



# **BUSINESS PLAN**

**Silvia Ordina López**  
**Jose Miguel Lorente García**  
**Joaquín Villar Rodríguez**  
**Jorge Vicente Suárez**  
**Beltrán Rueda Borrego**

## ¿QUE ES KIES?



El progresivo aumento del consumo de baterías en dispositivos móviles.  
La imparable escalada del coste de la energía.  
El aumento de la conciencia ecológica de la ciudadanía.  
La preocupación por la salud y el culto al cuerpo.

**Beltrán**, Ingeniero en telecomunicaciones experto en dispositivos móviles,  
**Silvia**, auditora de calidad medioambiental con experiencia en gestión de empresas,  
**Jorge**, licenciado en matemáticas con experiencia en la gestión financiera,  
**Jose Miguel**, Ingeniero en Informática con ideas innovadoras y amplia experiencia comercial,  
**Joaquín**, Ingeniero Industrial con mas de 10 años de experiencia en el sector energético.



**KIES, un proyecto empresarial que ofrece servicios y productos para la transformación del movimiento del cuerpo humano en energía eléctrica**

La visión de KIES es posicionar su marca como líder en el ámbito de la recuperación de la energía cinética del cuerpo humano. Se distingue por crear soluciones innovadoras, adaptadas a las necesidades de nuestros clientes y efectuando una contribución positiva a la sociedad, con la que mantendrá un compromiso de sostenibilidad y respeto por el medio ambiente.

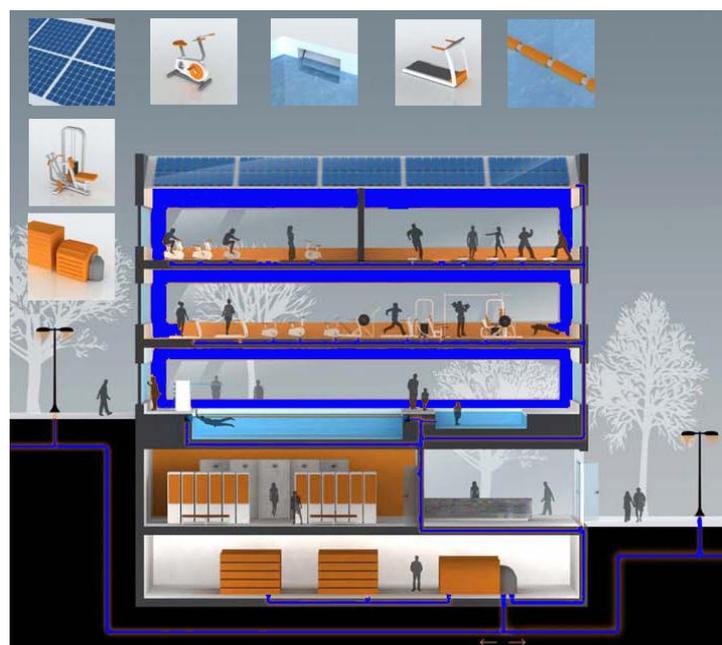
La oferta de KIES se concreta en la puesta en marcha de “gimnasios autosuficientes” y en la venta de productos cinéticos en los propios gimnasios y por medio de comercio electrónico, creando una marca única a nivel europeo en este sector.

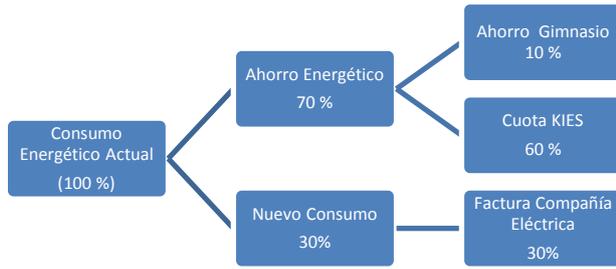
### Gimnasios autosuficientes

Estos gimnasios dispondrán de los equipos habituales (treadmills, rowings, spinnings, etc) transformados convenientemente para **convertir el esfuerzo humano en electricidad**.

Por otro lado, estos gimnasios se complementarán con una central de cogeneración y una instalación solar térmica.

Estos sistemas permitirán reducir la factura energética de los gimnasios hasta un 80%, incluso llegando al autoabastecimiento en determinadas condiciones.



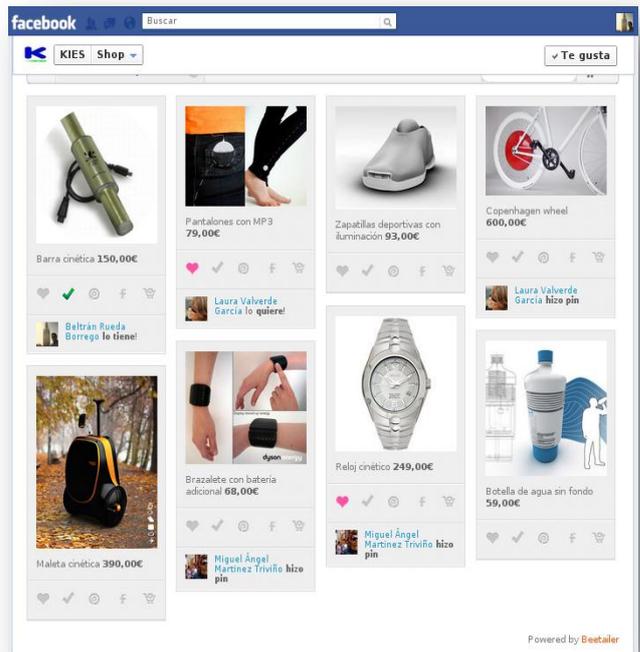


KIES S.L. asumirá la inversión y el mantenimiento de los equipos, facturando al gimnasio una cuota mensual inferior al gasto energético actual. De esta forma, el coste energético para el gimnasio será reducido en al menos un 10% durante la vigencia del contrato, ahorro que ha obtenido sin tener que realizar ninguna inversión.

Finalizado el contrato, las instalaciones pasan a formar parte del gimnasio.

### Venta de productos cinéticos

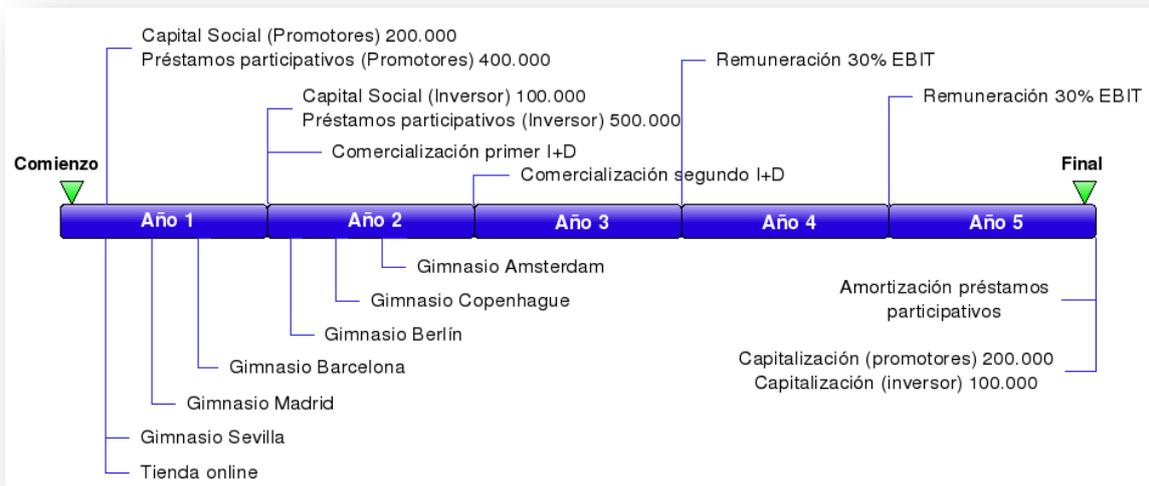
En el primer año se incluirá un catálogo reducido de **10 artículos** que permitirán **cargar móviles, portátiles, reproductores de mp3, iluminar a corredores nocturnos o facilitar el transporte en bicicleta**. Dicho catálogo se irá completando en años siguientes a través del **I+D** de nuevos productos, que se configura como una línea estratégica de la empresa



### Ratios financieros

- 
**Tasa Interna de Retorno - TIR**  
35,11%
- 
**PAY - BACK**  
3,42 años
- 
**Valor Actual Neto - VAN**  
569.367€

### Principales hitos del proyecto

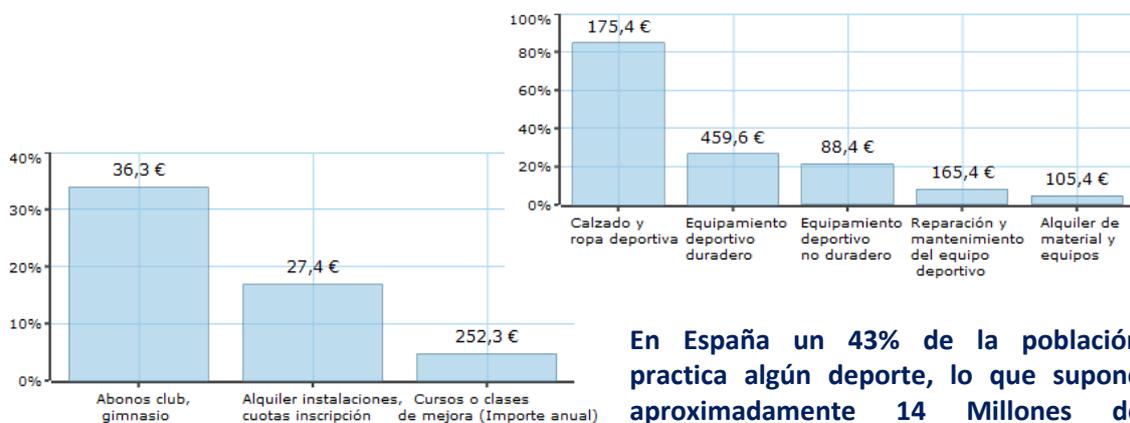


## Análisis externo: Mercado, demanda y competidores

El mercado potencial de los productos y servicios ofrecidos por KIES S.L. va dirigido a:

**Gimnasios existentes o de nueva construcción**, capaces de convertirse en energéticamente eficientes mediante la integración de las medidas propuesta por KIES. Concretamente, en el segmento de las **cadena de gimnasios con grandes instalaciones**, con una superficie superior a 500 m<sup>2</sup> y que suponen el 16,5% del mercado.

**Consumidores de productos cinéticos** ofrecidos por KIES y que aprovechen el movimiento para transformarlo en energía. KIES estará **orientada inicialmente a aquellos que practican algún deporte**. En concreto, personas entre 15 y 45 años, con un nivel alto de estudios y residentes en municipios de más de 50.000 habitantes.



**En España un 43% de la población practica algún deporte, lo que supone aproximadamente 14 Millones de habitantes**

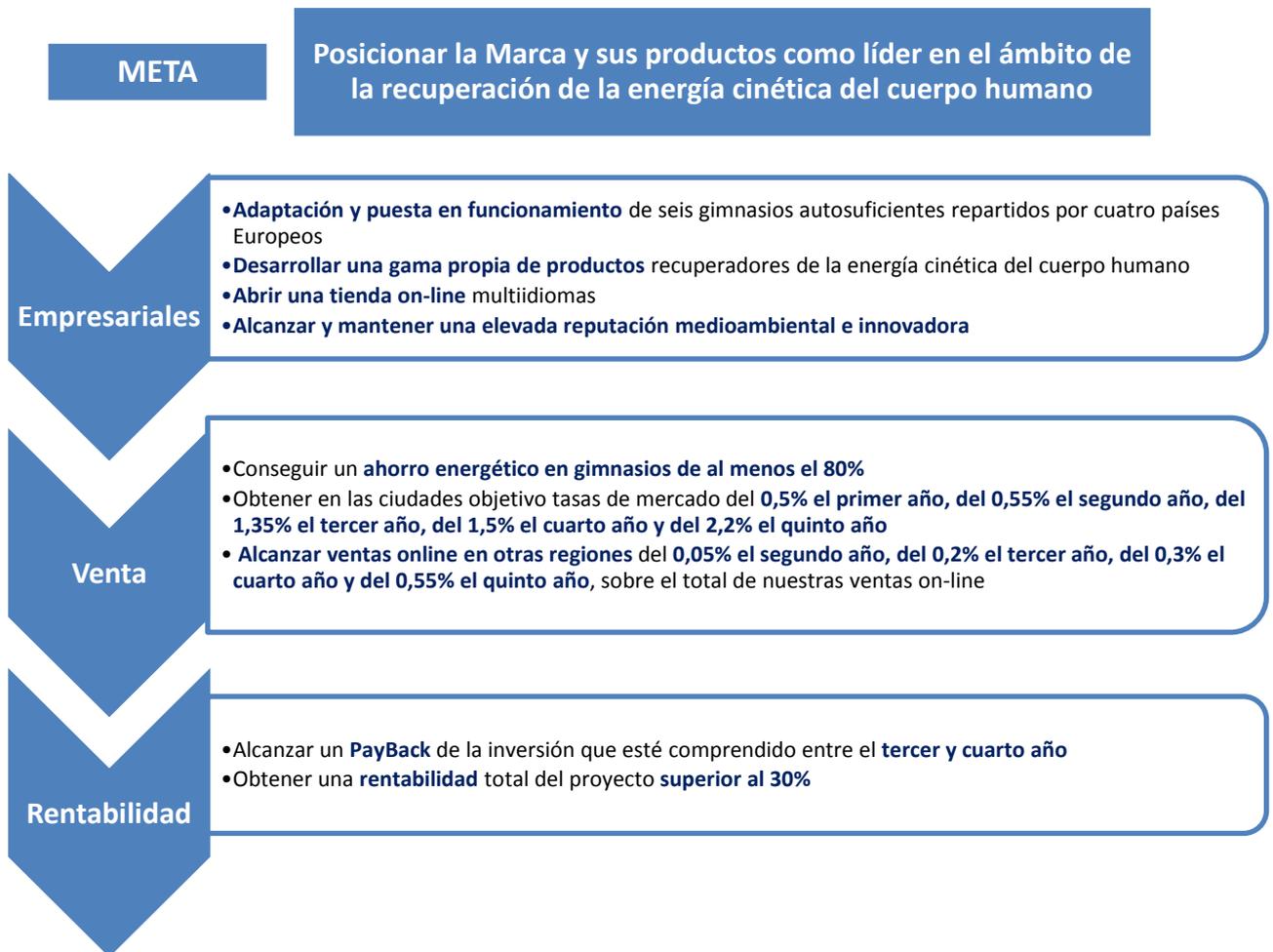
## Competidores

Podemos distinguir dos perfiles de competidores, correspondiendo a nuestras dos líneas de negocio: **Empresas de servicios energéticos (ESEs)**, que ofrecen e invierten en soluciones para el ahorro energético en gimnasios y **Empresas que ofertan productos cinéticos** para usuarios finales. Actualmente no existen empresas especializadas únicamente en recuperación de energía cinética del cuerpo humano o sólo comercializan un producto específico.

KIES S.L. se distingue por las siguientes **ventajas competitivas**:

- **Alta especialización en un sector**, como es el de gimnasios e instalaciones deportivas.
- **Soluciones innovadoras** que, más allá de las soluciones tradicionales ofertadas por las ESEs, persiguen la implicación de los usuarios y la **mejora de la experiencia de realizar deporte y generar energía al mismo tiempo**.
- Creación de una **imagen de marca de productos avanzados en cinética** y eficiencia energética para el sector de gimnasios, que se verá reforzada por la comercialización de productos cinéticos en el ámbito deportivo, campañas promocionales, etc.
- Los **avances tecnológicos** de KIES no solo serán **ecológicos**, sino que también permitirán el avance de **proyectos humanitarios como One Laptop per Child**, ya permitirán llevar tecnologías portátiles y móviles a poblaciones sin acceso a electricidad.
- **Servicios adicionales** para la implementación de normas de calidad, la obtención de certificados energéticos y la gestión de ayudas públicas para la eficiencia energética.

## Plan de marketing



### ¿A qué tipo de cliente vender?

	<p><b>1. Ecologistas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprometidos y convencidos de la precariedad del medio ambiente.</li> <li>• Dispuestos a presionar a gobiernos e industrias. Activistas ecológicos.</li> <li>• Totalmente favorables al ecoprecio</li> </ul>
	<p><b>2. Innovadores</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tienen éxito y una elevada autoestima para aconsejar a otros</li> <li>• Muy receptivos a nuevas ideas y nuevas tecnologías</li> <li>• Consumen para reflejar sus gustos por lo especializado, los bienes o servicios "nicho" o lo exclusivo.</li> <li>• Sus principales motivaciones son la ostentación del status o de poder y la expresión de su independencia y personalidad</li> </ul>
	<p><b>3. Experimentadores</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Activos e impulsivos</li> <li>• Aprecian lo no convencional</li> <li>• Buscan el estímulo de lo nuevo</li> <li>• Gastan mucho en moda e innovaciones</li> <li>• Buscan socialización y entretenimiento</li> </ul>

### ¿Dónde encontrarlos?



## Estrategias de marketing



### Producto

- Desarrollar nuestro producto estrella "GIMNASIO AUTOSOSTENIBLE"
- Generar oferta de productos de reutilización de la energía cinética para uso OUTDOOR
- Desarrollar un sistema de sellos y marcas.



### Comunicación

- Emplear intensivamente los medios sociales
- Utilizar de forma eficaz las Relaciones Públicas: Gobiernos, Asociaciones, etc.
- Apostar por una publicidad segmentada, enfocada y compartida con nuestros partners.



### Venta

- Desarrollar e impulsar un potente sistema de comercio electrónico
- Gestionar la recomendación y fidelización
- Gestionar un sistema de Social CRM (Customer Relationship Management)

## Algunas tácticas de marketing basadas en la comunicación



**Táctica C1.1** Gestionar 4 blogs relacionados con eficiencia energética y generación cinética.

**Táctica C1.2** Penetrar en Redes Sociales.

**Táctica C1.3** Controlar periódicamente las conversaciones globales sobre nuestra marca.

**Táctica C2.2** Implementar el proyecto "Big Bang". Acciones de comunicación y marketing viral concentrado en un corto periodo de tiempo.

**Táctica C3.1** Campaña Portal.

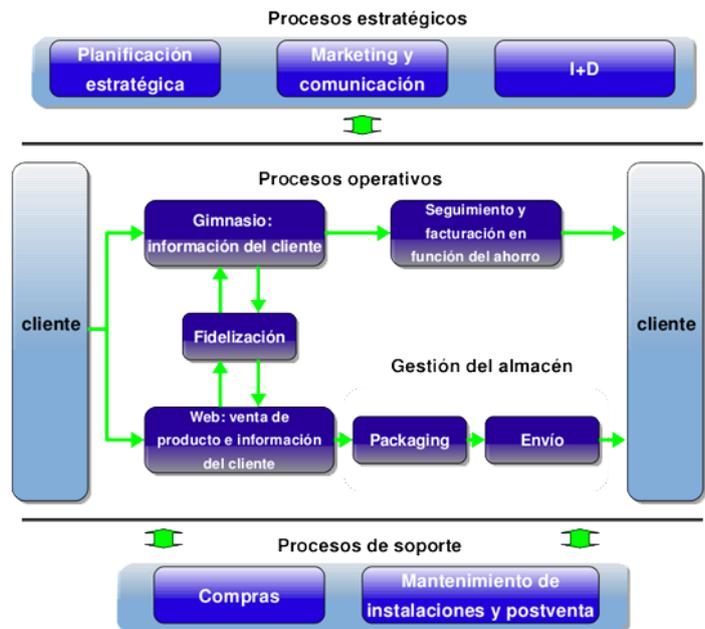
## Operaciones

Con el objetivo de alcanzar la **mayor fidelización** de los clientes y la **mayor conversión** de usuarios de gimnasios en clientes de productos, se integrarán todos los sistemas para una **gestión centralizada**.



Para ello se implantarán aplicaciones que faciliten y optimicen el uso de estos sistemas.

El principal proceso estratégico es la **investigación y desarrollo** de nuevos productos cinéticos. La complejidad de este proceso no se encuentra tanto en la tecnología empleada, sino en la innovación por **nuevos usos y aplicaciones**. Todo ello se hará:



- Estudiando la funcionalidad del producto **en colaboración con el Departamento de Física del Deporte de la Universidad de Sevilla.**
- **Diseñando el producto de la mano de El Inventario,** empresa especializada en el sector del diseño de todo tipo de productos.
- **Externalizando la fabricación** del producto.

Se contempla la posibilidad de **formalizar una patente a nivel europeo** en caso de que se considere beneficioso para la compañía. Todos los procesos serán llevados a cabo siguiendo la política de máxima calidad ambiental, con los certificados ISO 9001/14001 y 50001.



## Recursos Humanos



Mientras que el número de directores de área es constante a lo largo del proyecto, el número de instaladores, técnicos de almacén y programadores aumentará gradualmente, con un **incremento previsto de 8 a 16 empleados en cinco años.**

Al tratarse de productos novedosos, donde la innovación juega un papel importante, se incentivará a los empleados que aporten sugerencias e ideas para nuevos productos o mejora de los que ya disponemos.

	Fijo	Variable	Incr. Anual
CEO	32.000,00 €	3.000,00 €	5%
Dtor marketing/eventos	28.000,00 €	2.000,00 €	4%
Dtor operaciones/compras	28.000,00 €	2.000,00 €	4%
Dtor I+D	28.000,00 €	2.000,00 €	4%
Administrativo	16.000,00 €	0,00 €	2%
Instalador/mantenimiento	18.000,00 €	0,00 €	2%
Técnico almacén	16.000,00 €	0,00 €	2%
Programador	22.000,00 €	0,00 €	2%

Para el mantenimiento de las instalaciones se elaborarán guías de usuario así como cursos de formación para el personal de los gimnasios. Esto reducirá las tareas de mantenimiento para incidencias comunes.

## Plan Financiero

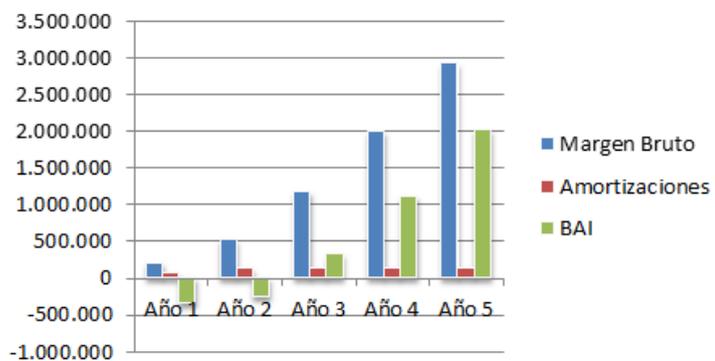
La empresa será constituida como sociedad limitada con un Capital Social inicial de 200.000€, aportados por los socios promotores. Además de este capital inicial, aportarán un total de 400.000€ como préstamos participativos, que será más tarde capitalizado en un 50% el quinto año, devolviéndose el resto del principal también en ese momento.

Por otro lado, será necesaria la entrada de nuevos socios inversores el segundo año, con 100.000€ de Capital Social y 500.000€ en préstamo participativo, de los que serán capitalizados 100.000€ en el mismo momento que los promotores, según la siguiente tabla:

<b>INVERSIONES</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	
<b>Socios Promotores</b>	200.000	200.000	200.000	200.000	400.000	Capital
	400.000	400.000	400.000	400.000	0	Prest. Participativo
<b>Socio Inversor</b>		100.000	100.000	100.000	200.000	Capital
		500.000	500.000	500.000	0	Prest. Participativo

Los préstamos participativos serán remunerados con el 30% del EBIT en el tercer y cuarto año, cuando KIES S.L. presentará beneficios.

Las inversiones realizadas en los gimnasios serán **financiadas mediante Leasing, lo cual reduce la salida de caja en un 80%**. La amortización de estas inversiones será equilibrada con las ventas de equipamiento en efectivo y con un stock optimizado por el personal responsable.



Los ingresos por ventas se irán incrementando debido a la salida al mercado de los productos generados por las inversiones en I+D y a la ejecución anual del plan de marketing previsto. Se han realizado previsiones a 5 años, puesto que se trata de productos innovadores que requieren cierto periodo de entrada en el mercado.

En nuestras previsiones **no se han incluido las ayudas a la innovación y la eficiencia energética** ofrecidas por los distintos organismos públicos, tanto regionales como nacionales. KIES S.L. arrojará los siguientes ratios:

**Tasa Interna de Retorno - TIR**

35,11%

**PAY - BACK**

3,42 años

**Valor Actual Neto - VAN**

569.367€

## Conclusiones

El aumento del precio de la energía y la cada vez mayor conciencia medioambiental avalan los proyectos de ahorro energético. Por otro lado, el cuidado de la salud está calando cada vez más dentro de la sociedad. KIES S.L. apoyará su negocio en la sinergia de estas tres necesidades.

Las Empresas de Servicios Energéticos se encuentran cada vez en mayor competencia, por lo que es un mercado que empieza a requerir innovación y especialización. Por otro lado, al tratarse de inversiones amortizables en varios años por el propio ahorro energético, suelen necesitar cierto respaldo financiero, lo cual hace de barrera de entrada a nuevas empresas. En

nuestro caso, estos requerimientos se equilibran inicialmente ofreciendo también la venta directa al cliente final a través de Internet.

El mercado de los gimnasios se encuentra en una situación de casi saturación, en parte por no haber sabido ofrecer una imagen renovada y valor añadido a sus clientes. Por otro lado, sus instalaciones ofrecen bastante recorrido en el ahorro energético. Por todo esto, KIES S.L. ofrecerá una ventaja competitiva en este sector.

Se realizará una importante campaña de marketing para llegar a ser identificados con la generación cinética, amortiguando el impacto de la entrada de futuros competidores.

Es un hecho conocido que las redes sociales están tomando cada vez más fuerza y que están siendo cada vez más utilizadas por los departamentos de marketing de la mayoría de las compañías, por el canal de comunicación y de entrada de información que representan. KIES ofrecerá su tienda en Internet integrada dentro de las propias redes sociales, concretamente en el líder actual, Facebook.

La combinación de créditos participativos y capital social como fuente de financiación ofrece la suficiente flexibilidad a un proyecto que necesita posicionarse en un segmento nuevo, con la entrada de productos innovadores.

Los productos innovadores son cada vez más valorados por los clientes, ofreciendo una mayor ventaja competitiva. KIES apostará por el desarrollo de productos de I+D+i.

**Se trata de un proyecto atractivo por su innovación y al combinar mercados con suficientes garantías de desarrollo y crecimiento.**

