

# Foro de Capital para la Innovación

---

## **SolarMate**

Dispositivos solares innovadores y soluciones ad hoc de energía solar

**Equipo emprendedor:** Paola Martinez Bongio, Christian Navntoft, Fabián Garreta, Juan Poggi, Nicolás Humphreys,

El proyecto SolarMate (del inglés: “compañero solar”) consiste en formar una empresa pionera en la producción y comercialización de dispositivos solares innovadores. El agotamiento del petróleo y el cambio climático están sentando las bases para el crecimiento del mercado de las energías renovables. El concepto es que a través de productos de uso diario como el termo solar, la gente descubra, confíe y aproveche el verdadero potencial del sol.

## **Producto**

El primer producto de SolarMate es un **termo solar portátil** que calienta el agua para mate, té o café con energía solar, y además la mantiene caliente como un termo común. Su autonomía para calentar infusiones lo hace ideal para actividades al aire libre como camping, pesca y playa. A su vez, su diseño y portabilidad permiten que sea usado como un termo común en el hogar.

Como calentador solar, en un día soleado calienta el agua hasta 80°C (ideal para el mate o cualquier infusión) en aproximadamente 30 minutos. Como termo, pierde aproximadamente 4°C por hora, en comparación con un termo de inoxidable que pierde 3°C por hora.

## **Oportunidades y ventajas.**

*Know how y Expertise.* El grupo fundador cuenta con el know how en energía solar para poder implementar el proyecto y a su vez gerenciar el negocio exitosamente.

*Patentes y Marcas.* Se estima obtener la patente a mediados de 2011. Lo mismo sucede con la marca “SolarMate”. Además se han registrado los dominios \*.com y \*.com.ar.

*Antecedentes.* La participación en concursos nacionales e internacionales respaldan la innovación del producto y también la factibilidad del proyecto.

*Mercado virgen.* En el mercado solar está todo por hacer y el potencial de crecimiento es ilimitado.

## **Estrategia de Comercialización.**

*Mercado objetivo.* El termo solar está orientado a personas que toman infusiones (mate, te, sopa, etc) al aire libre, ya sea por placer, trabajo o deporte. Por ejemplo: camping, pesca, playa, etc.

*Dimensión del mercado potencial.* En Argentina se venden aproximadamente 4.900.000 termos por año y en Uruguay 375,000 unidades al año. De este total estimamos que un 10% realizan actividades de camping, pesca y playa.

*Canales.* al principio las ventas del termo solar se realizarán por internet y a través de casas de artículos de camping, pesca y playa.

*Publicidad.* Internet, revistas y exposiciones relacionadas con el segmento objetivo.

**Financiamiento.** USD 101.610 (de los cuales USD 15.000 son para finalizar el desarrollo del termo solar). También buscamos incorporar socios estratégicos, por ejemplo, empresas de termo formado, matricería, logística, asesores de marketing y diseño, entre otros.

**Datos de contacto:**

Christian Navntoft: christian\_navntoft@sion.com

Paola Martinez Bongio: paola.m.bongio@gmail.com