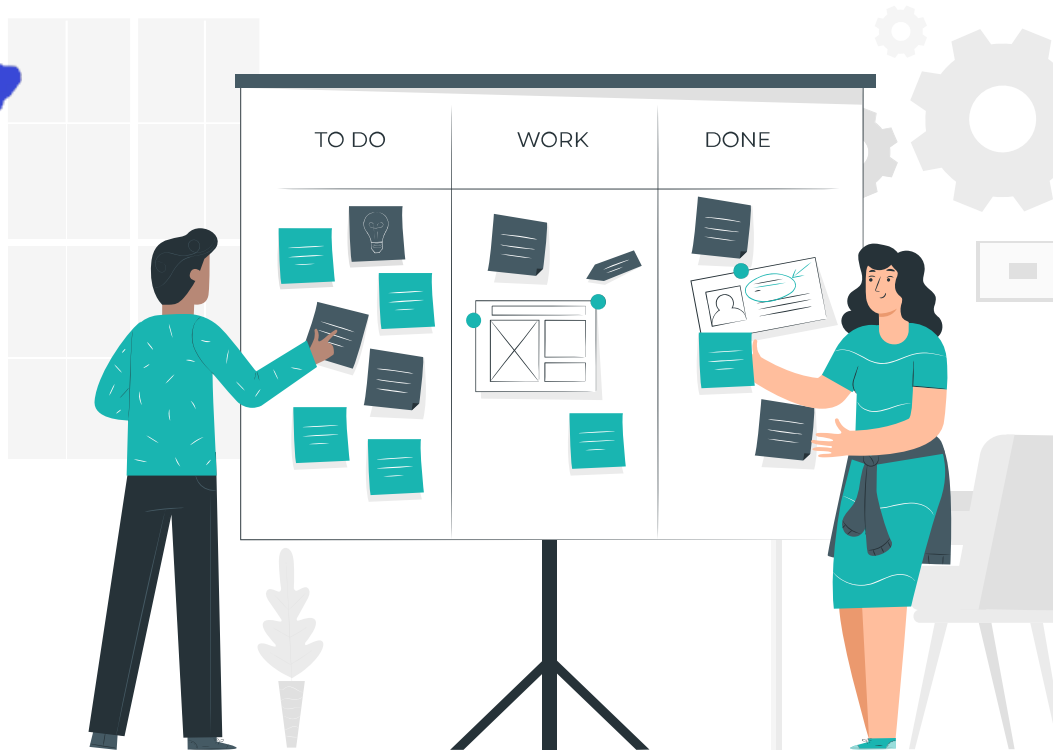


CADA  
DÍA  
CUENTA

LATAM HACKATHON  
SOLUCIONES PARA EL COVID-19



# Material Domingo



# DETALLE DE JORNADA

03



## Domingo

Validación de propuesta - script de validación

**Presentación de Datos (requisito final)**

**Video (requisito final)**

*Opcional: Prototipo Digital*



# ¡BIENVENIDOS!

Hagamos algunos acuerdos de cómo estamos todos juntos ejecutando esta sesión:

**Estar.** Permítete conectarte profundamente con la dinámica.

**BE+.** Seamos positivos, expansivos y construyamos sobre otras ideas.

**Sea concreto:** Vayamos al punto, no hay espacio para deambular.

**Sea descriptivo:** Ideas completas con inicio y fin.

**Buena onda:** La gente feliz es más creativa



# 1. Canvas de Validación

## DESCRIPCIÓN DE LA DINÁMICA

Todo diseño de una solución requiere validaciones recurrentes con distintos tipos de segmentos para asegurarnos de que la propuesta de valor y su modelo efectivamente tienen el potencial que estamos proyectando. El script de validación nos ayuda a definir cuáles son las principales premisas a validar y a definir quién es el perfil de persona indicado para contactar.

## OBJETIVOS

- Obtener alguna validación previa a la construcción del prototipo.
- Calibrar el desarrollo de la propuesta de valor y las distintas secciones del modelo.
- Definir cuáles son las premisas principales a validar.
- Seleccionar el perfil de persona indicado.
- Organizar las llamadas del “campo”.

### CANVAS DE VALIDACIÓN

Nombre: \_\_\_\_\_

Profesión: \_\_\_\_\_

Ubicación: \_\_\_\_\_

DESAFÍO:

PROPUESTA DE VALOR:

BENEFICIOS:

PREGUNTAS:



# Paso a Paso: Canvas de Validación

1. Completar la información de campo en la presentación de Google Drive.
2. Definir el flujo de la entrevista con: contexto de la iniciativa, principales premisas a validar, perfil de persona a contactar y responsables del grupo.
3. Cada entrevistador contactará a la persona definida y subirá sus notas en el "Documento de Trabajo".



# Canvas de Validación

## 1. Cliente

**Usuarios para validación de nuestra idea.**

- **Pacientes (reales o potenciales)**
- **Trabajadores en sector salud o vinculado**

## 2. Desafío

**Instalación de Cabinas Sanitizantes en la entrada del centro de salud**

## 2. Propuesta de valor

**Nuestra cabina de desinfección es un sistema integrado en dos módulos, uno para desinfectar y el otro para esterilizar.**

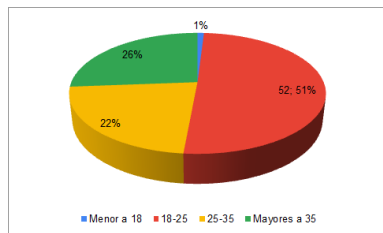
## 3. Beneficios

**Disminuir los contagios por coronavirus**

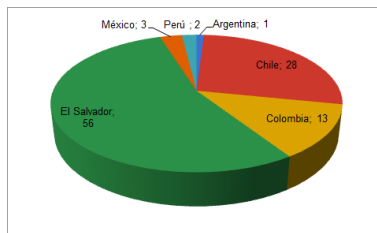
## 4. Preguntas

1. **¿Cuál es tu edad?**
2. **País**
3. **¿Cómo te identificas?**
4. **¿Comprarías la cabina desinfectante para tu hogar?**
5. **¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por una cabina desinfectante? (como la mostrada anteriormente)**
6. **Al instalar las cabinas en centros de salud, centros comerciales, etc. ¿Crees que disminuiría el riesgo de contagio?**
7. **¿En qué lugar considerarías hacen falta estas cabinas?**

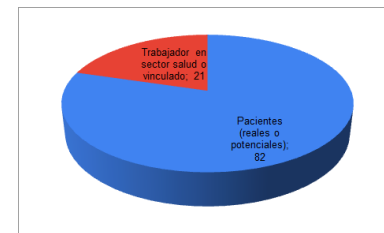
# Canvas de Validación



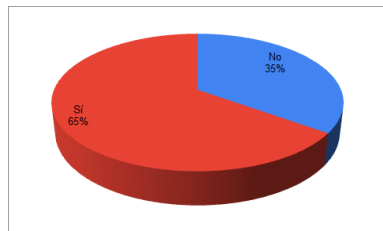
**La mayoría de nuestros encuestados tiene entre 18 y 35 años**



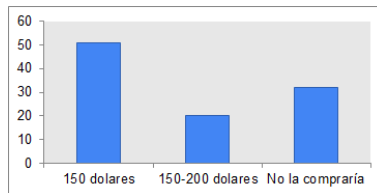
**Recibimos aportes de personas de 6 países de América latina**



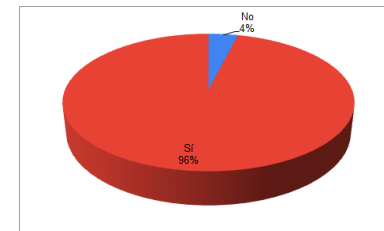
**Tenemos feedback de trabajadores del área de la salud y de pacientes**



**El 65% de nuestros encuestados compraría la cabina**



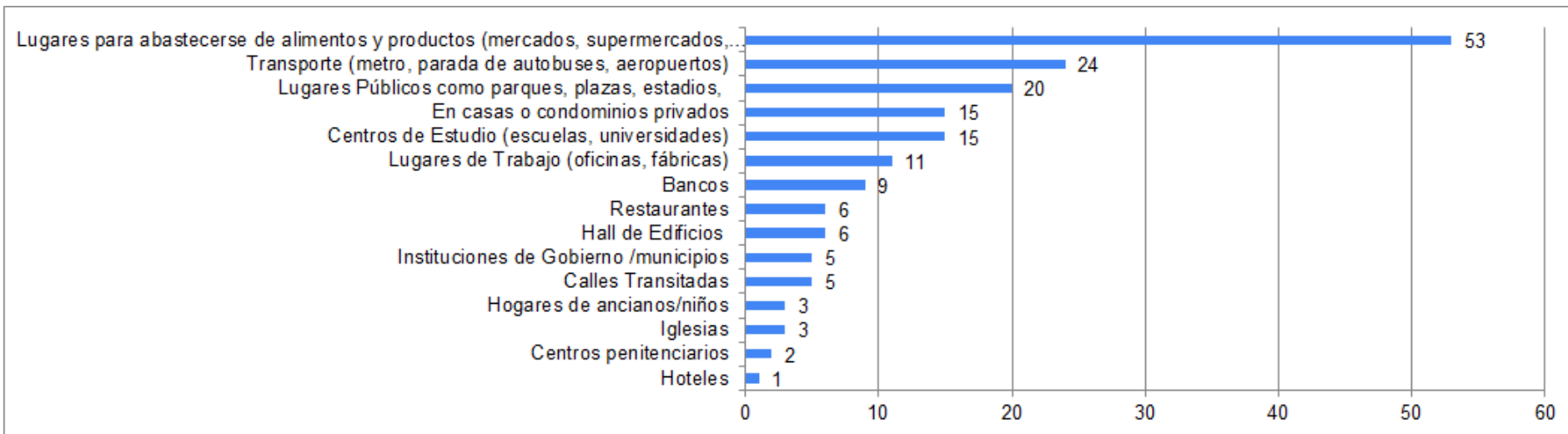
**Pagarían 150 dólares por la cabina**



**El 96% cree que se evitarían los contagios al instalarlas en un centro de salud**

# Canvas de Validación

¿En qué lugar considerarías hacen falta estas cabinas?





# Presentación de Datos

## DESCRIPCIÓN DE LA DINÁMICA

La presentación de datos es uno de los dos requisitos para que la solución pueda ser evaluada por el comité organizador. Las secciones de la presentación ya fueron definidas para poder entender en profundidad la solución y poder realizar una evaluación comparativa consistente entre equipos.

## OBJETIVOS

- Resumir el alcance de la propuesta.
- Demostrar el impacto de la solución para resolver un desafío concreto de COVID-19 en un claro segmento de la población.
- Comprobar la viabilidad, factibilidad y nivel de innovación de la solución.

## PRESENTACIÓN DE DATOS

1. ¿Qué desafío de COVID19 quieres resolver?
2. ¿Cuál es tu solución?
3. ¿Cuál es el mercado?
4. ¿Cuál es el modelo de generación de valor en contexto COVID19?
5. ¿Cuál es el impacto medible que genera mi emprendimiento (beneficios)?
6. ¿Quién está detrás del proyecto?
7. **¿Hay capacidad del equipo para desarrollar la solución?**
8. ¿Quiénes son mis aliados?
9. ¿Cuál es tu valor diferencial?



# Paso a Paso: Presentación de Datos

1. Completar la información en las secciones de la presentación de Google Slide.
2. Dividir las secciones entre los participantes del equipo y completar de forma sintética y descriptiva.
3. Integrar las partes y hacer una puesta común en equipo antes de enviar el link del "Documento de Trabajo".

**Horario limite de entrega: domingo 05 a las 11:59 PM.**



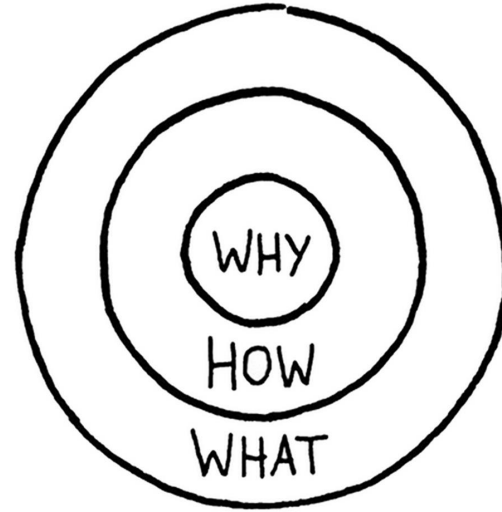
# Video Pitch

## DESCRIPCIÓN DE LA DINÁMICA

El video es un soporte visual complementario de la presentación de datos. Es otro de los requisitos para que la solución pueda ser evaluada por el comité organizador. La propuesta es incluir las 3 secciones del modelo del Círculo Dorado de no más de 1 minuto total de duración.

## OBJETIVOS

- Hacer una síntesis de la propuesta en los 3 niveles: Por qué, Cómo y Qué.
- Proveer un complemento inspirador al comité organizador y poder realizar una evaluación con mayor nivel de profundidad.



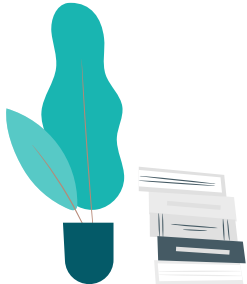
**WHY.  
EL PROPOSITO.  
¿Por qué lo hacemos?**

**HOW.  
EL PROCESO  
¿Cómo lo hacemos?**

**WHAT.  
LA PRUEBA  
¿Qué hacemos?**



# Circulo Dorado



## Paso a Paso: Circulo Dorado

1. Asignar algún participante para que haga una propuesta inicial de redacción de los 3 niveles.
2. Consensuar y retroalimentar con el equipo completo los 3 niveles de redacción del Círculo Dorado.  
Asignar un candidato para hacer la grabación del video (sugerimos hacer el video con el celular de forma horizontal).
3. **Subir el video a la misma carpeta de Google Drive de la "Presentación de Datos" o compartir a través de Youtube.**

**Incluir el link del video dentro de la plataforma.**



# Circulo Dorado

## **POR QUÉ**

**En medio de esta pandemia, surgen muchos sentimientos, principalmente miedo, soledad, empatía y una gran sensación de inseguridad, vemos al otro como una fuente de contagio. Cualquier medida que nos ayude a aplacar estos sentimientos nos ayudará a conllevar estos difíciles momentos y cuidarnos entre todos, es nuestra misión.**

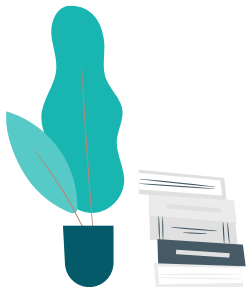
## **QUE**

**¿y si podemos cuidarnos entre todos con un producto que reduzca el contagio en nuestros hogares y lugares públicos?**

## **CÓMO**

**Hemos diseñado una cabina de desinfección y esterilización de bajo costo, fácil instalación para uso doméstico y hospitalario que puede ser escalada a lugares con aglomeración de gente como centros comerciales, supermercados, estaciones de transporte etc.**

# IMPRIMIBLES



## CANVAS DE VALIDACIÓN

---

Nombre: \_\_\_\_\_

Profesión: \_\_\_\_\_

Ubicación: \_\_\_\_\_

---

DESAFÍO:

PROPUESTA DE VALOR:

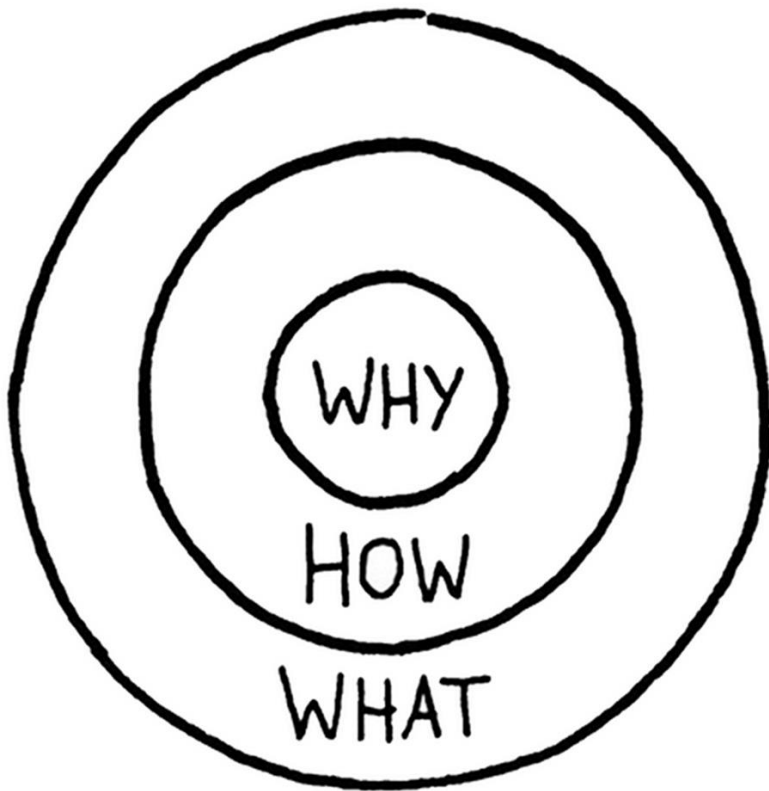
BENEFICIOS:

PREGUNTAS:

I  
M  
P  
R  
I  
M  
I  
R







**WHY.  
EL PROPOSITO.  
¿Por qué lo hacemos?**

**HOW.  
EL PROCESO  
¿Cómo lo hacemos?**

**WHAT.  
LA PRUEBA  
¿Qué hacemos?**



# GRACIAS

¿Dudas, consultas?

contacto@cadadiacuenta.org

<https://cadadiacuenta.org/>



CREDITS: This presentation template was created by [Slidesgo](#), including icons by [Flaticon](#), and infographics & images by [Freepik](#)



# mi IDEA de solución

Desarrolla de forma explicativa tu solución



# 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?



# PROBLEMA

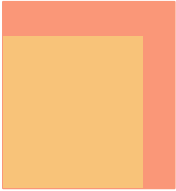
Dada la pandemia mundial que estamos viviendo, uno de los principales problemas y temores actuales de la población es la contaminación de un paciente sano con uno enfermo, si bien el virus se transmite por la saliva, este también se aloja en la ropa, zapatos y accesorios de las personas.

Este problema se acrecienta cuando tenemos que asistir a un centro de salud ya sea con síntomas o no del coronavirus.

# SOLUCIÓN

Este proyecto crea una cabina desinfectante y esterilizadora de bajo costo, fácil transporte e implementación que se instalaría en la entrada/salida de los centros hospitalarios para disminuir la contaminación cruzada entre pacientes.

# ¿En qué nos diferenciamos?



Nuestra cabina de desinfección es un sistema integrado en dos módulos, uno para desinfectar y el otro para esterilizar.



Fácil de transportar e implementar.



Ayudamos a reducir la propagación del virus, evitando el contagio cruzado entre el equipo médico y los pacientes atendidos,



Contribuimos a aplanar la curva

# 02



# SOLUCIÓN

¿Cuál es tu solución?



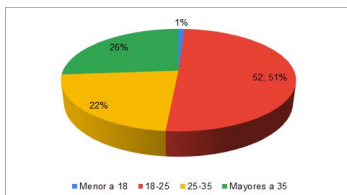
# ¿Cuál es nuestra solución?



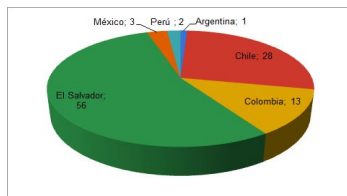
- Una cabina que permite desinfectar y esterilizar
- Es fácil de armar
- Se estima que desinfecta un 98% de las prendas
- Se distribuye a los clientes como un kit con instrucciones para que cada uno lo arme.

# ¿cómo validamos nuestra solución?

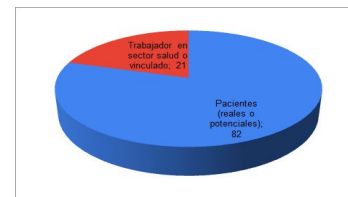
## Recibimos 103 respuestas



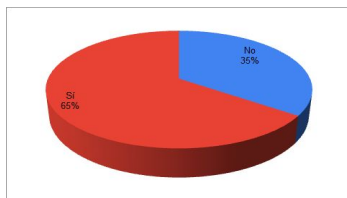
La mayoría de nuestros encuestados tiene entre 18 y 35 años



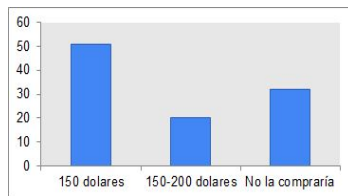
Recibimos aportes de personas de 6 países de América latina



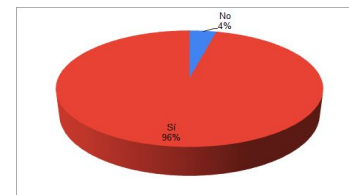
Tenemos feedback de trabajadores del área de la salud y de pacientes



El 65% de nuestros encuestados compraría la cabina



Pagarían 150 dólares por la cabina



El 96% cree que se evitarían los contagios al instalarlas en un centro de salud



03

# MERCADO

¿Cuál es el mercado?

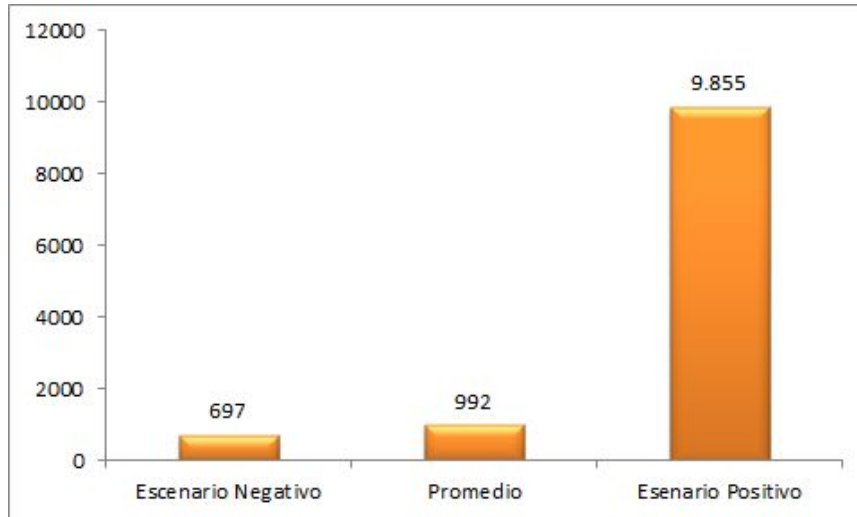
# Número de Hospitales por país en Latinoamérica

Pais	Número de Hospitales
Argentina	2.391
Bolivia	208
Brasil	7.416
Chile	360
Colombia	2.728
Costa Rica	145
Guatemala	150
México	3.393
Panamá	131
Perú	733
Puerto Rico	63
República Dominicana	610
Total Latinoamérica	18.328



# Nuestro mercado objetivo

- En 12 países de latinoamérica existen más de 18.000 hospitales de alta complejidad, sin incluir en estas cifras los centros primarios de salud
- Estimamos que nuestra solución la podrían adquirir 5 países, dejamos afuera a Brasil debido a las políticas sanitarias dispuestas por su gobierno.
- Suponemos que se instalaría al menos 1 caseta por hospital.
- Nuestro mercado objetivo estaría en el siguiente rango:

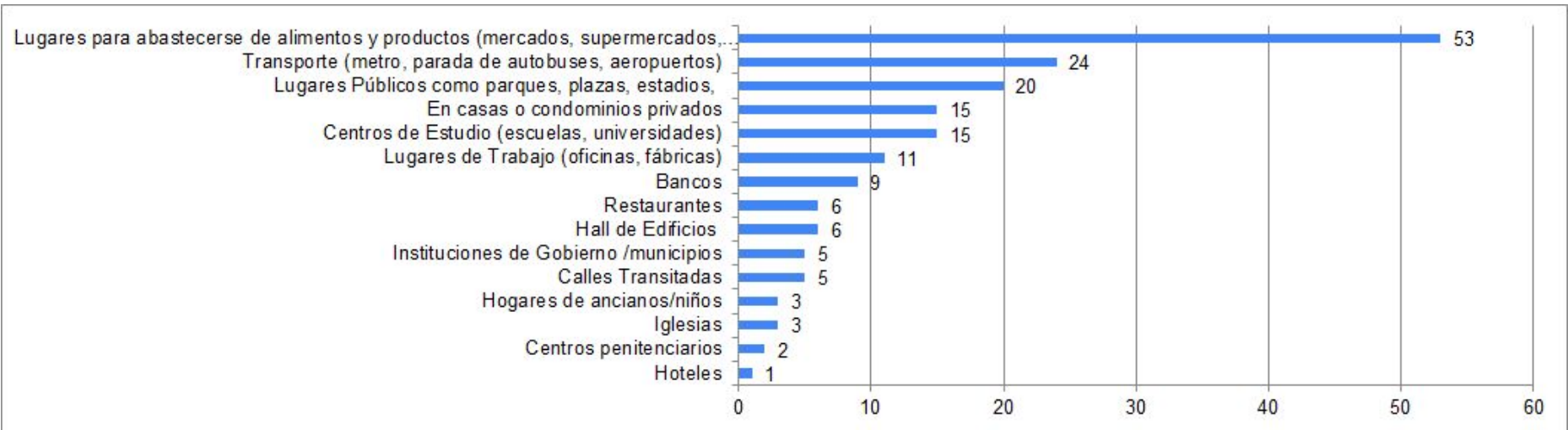


El escenario negativo, está dado por que la solución la compren los 5 países con menor número de hospitales

El escenario positivo, está dado por que la solución la compren los 5 países con el más alto número de hospitales

# Nuevos Mercados

Le pedimos a nuestros encuestados que nos indicaran donde instalarían estas cabinas, su respuesta se refleja en el siguiente gráfico:

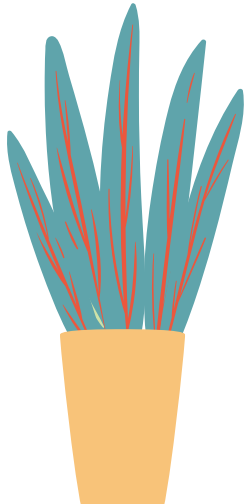


Tenemos muchos mercados por cubrir

# 04

## GENERACIÓN DE VALOR

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

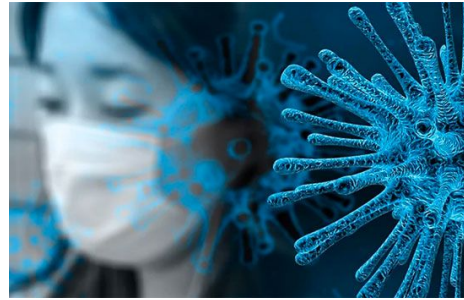


# Sistema integrado en dos módulos que se enfocan en **desinfectar y esterilizar**



## Práctico ensamblaje y bajo costo

Su fácil implementación y bajo costo permite que sea **replicable y a la vez escalable**.



## Evitar contagio cruzado

Elimina el virus cada vez que se tiene contacto **médico-paciente**.



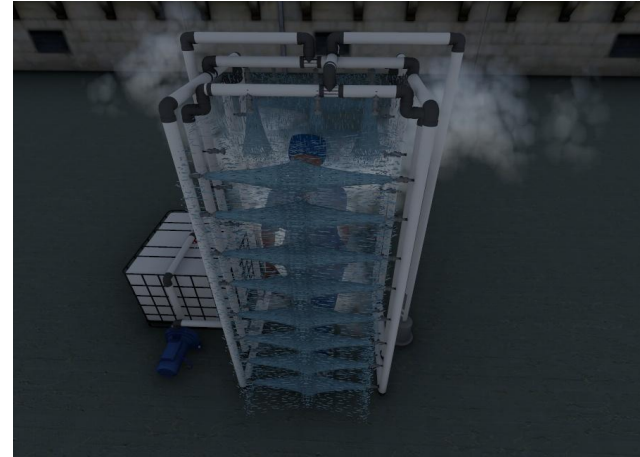
## Eco amigable

Uso de aceites naturales y eucalipto para la función de **desinfección y esterilización**.



# Desinfectar y esterilizar

El principal diferenciador de nuestra cabina de desinfección es que **consiste en un sistema integrado en dos módulos uno de ellos para desinfectar mientras que el otro para esterilizar, mecanismo que no se ha utilizado en otra cabina de desinfección.**



El proyecto aporta un gran valor a la sociedad, puesto que ayuda a reducir el contagio en los principales focos de infección. De esta manera la pandemia que hoy en día estamos viviendo reducirá su tiempo de vida y permitirá regresar a la población a sus vidas normales. Teniendo en cuenta que reduciendo el número de contagios los sistemas de salud de cada país son más estables.

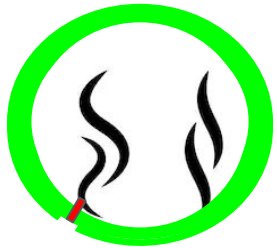
# 05

## IMPACTO

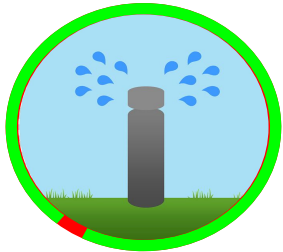
¿Cuál es el impacto medible que genera mi emprendimiento (beneficios)?



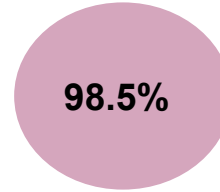
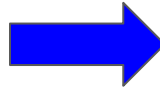
# Impactos positivos



Elimina vapor de agua en 99%



Reduce el 98% de aspersión de agua



De decrecimiento en la posibilidad de contagio por acceso a superficies contaminadas (ropa, zapatos, accesorios y contacto físico)

# Mercado: Primer prototipo

**2%**

Del total de países  
con COVID 19

**5 países**  
**latinoamericanos** **0.005%**

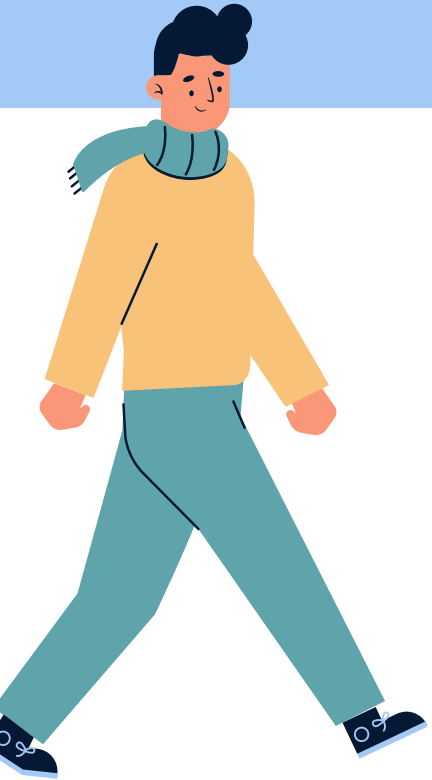
De reducción dentro del  
porcentaje de crecimiento  
actual diario de 5,34% a  
nivel mundial

7,500 Hospitales  
aproximadamente

Reducen **5 casos**  
**nuevos diarios**

Que se detectan desde el  
primer día mientras se  
potencia el impacto con el fin  
de contrarrestar los 100,000  
darios nuevos aprox. a nivel  
mundial

# 06



## EQUIPO

¿Quién está detrás del  
proyecto?



# NUESTRO EQUIPO

Solidworks

Creatividad

Diseño industrial



Trabajo en equipo

Revit

Resiliencia



Diseño



Impresión 3D

Detallista



**David Orozco**

Diseñador de interiores e industrial, gestor ambiental con énfasis en biotecnología, biotecnología y inteligencia artificial



**Eduardo Reyes**

Estudiante de ingeniería Mecatrónica en el Instituto Politécnico Nacional



**Beatriz Céspedes**

Emprendedora de coffe break y comida para fiestas y trabaja en investigación de mercado

# NUESTRO EQUIPO

Sistema y  
Tecnologías

Proactividad

Diseño

Trabajo En  
Equipo

Emprendimiento

Orientado a  
soluciones

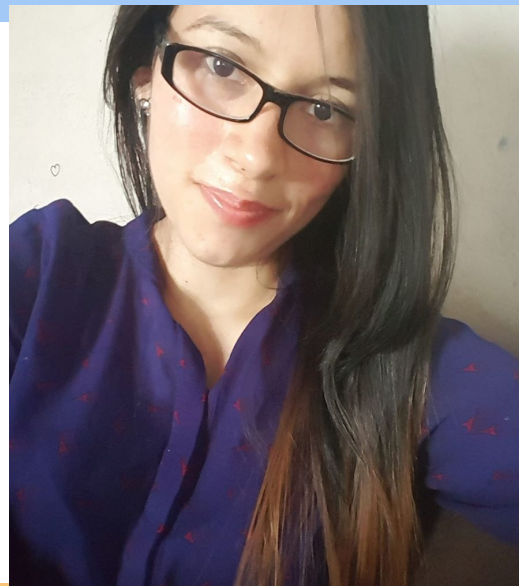
Empatia

Pensamiento  
Creativo



**Gabriel Jerez**

Líder social juvenil, representante de un colectivo de comunicación social y aliado de la MAPP-OEA en temas diversos con los jóvenes.



**Karen Merlos**

Estudiante de mercadeo, co fundadora de empresa de turismo y Coordinadora de sede Actívate por El Salvador

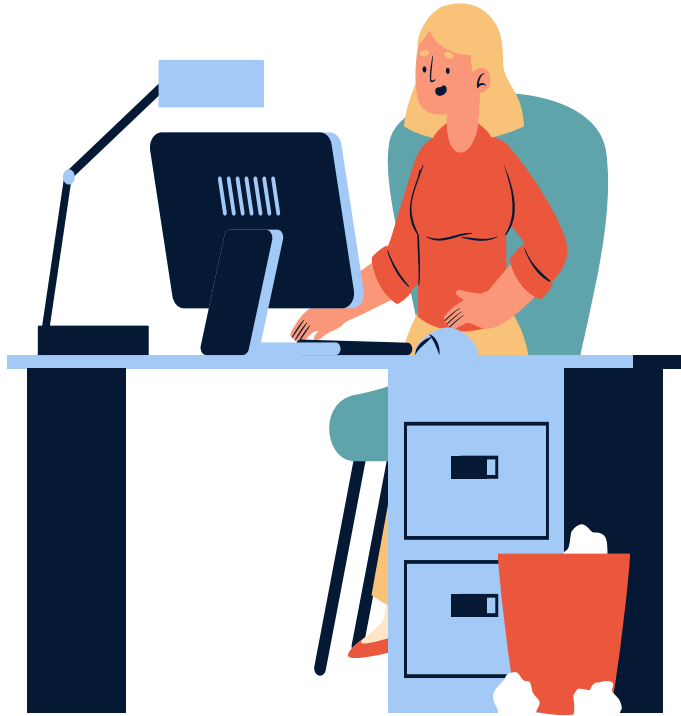
# 07

# CAPACIDADES

¿Hay capacidad del equipo para desarrollar la solución?







**Completamente, nuestro equipo ha tenido y tiene las capacidades necesarias para el desarrollo de esta solución para disminuir los contagios causados por el COVID-19, dentro de estas capacidades existe: el trabajo en equipo, empatía, pensamientos creativo y crítico, así como capacidades en temas de emprendimiento, tecnologías, mercados, etc.**

# 08

## ALIADOS

¿Quiénes son mis aliados?



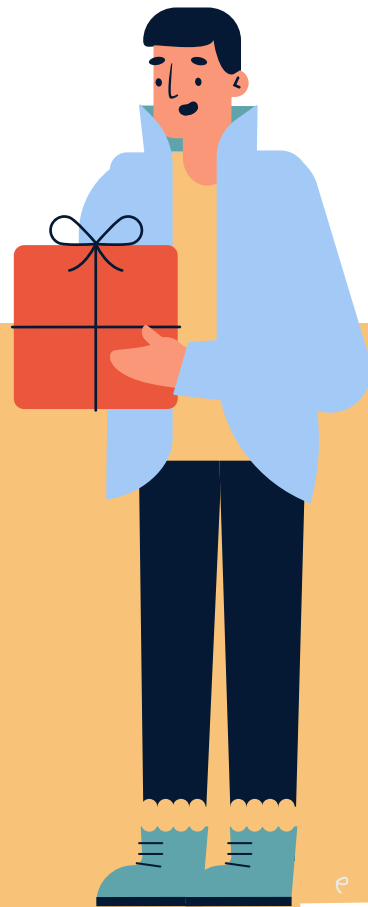
**Nuestros principales aliados serían los diferentes Ministerios de Salud de cada país, así como los gobiernos de toda Latinoamérica, también empresas del sector privado y público que se animen a aportar a esta iniciativa y por último las organizaciones internacionales privadas y de cooperación internacional como la OMS, ONG's, médicos del mundo, etc.**



# 09

## VALOR DIFERENCIAL

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



# ESTADO DE LA MISIÓN

Disminuir el riesgo de contagio por medio de desinfección y esterilización en lugares públicos para generar confianza entre los clientes o beneficiarios.



**Nuestro valor diferencial está vinculado a los siguientes aspectos:**

**-Impacto Ambiental:** se buscarán las opciones más amigables ambientalmente incluyendo la aspersion de aceites esenciales como el eucalipto con una temperatura necesaria para matar el virus

**-Costos Bajos:** la cabina tiene costos significativamente más bajos que lo que ofrece hoy el mercado para productos similares

**-Tecnología Fácil de Instalar:** Diseño de la cabina adecuado para una instalación rápida sin necesidad de recursos humanos especializados



# GRACIAS!

