

Young Water Fellowship *Latinoamérica*



Guía de aplicación 2022

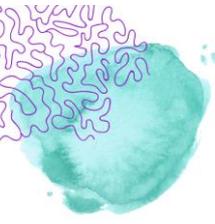
Esta guía de aplicación está diseñada para ayudarte a completar exitosamente tu solicitud para la edición 2022 del programa Young Water Fellowship Latinoamérica. Antes de considerar postularte, por favor lee los [Términos de Referencia](#) que te proporcionarán información sobre el contenido y los criterios de elegibilidad del programa. Una vez que hayas verificado que nuestro programa se ajusta a tus necesidades y que eres elegible, te recomendamos que leas esta guía y comiences tu aplicación.

Contenido

Consejos al llenar el formulario	2
Consejos al realizar el video	3
Consejos para tu CV y referencias	3
Definiciones útiles	4
SECCIÓN 3 DEL FORMULARIO: SOBRE LA IDEA DE NEGOCIOS	4
SECCIÓN 4 DEL FORMULARIO: SOBRE EL PROYECTO PILOTO	7

1. Proceso de aplicación

- 1) **Chequea si este programa es para ti y tu equipo:** Si aún no lo has hecho, revisa los Términos de Referencia de Young Water Fellowship Latinoamérica 2022 que proporciona información sobre la elegibilidad del solicitante, el perfil de la idea de negocios, las políticas de envío de solicitudes y el proceso de selección. De esta manera, te asegurarás de que este programa es para ustedes y de que no están perdiendo el tiempo.
- 2) Completa el **formulario online** respondiendo preguntas sobre tu idea de negocio, tu situación personal y motivaciones. Solo se considerarán formularios completos, es decir aquellos en donde todas las preguntas están respondidas de manera detallada. Puedes descargarlo [aquí](#) para preparar tus respuestas fuera de línea. Además del formulario, deberás realizar un video de 2 minutos y enviarnos tu CV.

- 
- 3) Si tienes dudas, chequea primero la sección de *preguntas y respuestas* disponible en el [sitio web de Young Water Solutions](#). Si tu pregunta no está respondida allí, escríbenos a ywflatam@youngwatersolutions.org

2. Consejos generales para tu aplicación

Consejos al llenar el formulario

1. Comienza la solicitud tan pronto como puedas

Necesitarás tiempo para crear el video y pensar en tus respuestas a las preguntas del Formulario de Solicitud. Las mejores respuestas están bien pensadas, son reflexivas y concisas. Destina suficiente tiempo para varias rondas de corrección y revisión. Enviar tu solicitud antes de la fecha límite te da tiempo para lidiar con cualquier imprevisto técnico.

2. Elabora tus respuestas de manera detallada

Muchas aplicaciones con potencial no son pre-seleccionadas porque las respuestas son demasiado cortas (sólo un par de renglones), ambiguas o carecen de claridad. No requerimos resultados demostrados, sino una explicación detallada de los objetivos de tu idea de negocios y cómo planeas alcanzarlos. Además, asegúrate de brindar sólo la información requerida por la pregunta y no mezclar las respuestas. Por ejemplo, no brindes información sobre el problema en la pregunta sobre la solución o sobre su impacto.

Revisa la sección 3 ("Consejos específicos para elaborar tus respuestas") antes de comenzar a preparar tus respuestas. Cada pregunta abierta es explicada y algunas están ilustradas con una respuesta de buena calidad para ayudarte a entender nuestras expectativas.

3. No copies y pegues automáticamente.

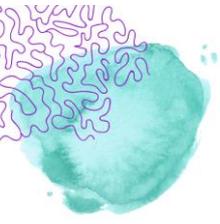
Sabemos que probablemente ésta no es la primera vez que te presentas a un concurso o beca con tu idea de negocios, y es posible que quieras utilizar algo que ya hayas escrito. Sin embargo, copiar y pegar sin adaptar el contenido a la pregunta específica, probablemente conducirá a respuestas irrelevantes, además de dar la impresión de que no se hizo suficiente esfuerzo en la solicitud. No olvides no repetir la misma información en cada pregunta, sé específico a lo que se pregunta.

4. Prepara tus respuestas off-line (fuera de línea)

No prepares tus respuestas directamente en el formulario en línea; el mismo no guarda respuestas y corres el riesgo de perder tu trabajo debido a una mala conexión de Internet o un bloqueo de la página web. En su lugar, te recomendamos descargar el [formulario de solicitud](#) y escribir tus respuestas debajo de cada pregunta. Toma nota cuidadosamente del límite de palabras para cada pregunta abierta y asegúrate de no exceder este número en tu respuesta (el software de procesamiento de texto incluye una función de conteo de palabras). Trabajar en un documento de texto también te permitirá hacerlo de forma conjunta con tu equipo, y compartirlo con otros. Una vez que hayas obtenido la versión final de tus respuestas, simplemente cópialas y pégalas en el formulario online.

5. Pídele a otras personas que te den feedback sobre tus respuestas

Siempre es una buena idea pedirle a otras personas que lean tu solicitud para asegurarte de que te estás dando a entender bien. Por ejemplo, puedes pedirle a alguien que sea un buen editor que lea y compruebe el estilo, la estructura y la ortografía de las respuestas. También puedes pedirle un experto/a en el área de contenido que se fije en tu lógica y persuasión, y pedirle a alguien que no sepa nada sobre tu idea de negocio que la lea para darte feedback sobre tu coherencia y claridad. Después de revisar tus respuestas, pídele a cada persona que presente tu idea para ver si tu solicitud transmite tu idea con precisión.



Consejos al realizar el video

Debes crear un video de 2 minutos (máximo) describiendo el problema de agua, saneamiento y/o higiene que buscas abordar, y la idea de negocios propuesta, en español o portugués. No aceptamos videos grabados con otros fines.

El video debe ser subido a YouTube, Vimeo, Dropbox, Google Drive o cualquier otra plataforma, y su link debe ser compartido en el formulario de solicitud. Si vives en un área sin internet estable y tienes problemas para subir el video, por favor contáctanos en ywflatam@youngwatersolutions.org hasta dos días antes de la fecha límite. Después de eso, no podemos garantizar una respuesta a tiempo. Solicitudes sin video no serán consideradas.

No requerimos un video de alta calidad; solo asegúrate de que el sonido y la calidad de la imagen son lo suficientemente buenos para que podamos entender lo que dices. Estaremos prestando más atención a lo que tú dices y cómo te expresas que a cómo el video está editado. Asegúrate de que tu video no sea más largo que 2 minutos.

Ya que quizás es la primera vez que tú o tu camarógrafo filman un video, hemos compilado algunos consejos para cuando filmes con tu teléfono o cámara:

6. Asegúrate de grabar de cerca y con pulso firme

Orienta tu teléfono horizontalmente y sostenlo con las dos manos. Evita el movimiento y deja que el sujeto se mueva. Si necesitas hacer zoom, acércate al sujeto en lugar de usar el zoom digital, ya que pixelará tu imagen y bajará la calidad de tu video. Si tienes un trípode, aún mejor.

7. Filma con una iluminación uniforme y frontal

Asegúrate de que todos y todo lo que filmes estén bajo el mismo dosel de luz. Evita tener una ventana o una fuente de luz detrás de ti o tu sujeto, ya que él o ella estarán en la sombra. En su lugar, coloca la fuente de luz al lado o al frente del sujeto a filmar. Te recomendamos que filmes durante el día en lugar de por la noche.

8. Piensa en el ruido de fondo al elegir una ubicación

Para obtener una buena calidad de audio, piensa en dónde vas a filmar. Evita lugares ruidosos como calles transitadas, o una habitación vacía en donde tu voz tendrá una gran cantidad de eco. Si tienes posibilidad de conectar un micrófono a tu teléfono o cámara, aún mejor.

9. No leas tus líneas y no repitas exactamente lo mismo que en tu solicitud escrita.

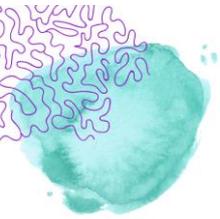
Muchos de nosotros le tememos a las cámaras, así que no te preocupes si te sientes un poco ansioso/a por tu video. Sin embargo, te recomendamos que no leas tus líneas, sino que expliques los problemas que aboradas y tu idea de negocios con tus propias palabras. Además, no repitas exactamente lo que escribiste en tu solicitud: usa el video como oportunidad para complementar lo que escribiste, brindar más detalles o explicar mejor tus planes. No envíes un video que hayas hecho para otra ocasión con criterios diferentes. Si tienes la oportunidad, muestra el problema que estás abordando o la ubicación desde donde estarás trabajando.

¡Importante! Si has subido tu video a YouTube o Google Drive, asegúrate de que el enlace es público y que cualquiera pueda verlo. Para verificar esto, puedes abrir una “ventana de incógnito” en tu navegador y pegar el enlace. Si puedes ver el video, nosotros también. Si el enlace de tu video no es público y no podemos verlo, tu solicitud puede ser descalificada.

Consejos para tu CV y referencias

10. Proporciona un CV con referencias relevantes

Tu CV debería demostrar que eres capaz de implementar tu idea de negocios. Sin embargo, no requerimos que tengas ninguna educación formal en el área de tu idea de negocios. Por ejemplo, si eres periodista y dices que



quieres realizar y vender bombas solares para pozos de agua, debes demostrar que tienes las habilidades para hacerlo, o que alguien en tu equipo las tiene.

Valoramos el compromiso social y ambiental, por lo que asegúrate de incluir proyectos y organizaciones con las que hayas estado vinculado/a previamente.

Te pediremos que agregues información de contacto de 2 referencias – personas que puedan hablar sobre tus habilidades profesionales, como un profesor, un empleador o una organización asociada.

3. Consejos específicos para elaborar tus respuestas

En esta sección sólo se incluyen consejos vinculados a las preguntas del formulario de solicitud que requieren una explicación (sección 3, 4 y 5). Para las preguntas más importantes, se proporciona un ejemplo de una respuesta bien escrita para ilustrar y ayudarte a identificar nuestras expectativas y requisitos. Este formulario se puede completar en español o portugués. Por favor, consulta el formulario fuera de línea para la lista completa de preguntas.

Definiciones útiles

Como se menciona en los criterios de elegibilidad de los [Términos de Referencia](#), tu idea de negocios debe ser una empresa social o un proyecto que estés dispuesto/a a convertir en una empresa social. ¿No estás seguro/a de a qué categoría pertenece tu idea de negocios? Lee estas definiciones:

- **Proyecto tradicional:** Un proyecto tradicional corresponde a la ejecución de actividades planificadas, durante un período de tiempo limitado, destinadas a resolver un problema particular de agua y saneamiento, y mejora de las condiciones de vida de una comunidad específica. Éste no se extiende en el tiempo, porque tiene una fecha de inicio y de finalización, ni tampoco es sostenible, ya que depende exclusivamente de la financiación de donantes externos.
- **Empresa o empresa social:** Una empresa social está diseñada para abordar un problema social/ambiental (por ejemplo, la falta de acceso a servicios de agua y saneamiento). El modelo de negocios es económicamente auto-sostenible y parte de las ganancias se reinvierten en la propia empresa, con el objetivo de aumentar el impacto (es decir, llegar a nuevas comunidades desatendidas).
- **Proyecto piloto:** Un proyecto piloto es una prueba a pequeña escala y a corto plazo de una empresa social, que ayuda a comprobar tus suposiciones sobre la idea de negocios, aprender y validar cómo tu empresa social podría funcionar en la práctica.

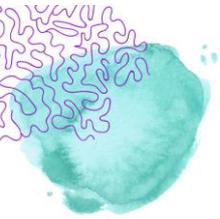
SECCIÓN 3 DEL FORMULARIO: SOBRE LA IDEA DE NEGOCIOS

Preg. 9. Localización (región, comunidad o ciudad en donde concentrarás tus actividades):

 Nombra la comunidad, pueblo, ciudad o región específica en la que te focalizarás durante los primeros pasos de tu empresa social. Sé específico/a. Por ejemplo, escribe: “Salvador, Bahía – Brasil” y no: “Brasil”

Preg. 11. Describe el problema que buscas abordar (máx. 250 palabras)

Esperamos que describas los problemas específicos que impactan el área en la que se desarrollará tu idea de negocio. No respondas que ‘*millones carecen acceso al agua y saneamiento*’, proporciona datos y cifras concretos



relacionados a tu potencial mercado. Si éste no tiene una escala específica, brinda información sobre los problemas experimentados por tus clientes y beneficiarios en tu país, dando un ejemplo concreto. ¡No incluyas todavía información sobre las soluciones que tu idea de negocios va a brindar!

Ejemplo de una respuesta bien escrita:

Buscamos abordar el problema de la falta de higiene en asentamientos informales de Perú. Se estima que sólo en Lima, el 70% de las viviendas son informales. Muchas de ellas no cuentan con acceso a una red pública de agua y deben abastecerse de camiones cisterna. Las viviendas carecen de una infraestructura adecuada para la higiene corporal y para almacenar agua. Esto, junto al ingreso promedio de las familias que rodea los 500 soles (142 dólares) mensuales, resultan en que la población pertenezca a un estrato socioeconómico bajo y no posea condiciones adecuadas para una vida digna.

A modo de ejemplo, desde su creación hace 55 años, las más de 50 familias de Max Nebahuer no tienen acceso a una red pública de agua, por lo que la compran a camiones cisterna y almacenan en cilindros, baldes y ollas. Estos envases se caracterizan por requerir gran esfuerzo físico para ser trasladados, no tener coberturas herméticas que eviten la acumulación de insectos, romperse con facilidad y desperdiciar agua en el traslado de la cisterna al hogar. Además de esta situación, su higiene se ve afectada por la falta de agua. Las personas se ven obligadas a usar un balde de 10 litros por baño y bañarse en cuclillas con ayuda de un tazón, lo que según ellos, gasta más agua debido a que gran parte se va más al piso que a su cuerpo, y los hace limitar la cantidad de agua para esta actividad y los retiene de bañarse con mayor frecuencia."

Resumen de consejos:

1. Proporciona tantos datos estadísticos como sea posible y sé específico.
2. Proporciona evidencia de que el problema existe.
3. Explica por qué es importante resolver el problema.



Preg. 13. Por favor, explica tu idea de negocio en detalle.

En esta respuesta, debes explicar cómo pretendes resolver el problema que has identificado; de qué se trata tu idea de negocios. Si bien más adelante en el formulario preguntamos sobre tus planes concretos respecto a tu proyecto piloto, usa esta pregunta para describir de manera concisa y genérica el servicio o producto que ofreces. Puedes dar información técnica, pero asegúrate de que tu lenguaje sea lo suficientemente simple para que alguien que no tiene tu educación técnica lo pueda entender. Si nosotros no entendemos tu idea, claramente no podremos elegirte. Considera abordar las siguientes preguntas:

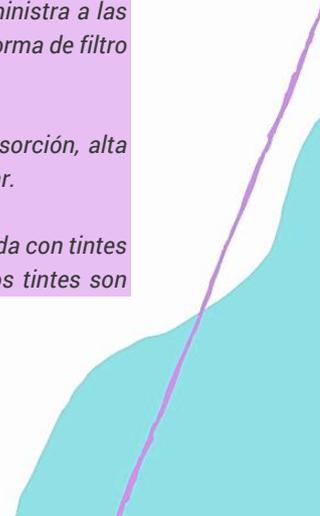
¿De qué se trata el negocio? ¿Es un servicio que brindas o un producto que vendes? ¿Cómo funciona? ¿Qué valor ofrece a tus segmentos de clientes?

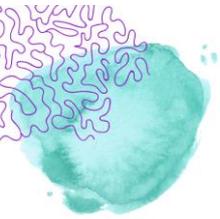
Ejemplo de una respuesta bien escrita:

Mi idea de negocio (CrustaTec) consiste en aplicar el biopolímero quitosano como filtro absorbente de bajo costo para la eliminación de tintes contenidos en las aguas residuales de la industria textil. CrustaTec produce el polímero a partir de los desechos de la cáscara de camarón, que la industria camaronesa guatemalteca desecha, y lo suministra a las industrias textiles para el tratamiento de aguas residuales, así como también a los y las artesanos/as en forma de filtro de fácil utilización.

Este polímero de bajo costo tiene todas las características del absorbente ideal: alta capacidad de absorción, alta porosidad, fácil accesibilidad, bajo costo, fácil regeneración, y es parte de un proceso de economía circular.

El uso de este polímero de bajo costo proporcionará una solución para la remediación del agua contaminada con tintes de la industria textil antes de ser descargada a ríos y lagos. Esto es necesario ya que muchos de estos tintes son





tóxicos e incluso cancerígenos, lo que representa un grave peligro para los organismos acuáticos vivos y para las personas que utilizan esta agua para beber, prepararse alimentos o higienizarse.

Preg. 14. ¿Qué es innovador sobre esta idea de negocio?

En esta pregunta queremos saber cómo tu idea de negocio se destaca del resto. ¿Qué la hace diferente de soluciones existentes en la comunidad o región donde la estás aplicando? Tu idea de negocio no tiene que ser necesariamente una innovación revolucionaria, pero idealmente debería tener un componente que la destaque. Esto puede ser, por ejemplo, el uso de materiales más sostenibles, un enfoque de economía circular, un modelo de negocios no tradicional o una alianza con un actor relevante no tradicional, etc. ¡Esta es tu oportunidad de explicar cómo se aplica nuestro criterio de "innovación" a tu idea!

Preg. 15. Describe las fuentes de ingresos: ¿Quiénes serían sus clientes y cómo obtendrían ingresos de ellos para cubrir sus gastos?

Nos interesa conocer la sostenibilidad financiera de tu idea de negocio, que es lo que la diferencia de un proyecto tradicional de agua y saneamiento. Explícanos de dónde obtendrás los fondos para mantener tu idea de negocio en marcha una vez que esté operando. Por ejemplo, si tu idea de negocio es vender un filtro de agua a organizaciones para que lo distribuyan en campos de refugiados, entonces tus ingresos provienen de esas organizaciones públicas o privadas que compran el filtro. Si tu idea de negocio es construir baños públicos de pago por uso en una villa o favela, entonces los habitantes del barrio que los usarían (y pagarían por su uso) son tu fuente de ingreso. Describe a tus clientes y aproximadamente cuánto pagarán, enfatizando cómo tu negocio es financieramente viable.

No estamos preguntando a qué organizaciones vas a pedir donaciones, así que por favor no escribas "Young Water Solutions".

Nota: sé breve en esta respuesta, el máximo es de 40 palabras por limitaciones del formulario.

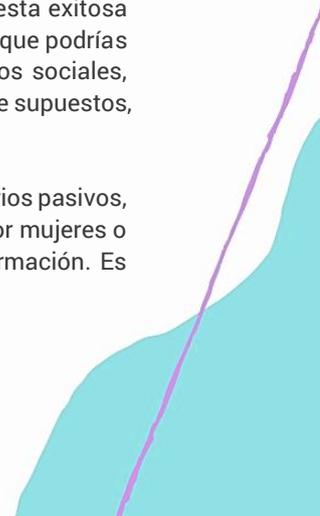
Preg. 16. ¿Cuáles son los mayores riesgos/desafíos identificados (técnicos, sociales, legales, etc) y cómo piensan superarlos? Justifica la viabilidad de la idea de negocio.

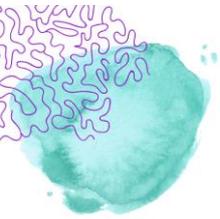
El propósito de esta pregunta es animarte a reflexionar sobre los riesgos que podrían afectar el éxito de tu idea de negocios. ¿Qué puede impedirte poder comercializar tu producto o brindar tu servicio? Por ejemplo, hay ciertos países en donde la ley prohíbe la venta de abono orgánico proveniente de lodos fecales, por lo cual probablemente no podrías crear una empresa social que dependa de esta idea. Conocer estos riesgos es el primer paso para diseñar una estrategia de mitigación que limite los impactos negativos. Toda iniciativa tiene sus riesgos, por lo que te animamos a pensar: ¿Qué puede no funcionar?

Preg. 17. ¿Qué impacto tendrá su idea de negocio en sus beneficiarios? Describe el impacto social, ambiental, y económico de su idea de negocio. Si corresponde, menciona cómo va a empoderar a mujeres y jóvenes.

El principal objetivo de este programa es solucionar problemas de agua y saneamiento a través de los emprendimientos sociales de nuestros Fellows. El impacto es lo que más nos interesa. Una respuesta exitosa mostrará cómo tu idea de negocios mejorará las condiciones de vida de la comunidad. Piensa en lo que podrías medir en cinco o diez años para saber si has hecho un buen trabajo. Concéntrate en los aspectos sociales, económicos y ambientales de la vida de la comunidad. A pesar de que claramente estarás hablando de supuestos, trata de ser lo más específico y realista posible sobre tus beneficiarios.

Esta pregunta pide también que indiques cómo empoderarás a mujeres y jóvenes, no como beneficiarios pasivos, sino como actores claves de tu idea de negocios. Por ejemplo, si la idea de negocio está liderada por mujeres o jóvenes de la comunidad; si tendrán un papel de toma de decisiones, o si les darás empleo o formación. Es





deseable pero no obligatorio, por lo que preferimos que seas honesto/a sobre tus planes. Si tu idea de negocio no empodera a mujeres o jóvenes en particular, solo escribe eso. Durante la capacitación te ayudaremos a adoptar un enfoque de género.

- Preg. 21. ¿En qué etapa de su idea de negocio estás actualmente? & Preg. 21. Explica la opción que elegiste en la pregunta anterior: brinda detalles sobre las acciones que ya has realizado para desarrollar tu idea de negocio. En particular, indica cómo has validado tu idea y el feedback que has recibido de tus potenciales clientes.**

Mientras que en la primera pregunta solo te pedimos que marques la casilla correspondiente, en la segunda tendrás la oportunidad de brindar detalles al respecto.

- Las respuestas **“Acabamos de desarrollar la idea”** y **“Hemos tomado medidas concretas para poner la idea en práctica”** significan que su idea de negocio está en etapa inicial o de planificación. Explica qué acciones concretas has realizado para definir o lanzar tu idea de negocio.
- Si ya **“han realizado un proyecto piloto o probado su idea con clientes potenciales”**, debes explicar claramente qué componentes de su idea de negocio aún deben comprobarse. Explica qué acciones ya has completado y las necesidades actuales de su idea de negocios para crecer.
- El programa Young Water Fellowship se enfoca en ideas de negocios en etapa inicial. Si seleccionas la opción **“Hemos desarrollado una base sólida de clientes y estamos operando en escala”** solo serás elegible en el contexto del desarrollo de un nuevo producto o servicio que esté en etapa inicial o de planificación. Si este es su caso, explica las actividades actuales de tu empresa, las razones por las que necesitaría nuestro apoyo para el nuevo producto o servicio.

SECCIÓN 4 DEL FORMULARIO: SOBRE EL PROYECTO PILOTO

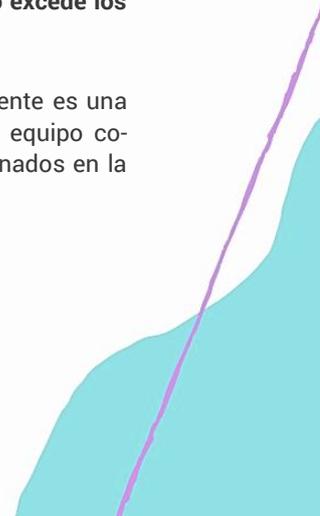
Luego de asistir a nuestra capacitación, se brindarán oportunidades de capital semilla para realizar un proyecto piloto de su empresa social en los 6 meses siguientes. Si bien la sección anterior trataba sobre tu empresa social en sentido amplio, esta sección trata sobre qué harías exactamente para probar en pequeña escala su idea de negocios en esos 6 a 8 meses con nuestro apoyo.

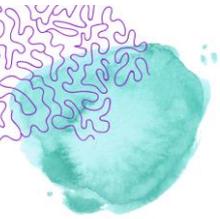
- Preg. 25. ¿Cuáles son las principales suposiciones vinculadas a su idea de negocios (impacto, viabilidad técnica de la solución, demanda de potenciales clientes, etc...) que no saben con certeza y les gustaría verificar en este programa? (máx. 200 palabras).**

Cuando estás planeando tu idea de negocio, ésta es sólo una idea y está basada en expectativas y supuestos: conductas, resultados que supones van a cumplirse pero no los has probado todavía. Con esta pregunta buscamos saber cuáles son los supuestos/hipótesis que todavía debes contrastar con la realidad. Es decir, aquellas que supones son de un modo pero no lo has comprobado en la práctica. Por ejemplo, pueden ser cuestiones técnicas sobre el producto que quieres crear, su usabilidad o la capacidad de pago de tus segmentos de clientes. Quizás ya hayas validado algunos de tus supuestos. En ese caso, focalízate en los que todavía tienes pendiente comprobar para confirmar el potencial de tu idea de negocio. Queremos estimar qué necesitarás hacer en el programa, de ser elegido.

Preg. 26 ¿Cuánto apoyo financiero necesitas para poner a prueba tu idea de negocio (con al menos 20 clientes o familias beneficiarias)? Indica la cantidad total y enumera los costos principales. Si el presupuesto excede los €5.000, explica dónde conseguirán la cantidad restante (máx. 150 palabras).

Recuerda que un proyecto piloto tiene el objetivo de probar que tu producto o servicio efectivamente es una solución al problema identificado. El presupuesto que detalles aquí no debe incluir sueldos del equipo fundador, oficinas ni ningún gasto que no sea fundamental para contrastar los supuestos mencionados en la pregunta anterior.





Tu respuesta debe estar escrita en Euros (EUR). Puedes usar www.xe.com para comprobar la conversión de moneda. El propósito de esta pregunta es estimar cuánto sabes sobre los costos de una prueba pequeña de tu idea de negocios. No requerimos un presupuesto de proyecto detallado, pero si ya has desarrollado un presupuesto completo, puedes subirlo en formato hoja de cálculo en la pregunta 44. Es deseable pero no obligatorio tener una idea clara de fuentes de financiamiento complementarias. Sin embargo, el presupuesto debe ser realista e indicar un proyecto piloto factible. Asegúrate de escribirlo de manera que sea fácil de leer y entender. Si tu proyecto piloto necesita un mínimo de €30,000 para ofrecer tus servicios a 5 comunidades y no tienes fuentes complementarias aseguradas, será muy difícil realizarlo. En ese caso, considera reducir la escala aún más: 1 comunidad en lugar de 5.

Ejemplo de una respuesta bien escrita:

'Estimamos que el presupuesto que necesitamos para realizar una prueba piloto de nuestro quiosco de agua de biochar y validar nuestros supuestos con los primeros 30 clientes, es el siguiente:

*Gastos de transporte para actores clave y reuniones comunitarias: €125
Estudios geofísicos: €250
Construcción de un pozo: €3550
Bomba solar: €1000
Filtro de agua de biochar: €70
Montaje del quiosco: €1290
Herramientas: €450
Pruebas de laboratorio: €200
Otros gastos de operación: €300
TOTAL: €7235*

Los €2235 restantes se proporcionarían de la siguiente manera: €535 de la comunidad (como ya se acordó con ellos) y €1700 de una subvención del club de Rotary local ya asegurada'.

Preg. 28. ¿Cuántas personas aproximadamente se beneficiarían directamente del mismo?

Teniendo en cuenta tus respuestas anteriores, ahora calcula cuántas personas mejorarían sus condiciones de agua/saneamiento gracias al proyecto piloto de 6 meses. Sé realista: no vamos a creer que un bloque de baño con 6 letrinas proporcione mejor acceso al saneamiento a 5.000 personas. Además: Aquí **solo necesitamos un número, no palabras**. Escríbelo sin comas ni puntos. Por ejemplo, sólo 1350 (y no 1.350 o 1 350).

