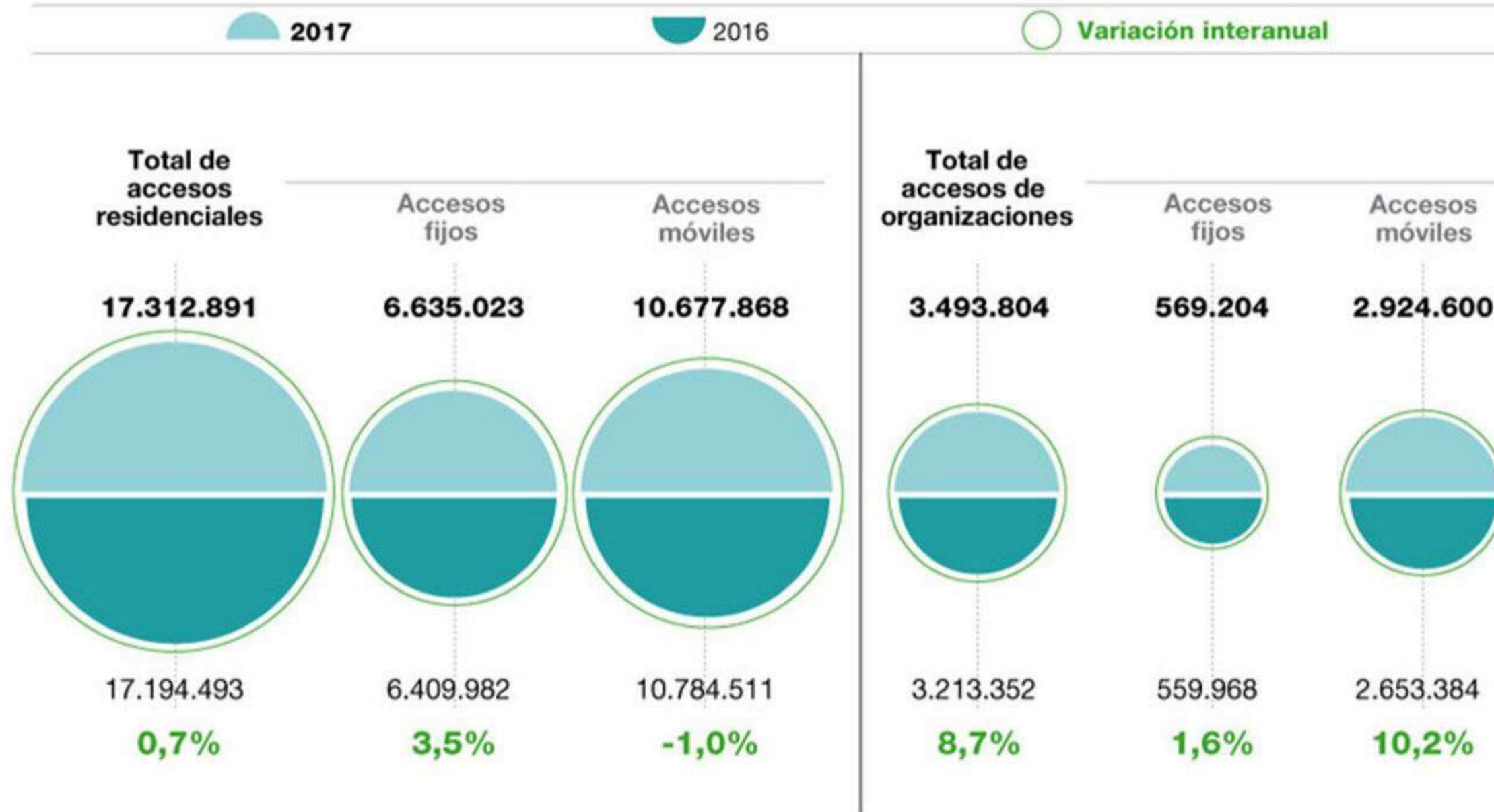
# Accesos a internet

Accesos residenciales y de organizaciones, por tipo de conexión.

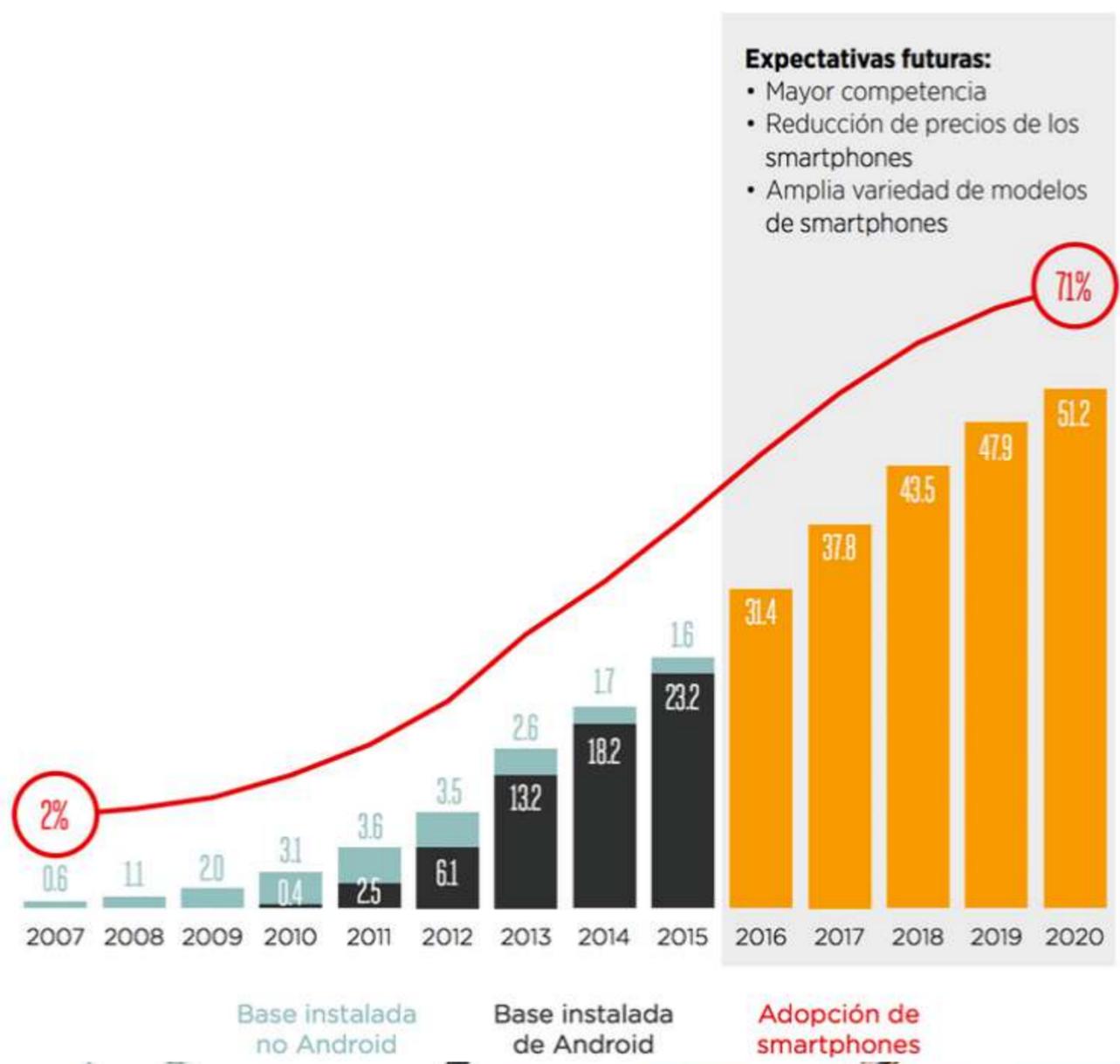
Tercer trimestre 2016-2017

# Datos de acceso

SEGÚN SEGMENTO DE USUARIOS



Fuente: INDEC - Accesos a Internet



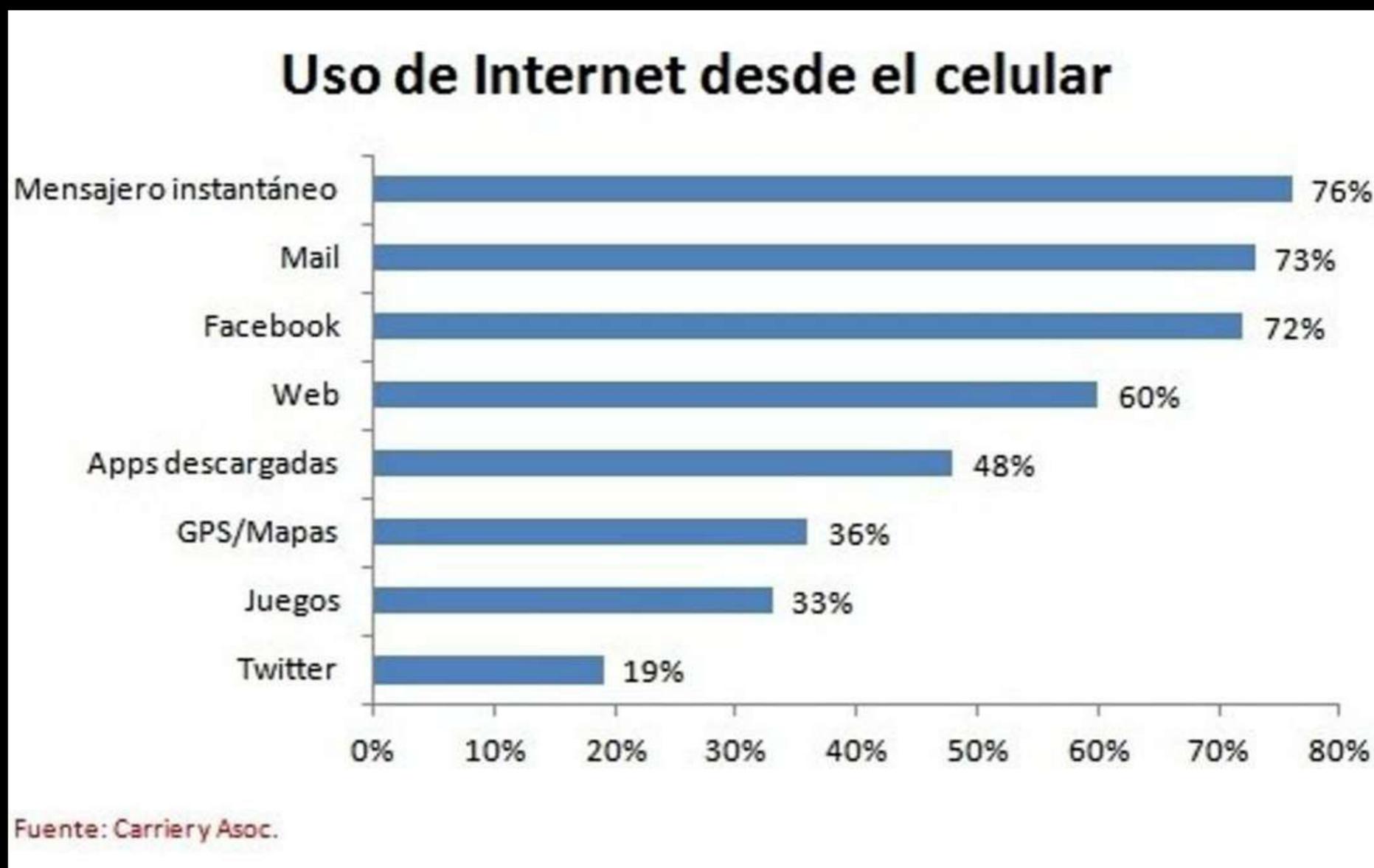
# Adopción de smartphones

EXPECTATIVAS A FUTURO



# Datos de uso de internet desde el celular

SEGMENTO DE USUARIOS





# Proyecciones financieras para el PMV

PROYECTAMOS VALIDAR NUESTRO MODELO DE NEGOCIOS A TRAVÉS DE UN PRODUCTO MÍNIMO VIABLE QUE CONSISTIRÁ EN EL REGISTRO DE 50 PRODUCTORES DEL CINTURÓN VERDE BONAERENSE, ASÍ COMO 50 PYMES DE LA CAPITAL JUNTO A UNA RED INICIAL DE 20 TRANSPORTISTAS.

# Esquema de validación del PMV



50 PEQUEÑOS  
RODUCTORES.



500TN. DE FRUTAS Y  
VERDURAS EN UN AÑO



20 TRANSPORTISTAS



50 PYMES.



# Flujo de fondos

(Flujo de Fondos (EN PESOS													
Concepto	Meses												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Inversión Inicial			\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000
<b>Ingresos Operativos</b>													
Ingresos por ventas	\$ -	\$ 43.772	\$ 85.433	\$ 85.433	\$ 85.433	\$ 85.433	\$ 85.433	\$ 85.433	\$ 85.433	\$ 85.433	\$ 85.433	\$ 85.433	\$ 85.433
Otros Ingresos													
<b>Egresos Operativos</b>													
Costos Variables			\$ 21.002	\$ 21.003	\$ 21.004	\$ 21.005	\$ 21.006	\$ 21.007	\$ 21.008	\$ 21.009	\$ 21.010	\$ 21.011	\$ 21.012
Costos Fijos	\$ -	\$ 42.200	\$ 42.200	\$ 42.200	\$ 42.200	\$ 42.200	\$ 42.200	\$ 42.200	\$ 42.200	\$ 42.200	\$ 42.200	\$ 42.200	\$ 42.200
<b>Flujo de Fondos Neto Operativo</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 1.572</b>	<b>\$ 27.231</b>	<b>\$ 27.230</b>	<b>\$ 27.229</b>	<b>\$ 27.228</b>	<b>\$ 27.227</b>	<b>\$ 27.226</b>	<b>\$ 27.225</b>	<b>\$ 27.224</b>	<b>\$ 27.223</b>	<b>\$ 27.222</b>	<b>\$ 27.221</b>
<b>Ingresos Financieros</b>													
Préstamo/s													
Otros Ingresos	\$ 250.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Egresos Financieros</b>													
Costos Financieros		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Egresos Financieros													
<b>Flujo de Fondos Neto Financiero</b>	<b>\$ 250.000</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
Otros Conceptos													
<b>Saldo de Caja del Período</b>	<b>\$ 250.000</b>	<b>\$ 1.572</b>	<b>\$ 27.231</b>	<b>\$ 27.230</b>	<b>\$ 27.229</b>	<b>\$ 27.228</b>	<b>\$ 27.227</b>	<b>\$ 27.226</b>	<b>\$ 27.225</b>	<b>\$ 27.224</b>	<b>\$ 27.223</b>	<b>\$ 27.222</b>	<b>\$ 27.221</b>
<b>Saldo de Caja Acumulado</b>		<b>\$ 251.572</b>	<b>\$ 28.803</b>	<b>\$ 54.461</b>	<b>\$ 54.459</b>	<b>\$ 54.457</b>	<b>\$ 54.455</b>	<b>\$ 54.453</b>	<b>\$ 54.451</b>	<b>\$ 54.449</b>	<b>\$ 54.447</b>	<b>\$ 54.445</b>	<b>\$ 54.443</b>

# Canales

## PLATAFORMA WEB

diseño responsive para múltiples dispositivos.

## MOBILE APP ANDROID/IOS

interfaz dinámica e intuitiva, capaz de ofrecer acceso remoto a cada uno de nuestros usuarios.





Perspectiva laboral de los  
agronegocios para el 2030:

- Agronegocios 4.0
- Aprender a leer las tendencias
- Vinculación productiva:  
Sinergia
- Capacitación on-e...



# Relación con los clientes

- Soporte online a cada usuario.
- Social Media.
- Sistema de reseñas y de reputación (ranking) de los diferentes compradores, vendedores y transportistas dentro de la plataforma.
- Charlas de sensibilización y jornadas de capacitación.



**FINALISTA BOOTCAMP  
"SINDESPERDICIOHORTÍCOLA"  
2019**

# Reconocimientos alcanzados



**GANADOR PROESUS 2019**



**GANADOR PREMIO PROPULSAR  
2019**





LO QUE IMPORTA ES LO DE ADENTRO