



# ParkIntelligent

*Mejora la vida del conductor*

Alberto Miñambres  
José Miguel del Álamo  
Guillermo Cañigral  
Luis María Portilla



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE ECONOMÍA, INDUSTRIA  
Y COMPETITIVIDAD



Escuela de  
organización  
industrial

EMBA 18-19

# Park Intelligent

*Mejora la vida del conductor*

Alberto Miñambres  
José Miguel del Álamo  
Guillermo Cañigral  
Luis María Portilla

|    |                                  |         |
|----|----------------------------------|---------|
| 1. | Introducción .....               | Pag. 01 |
| 2. | Análisis de la Competencia ..... | Pag. 02 |
| 3. | Modelo de Negocio .....          | Pag. 03 |
| 4. | Plan Estratégico .....           | Pag. 04 |
| 5. | Plan de Operaciones .....        | Pag. 05 |
| 6. | Plan de Marketing .....          | Pag. 07 |
| 7. | Plan Financiero .....            | Pag. 10 |
| 8. | Estructura Organizativa .....    | Pag. 12 |

# ParkIntelligent

## ¿Qué es?

ParkIntelligent es la primera solución real de movilidad que da respuesta a la necesidad de los conductores de encontrar, de forma inmediata, plazas de aparcamiento en el centro de las grandes ciudades.

## ¿Qué es la comunidad ParkIntelligent?

La comunidad ParkIntelligent está formada por todos los usuarios de nuestra App. Juntos somos ParkIntelligent, somos parte de un movimiento disruptivo, somos la comunidad.



## ¿Cómo funciona?

ParkIntelligent monitoriza la posición de todos los vehículos de carsharing. Cuando un usuario de este servicio reserva uno de estos vehículos, sabemos que en un breve período de tiempo va a liberar una plaza de aparcamiento. Si eres el conductor más cercano, te llevaremos hasta ella para que llegues justo en el preciso momento. Además, como los miembros de la comunidad pueden pagar el parquímetro gracias a nuestra App, sabemos cuándo se van a marchar y podemos predecir en qué zonas es más probable que puedas encontrar una plaza de aparcamiento libre. Como verás, cuantos más miembros se unan a nuestra comunidad, mejor funcionará. Únete a nuestra comunidad y ayúdanos a mejorar tu vida y la de miles de conductores

## ¿Cómo se usa?

¡Descarga ParkIntelligent en tu smartphone y únete ya a nuestra exclusiva comunidad!



# Factores clave de la competencia

En lo que se refiere a soluciones de aparcamiento, existen varios protagonistas que ofrecen sus servicios. No obstante, no todos son competidores directos, ya que las soluciones responden a necesidades distintas.

El siguiente diagrama resume los distintos segmentos de los servicios de aparcamiento ofrecido a través de App.

## Posicionamiento

ParkIntelligent

*Mejora la vida del conductor*



Vía Pública



Predicción



Parkímetro



ParkIntelligent



Zonas privadas



Plaza Privada



Parking Privado

parkfy



En resumen, se pueden categorizar las App en 4 segmentos de negocio:

- **Vía pública / Pago:** son todas las App que permiten el **pago de los tickets** del servicio de estacionamiento regulado.
- **Vía pública / Sitios Libres:** son las App que informan de los **sitios de aparcamiento libres** en la vía pública.
- **Fuera de la vía pública / Parkings privados:** son las aplicaciones que dan **información acerca de parkings privados** (precios, número de sitios libres, etc) y optimizan su ocupación.
- **Fuera de la vía pública / Plazas privadas:** son las aplicaciones que ponen en contacto a **particulares con conductores** con el fin de optimizar la ocupación de una plaza de aparcamiento privada



# Propuesta de Valor



Al **reservar** un carsharing, Parkintelligent recopila la **posición del coche y del usuario**, y calcula el tiempo que tardará el usuario en llegar al coche y liberar el aparcamiento



Parkintelligent propone la tramitación del **pago del ticket del aparcamiento** a través de la App. Esto facilita a la aplicación información acerca de la posición del coche estacionado y probable hora de liberación de la plaza de aparcamiento

# ParkIntelligent

*Mejora la vida del conductor*



Parkintelligent es una App que **guía al conductor** hacia plazas de **aparcamiento libres**. Lo consigue **detectando con antelación** en qué momento un sitio se va a liberar.



A través de la **Comunidad Parkintelligent**, los miembros informarán con antelación cuando vayan a liberar un estacionamiento. Este hábito será recompensado, por ejemplo, reembolsando el tiempo pagado y no utilizado.



En una segunda etapa, se estudiarán los movimientos y el alejamiento respecto al vehículo de los usuarios en tiempo real, para **detectar prematuramente** cuándo el usuario regresa a su coche para irse.

# Posicionamiento Estratégico



**Cuota de mercado:** Para entender el fenómeno de ParkIntelligent es necesario entender que hay dos inputs fundamentales: el número de clientes potenciales y el número de clientes a los que se les puede dar servicio. Este último parámetro es función del **tamaño de la comunidad** ParkIntelligent y de la **flota de vehículos de Carsharing**.

**Integración de servicios:** ParkIntelligent pone sobre la mesa un planteamiento radicalmente opuesto al de sus competidores: **un único servicio que funcione de forma fiable y sencilla**. Nuestros competidores directos están intentando generar engorrosos sistemas integrales de movilidad que no facilitan la experiencia de usuario y que, en ocasiones, directamente lo están ahuyentando.

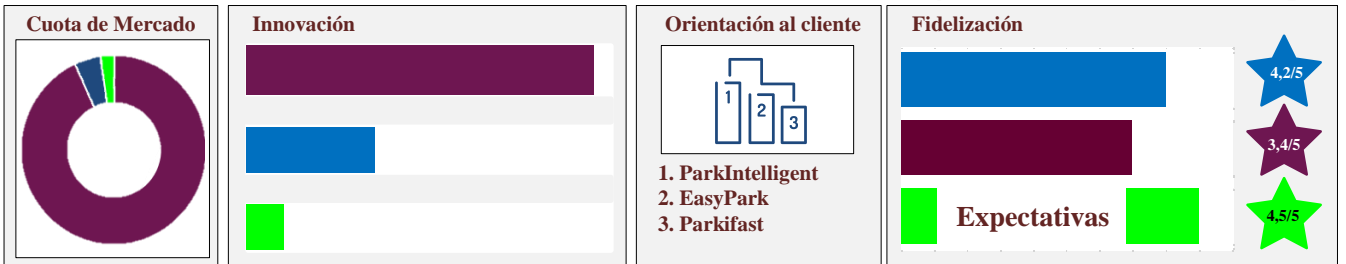
**Usabilidad:** El planteamiento de servicio único de ParkIntelligent hace que se **más fácil** crear una **excelente experiencia de usuario, limpia, fiable y sin incidencias**. ParkIntelligent es predecible, todo funciona exactamente como debería funcionar.

**Fidelización:** La **sencillez y eficacia** de ParkIntelligent, en contraprestación con la de nuestra competencia, será capaz de generar una buena cartera de clientes que ame nuestra aplicación y no quiera dejarnos jamás. A partir de ahí, podemos construir una relación de confianza a largo plazo en la que ir integrando nuevos servicios de movilidad, siempre con la garantía de calidad de la marca ParkIntelligent.

**Orientación al cliente:** Hoy en día las compañías que no están **obsesionadas con el cliente** no tienen posibilidades de sobrevivir. Nuestros competidores parecen muy centrados en crear su sistema integral de movilidad y han dejado de lado su preocupación por el cliente. Pueden estar tranquilos, si ellos no se preocupan por el cliente, lo haremos nosotros.

**Innovación:** En este caso, vamos a dejar la innovación para nuestros competidores. ParkIntelligent nace con la motivación de dar una **solución sencilla a un problema complejo**. Nuestra tecnología no es compleja ni es intensiva en el consumo de recursos para innovar. ParkIntelligent quiere **funcionar desde el primer día**. Nuestra propuesta es construir unos cimientos inamovibles a partir de una tecnología sencilla e intuitiva.

■ EasyPark ■ Parkifast ■ ParkIntelligent



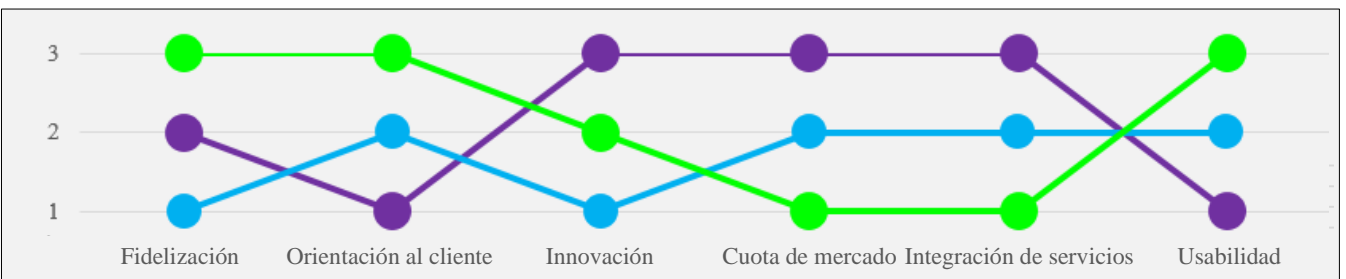
**Integración de servicios**

**ParkIntelligent:** Buscador de aparcamiento.

**EasyPark:** Find & Park, parquímetros, Carga y estacionamiento vehículo eléctrico, Planificación de estacionamiento.

**Parkifast:** Información sobre gasolineras, Buscador de aparcamiento.

**Usabilidad**



Fuente: Elaboración propia en base al posicionamiento estratégico de ParkIntelligent, datos de descargas y valoraciones de la APP Store, y experiencia de uso personal de las APP de la competencia.

# Tecnología

**Los Datos (Web Scraping):** La información principal y diferenciadora de la que se nutre **ParkIntelligent** es la **posición de los vehículos de carsharing**. ParkIntelligent ha apostado muy fuerte por la colaboración directa con estas empresas, pero no ha obtenido una respuesta favorable de todas ellas. **El futuro de la movilidad está en nuestras manos** y no nos vamos a detener tan fácilmente. Aquellas empresas que han accedido a colaborar con ParkIntelligent nos han cedido los datos indexados de sus vehículos, dándonos acceso a sus API's. Sin embargo, para obtener los datos de aquellas empresas que no han accedido a compartir con nosotros su información, utilizaremos la técnica del **web scraping**. Esta técnica consiste en extraer información de un sitio web simulando la navegación de un humano utilizando el protocolo HTTP manualmente.



**La nube:** Todos los datos utilizados por **ParkIntelligent** serán almacenados en **la nube**. El proveedor escogido es **AWS**, una plataforma con todas las garantías de **Amazon** y unas tarifas echas a medida para ParkIntelligent.

**La App:** El desarrollo de la App se llevará a cabo en **dos fases**. Una **primera de testeo** y difusión reducida, basada en diseño **web responsiva**, llevada a cabo por el equipo de ParkIntelligent y que esperamos poder mostrar el próximo 19 de julio, y una segunda fase en la que se desplegará el **desarrollo definitivo de la App** con la colaboración de **Abalit Technologies**, empresa de desarrollo de Apps afincada en Madrid. El **diseño** estético de nuestra App ha sido **desarrollado por el equipo de creativos de ParkIntelligent**.



**Customer service y CRM:** ParkIntelligent ha decidido depositar su confianza en **Hubspot**, una potente herramienta de **CRM** para gestionar los contactos de la comunidad y poder dar el mejor servicio postventa. **Hubspot** es una herramienta de confianza y que ofrece un servicio integral de gestión de nuestra comunidad. El servicio gratuito incluye usuarios ilimitados, que seremos los cuatro socios de ParkIntelligent, y nos da la posibilidad de almacenar hasta un millón de contactos de usuarios. En caso de superarse esa cifra, abordaremos la migración a un plan de pago que permita satisfacer todas las necesidades de la comunidad.

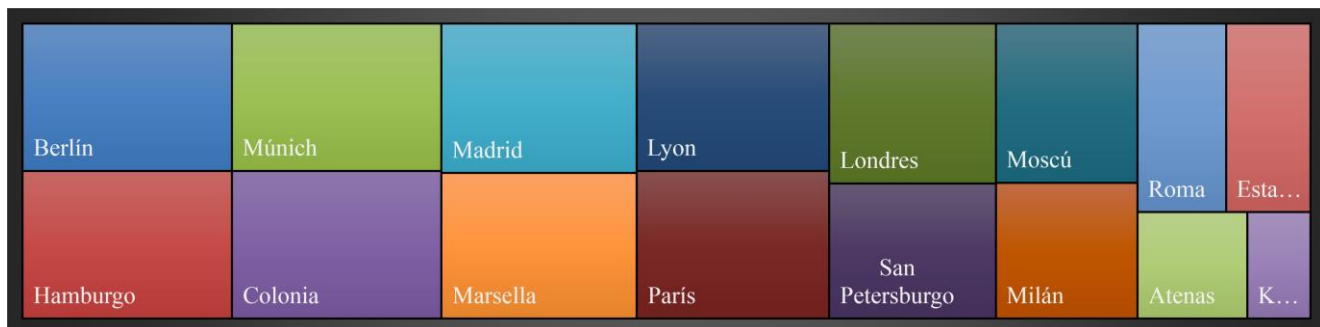
Además, el servicio de Hubspot incluye la posibilidad de configurar nuestro propio **chatbot** para ofrecer el mejor servicio postventa a la comunidad y que nuestros usuarios puedan resolver sus dudas en cualquier momento.



# La Expansión Internacional

ParkIntelligent ha hecho un análisis exhaustivo de las grandes ciudades europeas, en base a los siguientes criterios, y ha hecho un ranking de preferencia para nuestra expansión internacional. El resultado es el siguiente.

| Ciudad          | Habitantes | País        | Riesgo comercial | Riesgo Político | Situación Política    | Economía Interna | Evolución | Cultura       | Car Sharing   | Idioma           |
|-----------------|------------|-------------|------------------|-----------------|-----------------------|------------------|-----------|---------------|---------------|------------------|
| Berlín          | 3469849    | Alemania    | Bajo             | Bajo            | Muy estable           | Regular          | Estable   | Favorable     | Muy favorable | Neutral          |
| Hamburgo        | 1787408    | Alemania    | Bajo             | Bajo            | Muy estable           | Regular          | Estable   | Favorable     | Muy favorable | Neutral          |
| Múnich          | 1450381    | Alemania    | Bajo             | Bajo            | Muy estable           | Regular          | Estable   | Favorable     | Muy favorable | Neutral          |
| Colonia         | 1081701    | Alemania    | Bajo             | Bajo            | Muy estable           | Regular          | Estable   | Favorable     | Muy favorable | Neutral          |
| Madrid          | 3223334    | España      | Bajo             | Bajo            | Muy estable           | Regular          | Positiva  | Nativa        | Favorable     | Muy favorable    |
| Marsella        | 855000     | Francia     | Bajo             | Bajo            | Muy estable           | Regular          | Estable   | Favorable     | Muy favorable | Favorable        |
| Lyon            | 506615     | Francia     | Bajo             | Bajo            | Muy estable           | Regular          | Estable   | Favorable     | Muy favorable | Favorable        |
| París           | 2243739    | Francia     | Bajo             | Bajo            | Muy estable           | Regular          | Estable   | Favorable     | Muy favorable | Favorable        |
| Atenas          | 665000     | Grecia      | Alto             | Bajo            | Estable               | Muy desfavorable | Negativa  | Muy favorable | Desfavorable  | Desfavorable     |
| Roma            | 2864348    | Italia      | Alto             | Bajo            | Estable               | Desfavorable     | Negativa  | Muy favorable | Desfavorable  | Neutral          |
| Milán           | 1359905    | Italia      | Bajo             | Bajo            | Estable               | Desfavorable     | Negativa  | Muy favorable | Desfavorable  | Neutral          |
| Londres         | 8787892    | Reino Unido | Bajo             | Bajo            | Muy estable           | Desfavorable     | Estable   | Favorable     | Favorable     | Muy favorable    |
| San Petersburgo | 5281579    | Rusia       | Medio            | Medio/Alto      | Estable               | Regular          | Positiva  | Desfavorable  | Desfavorable  | Muy desfavorable |
| Moscú           | 12380664   | Rusia       | Medio            | Medio/Alto      | Estable               | Regular          | Positiva  | Desfavorable  | Desfavorable  | Muy desfavorable |
| Estambul        | 14657434   | Turquía     | Medio            | Medio/Alto      | Relativamente estable | Desfavorable     | Negativa  | Desfavorable  | Desfavorable  | Desfavorable     |
| Kiev            | 2907684    | Ucrania     | Muy alto         | Muy alto        | Inestable             | Desfavorable     | Negativa  | Desfavorable  | Desfavorable  | Muy desfavorable |



La conclusión es clara: debemos expandirnos en **Francia y Alemania**. Francia es un **mercado seguro, abierto** y con una **fuerte cultura de carsharing**. Alemania es el **mayor mercado de carsharing de Europa** y el que cuenta con mejores **previsiones de crecimiento**. La **legislación es favorable** y busca el **continuo crecimiento del mercado del carsharing** para reducir el tráfico y la contaminación.

Por tanto, nuestro plan de expansión internacional es el que sigue.

Berlín y París



Colonia y ciudades periféricas



Lyon y Marsella



Múnich y Hamburgo



2021

2022

2023

2024

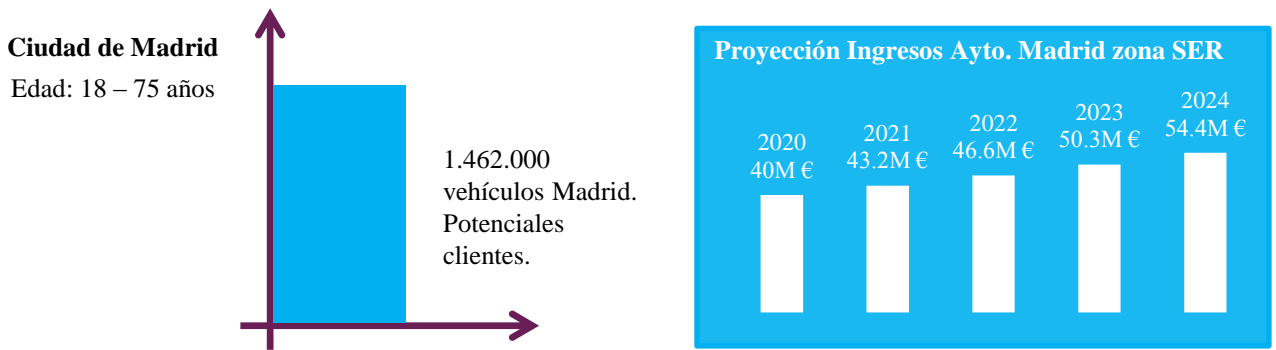


# Segmentación, Atractivo y Posicionamiento Competitivo

A continuación te contamos cómo, gracias al marketing, vamos a ofrecer a la comunidad una propuesta de valor distinta y atractiva, definiendo la forma de relacionarnos con ellos.

Hemos elegido **Madrid como ciudad piloto** por ser **referencia europea en nuevas formas de movilidad**. Tras Madrid y una vez iniciado todo el desarrollo tecnológico, expandiremos nuestro servicio a cualquier ciudad con estacionamiento regulado que tenga las fuentes de información que necesitamos para que funcione nuestra aplicación.

Madrid tiene una población de 3.182.000 habitantes y cuenta con 1.462.000 vehículos ligeros. El uso de App para gestionar los pagos de la zona SER está experimentando un importante crecimiento desde que empezaron a dar servicio en el año 2014. **La recaudación de Madrid en el año 2017 fue de 83 M de €, de los que 32 M de € se ingresaron a través de las App de smartphones.**



**ParkIntelligent** se quiere posicionar como la única solución que ofrece información de las plazas de aparcamiento que se van a liberar en la vía pública con antelación suficiente para que cualquiera de nuestros usuarios tenga la posibilidad de aparcar en ella.

Como **valores diferenciales** contaremos con el **desarrollo de tecnología** propia y con **la ayuda de nuestros clientes**, a los que incentivaremos y concienciaremos para que **ayuden a otros usuarios informando de la disponibilidad de aparcamientos y ofreciendo su lugar minutos antes de marcharse** de donde tengan el vehículo estacionado.

|                         | <b>easypark</b>                               | <b>PARKIFAST</b><br>LA EMPRESA ESPECIALISTA DE APARCAMIENTO | <b>wesmartPark</b>            | <b>ParkMe</b>        |
|-------------------------|---|---|-------------------------------|----------------------|
| Tipo APP                | gestión parquímetros aparcamiento vía pública | Busqueda estacionamiento vía pública                        | Parkings low cost en ciudades | Información parkings |
| Capacidad de la empresa | Alta  | Media   | Media                         | Alta                 |
| Satisfacción cliente    | 3,4   | 4,2   | 4,7                           | 3,8                  |

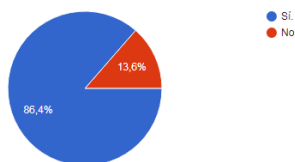


# Precio y Economics

La forma de **monetizar** el servicio se hará mediante **comisiones por gestión de ticket de aparcamiento y las suscripciones a nuestra versión Business**. Para fijar los precios de nuestro producto, lanzamos una encuesta para preguntar a nuestros potenciales clientes cuánto estarían dispuestos a pagar por nuestra solución. También hemos estudiado las tarifas y comisiones de otras aplicaciones que ofrecen gestión de tickets de estacionamiento en vía pública en la ciudad de Madrid. Los resultados han sido los siguientes:

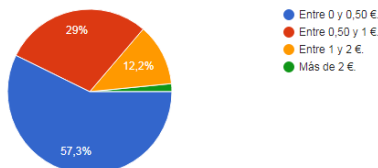
¿Estarías dispuesto a utilizar una APP a través del móvil mientras estás buscando aparcamiento?

258 respuestas



¿Cuanto estarías dispuesto a pagar para que te reserven una de estas plazas?

255 respuestas



Hemos realizado una encuesta y un estudio de tarifas de aplicaciones similares de la ciudad de Madrid, por eso fijamos la siguiente la **propuesta de precio inicial**:

**Versión Free en app store** para usuario particular:  
Descarga y uso gratuito.  
Solo cobramos **comisión del un 10% del importe del ticket de estacionamiento** en zonas reguladas.

**Versión Business** para profesionales y empresas:  
Descarga gratuita. Sin comisiones en gestión de ticket aparcamiento zona SER.  
Suscripción de **3 €/mes por usuario de tarifa plana**.

|            | descargas      | valoración | nº ciudades | precio (€)   |
|------------|----------------|------------|-------------|--------------|
| telpark    | más de 1 M     | 4,2        | 61          | 10% comisión |
| e-park     | más de 500 mil | 3,2        | 11          | gratuita     |
| el parking | más de 500 mil | 4          | 90          | 10% comisión |

Para **cuantificar y proyectar los ingresos por suscripciones business y comisiones en gestión de tickets** en zonas de estacionamiento regulado, hemos considerado los ingresos que ha obtenido el ayuntamiento de Madrid en el año 2017, las previsiones que obtenemos para los próximos años son las siguientes:

| Ciudad de Madrid  | 2020            | 2021             | 2022             | 2023             | 2024             |
|---|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Ingresos Ayto. Madrid parquímetro por app</b>              | 40.000.000 €    | 43.200.000 €     | 46.656.000 €     | 50.388.480 €     | 54.419.558 €     |
| comisión a aplicar por gastos gestión 10%                     | 4.000.000 €     | 4.320.000 €      | 4.665.600 €      | 5.038.848 €      | 5.441.956 €      |
| cuota mercado ParkIntelligent                                 | 1,00%           | 1,80%            | 3,50%            | 5,50%            | 8,00%            |
| <b>Ingresos ParkIntelligent comisiones ticket parquímetro</b> | <b>40.000 €</b> | <b>77.760 €</b>  | <b>163.296 €</b> | <b>277.137 €</b> | <b>435.356 €</b> |
| Número de empresas en C. Madrid                               | 157000          | 158570           | 160155,7         | 161757,257       | 163374,83        |
| ratio trabajadores por empresa                                | 12              | 12               | 12               | 12               | 12               |
| total trabajadores  | 1.884.000       | 1.902.840        | 1.921.868        | 1.941.087        | 1.960.498        |
| previsión suscripciones versión Business                      | 0,05%           | 0,10%            | 0,13%            | 0,15%            | 0,18%            |
| Nº de usuarios con suscripción Business                       | 1000            | 1902             | 2498             | 2911             | 3528             |
| Precio suscripción versión Business                           | 33              | 33               | 33               | 33               | 33               |
| <b>Ingresos por suscripción versión Business</b>              | <b>33.000 €</b> | <b>62.794 €</b>  | <b>82.448 €</b>  | <b>96.084 €</b>  | <b>116.454 €</b> |
| <b>TOTAL INGRESOS</b>   | <b>73.000 €</b> | <b>140.554 €</b> | <b>245.744 €</b> | <b>373.220 €</b> | <b>551.810 €</b> |

# Mix de Canales y Objetivos Comerciales

Estaremos en aquellos canales donde llegar al máximo de potenciales clientes.

**Aplicación Móvil:** es la herramienta con la que nuestros clientes disfrutarán del servicio de ParkIntelligent y será una de nuestras claves para alcanzar el éxito.

**Página web:** es la guía de uso e información de los servicios que ofrecemos. Además, será un punto de conexión con la comunidad.

**Publicidad:** construir nuestra marca es vital para el proyecto. Haremos notas de prensa a medios de comunicación, websites y blogs afines a nuestra actividad.

**Customer Support:** la atención al cliente será un elemento clave para el éxito de ParkIntelligent. Nos permitirá conocer y aprender de los fallos que puedan tener nuestros sistemas y solucionarlos con el menor impacto posible para los miembros de la comunidad.

**Redes Sociales:** será nuestro principal canal de comunicación para informar de actualizaciones, novedades y promociones. Con **Facebook ADS** lanzaremos campañas de publicidad en **Instagram y Facebook**. Gracias a esta herramienta, podremos dirigir nuestras campañas de publicidad hacia la comunidad de una forma casi personalizada. Estaremos en **LinkedIn** para comunicar el **servicio business a empresas y profesionales**.

En cada una de las diferentes ciudades en las que pretendemos lanzar nuestro servicio, se asignará un presupuesto para las acciones de marketing y publicidad. Ese presupuesto se irá gestionando a lo largo del año. A continuación se detalla el planning estándar realizado para cada canal.

## CANALES

| Canal            | Rol                           | Experiencia Cliente                 | Implicaciones                     | Coste  |
|------------------|-------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------|--------|
| Aplicación móvil | Uso del producto              | Usabilidad de producto              | Contacto con cliente              | 50.000 |
| Redes Sociales   | Despertar interés en clientes | Comunicación e información servicio | publicitarias                     | 13.600 |
| Página web       | Informar del tipo de servicio | Informar del producto               | informativa                       | 2.000  |
| publicidad       | Generar Marca                 | Informativa                         | publicitaria                      | 16.000 |
| Customer Support | Soporte Incidencias           | Solucionar incidencia y Fidelizar   | Contacto clientes con incidencias | 25.000 |

Para obtener los ingresos anuales que hemos proyectado, establecemos los siguientes **objetivos comerciales** para la **ciudad de Madrid** en los próximos años:

| año  | Objetivo total usuarios | Objetivo particulares | Objetivo Business |
|------|-------------------------|-----------------------|-------------------|
| 2020 | <b>6000</b>             | 4040                  | 1960              |
| 2021 | <b>10000</b>            | 7879                  | 2121              |
| 2022 | <b>19000</b>            | 16465                 | 2535              |
| 2023 | <b>32000</b>            | 27980                 | 4020              |
| 2024 | <b>54000</b>            | 50000                 | 4000              |

### Proceso de venta B2B para versión business.

Identificamos empresas que tienen personal que se desplaza habitualmente por zonas de estacionamiento regulado y continuamente tienen que estar sacando tickets de estacionamiento.

Usaremos una **estrategia de venta de marketing de entrada**.

Aplicaremos las siguientes **promociones de captación**:

Empresas Tipo A: Entre 10 – 30 usuarios: 2 meses de prueba Gratis.

Empresas Tipo B: Entre 31 – 100 usuarios: 3 meses de prueba Gratis.

Empresas Tipo C: más de 100 usuarios: 6 meses Gratis.

### Proceso de venta B2C, versión descarga libre para particulares.

Basamos parte de nuestro éxito en el boca a boca y en nuestros promotores, que serán los propios miembros de la comunidad.

Deben entender la parte colaborativa de nuestra solución, la comunicación en los diferentes canales es fundamental.

En cada ciudad que abramos la gente debe saber que hemos llegado, y para eso tenemos que hacer el “máximo ruido posible” con los recursos de los que disponemos.

# Estados Financieros

La **constitución de la sociedad** está prevista en el **último trimestre de 2019**, con una **aportación inicial** de capital por parte de los socios fundadores de **160.000 €**, que permitirá realizar el **desarrollo de la App (50.000 €)**.

El **inicio de la actividad** tendrá lugar a **principios de 2020**, momento en el que se activará un **préstamo ENISA de 120.000 €** para cubrir los gastos de explotación.

En **2021 y 2022**, están previstas **2 rondas** de inversión de **capital riesgo** para conseguir **150.000 € y 100.000 € respectivamente**.

|   | 2020            | 2021            | 2022           | 2023           | 2024           |
|---|-----------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Ventas</b>                           | 73.000          | 271.854         | 555.779        | 956.969        | 1.550.748      |
| <b>Aprovisionamiento (Mat. Of.)</b>     | -1.000          | -1.250          | -1.500         | -1.500         | -1.500         |
| <b>Gastos de personal</b>               | -141.750        | -193.275        | -246.644       | -249.429       | -252.175       |
| <b>Otros gastos de explotación</b>      | -59.669         | -259.744        | -329.865       | -456.595       | -615.255       |
| Viajes                                  | -2.000          | -32.000         | -24.000        | -44.000        | -52.000        |
| Marketing & Publicidad                  | -33.000         | -89.355         | -101.830       | -99.354        | -125.346       |
| Gastos internacionalización             | 0               | -113.500        | -174.000       | -280.000       | -401.000       |
| Otros gastos minoritarios               | -24.669         | -24.889         | -30.035        | -33.241        | -36.910        |
| <b>EBITDA</b>                           | <b>-129.419</b> | <b>-182.415</b> | <b>-22.230</b> | <b>249.445</b> | <b>681.818</b> |
| <b>Amortización del inmovilizado</b>    | <b>-9.425</b>   | <b>-11.026</b>  | <b>-12.387</b> | <b>-13.720</b> | <b>-15.053</b> |
| <b>RESULT. DE EXPLOTACIÓN (EBIT)</b>    | <b>-138.844</b> | <b>-193.441</b> | <b>-34.617</b> | <b>235.725</b> | <b>666.765</b> |
| <b>Gastos financieros</b>               | 0               | -5.280          | -5.280         | -3.960         | -2.640         |
| <b>RESULT. ANTES DE IMPUESTOS (EBT)</b> | <b>-138.844</b> | <b>-198.721</b> | <b>-39.897</b> | <b>231.765</b> | <b>664.125</b> |
| <b>Impuestos sobre beneficios</b>       | 0               | 0               | 0              | 0              | -129.607       |
| <b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>          | <b>-138.844</b> | <b>-198.721</b> | <b>-39.897</b> | <b>231.765</b> | <b>534.518</b> |

Parkintelligent arrancará en Madrid e iniciará el proceso de **internacionalización** a partir del **2021** hacia **Francia y Alemania** para estar presente en **11 ciudades europeas en 2024**.

En cada ciudad de destino contará con el apoyo de un **freelancer** para desarrollar nuestra actividad. La coordinación con estos equipos se realizará a través de **visitas periódicas de la dirección**.

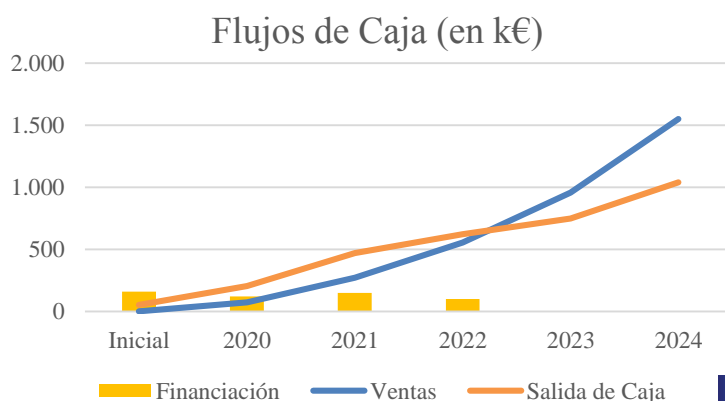
También está prevista una partida importante para **Marketing y Publicidad** cuyo **importe es proporcional al tamaño de la ciudad**.

Por otra parte, la mayor inversión de Parkintelligent es el **desarrollo de la App**, ya que es su **pilar tecnológico**, por ser su **punto de contacto con el cliente**. Por eso, aparte de la inversión inicial, está prevista una **inversión anual para desarrollo de nuevas características y actualización de la aplicación**.

|                                     | Inicial        | 2020           | 2021           | 2022           | 2023           | 2024           |
|-------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>A) ACTIVO NO CORRIENTE</b>       | <b>52.956</b>  | <b>81.242</b>  | <b>129.236</b> | <b>134.962</b> | <b>71.301</b>  | <b>27.823</b>  |
| Inmovilizado intangible             | 50.556         | 44.611         | 42.445         | 38.917         | 33.917         | 27.583         |
| Inmovilizado material               | 2.400          | 1.920          | 2.400          | 1.680          | 960            | 240            |
| Activos por impuesto diferido       | 0              | 34.711         | 84.391         | 94.365         | 36.424         | 0              |
| <b>B) ACTIVO CORRIENTE</b>          | <b>107.044</b> | <b>94.625</b>  | <b>47.591</b>  | <b>81.942</b>  | <b>289.427</b> | <b>800.998</b> |
| Tesorería                           | 107.044        | 94.625         | 47.591         | 81.942         | 289.427        | 800.998        |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>                 | <b>160.000</b> | <b>175.867</b> | <b>176.827</b> | <b>216.904</b> | <b>360.728</b> | <b>828.821</b> |
| <b>A) PATRIMONIO NETO</b>           | <b>160.000</b> | <b>55.867</b>  | <b>56.827</b>  | <b>126.904</b> | <b>300.728</b> | <b>798.821</b> |
| Capital                             | 160.000        | 160.000        | 310.000        | 410.000        | 410.000        | 410.000        |
| Reservas                            | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 17.382         |
| Resultados de ejercicios anteriores | 0              | 0              | -104.133       | -253.173       | -283.096       | -126.655       |
| Resultado del ejercicio             | 0              | -104.133       | -149.041       | -29.923        | 173.824        | 498.093        |
| <b>B) PASIVO NO CORRIENTE</b>       | <b>0</b>       | <b>120.000</b> | <b>120.000</b> | <b>90.000</b>  | <b>60.000</b>  | <b>30.000</b>  |
| Préstamo ENISA                      | 0              | 120.000        | 120.000        | 90.000         | 60.000         | 30.000         |
| <b>C) PASIVO CORRIENTE</b>          | <b>0</b>       | <b>0</b>       | <b>0</b>       | <b>0</b>       | <b>0</b>       | <b>0</b>       |
| <b>TOTAL PATRI. NETO Y PASIVO</b>   | <b>160.000</b> | <b>175.867</b> | <b>176.827</b> | <b>216.904</b> | <b>360.728</b> | <b>828.821</b> |

Como todo negocio que arranca su actividad, los primeros años se incurre en numerosos gastos que no pueden ser absorbidos por la ventas. Por eso, se acude a **varias fuentes de financiación en los años 2020, 2021 y 2022**.

Al principio del 4º año, en 2022, se llega al **punto de equilibrio** donde los ingresos por ventas empiezan a ser superiores a las salidas de caja.





# Rendimiento y Ratios Financieros

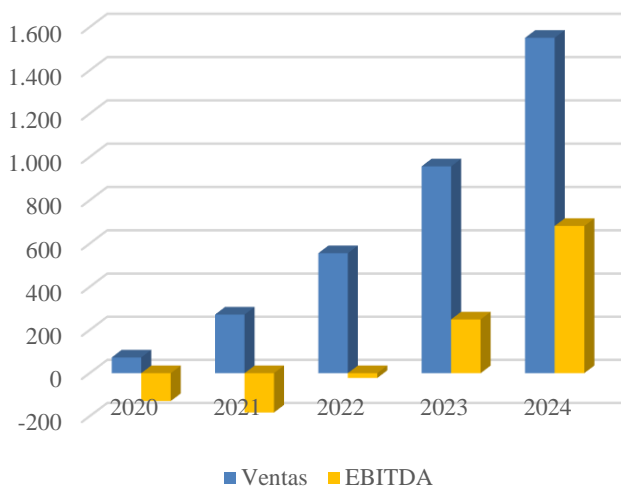
Tras análisis de los Flujos de Caja Libres del proyecto:

- El Valor Actual Neto (VAN) del negocio es **186.271 €**
- La Tasa Interna de Retorno (TIR) del proyecto es **26,1 %**

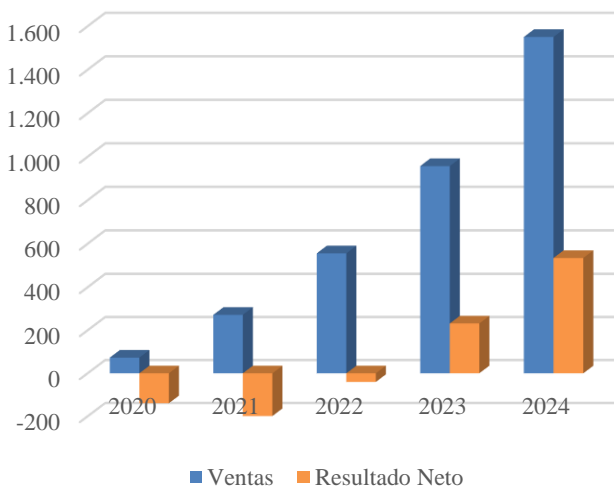
Estos valores avalan la viabilidad y sostenibilidad del proyecto.

|  | 2020            | 2021            | 2022           | 2023           | 2024             |
|--|-----------------|-----------------|----------------|----------------|------------------|
| <b>Ventas</b>  | <b>73.000</b>   | <b>271.854</b>  | <b>555.779</b> | <b>956.969</b> | <b>1.550.748</b> |
| <i>Crecimiento Ventas</i>                            |                 | 272%            | 104%           | 72%            | 62%              |
| <b>EBITDA</b>  | <b>-129.419</b> | <b>-182.415</b> | <b>-22.230</b> | <b>249.445</b> | <b>681.818</b>   |
| <i>EBITDA/Ventas</i>                                 | <i>-177%</i>    | <i>-67%</i>     | <i>-4%</i>     | <i>26%</i>     | <i>44%</i>       |
| <b>Resultado de explotación (EBIT)</b>               | <b>-138.844</b> | <b>-193.441</b> | <b>-34.617</b> | <b>235.725</b> | <b>666.765</b>   |
| <i>EBIT/Ventas</i>                                   | <i>-190%</i>    | <i>-71%</i>     | <i>-6%</i>     | <i>25%</i>     | <i>43%</i>       |
| <b>Resultado antes Impuestos (EBT)</b>               | <b>-138.844</b> | <b>-198.721</b> | <b>-39.897</b> | <b>231.765</b> | <b>664.125</b>   |
| <i>EBT/Ventas</i>                                    | <i>-190%</i>    | <i>-73%</i>     | <i>-7%</i>     | <i>24%</i>     | <i>43%</i>       |
| <b>Resultado del Ejercicio (Bº Neto)</b>             | <b>-138.844</b> | <b>-198.721</b> | <b>-39.897</b> | <b>231.765</b> | <b>534.518</b>   |
| <i>Margen Neto</i>                                   | <i>-190%</i>    | <i>-73%</i>     | <i>-7%</i>     | <i>24%</i>     | <i>34%</i>       |
| <b>ROI (Return of Investment)</b>                    | <b>-79%</b>     | <b>-109%</b>    | <b>-16%</b>    | <b>65%</b>     | <b>80%</b>       |
| <b>ROE (Return of Equity)</b>                        | <b>-249%</b>    | <b>-350%</b>    | <b>-31%</b>    | <b>77%</b>     | <b>67%</b>       |
| <b>Rotación Activo (Ventas / Activo)</b>             | <b>0,4</b>      | <b>1,5</b>      | <b>2,6</b>     | <b>2,7</b>     | <b>1,9</b>       |
| <b>Rotación Activo Fijo (Ventas / Act. Fijo)</b>     | <b>0,9</b>      | <b>2,1</b>      | <b>4,1</b>     | <b>13,4</b>    | <b>55,7</b>      |
| <b>Rotación Activo Circul. (Ventas / Act. Circ.)</b> | <b>0,8</b>      | <b>5,7</b>      | <b>6,8</b>     | <b>3,3</b>     | <b>1,9</b>       |
| <b>Endeudamiento</b>                                 | <b>68%</b>      | <b>68%</b>      | <b>41%</b>     | <b>17%</b>     | <b>4%</b>        |

Ventas / EBITDA (k€)



Ventas / Resultado Neto (k€)



# Estructura Organizativa

## **Alberto Miñambres CEO / Director de Innovación y Tecnología**

Ingeniero Industrial, con perfil analítico, cuenta con una mentalidad internacional debido en parte a su doble nacionalidad Franco-Española, con amplia experiencia en entornos industriales y cadena de suministro, ha dirigido equipos, siendo su especialidad las compras en entornos industriales internacionales. Sus funciones en PARKINTELLIGENT serán las siguientes:



- Mantener el conocimiento actual del panorama tecnológico.
- Responsabilizarse de la consolidación de la plataforma tecnológica y revisión de que se analice y monitorice las métricas de rendimiento de la tecnología.
- Iniciativa en liderazgo, innovación y creatividad.
- Supervisión de todo el diseño del sistema y cambios en la arquitectura del mismo.

## **José Miguel Del Álamo, Director de Marketing**

Arquitecto Técnico, con perfil creativo y con gran capacidad para generar ideas. Cuenta con una amplia experiencia en expansión y desarrollo de negocio de más de 11 años, durante los que se ha convertido en un especialista del sector retail. Sus funciones en PARKINTELLIGENT serán las siguientes:



- Diseño e implementación del Plan de Marketing de la organización.
- Definición de las estrategias de marketing.
- Planificación, elaboración y gestión del presupuesto del departamento.
- Análisis de las acciones del departamento y evaluar y control de resultados.
- Dirección del departamento.

## **Guillermo Cañigral, Director Financiero, RRHH y Administración**

Abogado con perfil financiero. Guillermo destaca por su capacidad para generar relaciones y de impulsar el trabajo cuando la situación lo requiere. Tiene mas de 8 años de experiencia en despachos de perfil internacional, habiendo asesorados a grandes grupos internacionales a optimizar la carga fiscal derivada de sus operaciones. Sus funciones y responsabilidades en PARKINTELLIGENT serán las siguientes:



- Coordinar la contabilidad y las tareas administrativas y financieras. Previsión de pagos y cobros.
- Administrar informes financieros, carteras de inversión, contabilidad y el análisis financiero.
- Obtener financiación a través de bancos, proveedores, etc. Analizar la política de inversiones.
- Control de presupuesto. Cumplimiento de obligaciones fiscales y formales.
- Reclutamiento y selección. Formación para adaptarse al puesto de trabajo y formación continua para los miembros del equipo.
- Evaluación y satisfacción del entorno de trabajo teniendo en cuenta el ambiente y el estado de cada miembro de la organización..

## **Luis María Portilla, Director de Operaciones**

Ingeniero Industrial, con la creatividad y la búsqueda de soluciones como rasgos más característicos. Cuenta con una gran capacidad negociadora y de persuasión. Luis María está orientado a resolver conflictos, teniendo experiencia en entornos industriales internacionales y supply chain. Sus funciones en PARKINTELLIGENT serán las siguientes:



- Establecer la estrategia de desarrollo.
- Gestión de recursos internos de los procesos y coordinación con los demás departamentos.
- Garantizar la viabilidad y sostenibilidad de los procesos internos. Conocimiento de la fuerza de ventas, la capacidad de cumplimiento de contratos, la conveniencia de las fechas de entrega y grado de dificultad de las tareas y la calidad.
- Integrar todos los procesos internos del negocio.

# ParkIntelligent®

*Mejora la vida del conductor*

---





*ParkIntelligent*

