

# RED DE INVERSIÓN ÁNGEL PARAGUAY

**KOGA** en alianza con



# Jakarta



¿Sabias que 1/3 de toda la comida producida en el mundo (para consumo humano) acaba en la basura?

Millones de restaurantes, hoteles y supermercados tienen excedente de alimentos al final del día, que luego acaban en la basura, esto genera una cantidad inmensa de problemas derivados como la emisión de gases de efecto invernadero (contribuyendo el cambio climático), problemas de salud para familias que viven cerca de los vertederos y lo peor de todo...1.6 mil millones de toneladas de alimentos desperdiciados habiendo alrededor de 820 millones de personas que sufren de hambre.

# DOLOR DE MERCADO



# SOLUCIÓN PROPUESTA

Queremos conectar la comida sobrante que este apta para ser consumida y, que por motivos de frescura o estándares de calidad de los comercios, ya no puedan comercializarse al día siguiente, lo mismo haríamos con los alimentos que estén cerca de su fecha de vencimiento.

Todo estaría ofertado a un precio muy reducido, logrando que el usuario pueda consumir un alimento óptimo, a bajo precio y ayudando al planeta. Los comercios por su parte reducirían las perdidas constantes que genera el tener que desechar los alimentos.



# DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Planteamos una aplicación web donde cada comercio tendrá acceso para publicar los alimentos:

- que ya no puedan comercializarse pero siguen aptos para ser consumidos o;
- que estén cerca de su fecha de vencimiento.

Detallando el precio, stock disponible y el tiempo que tiene una persona para “salvar” esa comida.



# VENTAJA COMPETITIVA

La verdad cualquier persona podría comprar alimentos del supermercado directamente, o de cualquier otro comercio gastronómico, e inclusive rebuscar todo lo que tenga caducidad cercana, pero en el mundo acelerado en el que vivimos no todas las personas (para no decir ninguna) tiene tiempo para realizar esta selección, de ahí que nuestra plataforma sería un aliado perfecto a la hora de poder realizar una compra rápida, barata y amigable con el planeta.

Otra alternativa sería ¿Por qué los supermercados directamente no publican en sus propios locales físicos o digitales estos alimentos no aptos para la venta pero si para consumo, o cerca de llegar a su vencimiento? La respuesta es que no lo hacen (ni lo harán) ya que el hecho de ofrecer estos productos recurrentemente les generaría menos ingresos (debido a que disminuiría la venta de los productos “nuevos” los cuales les retribuye un mayor margen de ganancia), inclusive están dispuestos a desechar estos alimentos antes que ofrecerlos a un precio más bajo. Aquí es donde entra a jugar nuestra aplicación web, primero les sacaría una carga del hombro a los supermercados/comercios ya que ofreceríamos estos productos en vez de realizarlos ellos mismos, y segundo evitaríamos que se desperdicie a la basura alimentos aptos que serán aprovechadas por los usuarios de la app, disminuyendo las emisiones de gases de efecto invernadero que se generarían si hubiera acabado en la basura.



Somos una iniciativa de triple impacto: económica, social y ambiental.



# MERCADO OBJETIVO



1.6 mil millones de toneladas de alimentos desperdiciados en el mundo (por año)



127 millones de toneladas de alimentos desperdiciados en Latinoamérica (por año)



20 millones de toneladas de alimentos desperdiciados en Paraguay (por año)

# MODELO DE NEGOCIO

Tenemos 2 formas de generar ingresos:

- 1- Los comercios se suscriben por un monto de dinero (mensualmente) para publicar en la plataforma.
- 2- Los comercios publican gratuitamente pero por cada venta de sus productos la plataforma se queda con un porcentaje.

ANÁLISIS DE LA  
COMPETENCIA

Servicio

Cliente/usuario

Modelo de negocio

Productos

			
Venta de los alimentos sobrantes (retiro en cada local o delivery)	Distribución de los alimentos sobrantes	Distribución de los alimentos sobrantes	Venta de los alimentos sobrantes (retiro en cada local)
Comercios gastronómicos y comunidad en general	Comercios gastronómicos y comedores sociales	Comercios gastronómicos y población necesitada	Comercios gastronómicos y comunidad en general
Gana dinero el comercio y gana dinero Jakaru	Pierde dinero el comercio y gana dinero Mboja'o	Pierde dinero el comercio y no gana nada Banco de alimentos	Gana dinero el comercio y gana dinero Too Good To Go
Alimentos perecederos, no perecederos, buffet, frutas y verduras (el usuario sabe exactamente lo que compra)	Alimentos perecederos, no perecederos y buffet	Alimentos perecederos, no perecederos, frutas y verduras	Alimentos perecederos, no perecederos, buffet, frutas y verduras (el usuario compra un pack sorpresa)



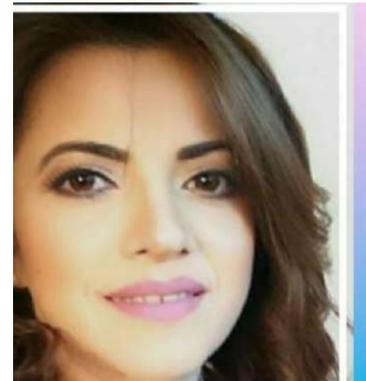
ARMANDO ORTIZ (Co-fundador)

**Email:** armaortiz10@gmail.com

**Celular:** 0961 920 802

Egresado del Colegio Cristo Rey (2018), con mucho conocimiento sobre administración, marketing, contabilidad, economía e informática. Actualmente estudiante de la carrera Administración de Empresas en la Universidad Nacional de Asunción. Emprendedor con la venta de termos (@miltermos en instagram), apasionado por el mundo sostenible, creador de la organización Huella Ecológica Paraguay.

# EQUIPO



ROSA CARRACELA (Co-fundadora)

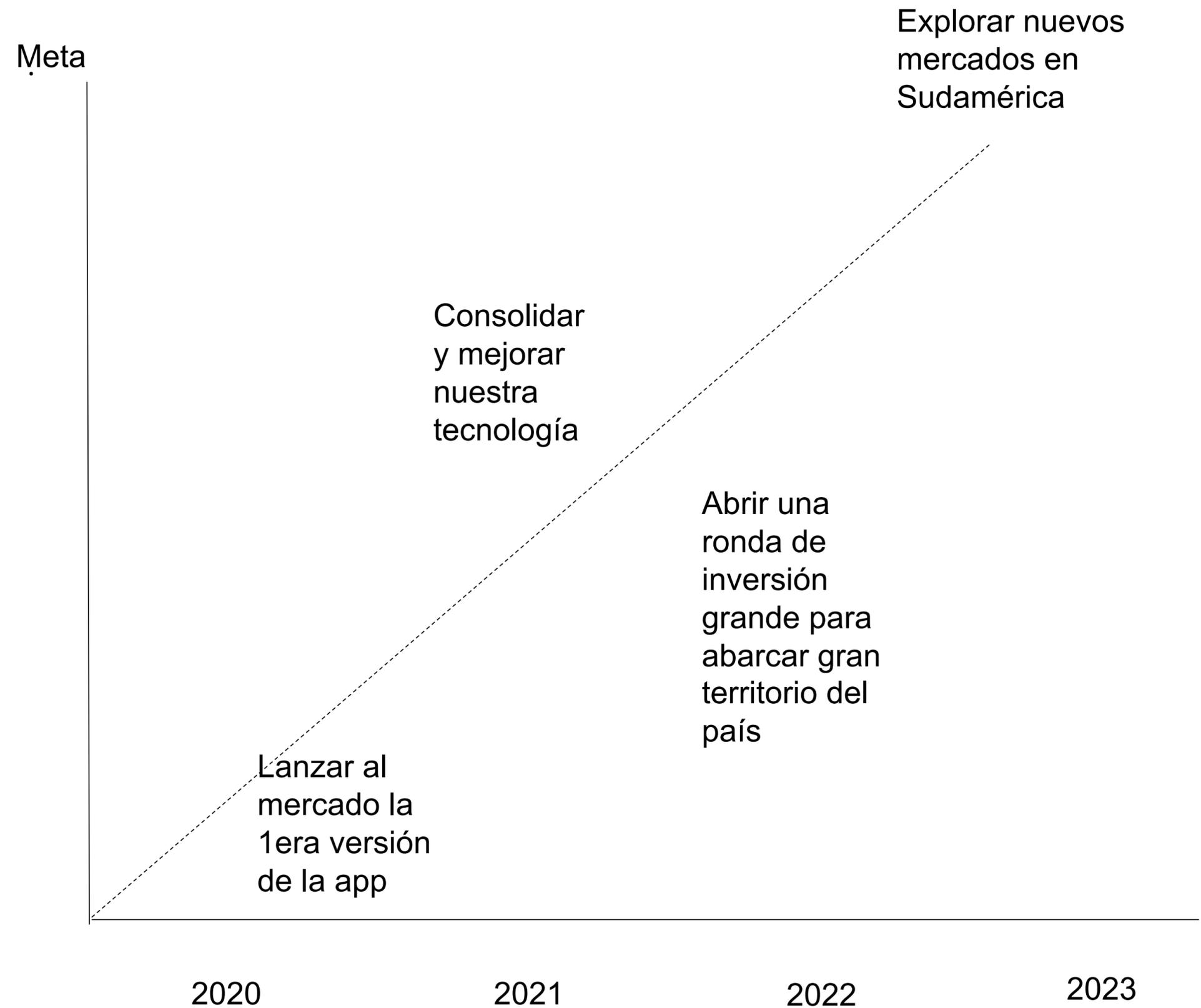
**Email:** rcarracela@distrimotor.com.py

**Celular:** 0961 311 075

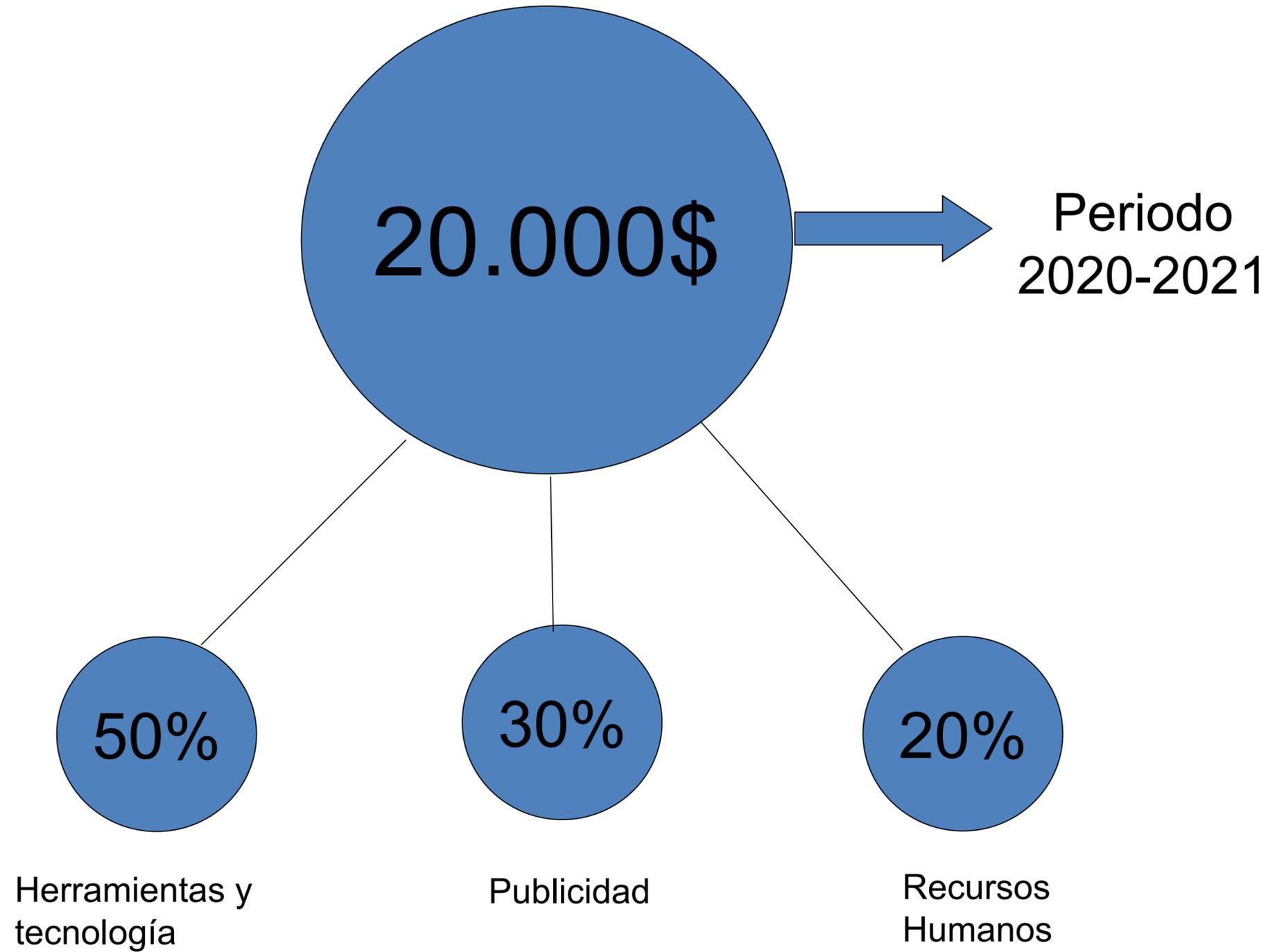
Egresada de la carrera Contaduría Pública en la Universidad Nacional de Asunción, actual Gerente General de la empresa Distrimotor S.A. Amplio recorrido de más de 15 años en el mundo administrativo en general, conocimiento de manejo de caja, productividad, uso eficiente de los recursos, manejo con inversores, trabajo bajo presión y manejo de personal. Emprendedora con la venta de esencias para mate y gin (@mixlarose en instagram).

Buscando sumar habilidades al equipo...

# ROADMAP



# PROPUESTA DE INVERSIÓN



Compartiendo el 50% de las ganancias obtenidas