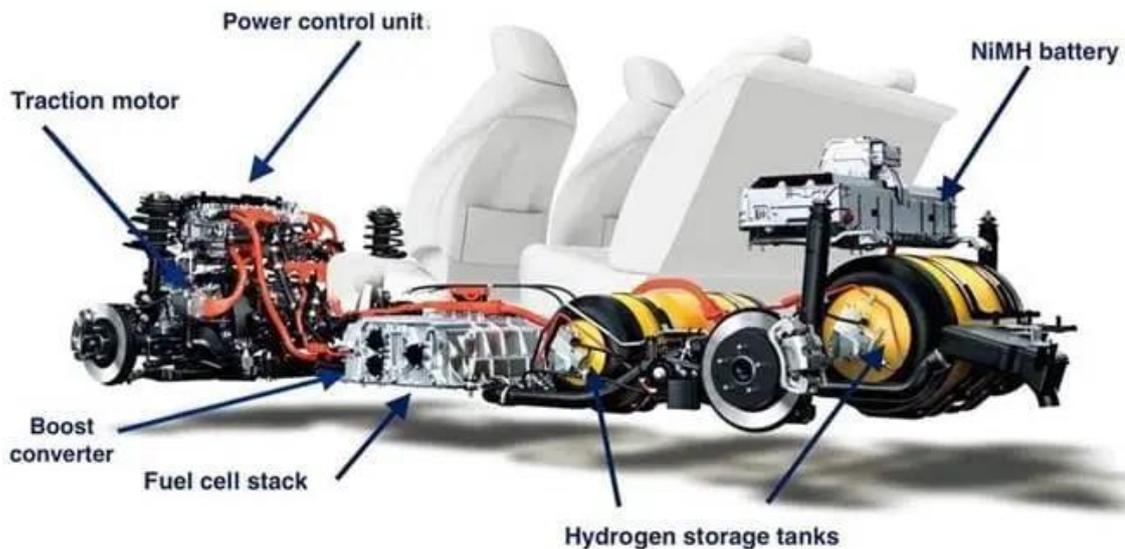


8) ACTIVIDADES CLAVE

Nuestra principal producción consiste en un motor de hidrógeno que funciona con unas baterías donde se almacenará la energía obtenida tras someter anteriormente al hidrógeno a una alta presión y mezclarlo con oxígeno. Así se obtendría la energía para la conducción del vehículo. Como hemos mencionado anteriormente, la producción de dichos motores la elaboramos nosotros mismos, dentro de las dos naves industriales situadas en Madrid y en Terrassa, y nuestros proveedores solamente proporcionarán las materias primas necesarias para su elaboración.



Nuestro principal cliente serán las personas físicas, las cuales tendrán a disposición nuestro producto estándar, teniendo que hacer un desembolso económico que rondaría entre los 40.000€ (contando la adquisición de las materias primas necesarias para la producción de los motores de hidrógeno, el salario de los trabajadores, el alquiler de los dos talleres y el vivero de empresas) sin contar las subvenciones que podría contar el cliente como podría ser la subvención del Plan Moves III (mencionada en apartados anteriores).

Nuestros clientes no solo serán personas físicas, sino que además serán empresas del sector de la automoción con las cuales contactaremos para ofrecerles nuestros servicios y cooperar en la producción de los nuevos vehículos ecológicos. Previamente se podría contactar con las empresas transportistas o que dispongan de vehículos para la distribución de materias primas y/o productos para ofrecerles nuestros servicios en sus vehículos propios, mejorando su imagen de cara a la sociedad al utilizar coches cuya contaminación es prácticamente inexistente, y dando a conocer nuestra empresa. Para que la entidad colaboradora acceda a estas proposiciones, le ofreceremos un descuento de entorno al 5 - 10 % del precio original, por lo que el nuevo precio para este tipo de empresa sería de un total de 36.000€ sin contar las subvenciones.

Esta energía se ve limitada por los escasos puntos de carga en España, de las que solo seis ciudades son partícipes. En la que mejor aceptado está no solo por ser de uso público, sino que por ofrecer una mayor red de puntos de recarga y acumular una mayor renta, es Madrid. Además, Repsol tiene un plan de distribución para instalar estos puntos de recarga en sus gasolineras al que se sumará Cepsa.¹

Para cumplir con las expectativas del cliente, se dispondría de una página web donde el cliente tendría libertad para añadir modificaciones al motor. Obviamente, si el cliente desea personalizar un producto a su deseo y gustos el precio no será el mismo que por la compra del producto estándar (que como dijimos anteriormente rondaría entre los 40.000€), sino que el desembolso económico sería de unos 5.000 € superior como máximo, rondando que la personalización del producto con un total de 45.000 € sin tener en cuenta ningún tipo de subvención.

Contando la subvención del Plan Moves III, la cual ayuda a los clientes que compren coches de hidrógeno con hasta 7.000€, rebajando así el precio que tendrán que asumir los consumidores de los motores a unos 33.000€ el modelo estándar (sin ningún tipo de personalizado) y 38.000€ el coche con el máximo de personalizaciones posibles, y para las empresas transportistas el precio les bajaría de los 30.000€ (el precio que asumirán será de 29.000€).

<u>ACTIVIDADES CLAVES DE HYDRORIDE</u>		
Actividad clave	¿A quién nos dirigimos?	Coste (€)
Venta de motores	A las personas físicas que deseen el producto estándar	en torno los 40.000€
Venta de motores	A las empresas dedicadas a la automoción	en torno a los 40.000€
Venta de motores	Empresas del sector transportista	40.000 € y un descuento del 10% dando 36.000€
Ventas de motores personalizados	A las personas físicas que hayan hecho la personalización previa	precio estándar (40.000€) más 5.000€ los añadidos, un total de 45.000€

1

¹ REPSOL. <https://www.repsol.com/es/energia-innovacion/technology-lab/reduccion-emisiones/hidrogeno-renovable/shvne/index.cshtml>



PUNTOS DE RECARGA EN LA PENÍNSULA IBÉRICA