

4) FUENTES DE INGRESOS

Como cualquier otra empresa, la empresa Hydroride planea un lanzamiento mundial y expandirse en el mercado automovilístico llegando a toda la población ofreciendo un mejor precio siendo el principal objetivo de la empresa innovar y conseguir librarnos de las emisiones de Co2 que deberán ser eliminadas para 2030-2035. Pero como toda empresa que decide comenzar desde cero, el primer año la empresa obtendría pérdidas ya que es una tecnología novedosa que aunque se conoce algo no se ha logrado optimizar tanto como el motor convencional de gasolina, si bien se están tomando medidas para que sea más barato, con muchos gobiernos apoyando estas ideas a base de subvenciones, un ejemplo de esto es España, pionera en esta energía y podemos destacar también a Alemania que ha llevado a cabo una serie de medidas para facilitar esta renovación.

Dada la dificultad de amortizar la compra de todos los materiales, la maquinaria, los espacios y el posicionamiento (además de la publicidad para darnos a conocer y los salarios), tendremos que afrontar que la empresa tendrá más pérdidas que ganancias hasta que empecemos a expandirnos y realizar una producción más masiva, hemos predicho que la empresa comenzará a obtener sus primeras ganancias una vez ya pasados el primer año.

En los primeros años de la empresa, nuestra fuente de ingresos principal será las subvenciones y ayudas ¹ que nos proporcionen las administraciones públicas, el objetivo de recibir estas subvenciones es facilitarnos la adaptación al mundo empresarial e intentar soportar los altos costes con los que empezaría nuestra empresa, más incluso que la venta de nuestro servicio, por la falta de conocimiento que tendrá la gente de nuestra empresa; no obstante, esta situación se irá revirtiendo y las subvenciones pasarán a ser una fuente de ingresos cada vez más secundarias. La Unión Europea prevé unas ayudas de 3.000 millones de euros para las empresas como la nuestra dedicadas a los proyectos de hidrógeno verde si bien no son las únicas subvenciones ya que España destinará 74 millones de euros en financiar estas empresas, por lo que nuestro plan de empresa será esencial para poder optar a estos fondos. Además, nuestros clientes también podrán subvencionar la compra de coches con motor de hidrógeno.

Con el tiempo, el ingreso de la empresa se centraría en la venta del producto de cambio de motor de combustión a uno de hidrógeno, siendo el precio más asequible que la compra de un vehículo no contaminante, que su precio aún es inasequible para la mayoría de la población. Teniendo en cuenta los costes que tendríamos (tanto fijos como variables) de en torno a 30.000€ al que hay que añadir otros costes como por ejemplo el salario de los trabajadores, el

¹mantenimiento de las fábricas y almacenes, el marketing... fijamos un precio estimado de 40.000€. Es decir, tendríamos un precio que iríamos a margen, pero a medida que vaya aumentando la demanda y mejore la tecnología de fabricación, el objetivo sería ir reduciendo el precio a más o menos 20.500€.

Una vez la empresa haya obtenido beneficios y esté mejor asentada en el mercado competitivo, iríamos posibilitando a los clientes una mayor gama de posibilidades con el motor, como por ejemplo, la posibilidad de elegir si quieren un modelo de motor estándar o si por el contrario, desean personalizar ellos mismos el producto en cuestión para por ejemplo, hacerlo más ligero para así hacer que el vehículo sea más rápido o mejorar la autonomía teniendo la posibilidad de aumentar el espacio de las baterías de níquel, lógicamente, si el cliente desea añadir este tipo de personalizaciones al motor el precio del mismo subirá proporcionalmente a la personalización que haya deseado.

Por último, una vez ya nuestra empresa Hydride tenga un cierto nivel de reconocimiento, crearemos otra fuente de ingresos que nos permitiría colaborar con las empresas del sector de la automoción, como lo podrían ser marcas destacables en este sector como Renault (con sede en Valladolid y Palencia), GRUPO FIAT-IVECO (la sede nuevamente en la provincia de Valladolid) y Nissan (con una sede en Ávila)², en las cuales contactaremos para proporcionarles nuestros productos y servicios (proporcionándoles la adquisición de un producto el cual aún su producción no está desarrollada) a un precio más barato y asequible que si lo hiciesen por sí mismas. Si todo va bien, la empresa ya no solo tendrá que cambiar los motores sino que también se podrá hacer hueco en la fabricación de vehículos que si bien los de combustión son muchos (en torno a 1.300 millones de coches) no son ilimitados y hay regiones en las que por razones económicas no es interesante entrar así que sería otra opción de salir a un mercado distinto destacando el factor del precio ya que como somos nosotros los que lo producimos sería una actividad clave para nuestra diferenciación.

¹ 1 SUBVENCIONES Y AYUDAS

<https://elpais.com/economia/estar-donde-estes/2022-05-09/las-ayudas-europeas-para-impulsar-mi-negocio-que-ya-estan-en-marcha.html>

² SECTOR DE LA AUTOMOCIÓN EN CYL

<https://enlaescuela.elnortedecastilla.es/2018/grupos/losfourteamdehuelgas-5/sector-automocin-castilla-len-1050.html#:~:text=Castilla%20y%20Le%C3%B3n%20es%20una>