

## PLAN DE EMPRESA



## ÍNDICE:

<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>3</b>
<b>IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO</b>	<b>4</b>
PROBLEMA	4
NECESIDAD	4
VISIÓN	5
PROPUESTA DE VALOR	5
<b>MODELO DE NEGOCIO</b>	<b>5</b>
IDEA DE NEGOCIO	5
PÚBLICO OBJETIVO	6
ENCUESTA	7
FUNCIONES BÁSICAS	9
PLAN ECONÓMICO	9
<b>SERVICIOS</b>	<b>10</b>
PRÉSTAMO DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS	10
COMPENSACIÓN DE ENERGÍA A TRAVÉS DE CARGADORES BIDIRECCIONALES	11
RENTABILIZAR VEHÍCULOS ELÉCTRICOS PRIVADOS	11
CONSULTORÍA	11
PUBLICIDAD	11
CONFERENCIAS Y TALLERES DE CONCIENCIACIÓN	11
<b>FUNCIONAMIENTO</b>	<b>11</b>
PRODUCTO	11
GESTIÓN	12
LOCALIZACIÓN Y ÁMBITO DE PROYECTO	13
SEGUIMIENTO MEDICIÓN Y CONTROL	18

## 1. INTRODUCCIÓN

eKiwi nace con la idea de cambiar la movilidad de las ciudades tal y como la conocemos. Creemos que una movilidad compartida, eléctrica y cooperativa es la solución a los problemas medioambientales y de movilidad que existen actualmente. Según el Grupo Banco Mundial, el 35,30% de las emisiones totales de CO<sub>2</sub> en España están producidas por el sector transportes.

Los costes asociados a la movilidad, suponen un gran porcentaje de la economía doméstica en los hogares. Este coste se ve incrementado día a día por diversos factores como: impuestos, seguros, precio del combustible...

El carsharing es una modalidad de transporte que permite a sus usuarios utilizar un vehículo cuando les sea necesario, sin hacer frente a costes y demás elementos del régimen en propiedad. El automóvil pasa de ser un producto a un servicio y ofrece un coche para usar cuando se desee en lugar de poseerlo.

El 95% del tiempo, los coches están parados ocupando espacio en las vías públicas. Con este modelo, se consigue reducir el costo de los vehículos pues sólo se paga cuando se utiliza y reducir el número de coches en las ciudades.

### **¿Qué proponemos?**

Nacemos con idea de proveer de servicios de movilidad sostenible a sus socios y socias, facilitando tecnologías, dispositivos, vehículos o cualquier otro instrumento encaminado a facilitar sus desplazamientos, minimizando su impacto ambiental y social. Para ello, se apoyará en los principios de la Economía Circular, de la Economía Social, la Economía Colaborativa y de la Economía del Bien Común y las actividades de comunicación, divulgación, extensión o educación que lo promuevan (CNAE 7711).

También procuraremos en las mejores condiciones de calidad, información y precio, bienes y servicios de movilidad para uso o disfrute de sus socios y socias y de quienes con ellos y ellas convivan habitualmente.

Otro fin de la cooperativa será adquirir, mantener, utilizar o disfrutar de los bienes y servicios de terceros, procurarlos a éstos o producirlos por sí misma. Dichos bienes y servicios aportados por la sociedad cooperativa a las personas físicas, se entienden sin transmisión patrimonial alguna, siendo los propios socios y socias quienes, como consumidores directos los adquieren conjuntamente de terceros.

También realizaremos actividades dirigidas a la defensa, información y promoción de los derechos de las personas consumidoras en consonancia con la legislación vigente.

El modelo es compatible con el transporte público y otros medios de movilidad ecológicos como las bicicletas. El objetivo es reducir el número de coches en uso y reemplazar el transporte en utilitarios privados por coches compartidos.

## I. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

### A. PROBLEMA

La movilidad en las principales ciudades y pueblos de la comunidad de Castilla y León se realiza principalmente en automóvil privado. Disponemos de un territorio muy amplio en el que es complicada la comunicación mediante transporte público. Pues los costes asociados a los autobuses y a la red de cercanías hacen que los servicios tengan poca frecuencia y que los habitantes opten por la compra de un vehículo compartido.

Por otro lado, los desplazamientos urbanos aumentan día a día. El casco histórico de las ciudades no está diseñado para alojar el gran volumen de tráfico de los ciudadanos.

El número de aparcamientos se está reduciendo y las medidas adoptadas por las diferentes ciudades cada vez son más restrictivas. Altos precios de parking, tiempos máximos de estacionamiento...

La contaminación en ciertos puntos de la ciudad supera de manera habitual los niveles máximos aconsejados por la Organización Mundial de la Salud.

Los atascos generados en horas punta se han convertido en una rutina: entrada y salida del puesto de trabajo, entrada y salida de las niñas y niños al colegio...

El presupuesto familiar destinado a los costes de compra y mantenimiento del vehículo se ha convertido en uno de los principales gastos de los hogares, tan sólo por detrás del alquiler o hipoteca.

### B. NECESIDAD

La creciente crisis climática declarada en nuestro país y los objetivos en la reducción de emisiones de co2 marcada por la unión europea nos obliga a cambiar el modelo de movilidad hacia una movilidad eléctrica.

Las principales ciudades ya están adoptando medidas para reducir el tráfico rodado en los núcleos urbanos, en algunos casos con medidas puntuales y en otros con prohibiciones de circulación.

El coste de vida aumenta año tras año mientras que los salarios apenas se ven incrementados.

Numerosos estudios científicos demuestran que la exposición continua a niveles altos de contaminación causados principalmente por los coches, afectan gravemente a la salud. Jaquecas, dolores de cabeza, cansancio, depresión...

El coste de los vehículos eléctricos es muy elevado frente a los coches de combustión. Además, si se sustituye cada vehículo privado de combustión por un vehículo eléctrico, muchos de los factores problemáticos seguirán presentes.

De ahí la necesidad de un modelo ecológico, sostenible y compartido.

## C. VISIÓN

En toda la comunidad autónoma de Castilla y León no existe ningún servicio de préstamos de automóviles eléctricos por horas, por lo que el servicio que presta Ekiwi es único en su área geográfica.

Ekiwi apuesta por un modelo que suponga una mejora en la calidad de vida de las personas desarrollando una red de movilidad de vehículos eléctricos compartidos con presencia en todas las provincias de Castilla y León.

La visión de la cooperativa pasa por la participación de cada uno de sus socios y socias en la toma de decisiones, reduciendo el número de coches presentes en las ciudades, contribuyendo a reducir los niveles de contaminación y promoviendo un modelo sin ánimo de lucro, que fomenta la economía circular y que pueda dar empleo a ciudadanos y ciudadanas de Castilla y León.

## D. PROPUESTA DE VALOR

El movimiento cooperativo que está detrás de Ekiwi hace que la empresa tenga una base social de consumidores fieles y que afianza las rentabilidades de las inversiones. Ekiwi movilidad nace con casi 100 cooperativistas, usuarios potenciales de los vehículos que se pondrán a disposición y que participan activamente en el rumbo de la cooperativa mediante Grupos de Trabajo o en las Asambleas.

A los usuarios les ofrecemos un servicio de préstamo de automóviles eléctricos por horas o días para que no tengan que preocuparse en tener un vehículo propio y puedan ahorrarse todos los gastos que genera un coche en propiedad.

Los usuarios solamente tendrán que disfrutar del viaje, la cooperativa se encarga del resto. Para ello, se dispondrá de una aplicación y un software que permitirá el acceso rápido y garantizado al vehículo cuando se requiera.

Además, para los ayuntamientos, ofrecemos una consultoría y un análisis de las necesidades de movilidad de la población para poder ofrecer vehículos eléctricos compartidos que sean usados bajo nuestra plataforma.

Las empresas también podrán disfrutar de estos vehículos si lo desean. Es posible realizar convenios de colaboración que permiten utilizar los coches tanto puntualmente como de forma habitual.

# II. MODELO DE NEGOCIO

## A. IDEA DE NEGOCIO

La cooperativa eKiwi nace con la finalidad de incorporar coches eléctricos compartidos por todo el territorio de Castilla y León, un servicio de préstamos rentable que puede dar servicio a todos los ciudadanos, pero también a ayuntamientos y empresas.

Otro de los objetivos es hacer que los vehículos eléctricos privados que estén infrautilizados puedan unirse a nuestra plataforma para ponerlos a disposición de los ciudadanos, bonificando de esta manera a su propietario.

El éxito de la cooperativa será llevar a cabo una implantación creciente de vehículos compartidos sostenida en el tiempo para tener una empresa rentable y poder crear un grupo de profesionales al servicio de la cooperativa.

## B. PÚBLICO OBJETIVO

Podemos diferenciar tres grandes grupos considerados como clientes potenciales:

- 1) **Cientes particulares\*:**
  - a) **Ciudadanos comprometidos con el medio ambiente** que no dispongan de coche propio o de acceso a un vehículo en su unidad familiar,
  - b) **Personas** que tengan un único vehículo por unidad familiar y en ocasiones necesitan de la utilización de un **segundo vehículo**.
  - c) Aquellos **usuarios** que disponen de **uno o más vehículos** familiares, a priori pueden no ser el público que escogería nuestros servicios. Pero es un **foco** en el que poner atención, ya que haciéndose conscientes de los costes de sus utilitarios, pueden plantearse la venta de sus turismos y la utilización de nuestros servicios.
  - d) **Utilitarios que dispongan de un vehículo eléctrico** en propiedad y que quieran alquilarlo a la cooperativa en las horas de inutilización a cambio de una remuneración bien económica o en minutos de uso de vehículos de la cooperativa.
- 2) **Ayuntamientos:** Pueden ser beneficiarios de los servicios de eKiwi movilidad tanto en los estudios de consultoría de movilidad del municipio como en la utilización de los vehículos mediante un servicio de car-sharing con convenios de colaboración. Tanto para uso de vehículos de la cooperativa como para la cesión de la gestión de usuarios en caso de compra de vehículos por parte del Ayuntamiento. Principalmente aquellos organismos públicos de **municipios pequeños**, en los que la gestión administrativa sea más accesible para la cooperativa.
- 3) **Empresas:** Pueden mostrar interés en el uso de los vehículos por horas para ahorrarse tener una flota sobredimensionada y poder usar los coches en momentos de pico de demanda. Se gestionan de manera similar a los Ayuntamientos, con convenios de colaboración que estudien cada caso en particular en función de las necesidades. También pueden surgir colaboraciones con empresas que quieran poner a disposición de la cooperativa sus vehículos eléctricos fuera del horario laboral, lo que reportaría además una nueva fuente de ingresos a la propia empresa. Principalmente son consideradas como empresas objetivo las **PYMES** y los **autónomos**, y dentro de éstos grupos, aquellos que muestren interés en aspectos medioambientales y/o sociales.
- 4) **Universidades:** Las universidades (tanto públicas como privadas) que tengan presencia en las provincias de CYL, podrían beneficiarse de los vehículos eléctricos para servicios de mantenimiento de las instalaciones, jardinería e incluso ofrecimiento de los mismos para empleados de la Universidad. (PAS, profesorado, mantenimiento...). La firma de este convenio también puede permitir la cesión gratuita de aulas para las asambleas, charlas, grupos de trabajo...

\*Hay que tener en cuenta que el modelo de vehículos compartidos es únicamente válido para personas mayores de 22 años y con una licencia de conducir en vigor reconocida en el territorio de España.

## C. ENCUESTA

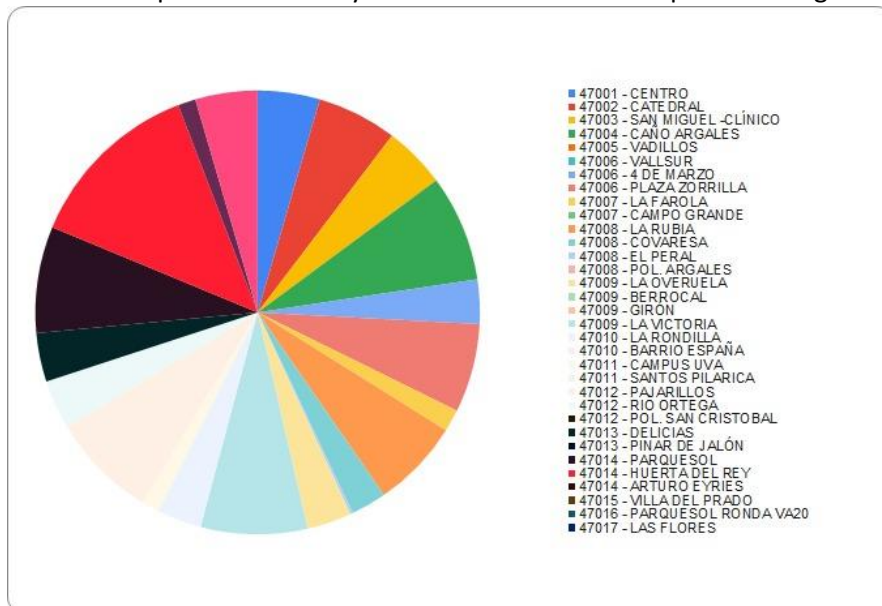
Se ha realizado una encuesta, disponible en <https://ekiwimovilidad.es/encuesta-valladolid/> en la que se ha analizado el posible uso de movilidad eléctrica compartida en la ciudad de Valladolid. Se han recogido un total de 126 respuestas que han servido para tomar datos de

hipótesis en la redacción del plan económico de la cooperativa. El objetivo de la encuesta ha consistido en establecer la ubicación y el uso de los vehículos en función de los distintos distritos de la ciudad, así como la posible financiación a través de aportaciones voluntarias de capital en las dos modalidades: compra de minutos por adelantado y retribución anual.

Los datos obtenidos en bruto han sido reducidos en un 80% en el caso en el que la persona contestara que tiene acceso a un vehículo de manera habitual y un factor de simultaneidad dependiente del distrito del vehículo en función del número de personas que tengan acceso al vehículo y el número máximo de personas que pueden utilizar el vehículo. Además, las respuestas muy alejadas de la media han sido descartadas.

Conclusiones:

- La edad media de los usuarios se establece en 41 años.
- El 81% de los encuestados utilizarían el vehículo eléctrico compartido.
- Los distritos postales con mayor uso del vehículo corresponden al siguiente gráfico:

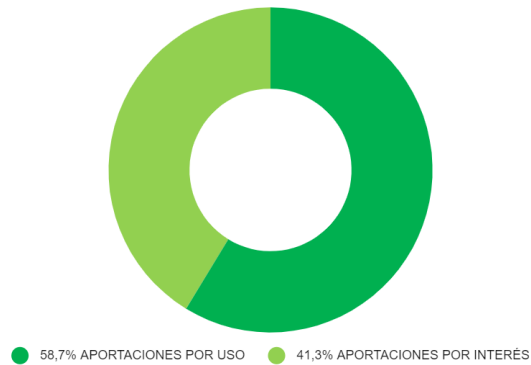


Como consecuencia de este gráfico, se han agrupado las zonas más próximas entre sí y que mayor uso tenían. Se ha observado que la zona centro es la de mayor utilización, por lo que se ha dividido la frecuencia de uso en dos zonas para intentar abarcar dos distritos próximos al centro: Caño Argales/Circular y Plaza de Poniente/Feria de Muestras. En la siguiente imagen puede verse el uso por zonas y la financiación.

APORTACIÓN A FINANCIACIÓN	HORAS DE USO AL DÍA	USUARIOS	RANKING	
PONIENTE	4,250 €	3.25	22	50.26
CAÑO ARGALES	2,800 €	1.68	19.5	26.09
47140 - LAGUNA DE DUERO	700 €	1.26	5	14.84
ZONA SUR	1,430 €	0.98	12	14.81

- Financiación:
  - La media de aportaciones por persona usuaria es de 428,46€.
  - El total de aportaciones asciende a 27655€, divididos en:

PREFERENCIA MODELO FINANCIACIÓN

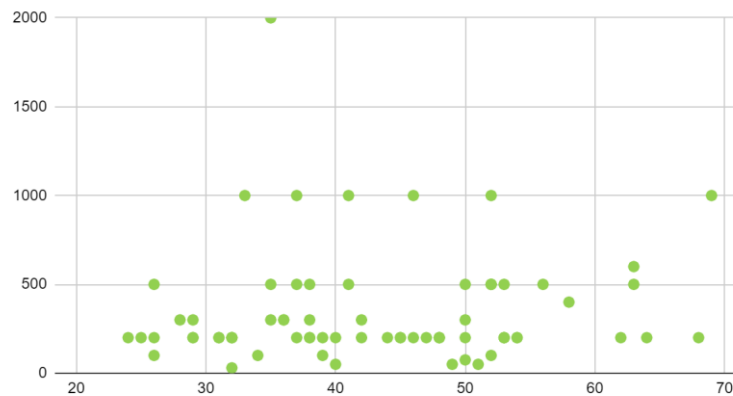


El

58,7% de los encuestados aportarían capital a la financiación por horas de uso mientras que el 41,3% lo harían por la aportación al interés anual.

- Las aportaciones a la financiación en función de la edad vienen descritas por el siguiente gráfico:

**Aportación por edad**



En el gráfico puede observarse que la mayor parte de la financiación está en un rango entre 25-55 años.

#### D. FUNCIONES BÁSICAS

La función principal de la cooperativa es el préstamo por horas o días de vehículos eléctricos. Para ello, es necesario dispondremos de una aplicación propia desarrollada por Eccocar, que permitirá acceder a los vehículos de una manera intuitiva y sencilla, conocer el saldo y realizar los pagos por el servicio fácilmente.

También ofreceremos un servicio de atención al cliente, que permita solucionar dudas o atender a problemas técnicos derivados del servicio de préstamos de vehículos.

Además de esta función principal, la cooperativa realizará consultorías para ayuntamientos buscando la difusión del uso compartido de vehículos eléctricos y su implantación a través de la plataforma de la cooperativa.

También realizaremos campañas y talleres de formación a colegios, institutos, organizaciones y grupos interesados sobre transporte sostenible, concienciación medioambiental y vehículos eléctricos.



## E. TARIFAS

Existen 4 tarifas diferentes en función del uso que se dé al vehículo, para disfrutar de cualquier tarifa, es necesario cumplir al menos una de las condiciones. Todas las tarifas tienen el IVA incluido.

	Tarifa Uso Esporádico	Tarifa Base	Tarifa Ahorro 10%	Tarifa Ahorro 20%
<b>Precio</b>	5,5 €/hora y 55 €/día.	5 €/hora y 50 €/día.	4,5 €/hora y 45 €/día.	4 €/hora y 40 €/día.
<b>Condición 1</b>	Si utilizas el vehículo sin haber contratado un pago o prepago.	Hacer un prepago por un importe de entre 50 € y 249 €	Hacer un prepago por un importe de entre 250 € y 999 €	Hacer un prepago superior a 1.000 €
<b>Condición 2</b>	-	Contratar un pago mensual de 50 €	Contratar un pago mensual de 125 €	Contratar un pago mensual de 300 €

### Que incluye el servicio

Todas las tarifas incluyen:

- Gastos de aparcamiento en los puntos de la cooperativa.
- Gastos de mantenimiento.
- Gastos de electricidad en los puntos de carga.
- Distancia máxima: 40 km por hora y / o 300 km por día.
- Coste por km extra: 0,08 €.
- Gastos de mantenimiento incluidos.
- Seguro a todo riesgo para conductores mayores de 22 años (franquicia de 200 €).
- Coste mínimo de uso de 2 €.
- Coste por minuto 0,12 €/min: Si no se completa una hora de uso, el coste se calculará por minuto.

### ¿Como se tarifica?

El sistema de tarificación está pensado para ser sencillo, sólo se cuantifican los minutos en los que se utilice el vehículo.

El coste de mínimo de 2 € lo que significa que si el tiempo de alquiler tiene una facturación inferior a 2 € (es decir, menos de 17 minutos) se te cobrarían estos 2 €. Esta medida está pensada para evitar un mal uso de los vehículos.

El coste parte de los 12 céntimos el minuto, y una vez que el coste acumulado supere al coste de una hora, no se incrementará el precio del alquiler durante esa hora; y lo mismo pasa por el coste por horas, una vez se superan las 10 horas de uso no se incrementará el coste del alquiler durante el día completo.

De esta forma una vez que el coste acumulado supera el precio de la siguiente franja puedes seguir usando el vehículo sin recargo al precio original.

### **¿Cómo puedo saber qué tarifa de prepago me encaja?**

Para decidir qué tarifa de prepago te encaja mejor puedes tener en cuenta estos factores:

Qué frecuencia prevés utilizar el servicio. ¿Qué cantidad de dinero puedes invertir para hacer aportaciones de prepago?

A continuación, te ofrecemos el cálculo para ver los saltos que cada una de las tarifas ofrece para aprovechar de manera óptima la aportación.

Prepago de 50 € a 249 € (Precio Base: 5 € / hora y 50 € / día) => A partir de 225 €, es más beneficioso el siguiente nivel de prepago)

Prepago de 250 € a 999 € (Tarifa Ahorro 10%: 4,5 € / hora y 45 € / día). => A partir de 800 €, es más beneficioso el siguiente nivel de prepago.

Prepago más de 1.000 € (Tarifa Ahorro 20%: 4,0 € / hora y 40 € / día). => A partir de 1.000 € puedes aportar aquella cantidad que te encaje mejor pero siempre conseguirás el mismo descuento.

Cuanto más dinero puedas aportar más ayudarás a la cooperativa.

### **¿Qué pasa en caso de multa?**

Cuando la cooperativa recibe una multa estamos obligados a identificar al conductor. Una vez comunicado el conductor, la multa será enviada directamente a la dirección del conductor. Por este motivo es importante tener los datos de contacto actualizados.

### **¿Están incluidos los peajes?**

El precio no incluye los peajes.

## **F. PLAN ECONÓMICO**

A continuación, detallamos un plan económico que incorpora todos los parámetros necesarios para comenzar la actividad. En él se contempla la evolución de la cooperativa en los siguientes tres años. Se incluyen desglosados todos los costes, tanto fijos como variables, así como la previsión de financiación y de número de socios y socias.

El plan económico no es algo exacto, es una hipótesis que ayuda al Consejo Rector en la toma de decisiones y que sirve como base para guiar a la cooperativa.

En él, se detallan aspectos como la contratación de personal, coste de la aplicación y su mantenimiento, coste del vehículo y la geolocalización del mismo, asesoría, gestoría... y también el posible incremento anual de socios y socias, las estimaciones de facturación por número de horas de uso del vehículo, estimaciones de financiación mediante capital social voluntario...

El plan se ha propuesto con una compra de 2 coches al año más la suma de un vehículo privado prestado en el segundo y otro en el tercer año, lo que supondría que en 3 años tendríamos 8 vehículos en funcionamiento.

Para la elaboración del plan hemos tomado las horas de uso que salieron de la encuesta realizada en Valladolid y le hemos aplicado un incremento ya que cuando el servicio esté disponible prevemos un mayor uso de los coches. El uso estimado esta entre 3 y 4 horas al día.

También hemos valorado una mayor aportación de capital social por parte de los cooperativistas o un mayor endeudamiento mediante préstamos bancarios, los préstamos bancarios suponen unos intereses y una devolución anual mayor que las aportaciones voluntarias por lo que consideramos beneficioso financiarnos al máximo por aportaciones y evitar los préstamos bancarios. La aportación inicial necesaria para poner en funcionamiento la cooperativa y ser solventes.

La financiación de la empresa puede venir de distintas opciones:

- 1.- Los propios cooperativistas que muestran su voluntad de aportar dinero para la compra de vehículos a cambio de horas de préstamo de los vehículos.
- 2.- Los propios cooperativistas mediante la aportación voluntaria de capital a un interés anual establecido por la asamblea.
- 3.- A través de convenios de colaboración con empresas o ayuntamientos, es posible estudiar financiaciones particulares para los vehículos o ventajas económicas para la cooperativa a cambio de publicidad o servicios de movilidad.
- 4.-Subvenciones.

Al plan económico le hemos sometido a diferentes situaciones de estrés y hemos planteado tres hipótesis del plan económico:

- **Hipótesis pesimista:** Se plantea que el uso del vehículo no aumenta después de la implantación del servicio y además el número de socios incorporados anualmente sería de 50 personas. El incremento del uso con respecto a la encuesta realizada se establece en un factor de 1'2. La financiación alcanzada cada año por aportaciones de cooperativistas solamente alcanza 20.000€ al año.

#### FINANCIACIÓN EN HIPÓTESIS PESIMISTA:

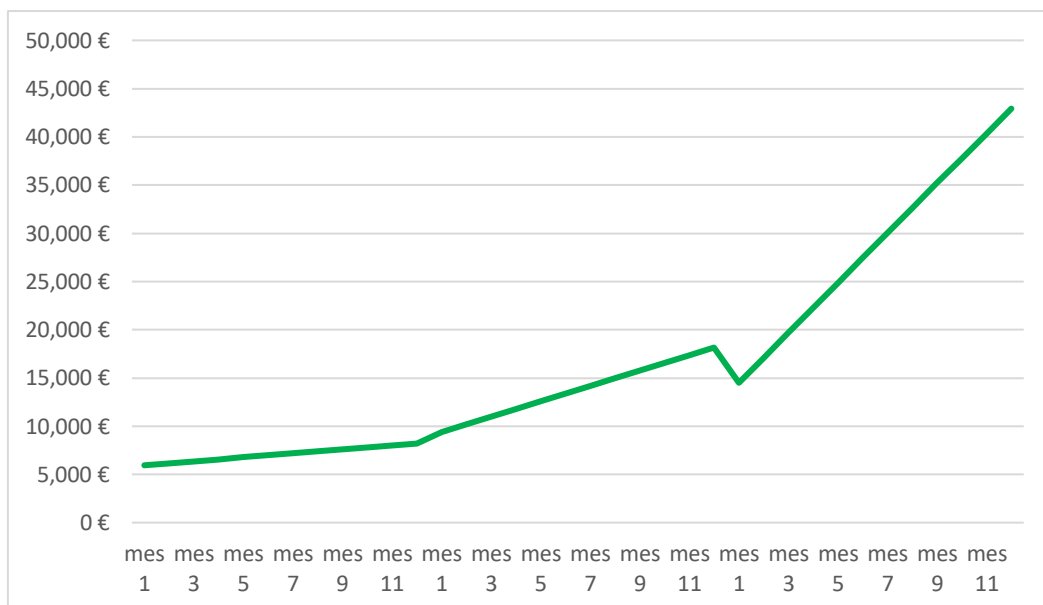
	1er. AÑO	2º AÑO	3er. AÑO
Recursos propios			
<b>CAPITAL SOCIAL</b>			
Aportaciones de socios obligatorias	2,500 €	2,500 €	2,500 €
Aportaciones de socios voluntarias	20,000 €	20,000 €	20,000 €
Créditos o préstamos	40,000 €	30,000 €	30,000 €

#### CUENTA DE RESULTADOS PESIMISTA:

	1R AÑO	2N AÑO	3R AÑO
<b>INGRESOS</b>			
Ventas/Prestación de servicios	6,639 €	17,784 €	33,936 €
Subvenciones a la explotación	0 €	0 €	0 €
<b>TOTAL INGRESOS</b>	6,639 €	17,784 €	33,936 €
<b>GASTOS</b>			
Compras/Trabajos de otras empresas	3,137 €	8,425 €	14,198 €
Variación de existencias			
<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>	3,502 €	9,359 €	19,737 €
Servicios externos	7,063 €	12,634 €	17,704 €
Gastos de personal	3,853 €	3,853 €	4,045 €

<b>EBITDA</b>	-7,414 €	-7,128 €	-2,012 €
Amortizaciones	6,094 €	11,607 €	17,167 €
Provisiones			
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	-13,507 €	-18,735 €	-19,179 €
Gastos financieros	0 €	2,823 €	5,047 €
<b>RESULTADO ANTES IMPUESTOS</b>	-13,507 €	-21,558 €	-24,226 €

#### TESORERÍA PESIMISTA:



- **Hipótesis realista:** Se plantea que el uso del vehículo aumenta después de la implantación del servicio creciendo un 2% anual y además el número de socios incorporados anualmente sería de 100 personas. El incremento del uso con respecto a la encuesta realizada se establece en un factor de 1'4. La financiación alcanzada cada año por aportaciones de cooperativistas alcanza 30.000€ al año.

#### RESUMEN DE HIPÓTESIS REALISTA:

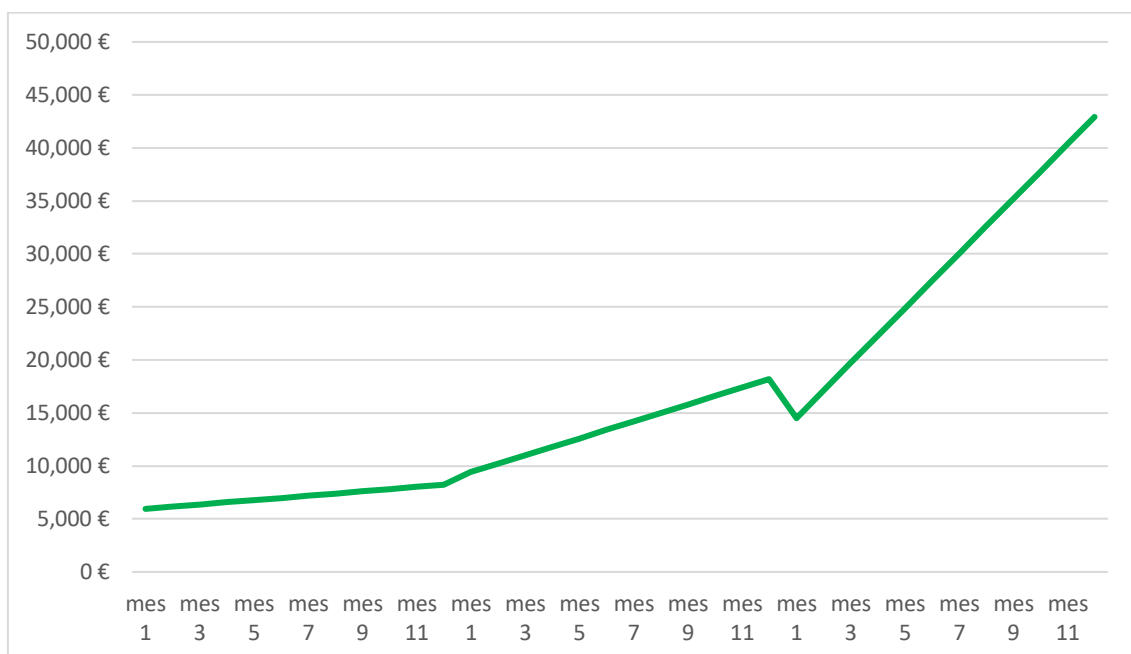
<b>CAPITAL SOCIAL</b>			
Aportaciones de socios obligatorias	5,000 €	5,000 €	5,000 €
Aportaciones de socios voluntarias	30,000 €	30,000 €	30,000 €
Créditos o préstamos	20,000 €	20,000 €	20,000 €
<b>TOTAL FINANCIACIÓN</b>	<b>55,000 €</b>	<b>55,000 €</b>	<b>55,000 €</b>

#### CUENTA DE RESULTADOS REALISTA

	1R AÑO	2N AÑO	3R AÑO
<b>INGRESOS</b>			
Ventas/Prestación de servicios	6,955 €	19,692 €	40,588 €
Subvenciones a la explotación	0 €	0 €	0 €
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>6,955 €</b>	<b>19,692 €</b>	<b>40,588 €</b>

<b>GASTOS</b>			
Compras/Trabajos de otras empresas	3,137 €	8,425 €	14,198 €
Variación de existencias			
<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>	<b>3,818 €</b>	<b>11,267 €</b>	<b>26,389 €</b>
Servicios externos	7,112 €	12,773 €	17,955 €
Gastos de personal	3,853 €	3,853 €	4,045 €
<b>EBITDA</b>	<b>-7,146 €</b>	<b>-5,358 €</b>	<b>4,389 €</b>
Amortizaciones	6,094 €	11,607 €	17,167 €
Provisiones			
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>-13,240 €</b>	<b>-16,965 €</b>	<b>-12,778 €</b>
Gastos financieros	0 €	1,835 €	3,670 €
<b>RESULTADO ANTES IMPUESTOS</b>	<b>-13,240 €</b>	<b>-18,800 €</b>	<b>-16,449 €</b>

#### TESORERÍA REALISTA:



- **Hipótesis optimista:** Se plantea que el uso del vehículo aumenta después de la implantación del servicio creciendo un 3% anual y además el número de socios incorporados anualmente sería de 150 personas. El incremento del uso con respecto a la encuesta realizada se establece en un factor de 1'6. La financiación alcanzada cada año por aportaciones de cooperativistas alcanza 40.000€ al año.

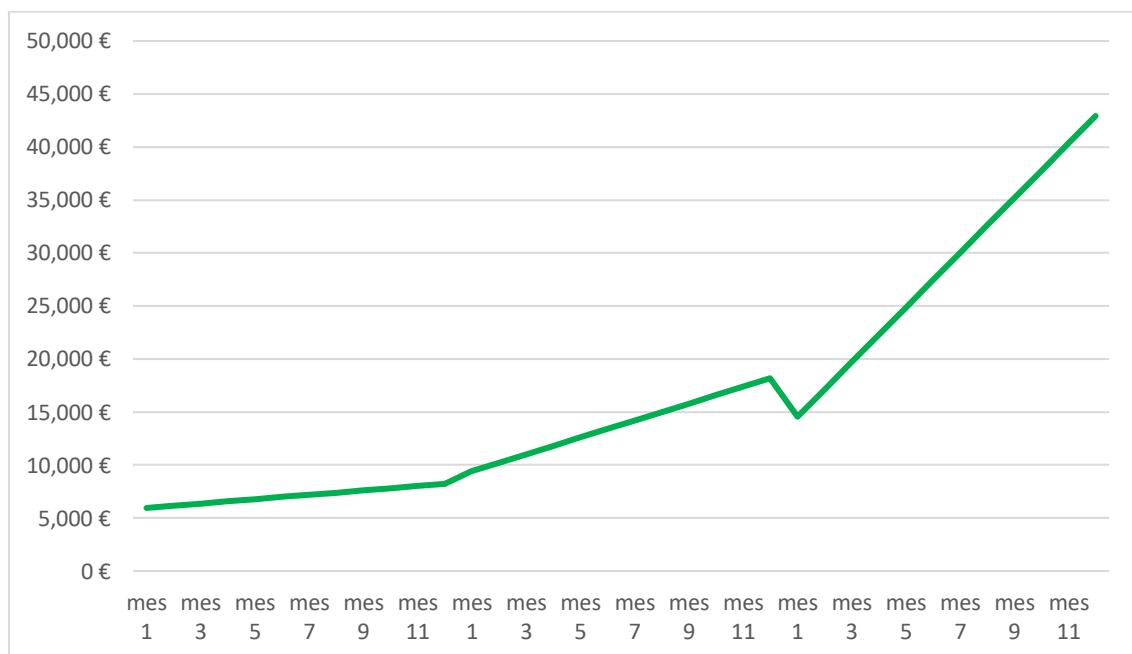
#### RESUMEN DE FINANCIACIÓN HIPÓTESIS OPTIMISTA:

<b>CAPITAL SOCIAL</b>			
Aportaciones de socios obligatorias	7,500 €	7,500 €	7,500 €
Aportaciones de socios voluntarias	40,000 €	40,000 €	40,000 €
Créditos o préstamos	10,000 €	0 €	0 €
<b>TOTAL FINANCIACIÓN</b>	<b>57,500 €</b>	<b>47,500 €</b>	<b>47,500 €</b>

### CUENTA DE RESULTADOS OPTIMISTA

	1R AÑO	2N AÑO	3R AÑO
<b>INGRESOS</b>			
Ventas/Prestación de servicios	7,271 €	21,450 €	46,769 €
Subvenciones a la explotación	0 €	0 €	0 €
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>7,271 €</b>	<b>21,450 €</b>	<b>46,769 €</b>
<b>GASTOS</b>			
Compras/Trabajos de otras empresas	3,137 €	8,425 €	14,198 €
Variación de existencias			
<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>	<b>4,134 €</b>	<b>13,025 €</b>	<b>32,571 €</b>
Servicios externos	7,160 €	12,906 €	18,192 €
Gastos de personal	3,853 €	3,853 €	4,045 €
<b>EBITDA</b>	<b>-6,878 €</b>	<b>-3,733 €</b>	<b>10,334 €</b>
Amortizaciones	6,094 €	11,607 €	17,167 €
Provisiones			
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>-12,972 €</b>	<b>-15,340 €</b>	<b>-6,833 €</b>
Gastos financieros	0 €	1,447 €	2,294 €
<b>RESULTADO ANTES IMPUESTOS</b>	<b>-12,972 €</b>	<b>-16,787 €</b>	<b>-9,127 €</b>

### TESORERÍA OPTIMISTA:



### CONCLUSIONES:

En el plan económico se comprueba la viabilidad del negocio, los coches son rentables con un uso aproximado de 4 horas al día. El principal reto de la empresa es conseguir la financiación para lograr tener 6 coches en uso en propiedad, en un escenario realista con conseguir una financiación de los socios de alrededor de 30.000 euros sería viable conseguir lanzar la

empresa, el siguiente objetivo sería llegar a los 6 vehículos para que el coste del servicio repercutido por vehículo baje y comience a haber beneficios en la cooperativa.

**Existen tres formas principales de adquirir el vehículo:**

1.- Financiación propia: La cooperativa, a través de una apertura de captación de capital social voluntario, adquiere el vehículo para su uso compartido mediante una compra, ya sea al mercado de segunda mano o al concesionario correspondiente.

2.- Leasing: Requiere de la adquisición final del vehículo mediante una cuota mensual y un pago final. Se trata de un tipo de financiación especial en el que la parte fiscal y contable es compleja, además de requerir la compra final del vehículo. Se trata de un punto intermedio entre el Renting y la Financiación propia. Presenta varias desventajas, ya que tiene un mayor coste que la Financiación propia y no adquiere las ventajas del Renting.

3.- Renting: Se trata de un alquiler mensual en el que se incluye el mantenimiento, seguro, ruedas, desgaste del vehículo... No obliga a la adquisición del mismo ya que el propietario del vehículo es siempre la marca o concesionario correspondiente. Tiene ventajas fiscales ya que puede desgravarse tanto el coste como el IVA. Para el Seat MII, tiene un coste aproximado de 300 Euros al mes. Como contraprestaciones, se limita el número de kilómetros máximo anual a 10000 Km.

4.- Préstamo bancario.

En función de la financiación por aportaciones voluntarias obtenida en las campañas de financiación se decidirá por un modelo u otro de financiación, siendo recomendable conseguir al menos un 50% de la financiación en forma de capital social voluntario. Para arrancar la cooperativa se necesitaría una financiación por capital social voluntario mínima de 25.000€.

### III. SERVICIOS

#### A. PRÉSTAMO DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS

El servicio principal de la cooperativa será disponer vehículos eléctricos compartidos a los usuarios.

A continuación, se detalla una tabla con los precios promedios de las principales empresas y cooperativas de movilidad que operan en España.

Empresa	Autonomía	Alta	Desbloqueo	€/min	€/día	€/hora
Emov	250 Km	9	1	0,3 €	49 €	-
Wible	500 Km	0	0	0,31 €	65 €	-
Zity	300 Km	9	0	0,21 €	-	7,99 €
Sharenow	140 Km	9	0	0,19 €	-	-
Car2go	140 Km	9	0	0,19 €	-	-
Wishhiflife	300 Km	9	0	0,60 €	-	-
Som Mobilitat	300 Km	0	0	0,09 €	55 €	5,00 €

La mayoría de empresas dispone de packs que mejoran las condiciones económicas en caso de utilizar el vehículo por un número determinado de días.

Principalmente se establece un pack mensual que permite reducir el precio por día, hora o minuto.

En el caso de eKiwi, se propone, como hemos detallado en la sección de tarifas, un precio aproximado de 5 euros por hora o 50 euros por día. Similar al que ofrece Som Mobilitat en sus servicios. Garantizando así un precio asequible para que pueda ser utilizado por un gran número de personas y menor al precio de empresas privadas que operan en Madrid.

## **B. COMPENSACIÓN DE ENERGÍA A TRAVÉS DE CARGADORES BIDIRECCIONALES**

Los cargadores bidireccionales permiten la carga del vehículo, pero también la descarga y la posibilidad de vender la energía vertida a la red. Este modelo de cargador permite que los vehículos funcionen como pilas de energía cuando no están en uso o van a ser usados, la energía se puede rentabilizar cargando el vehículo en las horas cuando la energía es más barata y vendiéndolo en las horas que el precio de la energía sea más alto. Pero el mayor beneficio es que el sistema ayuda a hacer más eficientes las energías renovables pudiendo almacenar la energía que generan de noche y no es utilizada y gastarla por el día, lo que supone que todo el sistema eléctrico se regule y pueda reducirse la producción al bajar el pico de generación necesario del país.

## **C. RENTABILIZAR VEHÍCULOS ELÉCTRICOS PRIVADOS**

También contamos con una línea de negocio que pasa por prestar el servicio de software y hardware para un vehículo que no sea propiedad de la cooperativa. Las horas que no fuera usado por su propietario, el coche pasaría a formar parte de la oferta de vehículos de la cooperativa. Los beneficios del alquiler del vehículo se repartirán entre el propietario y la cooperativa, de esta forma ambos salen beneficiados.

Este modelo de negocio es interesante para ayuntamientos que quieran poner a disposición de sus vecinos un vehículo compartido. También sería una buena fuente de ingresos para empresas que dispongan de vehículos eléctricos y no los usen el fin de semana, o en algún determinado horario.

## **D. CONSULTORÍA**

Análisis de rentabilidad de disposición de vehículos eléctricos compartidos en el municipio.

## **E. PUBLICIDAD**

Dar visibilidad a los órganos sociales y de transición energética que colaboren con la cooperativa mediante pegatinas en los vehículos y referencia a los proyectos en las redes sociales, mailing y página web de eKiwi.

## **F. CONFERENCIAS Y TALLERES DE CONCIENCIACIÓN**

Se ofrece la posibilidad de realizar conferencias y talleres para difundir el sistema de préstamo de vehículos eléctricos compartidos.



## IV. FUNCIONAMIENTO

### A. PRODUCTO

La cooperativa ofrecerá automóviles de 5 plazas 100% eléctricos, se plantea la adquisición de dos modelos de vehículos dependiendo de la disponibilidad:

**SEAT MII:** Es la principal opción de la cooperativa por características técnicas y precio. Se trata de un vehículo ligero de 4 plazas, pero con gran capacidad. Tiene una autonomía de 300 Km. Dispone de un hardware preinstalado para poder utilizar el vehículo en modo car sharing. Su precio es de 12700 euros aproximadamente.

**RENAULT ZOE:** Es el vehículo más utilizado en empresas o cooperativas de car sharing. Dispone de un sistema propio de hardware muy testado que permite utilizar el vehículo en la modalidad Car Sharing. Tiene una autonomía de 350 Km y un total de 5 plazas. El precio es superior a 23500 euros aproximadamente.

El primer año de funcionamiento la cooperativa ofrecerá dos vehículos que estarán aparcados en un punto fijo, el usuario deberá recogerlo y dejarlo en el mismo aparcamiento, con sistema de recarga incluido. En los años siguientes se seguirá analizando la demanda y se instalarán otros dos vehículos al año en los puntos con mayor demanda de uso.



### B. GESTIÓN

La cooperativa contará con una aplicación para gestionar los préstamos de los usuarios, en la aplicación los usuarios podrán registrarse y hacer todas las gestiones de su cuenta, pagos, facturas. También la app permite al usuario la gestión del alquiler del vehículo, reservas, apertura de puertas, etc.

Además, contaremos con un servicio ERP para realizar toda la administración de los servicios prestados, facturas, ingresos, altas, etc.

La cooperativa contratará a una persona externa por una hora al día para realizar las tareas básicas de gestión, emisión de facturas, resolución de incidencias, altas de personas socias y asesoría a entidades. En función de la evolución de la cooperativa el segundo año de

funcionamiento, se podría contratar una persona por 20 horas a la semana y se irá aumentando su jornada laboral en el tercer año de funcionamiento según demanda.

La persona trabajadora estará asistida en todo momento de por los 4 grupos de trabajo activos integrados por cooperativistas voluntarios:

- **PLAN DE EMPRESA Y ANÁLISIS DE MOVILIDAD:** El grupo se encarga de actualizar y exponer el plan de empresa en los procesos de tomas de decisiones o en las presentaciones oficiales. También realizan los análisis de movilidad necesarios y la obtención de datos para concluir la viabilidad de la implantación de vehículos compartidos. Ayuda con el desarrollo de los informes de asesoría.
- **FINANCIACIÓN:** Se encarga de la búsqueda de subvenciones y de los procesos de financiación de aportaciones sociales voluntarias (crowdfunding) o de préstamos con entidades.
- **COMUNICACIÓN:** Realiza las tareas de gestión de la comunicación interna y externa de la cooperativa. Se encarga de las redes sociales y del envío de mailing a los cooperativistas y simpatizantes. Realiza las charlas y presentaciones de difusión de la cooperativa.
- **COCHE ELÉCTRICO:** Realiza la gestión de la flota de vehículos de la cooperativa, mantenimiento y puesta a punto. Además, hace comparativas de los vehículos existentes en el mercado y de las opciones de punto de recarga.

### C. LOCALIZACIÓN Y ÁMBITO DE PROYECTO

El proyecto se ubica inicialmente en los núcleos urbanos de la comunidad de Castilla y León, no estando limitado en un futuro a este territorio.

Se plantea comenzar la instalación de vehículos en la provincia de Valladolid, creando en el futuro grupos de trabajo en otras ciudades que permitan la expansión de la empresa por la comunidad.

### D. SEGUIMIENTO. MEDICIÓN Y CONTROL

Para evaluar las medidas propuestas se propone analizar trimestralmente los parámetros que a continuación se detallan. Los resultados obtenidos nos permitirán efectuar las correcciones oportunas sobre los servicios prestados:

- Uso de los automóviles disponibles y medición de frecuencia de uso de los usuarios mediante las tablas de control. (diario).
- Número de reparaciones de automóviles propios y de terceros y su coste económico. (mensual).
- Encuestas de movilidad. Estas encuestas plasmarán los hábitos de movilidad y la concienciación de la población.
- Cursos y talleres realizados. (mensual)
- Compras realizadas a proveedores. (mensual)
- Ayudas y colaboraciones con organismos y entidades implicadas. (anual)