

Urban Charge

Urban Charge busca rentabilizar los puntos de recarga (PdR) de vehículo eléctrico (VE) privados de uso particular durante aquellos intervalos de tiempo en los que están vacíos. Para ello, pone a disposición de sus usuarios una plataforma colaborativa digital que conecta usuarios de VE en busca de recarga/aparcamiento con PdR privados de uso particular que estén disponibles.

NECESIDAD

1. Coger el VE cargado al máximo y evitar la llamada "ansiedad por autonomía".
2. Rentabilizar la instalación de los PdR particulares.
3. Reducir el gasto de electricidad del VE en busca de aparcamiento.

SOLUCIÓN

1. Proveer un servicio "dos en uno" en el que se facilita la recarga y el aparcamiento del VE.
2. Contribuir a la generación de ingresos por parte de los propietarios de PdR, amortizándolo antes.
3. Proporcionar una plataforma fácil y simple que permita encontrar una plaza de parking con PdR en poco tiempo.

ASPECTOS INNOVADORES Y DIFERENCIADORES

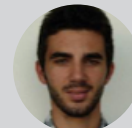
- Fomento de la economía colaborativa para que resulte en una situación win-win tanto para el usuario de VE que requiere de aparcamiento y recarga eléctrica, como para el propietario del PdR, al que facilitaremos una nueva fuente de ingresos.
- Método de pago/intercambio del servicio basado en un sistema criptográfico de llave pública & privada y una cadena de hashes permitiendo la integridad, fiabilidad y transparencia de las transacciones.
- Ofrecer información de carga de la batería en el tiempo real, notificaciones de coste y estado de carga en tiempo real.
- Tener un SAC (Servicio de Atención al Cliente) de alta calidad de para resolver todos los problemas de nuestros clientes tanto en el uso de la aplicación móvil como para sus problemas in situ, en el parking.
- Para ofrecer un servicio de confianza, facilitamos a nuestros usuarios de VE y los propietarios de parkings con PdR ponerse en contacto directamente a través de nuestro chat en la aplicación móvil.

EQUIPO



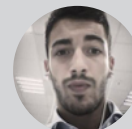
Elisaveta Aleksandrova

Ingeniera Mecánica con Máster en Gestión de Proyectos. Cuenta con más de 7 años de experiencia en el sector de la automoción desarrollada en Ford Otosan, en Applus IDIADA, y en el Centro Técnico de NISSAN Barcelona.



Roby Moyano

Ingeniero Industrial especializado en los Sistemas Eléctricos del Sector de la Energía y con un Máster en Electrificación y Propulsión Automóvil. Roby tiene 4 años de experiencia en el sector de la movilidad eléctrica y las energías renovables.



Guillem Boquet

Ingeniero y Doctorando en Telecomunicaciones con 3 años de experiencia en investigación y 2 años de experiencia en el sector empresarial en seguridad de la información y riesgos tecnológicos.

ROAD TO PROTOTYPE

No se ha optado por empezar implementado la tecnología blockchain por su poca madurez en el campo de las aplicaciones móviles y el coste de desarrollo. Se ha optado por un sistema más sencillo donde Urban Charge actúa como entidad certificadora pero que permite implementar igualmente la funcionalidad principal que necesitamos: un sistema de intercambio criptográfico de tokens. El Back-end del sistema planteado en servicio cloud computing con AWS.

ESTADO DE DESARROLLO

Se ha diseñado la aplicación iOS i Android en base al customer journey de nuestro usuario objetivo. El resultado actual es un prototipo funcional con un TRL de 2. El prototipo ofrece las siguientes funcionalidades:

- La posibilidad de encontrar un PdR y aparcamiento de una forma sencilla.
- Un listado y un mapa de todos lo PdR particulares dispuestos a colaborar que se podrá filtrar según los intereses.
- Pagos e intercambios seguros
- Recibir ofertas comerciales exclusivas.

ROAD MAP

En un futuro la idea es implementar nuestra propia tecnología blockchain, es decir, una cadena de hashes sobre todas las transacciones de la plataforma Urban Charge pero de manera descentralizada. Además de las funcionalidades que ya tendremos implantadas, esto nos permitirá tener un sistema muy robusto y éste sistema no dependerá de ninguna autoridad ni intermediario que influya en estas transacciones.

PROPIEDAD INDUSTRIAL Y BARRERAS DE ENTRADA

La actividad de Urban Charge no requiere de protección de la propiedad industrial.

En cuanto a las barreras de entrada del mercado, hay que tener en cuenta que el mercado del VE no deja de ser bastante incipiente en España y que, por lo tanto, es difícil llegar a un número de usuarios muy relevante. Otra barrera para Urban Charge como plataforma colaborativa puede ser la desconfianza entre usuarios.

MERCADO OBJETIVO Y COMPETENCIA

Datos del mercado:

- Según datos de la DGT, el parque de VE enchufables en Cataluña es de unas 7000 unidades. En Barcelona es de 1900 VE enchufables.
- El parque de Battery Electric Vehicles (BEV) creció en un 40% entre los años 2015 y 2016.

Objetivo de Urban Charge:

- Captar 35% de los usuarios de VE en Barcelona durante el primer año.

Principales competidores:

- Sharge: Una empresa que ofrece la solución de convertir cualquier enchufe en un punto de recarga con su propio dispositivo. Utilizan tecnología blockchain.
- Place to Plug: Es una plataforma para conectar conductores de vehículo eléctrico (VE) y anfitriones (individuos, negocios o instituciones) que ofrezcan un enchufe para recargar el VE.

NECESIDADES FINANCIERAS

La puesta en marcha de Urban Charge requiere de la aportación adicional de 70.000 €. Éstos son necesarios para hacer frente a los costes de estructura durante el primer año. Para ello, se buscará un fondo de capital riesgo o Business Angel dispuesto a asumir dicha inversión. Los argumentos de Urban Charge son tanto las perspectivas de futuro del mercado como los indicadores financieros obtenidos.

PROYECCIONES FINANCIERAS

	2018	2019	2020	2021
Ingresos [€]	233.507	291.883	364.854	474.310
Gastos [€]	279.861	312.688	352.192	407.835
Margen Bruto [€]	- 46.354	- 20.805	12.662	66.475
Nr de usuarios	678	847	1.059	1.377

ALIANZAS

- HolaLuz: Se establecerá un acuerdo de colaboración para promover la adhesión de nuevos PdR recién instalados a clientes de esta comercializadora a nuestra plataforma. Existe un interés mutuo en que se instalen PdR y que éstos se den de alta como usuarios de Urban Charge. De esta manera, un PdR de Urban Charge instalado por HolaLuz tendrá más usos que uno particular, incrementando la cantidad de energía vendida por la comercializadora.
- WeSmartPark: Se contemplará la instalación de PdR en algunas de sus plazas que cuentan con tecnología para gestionar un aparcamiento en remoto.
- Fundación CTIC: referente en blockchain tras desarrollar un campo de experimentación para esta tecnología.