

## **PROPOSICIÓN DE VALOR**

### **¿Qué problema resuelves?**

La unión europea ha lanzado una estrategia denominada blue growth, destinada entre otras cosas a la protección medioambiental del entorno marino, fundamental para el crecimiento sostenible de la sociedad. Sin embargo en lo que se refiere a las limpiezas de los fondos marinos, gravemente dañados por décadas de contaminación causadas por diversas actividades humanas, no existe un proceso eficaz y económicamente viable para la limpieza de los mismos.

Actualmente para la recogida de basura adherida en las costas es necesario el uso de maquinaria pesada y un gran número de operarios, lo que implica un cierto impacto medioambiental.

Nuestra solución propone un sistema de limpieza de las costas automatizado, de bajo coste y con muy bajo consumo energético lo que afectará muy significativamente en la estrategia blue growth de la Comisión Europea.

### **¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?**

El producto que queremos lanzar al mercado es completamente autónomo esto quiere decir que no necesita de personal que lo esté manejando lo que supone un ahorro económico para el empresario. Además no es necesario el uso de maquinaria adicional, como en el caso de los limpiadores de playa convencionales.

Creemos que estas dos características nombradas anteriormente supondrán nuestra puerta de entrada al mercado, esperando a que haya una gran demanda por parte de los clientes objetivo.