

Bonos de carbono: proyecto moreliano es 3ero. en reto Xignux Challenge



Alberto Vargas Argüello, estudiante de Licenciatura en Negocios Internacionales, **Luis Iván Tavera Tello**, **Erick Emmanuel Aguilera Cachú** y **Roberto Carlos de los Santos Falcón**, estudiantes de Ingeniería Mecatrónica del [Tec campus Morelia](#), quedaron dentro del **top 3** en la competencia nacional **Xignux Challenge 2024** por la creación de su proyecto **TerraLink**, un **marketplace** enfocado en la compra-venta de **bonos de carbono**.

[Xignux Challenge](#) es una competencia a nivel nacional creada en colaboración con la **Fundación Xignux** y el **Tecnológico de Monterrey** para que los estudiantes expresen soluciones innovadoras para los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)** de la **ONU 2030**.

La competencia tiene 2 categorías, **Discovery**: propuestas que estén la fase de **ideación o exploración** y **Launch**: enfocada a proyectos que se encuentren en **desarrollo** o tengan un **prototipo**.

TerraLink logró quedar en el **top 3** de la categoría **Discovery**. Fueron más de **300 proyectos** los que se postularon a nivel **nacional**, pasando a la **fase final** 10 en discovery y 15 en la categoría launch.

“Si habíamos logrado llegar hasta este punto fue porque vieron algo especial en el proyecto y teníamos que seguir trabajando en él hasta el final” compartió Erick Emmanuel Aguilera Cachú.



/> width="900" loading="lazy">

Xignux: los desafíos de la competencia

“Iniciamos con el proceso de desarrollar el proyecto y completar cada uno de los requerimientos para participar en la convocatoria” explicó Erick.

Una semana después de haberse postulado en la **convocatoria**, recibieron la noticia que **TerraLink** pasó a la **siguiente fase**, donde debían **presentar** sus proyectos frente a un **jurado**.

En la categoría **launch** fueron solo **10 equipos** los que viajarían a **Monterrey** para exponer su proyecto.



/> width="900" loading="lazy">

El primer día de la competencia lo dedicaron a preparar la **presentación y el pitch** del proyecto, con ayuda de **asesorías y talleres** que recibieron, *“fueron casi 19 horas en las estuvimos de lleno trabajando en TerraLink”* añadió Erick.

Para el segundo día, se sorteó el orden en el que **se presentarían**, una vez que expusieron todos los equipos, los **jueces deliberaron** quienes serían los **finalistas** que expondrían el proyecto en vivo en una **transmisión nacional**.

“Nos mencionaron como finalistas en el Top 3, no lo podíamos creer, ahora teníamos que exponer en vivo” relató Erick.

“Desde el momento que ellos se mostraron interesados y dispuestos a entrar, eso ya es valioso para su formación y el papel que desempeñaron allá fue impecable” añadió el Dr. Salvador González García, profesor de la Escuela de Ingeniería y Ciencias de campus Morelia.

“(…) vieron algo especial en el proyecto y teníamos que seguir trabajando en él hasta el final”. - Erick Emmanuel Aguilera Cachú.

Terralink: un marketplace de bonos de carbono

Aguilera relató que el proyecto surgió en la clase **diseño e implementación de sistemas mecatrónicos**, donde el profesor les planteó la **problemática actual** en el cálculo de la **biomasa forestal**, que es el **dióxido de carbono** que los árboles capturan. Cálculo que se realiza de manera **manual, tardada y con un margen de error**.

“Investigamos lo que hay actualmente, la tecnología que usan las empresas y los proyectos existentes y son esfuerzos muy separados” añadió Roberto Carlos de los Santos Falcón.

Además, de que los proyectos en el mercado están enfocados más en la **venta** y no en la **compra**.



/> width="900" loading="lazy">

Las empresas tienen un margen de cuánto pueden **contaminar**, si lo exceden, tiene **2 opciones**, moverse a **energías limpias** u **optimizar sus procesos**, y si siguen superando el límite permitido, entonces pueden hacer la **compra de bonos de carbono**. Que es la **inversión** de proyectos que reduzcan la **huella de carbono**.

“Así ideamos TerraLink un proyecto que tuviera un impacto positivo en el cuidado medioambiental” dijo Erick.

TerraLink es un **marketplace** que permite a individuos y empresas participar en la **compra-venta** de bonos de carbono, y así compensar el **impacto ambiental**.

Los integrantes de **TerraLink** seguirán trabajando para comprender el proceso de pasar de una idea de negocio a un producto con **expectativa comercial**.

Finalmente, se están **preparando** para participar en **2 competencias** en los próximos meses con **alcance internacional**.

TAMBIÉN TE PODRÍA INTERESAR: