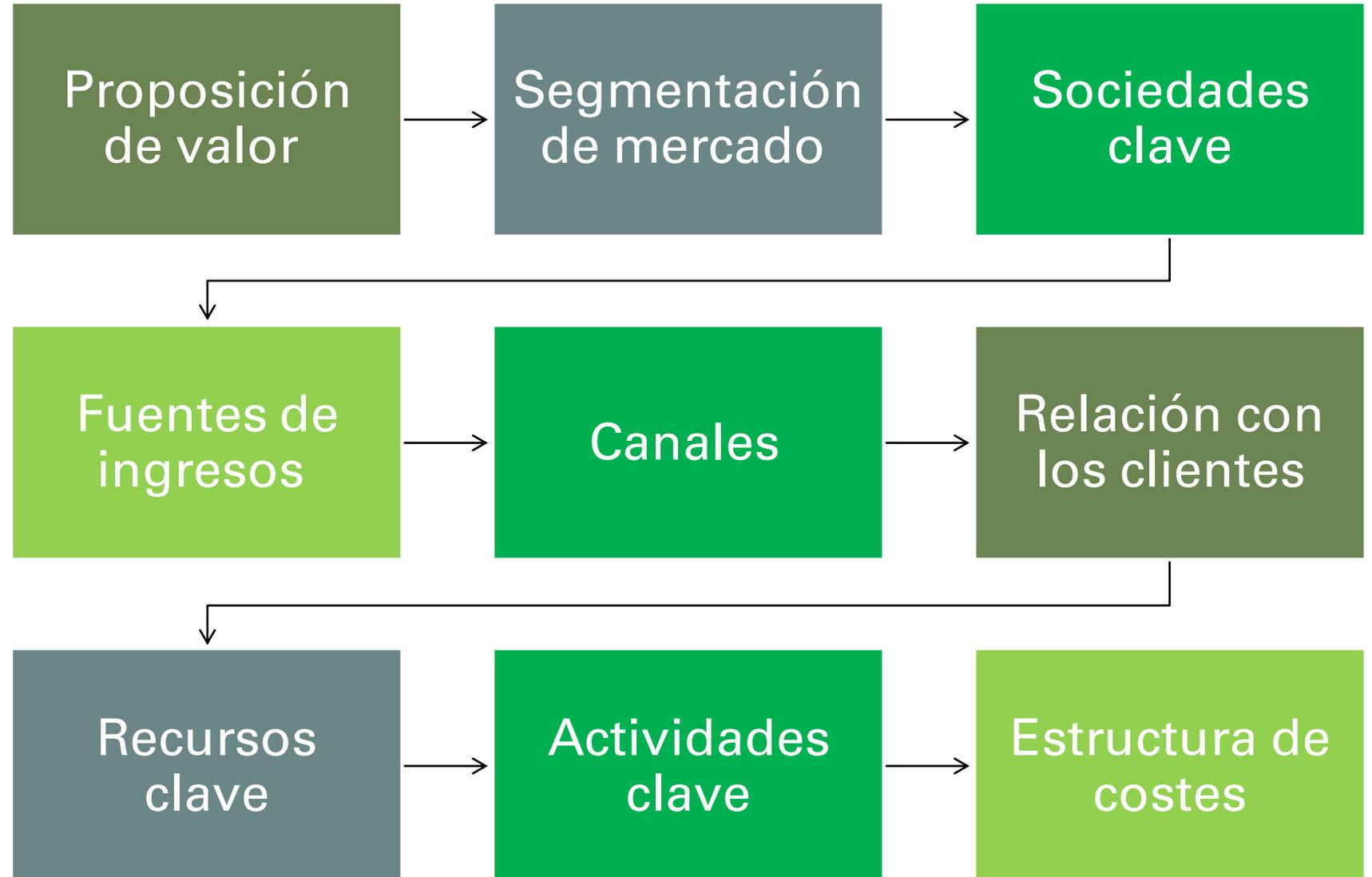




LICAM

GREEN INNOVATIONS

ÍNDICE



INTRODUCCIÓN

- Los grandes basureros de una población, ya sea ciudad o pueblo, se caracterizan por tener grandes emisiones de gases, el más abundante, el metano.



INTRODUCCIÓN

- Lo que hemos pensado como idea de empresa, es instalar un sistema de tubos en la zona de basura, transportarlo a una planta de licuefacción.

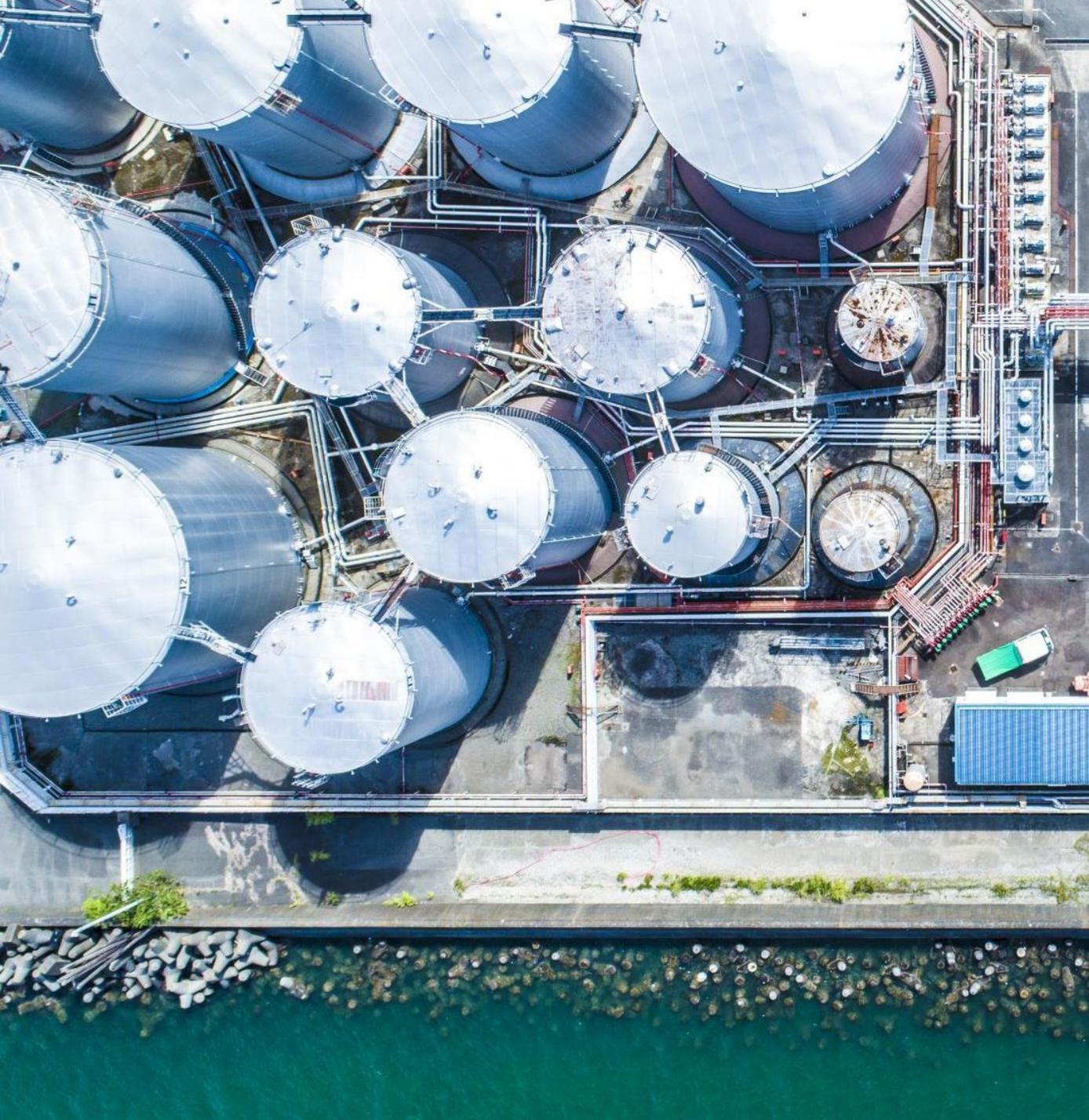


INTRODUCCIÓN

- Lo que se producirá, será bio gas líquido. Este gas ya se le ha destinado múltiples usos ya pensados, puesto que se está intentando reducir las emisiones de gases tóxicos, para preservar nuestra atmosfera.



Proposición de valor



¿QUÉ PROBLEMA RESOLVEMOS?

- Lo que nuestra empresa haría, que todavía no se ha llevado a cabo, sería crear una planta de licuefacción para después emplear este biogas líquido para combustibles en camiones.



LICAM
GREEN INNOVATIONS

¿QUÉ PROBLEMA RESOLVEMOS?

- El camión igualmente emitirá dióxido de carbono, pero habremos prevenido la anterior emisión de metano, gas mucho más nocivo y tóxico para la atmósfera. **Además, reduciría un 50% de costes.**

PLANTEAMIENTO PRÁCTICO DEL PROBLEMA:

- Sabemos que se está implementando la idea de comprar coches eléctricos para justamente esta causa, pero **los camiones industriales no son viables en forma eléctrica**, puesto que se necesitaría un motor eléctrico muy potente para hacer funcionar el camión, además del alto costo que implican estos. Como consecuencia **la mayoría de los camioneros y sus respectivos superiores utilizan el combustible**, más sucio pero también más barato, no por ignorancia (pues sabemos lo que ocurre), sino por comodidad.



¿QUÉ NOS HACE DIFERENTES?

Pioneras en **transformar** gas muy contaminante como lo es **el metano en biocombustible y energía renovable**. Primeras en llevar a cabo aquello que tanto se ha hablado y nadie lo vio factible.

Ofrecemos un **proceso eficiente para el medioambiente y la sociedad**, porque como consecuencia de esto se reduce la contaminación y con ello los problemas que trae a las zonas habitadas de todo el planeta.

Segmentación de mercado

¿QUIÉN ES NUESTRO CLIENTE?

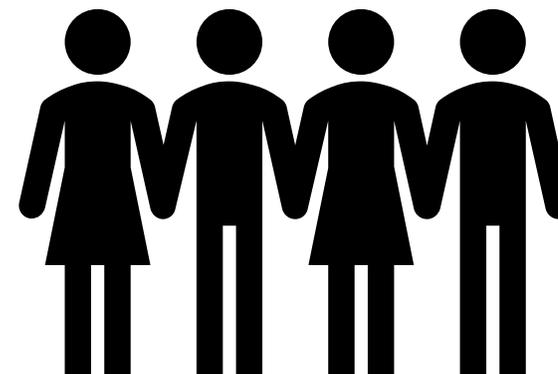
- Nuestros clientes son las **empresas energéticas** y las **grandes petroleras** como puede ser **Iberdrola, Repsol, Shell** o **YPF** que se han concienciado acerca del cuidado del medioambiente y quieren ser uno de los primeros en revolucionar.
- También lo es cualquier **empresario** con capacidad económica que quiera insertar estas máquinas en su mercado. Como es el caso de las empresas de barco como **Balearia**.

¿CUÁLES SON LAS CARACTERÍSTICAS DE ESTOS CLIENTES?

Son grandes empresas con capital disponible y listas para invertir

Están concienciadas con el medio ambiente y su preservación

Buscan innovar



Sociedades clave

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES SOCIOS Y PROVEEDORES QUE NECESITÁIS PARA QUE VUESTRO PROYECTO FUNCIONE?

Queremos como socio una empresa que nos construya la planta de licuefacción del gas con el que vamos a trabajar, en concreto con **Industrias Seguí. MAT Transport.**

Asociarnos con las empresas **petroleras como es Iberdrola, Repsol, Shell e YPF** para que estas puedan comprar la planta de licuefacción para su negocio, dando una imagen de modernización y progreso, a la vez que nosotras también salimos ganando en cuanto al precio de venta. Además, para que puedan invertir en nuestro negocio, aquellas que crean en lo que hacemos.



¿POR QUÉ SON TAN IMPORTANTES PARA NOSOTROS?

- Industrias Seguí MAT transporte, nos **otorgan el acero inoxidable para construir la maquina** a su vez que nos abaratan el coste de producción.
- Las empresas petroleras **nos compran la máquina** al precio establecido por nosotros mientras que a ellos les beneficia en otro sentido. Al igual que **invierten** en nosotras.



Fuentes de ingreso

¿CUÁNTO Y CÓMO ESTÁ DISPUESTO A PAGAR VUESTRO CLIENTE POR EL PRODUCTO/SERVICIO QUE LE ESTÁS OFRECIENDO?

- Las empresas multinacionales para comprar la planta de licuefacción del gas, costaría **2.000.000 USD**, lo más ideal sería a través de una transferencia bancaria. Aún así, es más barato que si aquellas la construyeran ellas mismas. Con esto nuestra empresa cubre los gastos iniciales y obtiene beneficios.
- A la vez, estas **multinacionales** también obtienen **beneficio, buena imagen y prestigio** a los ojos de una sociedad que quiere cambiar y que esta del lado de las energías renovables para cuidar justamente su lugar de vida.
- El **empresario** dentro de este gremio con muchos recursos que quiera hacer llegar este servicio o producto a su país, según las circunstancias también tendrá que pagar un precio parecido.



OTRAS FUENTES DE INGRESO

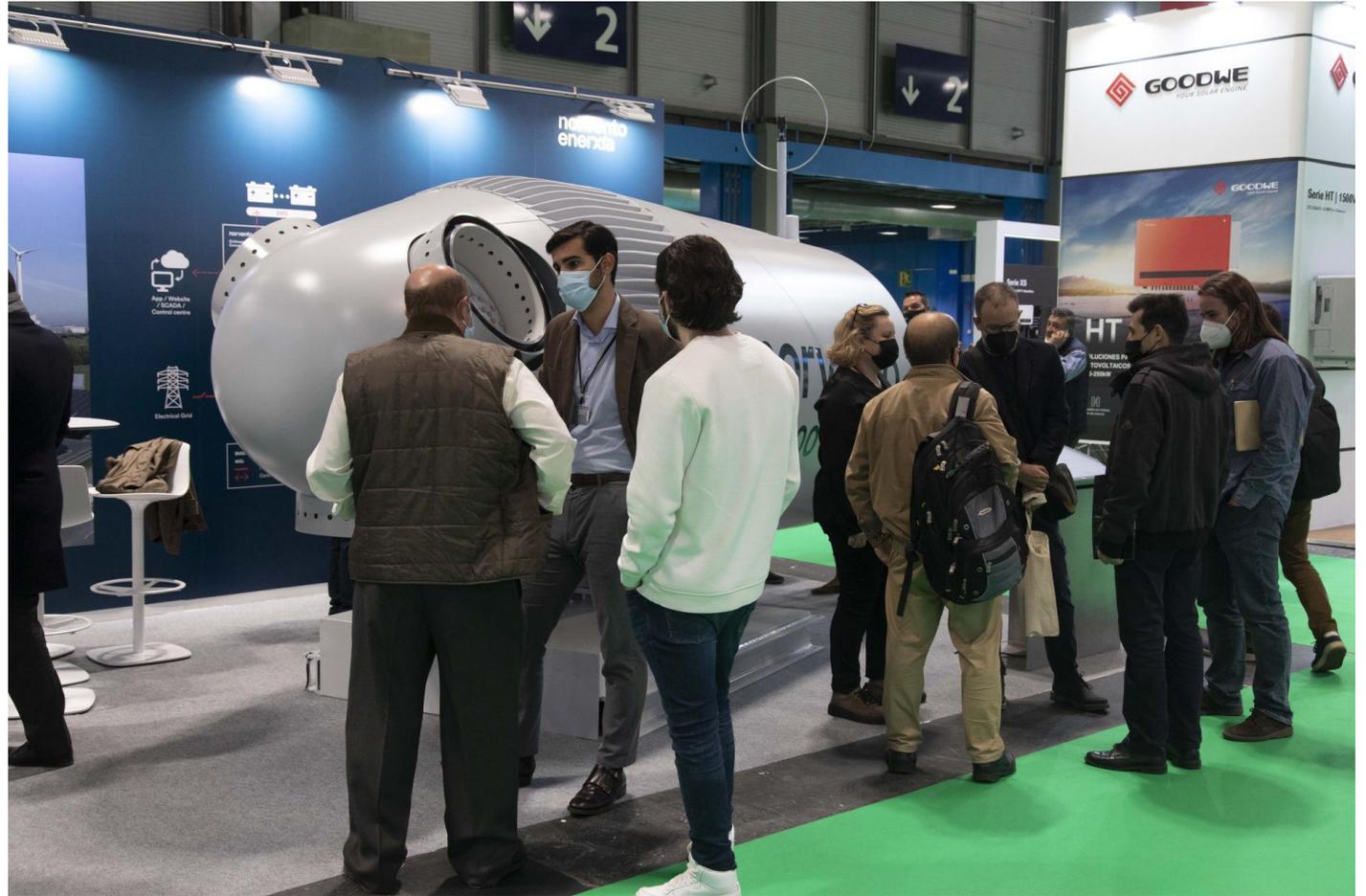


- Nuestra idea de empresa requiere una **inversión inicial** para poder hacer el procedimiento primario. Sin embargo, nosotras hemos pensado de ubicar nuestro negocio en la **bolsa de valores**, así quien tenga recursos y crea en nuestra causa pueda invertir.
- Sabemos que nuestro producto tiene que ser exitoso, puesto que hemos estudiado todo tipo de posibilidades. El precio de la máquina y el propio biocombustible tendrá que ser acorde al grado de visionado del futuro, progreso y modernización

Canales

¿CÓMO VAMOS A HACER
PARA QUE NUESTRO
PRODUCTO/SERVICIO LLEGUE
A NUESTROS CLIENTES?

- **LICAM** asistirá a ferias de gas y energías renovables, poniendo un gran Stan para que todos los empresarios de este gremio conozcan nuestra “actividad”.



¿CÓMO VAIS A HACER PARA QUE VUESTRO PRODUCTO/SERVICIO LLEGUE A VUESTROS CLIENTES?

- Para transportar la máquina se usará **camiones de carga y en barco** si se trata de otro continente.
- Muchas veces también los clientes elegirán trabajar con nosotros por el **renombre que tenga nuestra compañía y el prestigio** que hemos ido adquiriendo a lo largo del tiempo.



Relación con los clientes

¿CÓMO VAMOS A TRAER NUEVOS CLIENTES, MANTENERLOS Y HACERLOS CRECER?

- Nuestra idea es de estar continuamente **transmitiendo información acerca de como funciona lo que hacemos**, para que más empresarios con capacidad financiera lo conozcan..
- Esto provocará que **las empresas multinacionales** quieran **comprar nuestras máquinas**, y luego puedan implementarlo en su negocio y en algún sentido beneficiarse, trayendo un perfil de visionario y moderno.



¿CÓMO VAIS ATRAER NUEVOS CLIENTES, MANTENERLOS Y HACERLOS CRECER?

- A estas **multinacionales** que les queremos vender la máquina, debemos tener una **buena propuesta que los convenza** y a su vez que los tranquilice que esto es algo muy novedoso pero que, a la larga, como somos los pioneros, se nos dará beneficios además de prestigio a todo el mundo.



Recursos
clave

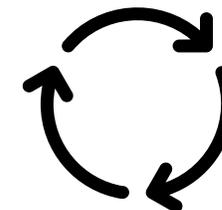
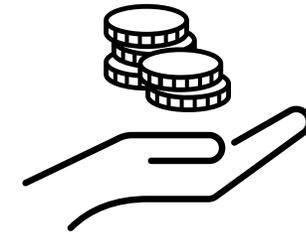
¿CUÁLES SON LOS ELEMENTOS MÁS IMPORTANTES QUE NECESITAMOS PARA QUE NUESTRO PROYECTO FUNCIONE?

- Se necesita de **un lugar físico**, un edificio en donde establezcamos la empresa y podamos ir ahí para seguir trabajando en oficinas.
- **Tenemos contactos** en el mundo de las energías renovables, socios o colegas en los que podamos contar. Además de que tenemos que disponer de ingenieros industriales, capaces de modificar y que entiendan el funcionamiento de la máquina.
- Necesitamos **contratar profesionales con experiencia** que sepan en donde se están involucrando y sepan resolver situaciones en condiciones tensas. Podemos incluir recién graduados universitarios, pero con una correcta formación en el negocio.

Actividades
clave

¿CUÁLES SON LAS COSAS MÁS IMPORTANTES QUE DEBÉIS HACER PARA QUE VUESTRO PROYECTO FUNCIONE?

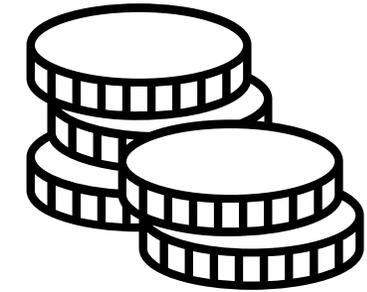
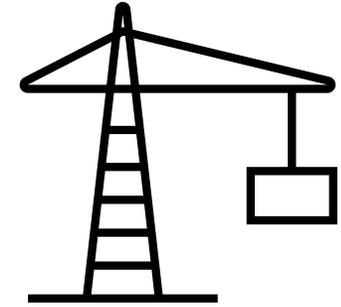
- Primero tenemos que tener muy buen conocimiento acerca de las energías renovables, fabricación y composición de una máquina; actividad que se encargan los ingenieros industriales y de energía.
- También tenemos que presentarnos a ferias de energías que se llevan a cabo en todo el mundo para que se nos conozca, a su vez para conocer a la competencia e intentar mejorar en varios aspectos. Además, deberíamos tener un buen respaldo de marketing como una pagina web, menciones en televisión, para poder ser más conocidos.
- Por último, también tenemos que tener una buena carta de clientes, dispuestos a negociar y que sepan valorar eso que estamos haciendo.



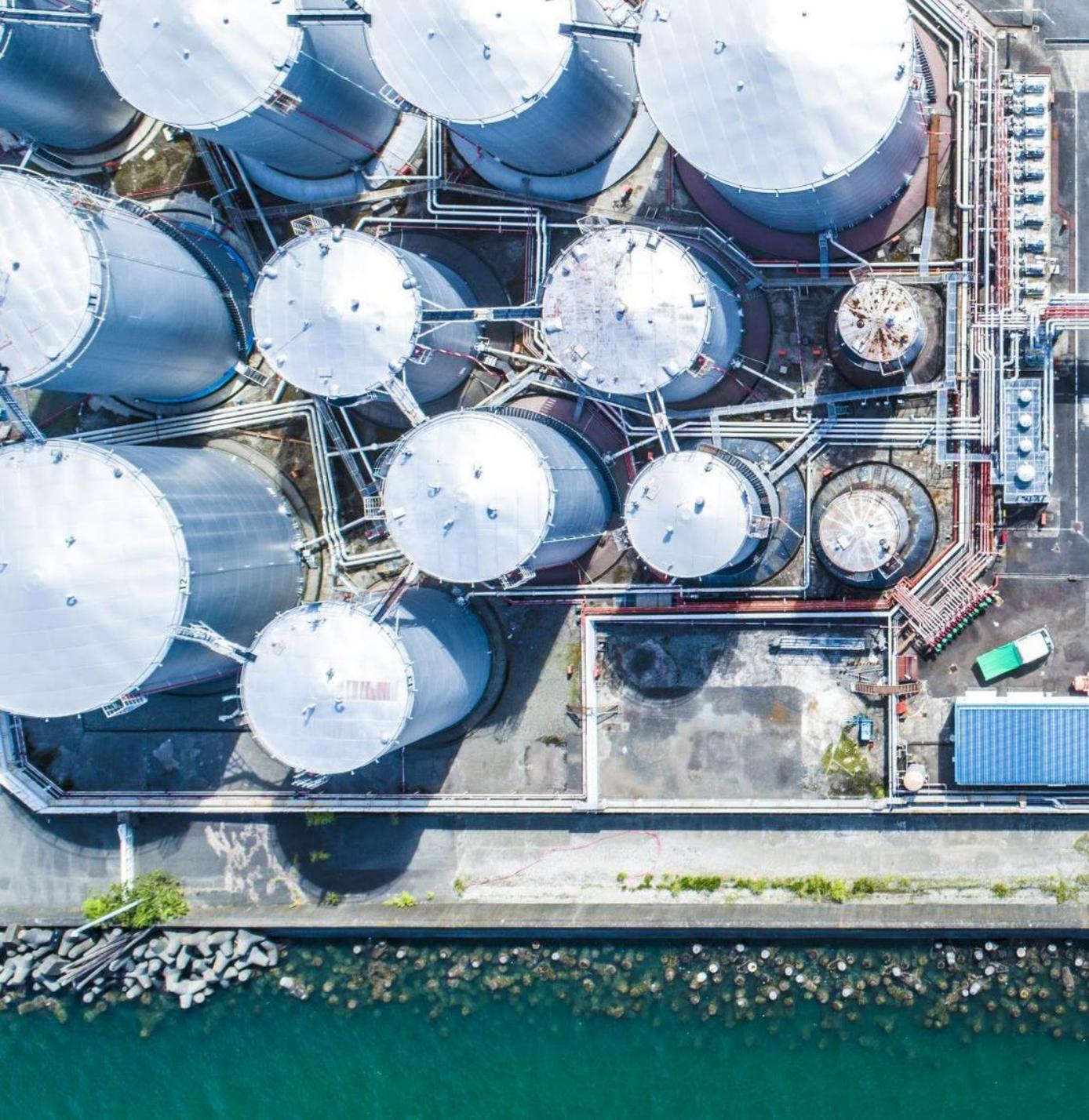
Estructura de costes

¿CUÁLES SON LOS COSTES MÁS IMPORTANTES DE NUESTRO PROYECTO

- Tenemos costes primero de sueldos a esos empleados presentes en la fabrica, encargados de recibir la materia prima, construir, verificar que no haya ningún fallo.
- También debemos pagar sueldos a esos ingenieros, arquitectos, abogados y contadores que se encargan del funcionamiento de la empresa, a su vez que, en el caso de algunos ingenieros, se encarguen del tema ventas en América, Europa, Asia etc....
- Costes de fabrica, como artefactos, materiales, instrumentos. Y, por último, costes de transporte: barco, camiones de gas...



Proposición de valor



¿QUÉ PROBLEMA RESOLVEMOS?

- Lo que nuestra empresa haría, que todavía no se ha llevado a cabo, sería crear una planta de licuefacción para después emplear este biogas líquido para combustibles en camiones.



LICAM
GREEN INNOVATIONS

¿QUÉ PROBLEMA RESOLVEMOS?

- El camión igualmente emitirá dióxido de carbono, pero habremos prevenido la anterior emisión de metano, gas mucho más nocivo y tóxico para la atmósfera. **Además, reduciría un 50% de costes.**

PLANTEAMIENTO PRÁCTICO DEL PROBLEMA:

- Sabemos que se está implementando la idea de comprar coches eléctricos para justamente esta causa, pero **los camiones industriales no son viables en forma eléctrica**, puesto que se necesitaría un motor eléctrico muy potente para hacer funcionar el camión, además del alto costo que implican estos. Como consecuencia **la mayoría de los camioneros y sus respectivos superiores utilizan el combustible**, más sucio pero también más barato, no por ignorancia (pues sabemos lo que ocurre), sino por comodidad.



¿QUÉ NOS HACE DIFERENTES?

Pioneras en **transformar** gas muy contaminante como lo es **el metano en biocombustible y energía renovable**. Primeras en llevar a cabo aquello que tanto se ha hablado y nadie lo vio factible.

Ofrecemos un **proceso eficiente para el medioambiente y la sociedad**, porque como consecuencia de esto se reduce la contaminación y con ello los problemas que trae a las zonas habitadas de todo el planeta.

Segmentación de mercado

¿QUIÉN ES NUESTRO CLIENTE?

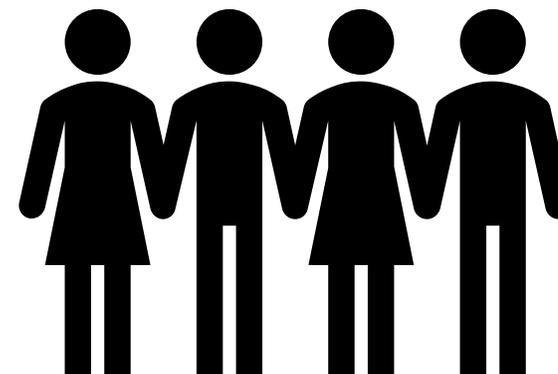
- Nuestros clientes son las **empresas energéticas** y las **grandes petroleras** como puede ser **Iberdrola, Repsol, Shell** o **YPF** que se han concienciado acerca del cuidado del medioambiente y quieren ser uno de los primeros en revolucionar.
- También lo es cualquier **empresario** con capacidad económica que quiera insertar estas máquinas en su mercado. Como es el caso de las empresas de barco como **Balearia**.

¿CUÁLES SON LAS CARACTERÍSTICAS DE ESTOS CLIENTES?

Son grandes empresas con capital disponible y listas para invertir

Están concienciadas con el medio ambiente y su preservación

Buscan innovar



¿CUÁNTO Y CÓMO ESTÁ DISPUESTO A PAGAR VUESTRO CLIENTE POR EL PRODUCTO/SERVICIO QUE LE ESTÁS OFRECIENDO?

- Las empresas multinacionales para comprar la planta de licuefacción del gas, costaría **2.000.000 USD**, lo más ideal sería a través de una transferencia bancaria. Aún así, es más barato que si aquellas la construyeran ellas mismas. Con esto nuestra empresa cubre los gastos iniciales y obtiene beneficios.
- A la vez, estas **multinacionales** también obtienen **beneficio, buena imagen y prestigio** a los ojos de una sociedad que quiere cambiar y que esta del lado de las energías renovables para cuidar justamente su lugar de vida.
- El **empresario** dentro de este gremio con muchos recursos que quiera hacer llegar este servicio o producto a su país, según las circunstancias también tendrá que pagar un precio parecido.



Sociedades clave

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES SOCIOS Y PROVEEDORES QUE NECESITÁIS PARA QUE VUESTRO PROYECTO FUNCIONE?

Queremos como socio una empresa que nos construya la planta de licuefacción del gas con el que vamos a trabajar, en concreto con **Industrias Seguí. MAT Transport.**

Asociarnos con las empresas **petroleras como es Iberdrola, Repsol, Shell e YPF** para que estas puedan comprar la planta de licuefacción para su negocio, dando una imagen de modernización y progreso, a la vez que nosotras también salimos ganando en cuanto al precio de venta. Además, para que puedan invertir en nuestro negocio, aquellas que crean en lo que hacemos.



¿POR QUÉ SON TAN IMPORTANTES PARA NOSOTROS?

- Industrias Seguí MAT transporte, nos **otorgan el acero inoxidable para construir la maquina** a su vez que nos abaratan el coste de producción.
- Las empresas petroleras **nos compran la máquina** al precio establecido por nosotros mientras que a ellos les beneficia en otro sentido. Al igual que **invierten** en nosotras.



Fuentes de ingreso

¿CUÁNTO Y CÓMO ESTÁ DISPUESTO A PAGAR VUESTRO CLIENTE POR EL PRODUCTO/SERVICIO QUE LE ESTÁS OFRECIENDO?

- Las empresas multinacionales para comprar la planta de licuefacción del gas, costaría **2.000.000 USD**, lo más ideal sería a través de una transferencia bancaria. Aún así, es más barato que si aquellas la construyeran ellas mismas. Con esto nuestra empresa cubre los gastos iniciales y obtiene beneficios.
- A la vez, estas **multinacionales** también obtienen **beneficio, buena imagen y prestigio** a los ojos de una sociedad que quiere cambiar y que esta del lado de las energías renovables para cuidar justamente su lugar de vida.
- El **empresario** dentro de este gremio con muchos recursos que quiera hacer llegar este servicio o producto a su país, según las circunstancias también tendrá que pagar un precio parecido.



OTRAS FUENTES DE INGRESO

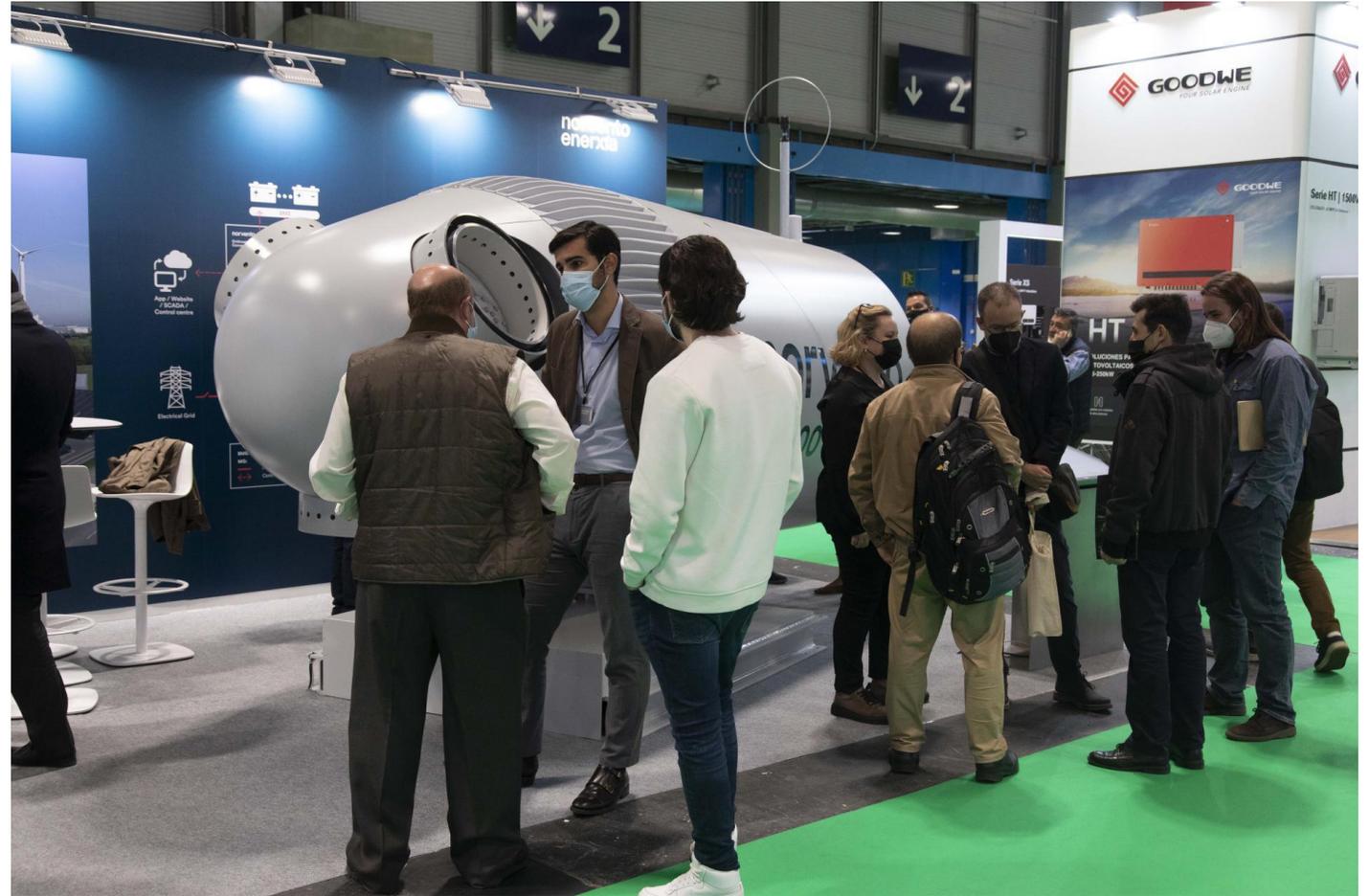


- Nuestra idea de empresa requiere una **inversión inicial** para poder hacer el procedimiento primario. Sin embargo, nosotras hemos pensado de ubicar nuestro negocio en la **bolsa de valores**, así quien tenga recursos y crea en nuestra causa pueda invertir.
- Sabemos que nuestro producto tiene que ser exitoso, puesto que hemos estudiado todo tipo de posibilidades. El precio de la máquina y el propio biocombustible tendrá que ser acorde al grado de visionado del futuro, progreso y modernización

Canales

¿CÓMO VAMOS A HACER
PARA QUE NUESTRO
PRODUCTO/SERVICIO LLEGUE
A NUESTROS CLIENTES?

- **LICAM** asistirá a ferias de gas y energías renovables, poniendo un gran Stan para que todos los empresarios de este gremio conozcan nuestra “actividad”.



¿CÓMO VAIS A HACER PARA QUE VUESTRO PRODUCTO/SERVICIO LLEGUE A VUESTROS CLIENTES?

- Para transportar la máquina se usará **camiones de carga y en barco** si se trata de otro continente.
- Muchas veces también los clientes elegirán trabajar con nosotros por el **renombre que tenga nuestra compañía y el prestigio** que hemos ido adquiriendo a lo largo del tiempo.



Relación con los clientes

¿CÓMO VAMOS A TRAER NUEVOS CLIENTES, MANTENERLOS Y HACERLOS CRECER?

- Nuestra idea es de estar continuamente **transmitiendo información acerca de como funciona lo que hacemos**, para que más empresarios con capacidad financiera lo conozcan..
- Esto provocará que **las empresas multinacionales** quieran **comprar nuestras máquinas**, y luego puedan implementarlo en su negocio y en algún sentido beneficiarse, trayendo un perfil de visionario y moderno.



¿CÓMO VAIS ATRAER NUEVOS CLIENTES, MANTENERLOS Y HACERLOS CRECER?

- A estas **multinacionales** que les queremos vender la máquina, debemos tener una **buena propuesta que los convenza** y a su vez que los tranquilice que esto es algo muy novedoso pero que, a la larga, como somos los pioneros, se nos dará beneficios además de prestigio a todo el mundo.



Recursos
clave

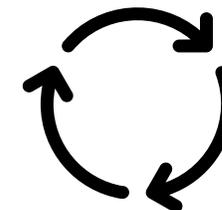
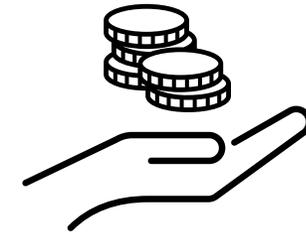
¿CUÁLES SON LOS ELEMENTOS MÁS IMPORTANTES QUE NECESITAMOS PARA QUE NUESTRO PROYECTO FUNCIONE?

- Se necesita de **un lugar físico**, un edificio en donde establezcamos la empresa y podamos ir ahí para seguir trabajando en oficinas.
- **Tenemos contactos** en el mundo de las energías renovables, socios o colegas en los que podamos contar. Además de que tenemos que disponer de ingenieros industriales, capaces de modificar y que entiendan el funcionamiento de la máquina.
- Necesitamos **contratar profesionales con experiencia** que sepan en donde se están involucrando y sepan resolver situaciones en condiciones tensas. Podemos incluir recién graduados universitarios, pero con una correcta formación en el negocio.

Actividades
clave

¿CUÁLES SON LAS COSAS MÁS IMPORTANTES QUE DEBÉIS HACER PARA QUE VUESTRO PROYECTO FUNCIONE?

- Primero tenemos que tener muy buen conocimiento acerca de las energías renovables, fabricación y composición de una máquina; actividad que se encargan los ingenieros industriales y de energía.
- También tenemos que presentarnos a ferias de energías que se llevan a cabo en todo el mundo para que se nos conozca, a su vez para conocer a la competencia e intentar mejorar en varios aspectos. Además, deberíamos tener un buen respaldo de marketing como una pagina web, menciones en televisión, para poder ser más conocidos.
- Por último, también tenemos que tener una buena carta de clientes, dispuestos a negociar y que sepan valorar eso que estamos haciendo.



Estructura de costes

¿CUÁLES SON LOS COSTES MÁS IMPORTANTES DE NUESTRO PROYECTO

- Tenemos costes primero de sueldos a esos empleados presentes en la fabrica, encargados de recibir la materia prima, construir, verificar que no haya ningún fallo.
- También debemos pagar sueldos a esos ingenieros, arquitectos, abogados y contadores que se encargan del funcionamiento de la empresa, a su vez que, en el caso de algunos ingenieros, se encarguen del tema ventas en América, Europa, Asia etc....
- Costes de fabrica, como artefactos, materiales, instrumentos. Y, por último, costes de transporte: barco, camiones de gas...

