

GUÍA BREVE PARA CONSULTA COMERCIAL

# Cómo evaluar una solución Nord Engineering para una ciudad argentina

Documento de apoyo para preparar una primera conversación técnica entre municipios, operadores y el equipo comercial local.



## Información mínima del proyecto

- Ciudad, zona o corredor a evaluar.
- Población o cantidad aproximada de usuarios servidos.
- Fracciones recolectadas y frecuencia actual.
- Problemas principales: seguridad, desbordes, olores, imagen urbana, costos o reclamos.

## Variables técnicas iniciales

- Ancho de calles, estacionamiento y maniobras posibles.
- Flota disponible o necesidad de renovación.
- Capacidad requerida por punto de disposición.
- Restricciones de obra civil o sensibilidad patrimonial.

**1**

Relevar situación actual y puntos críticos.

**2**

Definir objetivo: seguridad, capacidad, imagen, datos o productividad.

**3**

Seleccionar piloto o zona prioritaria.

**4**

Medir resultados y planificar escalamiento.

## Intendente

Impacto urbano, reclamos, legitimidad pública y mejora visible del servicio.

## Gerente de proyecto

Rutas, ciclos, mantenimiento, capacidad, riesgos y costo total de operación.

## Vecinos

Uso simple, calles limpias, menos olor, menos ruido y puntos más ordenados.

## Próximo paso recomendado

Enviar una consulta con ciudad, escala, modalidad actual de recolección y problema prioritario. Con esa base se puede orientar si conviene analizar Easy System, contenedores de superficie, soterrados, semisoterrados o una implementación combinada por etapas.

## Referencias y fuentes de apoyo

- Documento derivado de la auditoría de rollout NordAr.
- Contenido base: investigación de productos Nord Engineering y artículos por audiencia preparados para NordAr.

Documento preliminar de comunicación comercial. Validar datos técnicos, alcances contractuales y uso de marca antes de publicación externa.