
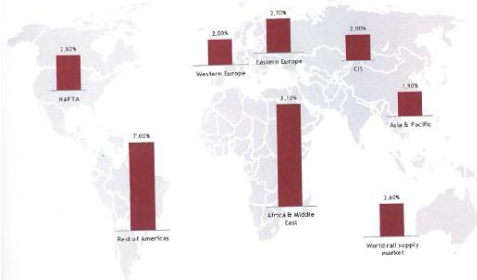



FASTRACK Entregable E6.4.

Ficha Resumen

<p>PROYECTO:</p> <p><i>Nuevo Sistema de Vía en Placa para Alta Velocidad Sostenible y Respetuosos con el Medio Ambiente</i></p> <p><i>eco-Friendly And Sustainable slab TRACK for high-speed lines</i></p>	
<p>ENTREGABLE:</p> <p>E.6.4. Informe del plan de negocios y de explotación de los productos obtenidos en el proyecto</p>	
<p>ACTIVIDAD Y TAREAS:</p> <p>Actividad 6. Análisis de competitividad, sostenibilidad e impacto ambiental</p> <p>Tarea 6.4. Modelos de negocio y plan de explotación.</p>	<p>Principales Autores Bladimir Osorio Muñoz (ACCIONA)</p> <p>Co-Autores Faiver Botello Rojas (ACCIONA)</p>
<p>RESUMEN/RESULTADOS:</p> <p>En este entregable se establece un plan de negocio para evaluar y proyectar en el mercado el nuevo sistema de vía en placa FASTRACK. Como parte del mismo se lleva a cabo un estudio de mercado a nivel mundial contemplando las perspectivas futuras y, se realiza un resumen de los diferentes sistemas de vía en placa existentes en el mercado.</p> <p>Elementos del plan de negocio</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis el entorno externo (mercado y competencia) • Modelo de negocio • Sinergia e interrelación del consorcio. • Planes individuales de explotación <p>Análisis el entorno externo.</p> <p>Se ha estudiado la situación actual y prevista para el medio plazo del mercado ferroviario de alta velocidad tanto a nivel nacional como en los ámbitos europeo y global.</p>  <p>Con objeto de caracterizar la competencia a batir, se ha realizado una compilación de las diferentes alternativas tecnológicas existentes y las empresas propietarias, así como una clasificación y puesta en valor de las mismas en función de sus propiedades y nivel de implantación (km construidos).</p>	<p>Entidades participantes</p> 

CLASIFICACIÓN DE LA VIA EN PLACA	Familias							
	1	2	3	4	5	6	7	
	Con sistema de sujeción según EN13481							
Componentes	Sistema de sujeción	Hilos de carril independientes						
	Elementos reemplazables	No lleva			Posicionamiento y nivelación del carril mediante elementos prefabricados			
		Con traviesas			Son posibles			
	Método constructivo	arriba/abajo vertido de resina in situ	arriba/abajo vertido de hormigón de relleno	incrustado de traviesas en hormigón por vibración	abajo/arriba apoyo de hormigón o asfáltico	arriba/abajo elastómero entre traviesa y losa	arriba/abajo unión de losas mediante mortero bituminoso	
1 nivel elástico	A	Carril embudido EDILON	Pose directo monolítico PACT	-	-	-	-	
2 niveles elásticos con placa intermedia	B	-	Pose directo de doble elasticidad y placa intermedia Züblin BTE Heilit W. BES APPITRACK CraulshelmFCC Ravengleis HochneifSM Pose directo	Via monolítica con hormigón de relleno RHEDA RHEDA Berlin RHEDA 2000 HEITKAMP	Via monolítica incrustada por vibración ZÜBLIN	Traviesas colocadas sobre estructura soporte de Hormigón Asfalto BTD WALTER GETRAC ATD SATO	Unión de losas mediante mortero bituminoso no elástico BOGL	
≥ 2 niveles elásticos con bloque intermedio	C	-	Pose directo de doble elasticidad y bloque intermedio NS Bicklemppoor SONNEVILLE	-	-	-	Traviesas incrustadas mediante elastómero Unión de losas mediante mortero bituminoso elástico STEDF SATEBA JNR OBB-PORR IPA	

Modelo de negocio

Se ha desarrollado un modelo de negocio basado en el estudio de las cuatro principales áreas de impacto: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad financiera.

A tal efecto, se detalla el valor añadido que ofrece el producto en términos de comportamiento, costes y eco eficiencia, se identifican los potenciales clientes y se analizan los medios óptimos para dar a conocer y vender el producto, se identifican las actividades, recursos y actores clave, y se lleva a cabo un análisis financiero y de riesgo, comparando económicamente con el producto las diferentes tecnologías competidoras y llevando a cabo un análisis DAFO del sistema y su comercialización.

Sinergia e interrelación del consorcio.

Este apartado describe las interrelaciones sinérgicas de los miembros del consorcio, entendidas como ventajas competitivas de cara a implantar con éxito el nuevo producto fruto de la complementariedad de los integrantes del consorcio.

Planes individuales de explotación

En esta sección se describen, para cada uno de los integrantes del consorcio, los planes de explotación atendiendo a los objetivos concretos de negocio, los productos y servicios comercializados y el mercado particular de los mismos.

A modo de introducción, se incluye igualmente una breve descripción en clave empresarial de cada una de las entidades que conforman el consorcio.

Proyecto cofinanciado por: CDTI, fondos FEDER y socios del proyecto.



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional (FEDER)
Una manera de hacer Europa

