

# PLAN DE EMPRESA

# ECO CHARGE



JOSE BERNAL CARRETERO  
FRANCISCO DORADO MALDONADO

# Índice

<b>1. Idea de Negocio.....</b>	<b>3</b>
1.1 Servicios y productos.....	3
1.2 Objetivos de la empresa.....	3
1.3 Propuesta de valor.....	3
1.4 Localización.....	4
<b>2. Áreas funcionales de la empresa.....</b>	<b>4</b>
<b>3. Análisis de mercado.....</b>	<b>5</b>
3.1 El cliente.....	5
3.2 Definición del producto o servicio.....	6
3.3 Estudio de competencias.....	6
3.3.1 Cinco fuerzas competitivas de Porter.....	6
3.3.2 Análisis DAFO.....	7
<b>4. Plan de Marketing.....</b>	<b>7</b>
4.1 Producto.....	8
4.2 Precio.....	8
4.3 Distribución.....	8
4.4 Comunicación.....	9
<b>5. Análisis de mercado.....</b>	<b>9</b>
5.1 Características del plan.....	9
5.2 Planificación de la secuencia de tareas.....	10
5.3 Recursos materiales.....	10
<b>6. Plan económico y financiero.....</b>	<b>11</b>
6.1 Plan de inversiones.....	11
6.2 Plan de inversiones.....	12
6.3 Previsión de resultados.....	12
<b>7. Aspectos legales.....</b>	<b>13</b>
<b>8. Recursos humanos.....</b>	<b>14</b>
<b>9. Encuesta.....</b>	<b>15</b>

# **1. Idea de Negocio**

Nuestra empresa se encarga de facilitar el acceso a la recarga de vehículos eléctricos mediante una red confiable y accesible de estaciones públicas de carga y la instalación de sistemas personalizados en viviendas y empresas, promoviendo la transición hacia un futuro más sostenible y conectado.

## **1.1 Servicios y productos**

### Nuestros servicios de mantenimiento:

- ↳ Reparaciones eléctricas.
- ↳ Reparación de cargadores en caso de fallos técnicos.

### Nuestros servicios de abastecimiento:

- ↳ Proporcionamos la energía para cargar los vehículos eléctricos.
- ↳ Proporcionamos la posibilidad de ajustar la presión de los neumáticos a través de económicas máquinas de aire comprimido.
- ↳ Servicio de cafetería.

## **1.2 Objetivos de la empresa**

**Corto plazo:** Asentarse en el mercado de carga de vehículos eléctricos, cosa que no será muy difícil teniendo en cuenta la alta demanda y los pocos medios.

**Mediano plazo:** Incrementar la cantidad de clientes y diversificar servicios, incluyendo cargadores en propiedades privadas.

**Largo plazo:** Convertirse en una empresa de referencia en España, expandiéndonos hacia el resto de Europa y EEUU.

## **1.3 Propuesta de valor**

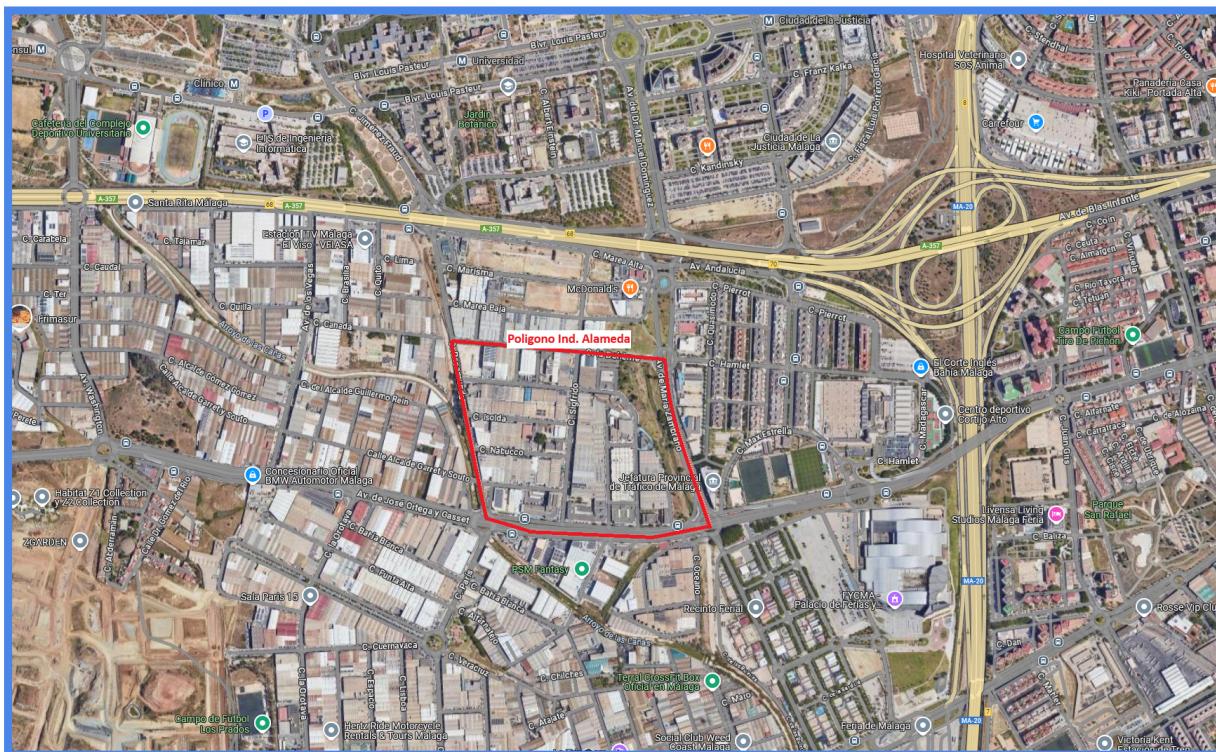
¿Por qué nuestra empresa es distinta a las demás? ¿En qué se diferencia?

Para empezar el sector de la carga de vehículos eléctricos es fundamental a día de hoy. Además en España, zona donde comenzará el proyecto, hay un gran problema por la escasez de zonas de carga. Con este proyecto buscamos erradicar este problema y brindar posibilidad de carga en muchos más puntos de España. Además, nuestra empresa intentará obtener el 100% de la energía a través de energías renovables con la instalación de placas que puedan hacer que el gasto de energía sea mínimo.

## 1.4 Localización

Nuestra sede se localiza en la provincia de Málaga, concretamente en Cruz de Humilladero.

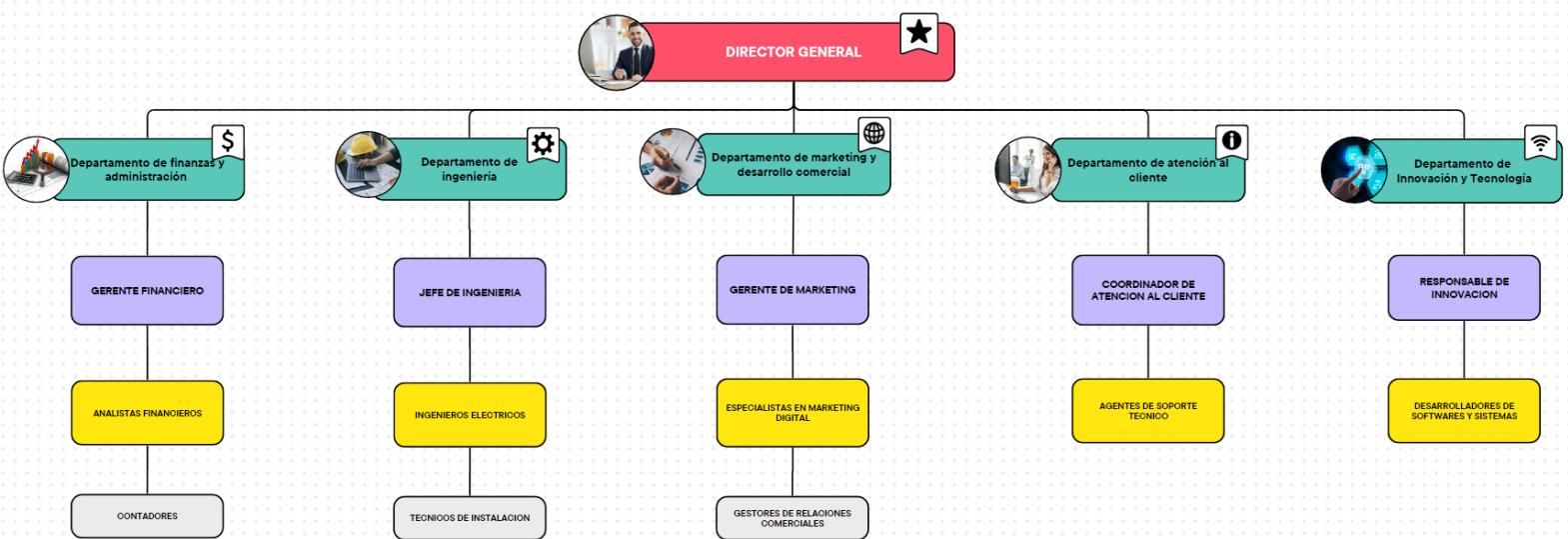
Dispondremos de una nave industrial ubicada en el Polígono Industrial Alameda de 514 m<sup>2</sup>, con una oficina grande y cuatro despachos, muy buena entrada para los camiones y excelente salida a la autovía.



## 2. Áreas funcionales de la empresa

EcoCharge se estructurará inicialmente con varios sectores clave para garantizar su éxito. En la cima estará un Director General, encargado de tomar decisiones estratégicas para el crecimiento de la empresa, negociar con posibles inversores y asegurar la inyección de capital necesaria para el desarrollo del proyecto. Contaremos también con un equipo de ingenieros especializados que diseñarán, instalarán y mantendrán los puntos de carga, además de supervisar el correcto funcionamiento de la generación y almacenamiento de energía solar mediante placas. El área de finanzas gestionará el presupuesto, asegurará el cumplimiento de obligaciones fiscales y se encargará de administrar los recursos provenientes de inversores. Además, el equipo de marketing y desarrollo comercial será responsable de promocionar la empresa y planificar la expansión de los puntos de carga.

Por último, el área de atención al cliente ofrecerá soporte técnico y resolverá dudas de los usuarios para garantizar una experiencia satisfactoria, mientras que el sector de innovación tecnológica desarrollará herramientas y mejoras para optimizar el funcionamiento de los puntos de carga y la integración de energía solar.



### 3. Análisis de mercado

EcoCharge pertenece al sector de la movilidad eléctrica, sector que ahora mismo está creciendo debido a la aparición de vehículos eléctricos. La competencia en España serían empresas como Iberdrola, Endesa X, Repsol,...Por lo que debemos posicionarnos bien en el mercado.

#### 3.1 El cliente

El cliente al que irá dirigido EcoCharge es a un cliente que oscila entre los 30 y 50 años con un buen poder adquisitivo, ya que actualmente los vehículos eléctricos son más caros que los de combustible. Pero desde EcoCharge pensamos que en un periodo corto de tiempo este perfil va a cambiar ya que cada vez es más común los vehículos eléctricos entre los jóvenes.

Estos clientes serán frecuentes en EcoCharge ya que como todos sabemos los vehículos eléctricos no tienen una gran autonomía por lo que es más usual cargar el vehículo. Además, la escasez de puestos de carga actualmente en España nos permitirá afianzar muchos más clientes debido a nuestros bajos precios, ya que la energía al ser completamente renovable nos permite bajar los precios.

### *3.2 Definición del producto o servicio*

EcoCharge es una empresa que se encarga de proporcionar la posibilidad de carga a aquellas personas que tengan un vehículo eléctrico en muchos puntos de España. Obtenemos el 100% de la energía gracias a placas solares, lo que hace que el precio sea más asequible ya que no hay un gasto fijo de electricidad.

Además proporcionamos la posibilidad de descansar en nuestra zona de descanso, donde se puede encontrar la cafetería, y también se puede ajustar la presión de los neumáticos gracias a nuestras máquinas de aire comprimido con la última tecnología.

Para nuestra empresa la imagen es muy importante y por ello nuestras estaciones de carga tendrán una imagen muy minimalista y futurista, lo que hará que los clientes vean con mejores ojos nuestras estaciones de carga.

A continuación dejare nuestra idea de logo y diseño ideal de la estación:

LOGO



ESTACIÓN



### *3.3 Estudio de competencias*

Como ya he dicho anteriormente existen varias empresas contra las cuales tendremos que competir en el mercado como Iberdrola, Endesa X, Repsol,... A continuación veremos qué es lo que nos diferencia de la competencia y cuáles son nuestras debilidades, oportunidades, amenazas y fortalezas.

#### *3.3.1 Cinco fuerzas competitivas de Porter*

- **Poder de negociación de los compradores:** Moderado. Los clientes tienen alternativas, pero la oferta única de EcoCharge puede fidelizarlos.

- **Poder de negociación de los proveedores:** Bajo. EcoCharge depende de equipos tecnológicos, pero la amplia oferta reduce el poder de los proveedores.
- **Amenaza de nuevos competidores:** Moderado. Aunque el sector está en crecimiento, la diferenciación de EcoCharge y las inversiones iniciales protegen la posición de la empresa.
- **Amenaza de productos o servicios sustitutos:** Moderado. Aunque existen sustitutos, pero los bajos precios y la creciente tendencia hacia lo ecológico favorecen a EcoCharge.
- **Rivalidad entre los competidores existentes:** Moderado. La creciente adopción de vehículos eléctricos amplía el mercado, pero EcoCharge deberá mantener su diferenciación para destacarse.

### *3.3.2 Análisis DAFO*

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Dependencia climatológica</li> <li>● Costes iniciales</li> <li>● Falta de reconocimiento de la marca</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Competencia creciente</li> <li>● Desafíos tecnológicos</li> <li>● Riesgo de ciberseguridad y protección de datos</li> </ul>
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Energía 100% ecológica</li> <li>● Innovación tecnológica</li> <li>● Creciente demanda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Expansión del mercado</li> <li>● Incentivos gubernamentales</li> <li>● Alianzas con empresas de vehículos eléctricos</li> </ul>

## *4. Plan de Marketing*

Nuestro objetivo es afianzarnos como una empresa de carga eléctrica en la zona de Málaga para posteriormente expandirnos hacia el resto de provincias. Para ello nuestro Plan de Marketing se centrará en la imagen de la empresa.

## **4.1 Producto**

El producto principal de nuestra empresa son los servicios de carga eléctrica para vehículos, diseñados para satisfacer las necesidades de los usuarios de movilidad sostenible.

### **Características principales de nuestro producto:**

- ↳ Energía sostenible: Proporcionamos carga eléctrica generada por energía solar, promoviendo el uso de energías renovables.
- ↳ Estaciones modernas y accesibles: Nuestras estaciones están equipadas con tecnología de vanguardia para garantizar una carga rápida, eficiente y segura.
- ↳ Opciones de carga adaptadas: Ofrecemos diferentes tipos de carga (lenta, semirápida y rápida) para ajustarnos a las necesidades específicas de cada cliente.

Con este enfoque, buscamos destacar la calidad, sostenibilidad y accesibilidad de nuestros servicios, consolidando nuestra posición en el mercado.

## **4.2 Precio**

El precio de nuestros servicios dependen de varios factores:

- ↳ Electricidad producida por las placas solares
- ↳ Localización de la estación
- ↳ Tipo de carga empleada(a mayor velocidad, mayor precio)

Todos estas variables influirán en el precio final (€/kWh).

Además de los servicios extras dependiendo de cada estación que se mantendrán precios competentes a la zona en la que se encuentre.

## **4.3 Distribución**

Dado que nuestra empresa ofrece servicios, no será necesario negociar con mayoristas para conseguir precios asequibles ya que dependemos mayormente de nuestra producción.

En caso de la maquinaria para las reparaciones o montaje de nuestras estaciones será almacenada en nuestra nave industrial. Dado que nuestro objetivo principal es afianzarnos en Málaga, nuestra nave se encuentra en una zona cercana al centro de la ciudad, ocasionando una mejor optimización de nuestros servicios.

En resumen, nuestros servicios se dan directamente con el cliente, deshaciéndonos de gastos innecesarios.

## **4.4 Comunicación**

Nuestra estrategia de comunicación se divide en dos áreas principales:

### **Comunicación interna:**

Fomentaremos la cohesión y alineación dentro de la empresa mediante reuniones regulares, boletines internos y herramientas colaborativas como plataformas digitales. Esto permitirá una mejor coordinación y optimización de nuestros servicios.

### **Comunicación externa:**

Utilizaremos diversas herramientas y canales para llegar a nuestros públicos objetivos:

- ↳ Publicidad: Campañas en redes sociales (Facebook, Instagram, Tiktok)
- ↳ Marketing directo: Ofertas personalizadas y descuentos para clientes frecuentes (bonos).
- ↳ Internet: Desarrollo de una página web informativa y optimizada, que promueva el uso de estaciones de carga sostenible.

## **5. Análisis de mercado**

### **5.1 Características del plan**

El proceso productivo de EcoCharge se centra en la instalación y operación de estaciones de carga eléctrica sostenibles. Las principales características del proceso incluyen:

- ↳ **Generación de energía renovable:** Las estaciones de carga estarán equipadas con paneles solares para garantizar el suministro de energía sostenible.
- ↳ **Optimización del consumo energético:** Uso de sistemas inteligentes que ajustan la distribución de energía según la demanda, minimizando pérdidas y maximizando eficiencia.
- ↳ **Servicios complementarios:** Cafetería y reguladores de presión de neumáticos integrados para mejorar la experiencia del usuario.

Características para la eficiencia:

- ↳ **Automatización:** Uso de software de gestión que monitoree las estaciones en tiempo real.
- ↳ **Sostenibilidad:** Reducción de huella de carbono mediante energía solar.
- ↳ **Experiencia del cliente:** Estaciones cómodas y con servicios adicionales que promuevan la fidelidad del usuario.

## 5.2 Planificación de la secuencia de tareas

### 1. Investigación y análisis:

- ↳ Análisis de mercado en Málaga y regiones prioritarias de expansión.
- ↳ Identificación de ubicaciones estratégicas con alta densidad de usuarios potenciales.

### 2. Diseño y planificación:

- ↳ Diseño de las estaciones, integrando paneles solares y espacios para cafetería.
- ↳ Selección de proveedores de equipos y materiales necesarios.

### 3. Instalación inicial:

- ↳ Montaje de estaciones piloto en Málaga.
- ↳ Pruebas de funcionamiento y ajustes según necesidades del cliente.

### 4. Operación inicial:

- ↳ Apertura de estaciones y recopilación de datos operativos.
- ↳ Promoción local para atraer clientes y generar conocimiento de marca.

## 5.3 Recursos materiales

### Locales e instalaciones:

- ↳ Ubicación inicial: Málaga será el punto de partida, aprovechando su gran interés turístico y creciente interés en energías renovables.
- ↳ Instalaciones: Estaciones con áreas para:
  - ↳ Carga eléctrica (múltiples tomas).
  - ↳ Espacios cubiertos para paneles solares.
  - ↳ Zonas de cafetería y descanso.
  - ↳ Equipos de calibración de neumáticos.

### Equipos técnicos:

- ↳ Paneles solares de alta eficiencia para la generación de energía.
- ↳ Cargadores rápidos compatibles con diversos tipos de vehículos eléctricos.
- ↳ Sistemas de almacenamiento de energía (baterías) para garantizar la disponibilidad durante la noche o días nublados.
- ↳ Reguladores de presión de neumáticos digitales.
- ↳ Equipos para cafetería: máquinas de café, frigoríficos y mobiliario básico

### Materias primas / proveedores:

#### ↳ Materias primas principales:

- ↳ Paneles solares y sistemas de almacenamiento energético.

- ↳ Componentes eléctricos y estaciones de carga.
- ↳ Equipos para los servicios adicionales (cafetería y neumáticos).
- ↳ Proveedores ideales:
  - ↳ Empresas locales o nacionales con experiencia en fabricación de paneles solares y equipos eléctricos.
  - ↳ Proveedores sostenibles que cumplan con normativas ambientales.
  - ↳ Aliados estratégicos para los insumos de la cafetería y mantenimiento de equipos.

## **6. Plan económico y financiero**

### **6.1 Plan de inversiones**

#### **Inversión en inmovilizado inicial:**

- ↳ Paneles solares: 120,000 €
- ↳ Equipos de carga rápida: 150,000 €
- ↳ Sistemas de almacenamiento de energía (baterías): 60,000 €
- ↳ Equipos de cafetería y mobiliario: 20,000 €
- ↳ Reguladores de presión de neumáticos: 15,000 €
- ↳ Obras y adecuación de instalaciones: 40,000 €
- ↳ Costos legales y licencias: 10,000 €

Total inversión en inmovilizado inicial: **415,000 €**

#### **Necesidad de circulante:**

- ↳ Sueldos y salarios: 80.000 € para un año.
- ↳ Suministros (agua, luz, internet, etc.): 20,000 € por un año completo.
- ↳ Gastos diversos (mantenimiento, marketing, etc.): 30,000 € para cubrir todo el año.

Total necesidad de circulante para un año: **130,000 €**

#### **Inversión total inicial:**

$$415,000 \text{ € (inmovilizado)} + 130,000 \text{ € (circulante)} = 545,000 \text{ €}$$

## 6.2 Plan de inversiones

### 1. Recursos propios:

EcoCharge aportará un capital propio inicial de 350,000 € (64,2% de la inversión).

### 2. Subvenciones:

Se espera recibir subvenciones por un valor de 80,000 € (14,7% de la inversión).

### 3. Financiación externa:

Se recurrirá a un préstamo bancario de 115,000 € (21,1% de la inversión) con un plazo de amortización de 5 años y un interés anual del 5%.

### Plan de financiación total:

- ↳ Recursos propios: 350,000 €
- ↳ Subvenciones: 80,000 €
- ↳ Financiación bancaria: 115,000 €

## 6.3 Previsión de resultados

Gastos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Concepto				
Compra artículos de venta (café, etc.)	10.000 €	12.000 €	14.000 €	16.000 €
Retribución propia	50.000€	55.000€	60.000€	65.000€
Seguros autónomos	5.000€	5.500€	6.000€	6.500€
Sueldo del personal	150.000€	165.000€	180.000€	200.000€
Seguridad Social a cargo de la empresa	45.000€	49.500€	54.000€	60.000€
Gastos financieros	10.000€	10.000€	10.000€	10.000€
Tributos (contribuciones, tasas, etc.)	7.000€	7.500€	8.000€	8.500€
Suministros (agua, luz, internet, etc.)	10.000€	12.000€	14.000€	16.000€
Alquileres	35.000€	35.000€	35.000€	35.000€
Seguros	5.000€	5.500€	6.000€	6.500€
Mantenimiento y reparaciones	18.000€	20.000€	22.000€	24.000€
Servicios externos (gestoría, asesoría, ...)	15.000€	16.500€	18.000€	19.500€
Transportes	8.000€	8.500€	9.000€	9.500€

Gastos diversos	7.000€	8.000€	9.000€	10.000€
TOTAL GASTOS	375.000€	410.000€	445.000€	486.500€

INGRESOS				
Ventas (puntos de carga y cafetería)	400.000€	600.000€	700.000€	1.000.000€
Ingresos financieros	20.000€	25.000€	30.000€	35.000€
Subvenciones	100.000€	50.000€	25.000€	10.000€
TOTAL INGRESOS	520.000€	675.000€	755.000€	1.045.000€
BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS	145.000€	265.000€	310.000€	578.500€

## 7. Aspectos legales

Hemos decidido constituir nuestra empresa, EcoCharge, bajo la forma jurídica de Sociedad Anónima (S.A.), ya que somos tres socios y, tras analizar las diferentes opciones legales, consideramos que es la mejor alternativa para nuestro proyecto ya que cuenta con las siguientes características:

- ↳ Responsabilidad limitada: Los socios de la empresa solo responderán por el capital aportado, lo que protege su patrimonio personal en caso de posibles represalias. Esto nos aporta seguridad y confianza al asumir los riesgos asociados con la empresa.
- ↳ Captación de inversión: La S.A. permite la emisión de acciones, lo que facilita la atracción de nuevos inversores externos en el futuro. Esta característica es esencial para financiar nuestra expansión a otras provincias y mejorar continuamente nuestra infraestructura tecnológica.
- ↳ Credibilidad y confianza: Ser una Sociedad Anónima incrementa nuestra reputación frente a clientes, proveedores e instituciones financieras. Este estatus legal nos posiciona como una empresa profesional y sólida, lo que resulta clave para el éxito y la sostenibilidad del proyecto.

Esta figura nos permite gestionar una empresa con una gran inversión inicial de forma segura y profesional. El capital social aportado por los socios asciende a 35.000 euros, destinado a cubrir las principales necesidades de inversión, como la instalación de puntos de carga ecológicos y la adquisición de tecnología avanzada.

## 8. Recursos humanos

La estructura de recursos humanos de EcoCharge ha sido diseñada para ajustarse a las necesidades actuales de un proyecto en fase inicial, manteniendo una plantilla optimizada y flexible que permita un crecimiento progresivo.

En la etapa inicial del proyecto, contamos con un equipo reducido compuesto por los tres socios fundadores, quienes asumirán los roles directivos y aportarán su experiencia para liderar la empresa. Adicionalmente, contamos con la creación de puestos en las áreas técnicas, administrativas y de atención al cliente, fundamentales para garantizar el buen funcionamiento de las operaciones.

Los socios fundadores han decidido sacrificar sus sueldos durante los primeros años para reinvertir en el crecimiento de la empresa. Este compromiso permitirá fortalecer la infraestructura de EcoCharge y sentar las bases para una expansión más acelerada.

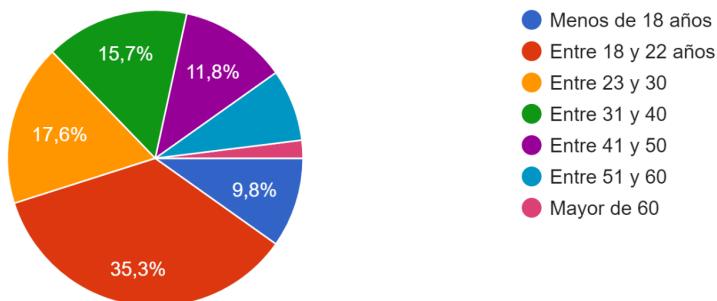
TIPO DE CONTRATO	EXISTENTES	CREAR
Director	3	-
Tecnico	-	2
Administrativo	-	2
Servicios públicos	-	2
Total sueldos(Incluyendo seguridad social)	195.000 euros	

Esta plantilla irá creciendo a medida que EcoCharge crezca proporcionalmente, con visiones a duplicar el número de bases y por ello de plantilla en aproximadamente unos 3 años si no llega ningún inversor.

## 9. Encuesta

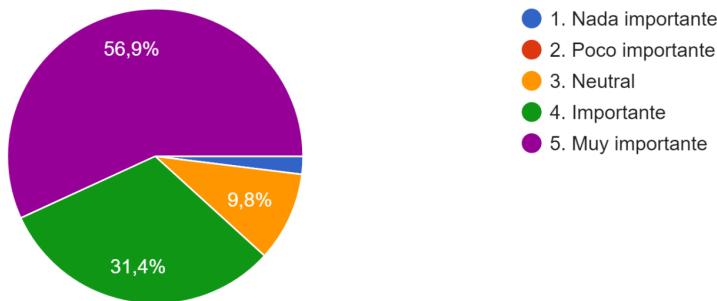
Cuantos años tienes

51 respuestas



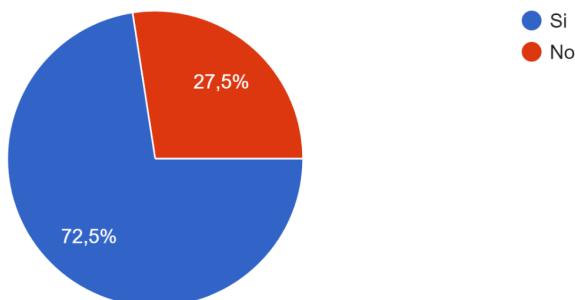
En una escala del 1 al 5, ¿Cuán importante consideras que es el desarrollo y uso de energías renovables para el futuro del planeta?

51 respuestas



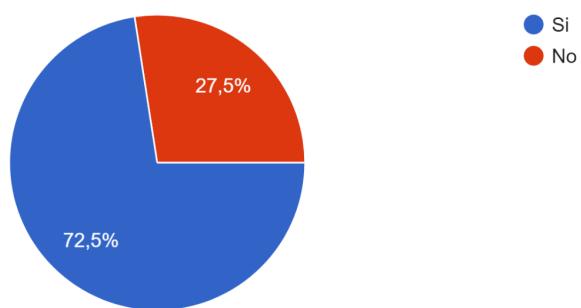
¿Piensa que los vehículos eléctricos son el futuro?

51 respuestas



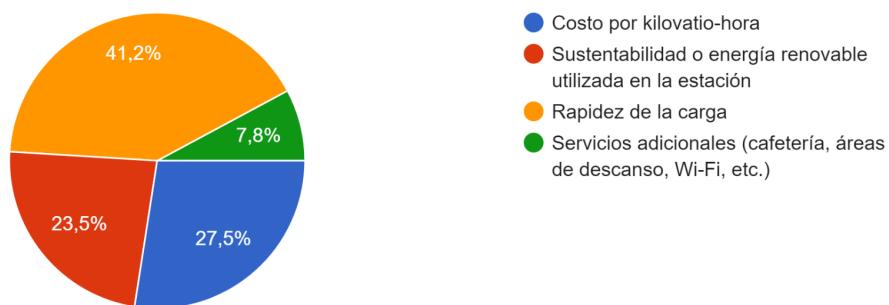
¿Crees que en un futuro compraras algún vehículo eléctrico?

51 respuestas



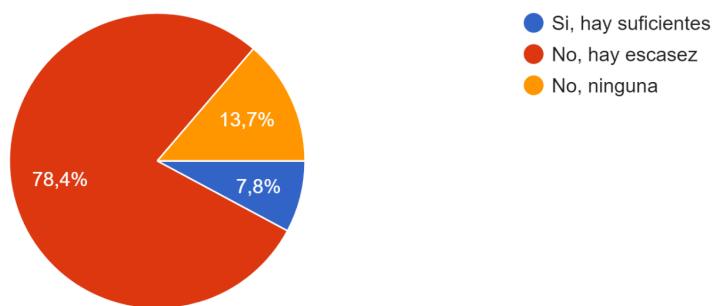
¿Qué factores consideras más importantes al momento de recargar tu vehículo eléctrico?

51 respuestas



¿Consideras que actualmente hay suficientes estaciones de carga para vehículos eléctricos en tu área?

51 respuestas



Con esta encuesta, nos damos cuenta de que la gente piensa que los vehículos eléctricos son claramente el futuro. Además, se observa la tendencia de las personas a adquirir próximamente un vehículo eléctrico. También se destaca que la población percibe una gran escasez de estaciones de carga. Por otro lado, hay una fuerte solidaridad con el medio ambiente, ya que la mayoría de las personas

considera que el uso de energías renovables es muy importante. Lo que hace que EcoCharge tenga probablemente un gran futuro debido al crecimiento de vehículos eléctricos en los próximos años y la escasez de bases de carga.

Hecho por:

Jose Bernal Carretero  
Francisco Dorado Maldonado