

COM-EXCHANGE

IMPACTO ECONOMICO



INDICE DE CONTENIDOS

01
DESAFÍO

02
SOLUCIÓN

03
MERCADO

04
GENERACIÓN DE VALOR

05
IMPACTO

06
EQUIPO

07
CAPACIDADES

08
ALIADOS

09
VALOR DIFERENCIAL

01

DESAFÍO

¿Qué desafío de COVID-19
quieres resolver?



Nuestro desafío

El COVID-19 ha tenido un impacto negativo en las economías de América Latina. Los productores (en su mayoría agrícolas y relacionados), se han visto imposibilitados para comercializar sus productos y los compradores han tenido dificultades en obtener un acceso rápido a ellos.

De acuerdo con nuestra validación, se realizó una muestra representativa de Colombia, México, Perú y Argentina de 100 personas y solo el 15% han usado redes y herramientas digitales para comercializar como comprar directamente. (Com-Exchange, 2020)

02

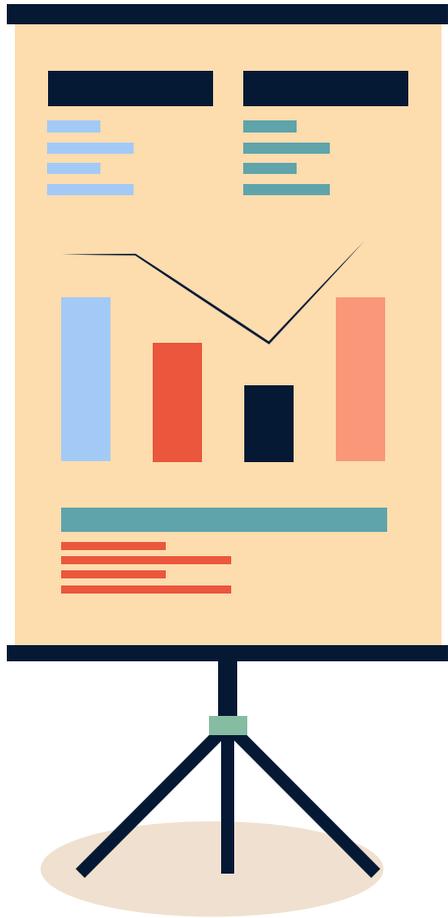


SOLUCIÓN

¿Cuál es tu solución?

Nuestra solución a este problema

Crear una plataforma virtual y aprovechar las redes sociales para consolidar una base de datos, donde los productores (agrícolas y relacionados), puedan vender sus productos de manera directa al consumidor. Los compradores tendrán acceso a productos diversificados y de alta calidad, además cuentan con la certeza de actuar en un comercio justo.



03

MERCADO

¿Cuál es el mercado?

Tenemos dos mercados meta

Productores:

Productores de 30-60 años, en muchos casos su negocio es de carácter familiar con un rango amplio de edad, sus ingresos dependen del nivel de producción y de los competidores potenciales. Por lo regular cuentan con educación básica y con lugar de residencia en zonas rurales.

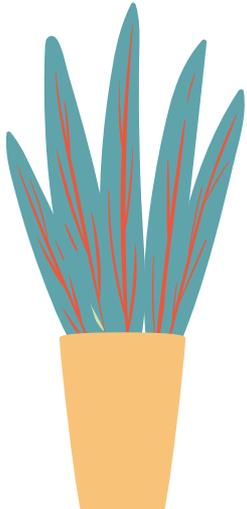
Compradores:

Personas de 18 años en adelante, sin restricciones de género, de todos los niveles educativos, por lo que poseen ingresos variados, además en su mayoría residen en ciudades y zonas urbanas.

04

GENERACIÓN DE VALOR

¿Cuál es el modelo de
generación de valor en
contexto COVID-19?



Valor a Productores y Clientes.

- Comercio justo.
- Fortalecimiento de economías rurales.
- Mejora calidad de vida de productores al tener asegurada la venta de su producción y por lo tanto su inversión.
- Garantiza un mercado justo entre productores y clientes, evitando largas listas de intermediarios y promueve la utilización de redes digitales.

05

IMPACTO

¿Cuál es el impacto medible que genera mi emprendimiento (beneficios)?



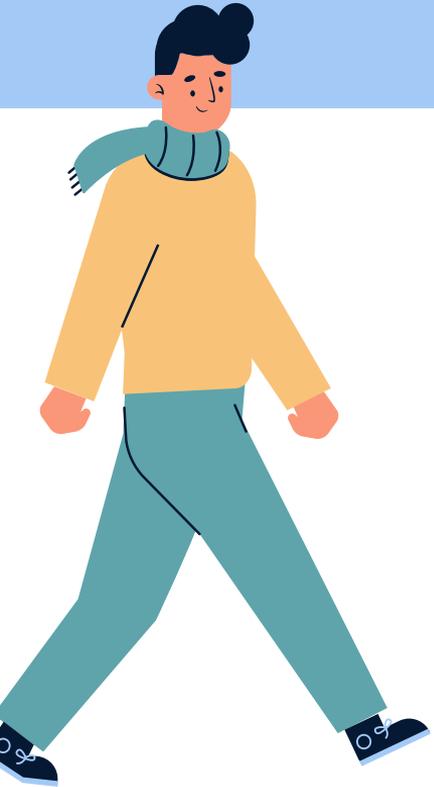
Impacto

De manera local será una herramienta digital que responde a la necesidad de conexión oferta-demanda. Buscando ante todo el fomento del comercio justo y garantizando el acceso al mercado a todos los productores. Por otro lado, conecta a compradores con productores por cercanía de lugar, permitiendo así comparaciones de precio-calidad.

Al ser productos locales los precios son más atractivos, permite el ahorro de gastos de transporte e intermediarios y reactiva la economía local.

Es adaptable y tropicalizable a cada mercado.

06



EQUIPO

¿Quién está detrás del
proyecto?



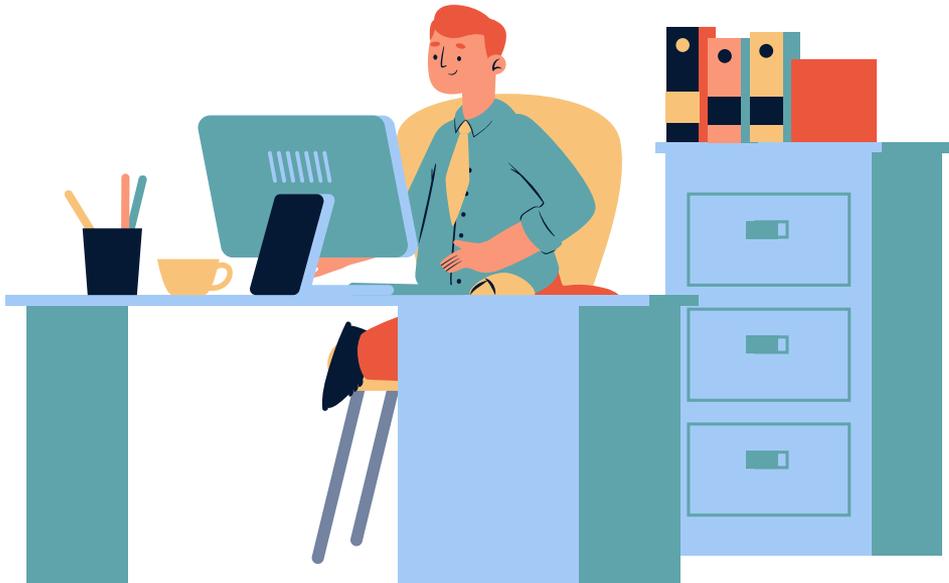
COM-EXCHANGE

- TODOS: Brindar asesoría directa para fortalecer habilidades en el manejo de la plataforma.
- Diego (PERU): Creador de la idea, CEO de la startup
- Ana (MÉXICO): Mentor
- Magda Rodriguez (COLOMBIA): Investigaciones de mercados y relaciones públicas.
- Maxi(ARGENTINA): Atención a Clientes
- Osmar (COLOMBIA): Reclutamiento y Capital Humano
- Brian (MEXICO): Ventas y Proveedores

07

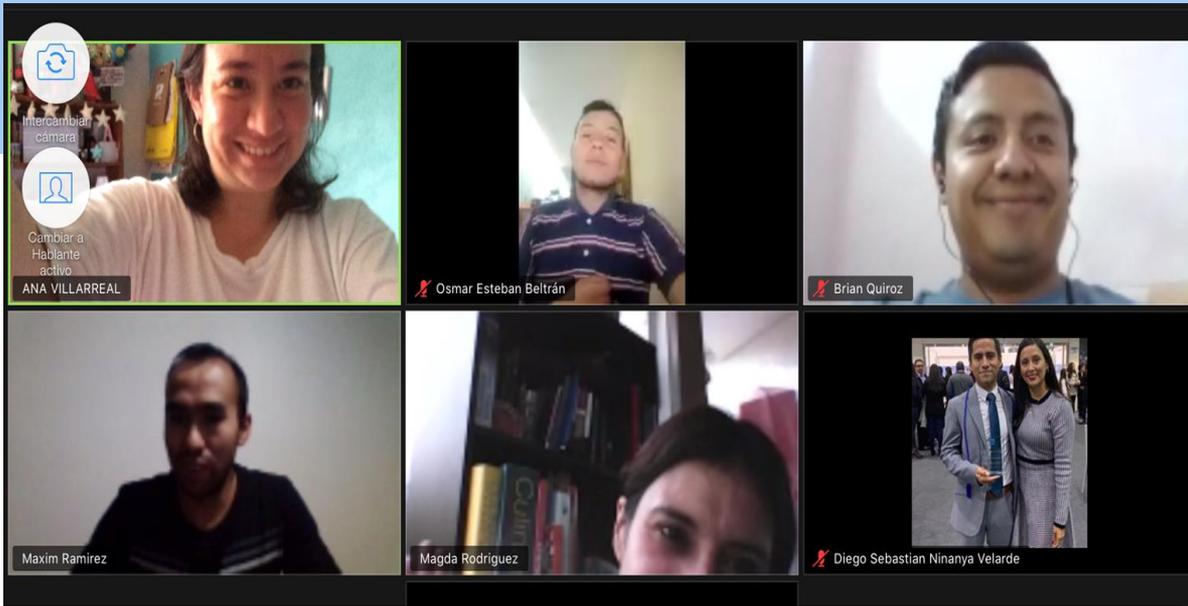
CAPACIDADES

¿Hay capacidad del equipo para desarrollar la solución?



Nuestras Capacidades

- **Diego Ninanya**: Creador de la idea. Líder con amplias capacidades de negociación y debate. Sinérgico al momento de trabajar bajo presión y logro de objetivos.
- **Magda Rodríguez**. Especialista en relaciones públicas, estaría detrás de la estrategia de acercarse a los aliados y establecer contacto con agremiaciones, clusters de productores y productores
- **Brian Quiroz**. Especialista en finanzas y experiencia en ventas. Estaría encargado de la estrategia de hacer llegar compradores a la plataforma; así como de las finanzas del proyecto. Contacto con empresa pública Kada Software (México) para reclutamiento de algunos programadores.
- **Maxim Ramirez**. Administrador de recursos humanos. Encargado de estrategias motivacionales al equipo y resolución de conflictos entre los clientes.
- **Osmar Esteban Beltrán**: Estudiante de Ingeniería Industrial de últimos semestres, dispuesto a trabajar en pro de la producción agrícola y su adecuada comercialización teniendo en cuenta la situación actual. Conozco ingenieros de sistemas dispuestos a colaborar en la formación de la plataforma, además mi familia es microproductora en Colombia lo que me permite divulgar, reproducir y ayudar a los productores en el cambio metodológico de su negocios.



COM-ExChange (Hackaton Latam 2020 - Cada día Cuenta)

Somos uno de los equipos participantes de la Hackaton 2020, como parte de la iniciativa de...

[youtube.com](https://www.youtube.com)

08

ALIADOS

¿Quiénes son mis aliados?



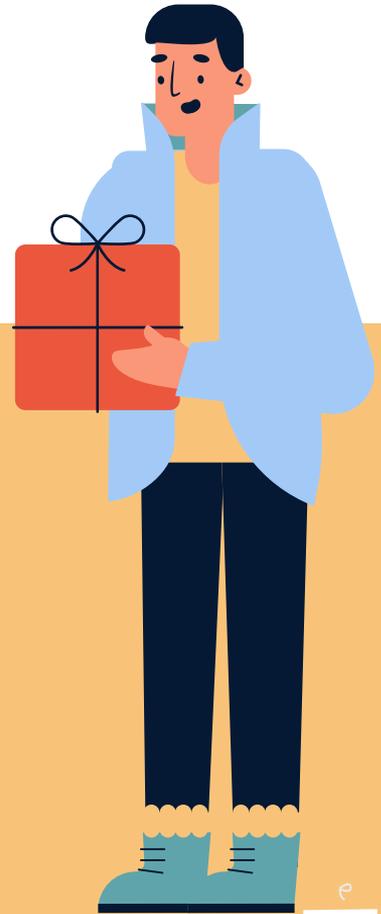
Nuestros Aliados

- Gobiernos Locales.
 - Camaras comerciales y del gremio agropecuario.
- Mercados cooperativos, ya que brinda un gran abanico de clientes para ofrecer nuestro producto.
 - Asociaciones de productores y pequeños productores clusterizados.
- Entidades gubernamentales relacionadas, como ente regulador para evitar posibles fraudes en empresas clientes.
 - Redes sociales para divulgación de información.

09

VALOR DIFERENCIAL

¿Cuál es tu valor diferencial,
que te destaca de las demás
soluciones.



Nuestro Valor Diferenciador

Productores

- Reducción de intermediación en la cadena de distribución: Comercio Justo.
- Permitiría el incremento de clientes potenciales, además de su pleno reconocimiento. Esto evita la dependencia de ingresos.
- Los productores tendrán acceso a mercado online para comercialización, el cual hasta ahora es limitado pero con área de oportunidad a la expansión.
- Asegurar la venta de sus productos o cosechas, y por lo tanto sus inversiones, retornos de capital llegando a existir ganancias.

Compradores

- El Consumidor estaría mejor informado.
- La herramienta permitirá conocer origen del producto, el beneficio social que aporta a la comunidad y/ o productor.
- Acceso a mayor número de productos, más frescos con precios más justos.

GRACIAS!

- Diego Ninanya: diegoninanya@hotmail.com
- Maxim Ramirez: Maxim000121@gmail.com
- Osmar Esteban Beltran Achury: oebeltrana@unal.edu.co
- Brian Quiroz Lopez: brianquirozlopez@gmail.com
- Magda Yulieth Rodriguez Ramirez: julietar9710@gmail.com
- MENTOR: Ana Cristina Villarreal Toral: anac.villarreal@ieee.org

CREDITS: This presentation template was created by **Slidesgo**, including icons by **Flaticon**, and infographics & images by **Freepik**.

