

# βens

βe you, βe fit, βe Energy

MADRID, JULIO DE 2019



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE ECONOMÍA, INDUSTRIA  
Y COMPETITIVIDAD



Escuela de  
organización  
industrial

Avenida Gregorio del Amo, 6,  
28040, Madrid.

BeyoubeFitBens@gmail.com  
<https://www.bens-coin.com/>

# “Cada caloría...cuenta”

## TRABAJO FIN DE MÁSTER

Autor:

PABLO JESÚS LÓPEZ SÁNCHEZ

LUIS URUBURU AMIGO

ÁLVARO MÍGUEZ GARCÍA

PEDRO ÁLVAREZ DE SOTOMAYOR

PABLO GONZÁLEZ LÓPEZ

Tutor:

GERMÁN JIMÉNEZ



## ¿QUIÉNES SOMOS?

Somos Bens, una Start-up focalizada en el ámbito del deporte en espacios cerrados (gimnasios y centros deportivos). Nuestra razón de ser es contribuir a la adopción de un estilo de vida más saludable, consciente de los efectos que el ritmo de vida actual tiene sobre la salud y el entorno, y de la importancia de las pequeñas decisiones del día a día en la crisis ecológica que nos ha tocado vivir. Unificando conceptos como “deporte” y “responsabilidad medioambiental”, Bens se propone instaurar un cambio de paradigma en la manera que tenemos de entender el ejercicio físico.

## ¿QUÉ ES **BENS** EXACTAMENTE?

Bens una apuesta sólida por el emprendimiento sostenible. Fundamentándonos en las tendencias más actuales de la sociedad, en concreto la gamificación en los negocios, decidiendo llevar la innovación al sector de los centros deportivos.

Haciendo uso de las herramientas tecnológicas más recientes, **“Bens propone instaurar un sistema de recompensación al usuario de gimnasios”**.

Cada cliente de cada gimnasio colaborador de Bens verá premiado su esfuerzo físico en forma de una moneda virtual, la moneda Bens. En la práctica, esta moneda virtual es realmente dinero de curso legal (€), y su encriptación bajo la denominación “Bens” tiene el objetivo de servir exclusivamente para la compra de bienes y servicios ofertados únicamente a través de la plataforma Bens.

## ¿PREMIAR LA PRÁCTICA DE DEPORTE EN EL GIMNASIO?

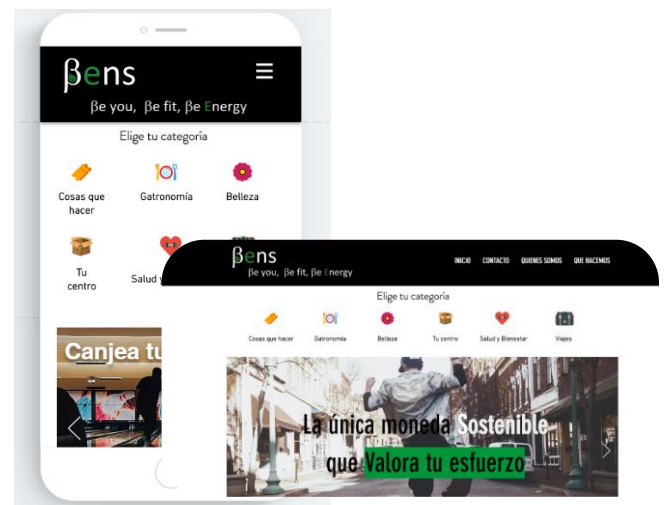
Efectivamente. Cada cliente de gimnasio asociado a Bens tendrá la oportunidad de ser **recompensado económicamente por su esfuerzo**. La energía liberada con su ejercicio, contabilizada en forma de número de calorías quemadas (kcal), se traducirá de forma automática a monedas Bens. Bens reconoce una equivalencia directa entre calorías quemadas y valor económico real. Por tanto, cuanto más deporte se haga, más beneficio se obtiene.

## ¿CÓMO SE SUSTENTA ESTE SISTEMA?

La recompensación económica proviene del propio gimnasio. Es decir, es el centro deportivo el encargado de premiar a sus clientes con el objetivo de obtener dos beneficios directos: fidelización de los mismos, y ampliación de la cuota de captación de nuevos usuarios, además de otras ventajas secundarias. Bens propone a los gimnasios modernos actuales destinar parte de sus recursos de marketing, publicidad, fuerza de ventas, etc... a la inversión de una tecnología disruptiva, futurista y claramente diferenciadora. Bens ofrece la posibilidad de obtener una ventaja competitiva nunca antes vista.

## ¿QUÉ SE PUEDE HACER CON LAS MONEDAS BENS?

Las monedas Bens generadas únicamente con el esfuerzo físico del usuario de gimnasio podrán utilizarse para comprar productos y/o servicios ofertados en la plataforma Bens. A su vez, estos productos y servicios provienen de empresas externas (independientes o no del sector deportivo, pero con el factor común de ofertar bienes de carácter ecológico y medioambientalmente responsable) colaboradoras con Bens. La cartera de empresas aliadas encuentra en Bens un nuevo canal de ventas para sus bienes de forma totalmente gratuita (publicidad, visibilidad y distribución a coste cero).



## ENTONCES, ¿CUÁL ES EL MODELO DE NEGOCIO DE BENS?

La propuesta de valor de Bens es la conexión en el mismo escenario de gimnasios y empresas dedicadas a la venta de productos y/o servicios. En otras palabras, servir de nexo de unión entre usuarios de gimnasios, los propios centros deportivos, y entidades externas ajenas a la práctica de deporte (marcas de ropa, tiendas ecológicas, viajes, experiencias, etc...).

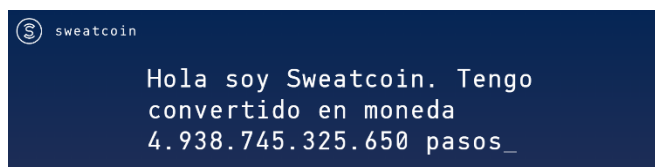
De esta forma, el gimnasio consigue más reconocimiento y popularidad, lo que se traduce en un aumento del número de clientes; dichos clientes, motivados y satisfechos con su ejercicio físico, reciben una cantidad de dinero concreta que utilizan para comprar bienes de otras compañías ofertados en la plataforma Bens; aumentando la facturación de estas empresas.

Así pues, Bens aplica una pequeña comisión variable por cada transacción realizada bajo este sistema. El cobro de comisiones representa la fuente principal de ingresos de Bens. No obstante, existen otras vías de monetización paralelas detalladas más adelante.

## ¿HAY ALGUIEN HACIENDO ESTO YA?

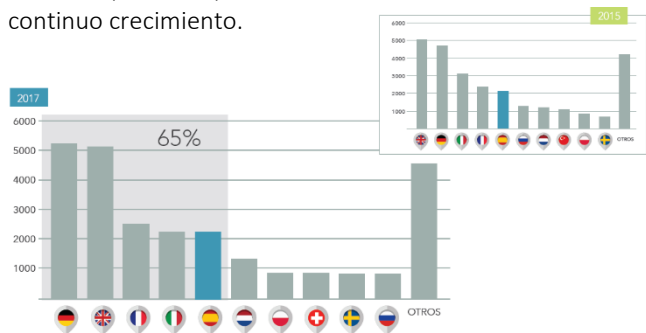
Por el momento, no existe competencia directa en el territorio español. Como se ha mencionado, tanto gimnasios como centros deportivos están invirtiendo muchos esfuerzos en desarrollar servicios parecidos, pero a día de hoy todavía no ha visto la luz ninguna línea de negocio en la sintonía de Bens.

No obstante, en marzo 2019, una compañía de Reino Unido lanzó al mercado una APP que ofrece un servicio similar, SWEATCOIN, la cual establece una recompensación económica al usuario por caminar (Solo en ámbito outdoor). La APP tiene más de 10 millones de descargas a día de hoy e incluso la revista FORBES hizo mención a ella tal que *“Después de recaudar casi un millón de dólares (890.000 dólares), 150 millones de pasos seguidos y decenas de socios inscritos, la nueva aplicación de salud del Reino Unido SWEATCOIN fue lanzada esta semana en la tienda de aplicaciones de Apple y ha sido un éxito instantáneo.”*



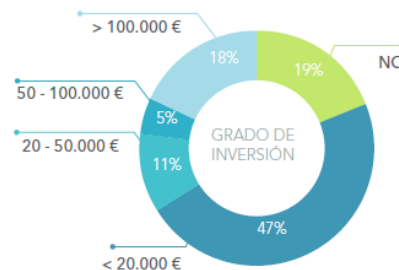
## ¿EXISTE UN MERCADO PARA ESTE SERVICIO EN ESPAÑA?

España se sitúa hoy como el 5º país más importante dentro del mercado del fitness europeo. Con una dimensión total de 4520 clubes y un volumen de ingresos de 2,2 millones de euros durante el año fiscal 2018, el negocio del fitness español se posiciona como un mercado maduro en continuo crecimiento.



2018 fue el año cumbre en términos de inversión, superando a todos los anteriores. Las inversiones de más de 100.000 euros se incrementaron del 10,6% al 17,8% y se destinaron a la incorporación de nuevas actividades, nuevos sistemas de conectividad, marketing, diseño de instalaciones... entre otros.

¿Y en 2019, que previsiones hay? El 89% de los centros deportivos tienen previsto invertir en 2019, 8% más que el año anterior. El mercado crece año a año, la tendencia se mueve hacia el alza, las posibilidades son ilimitadas.

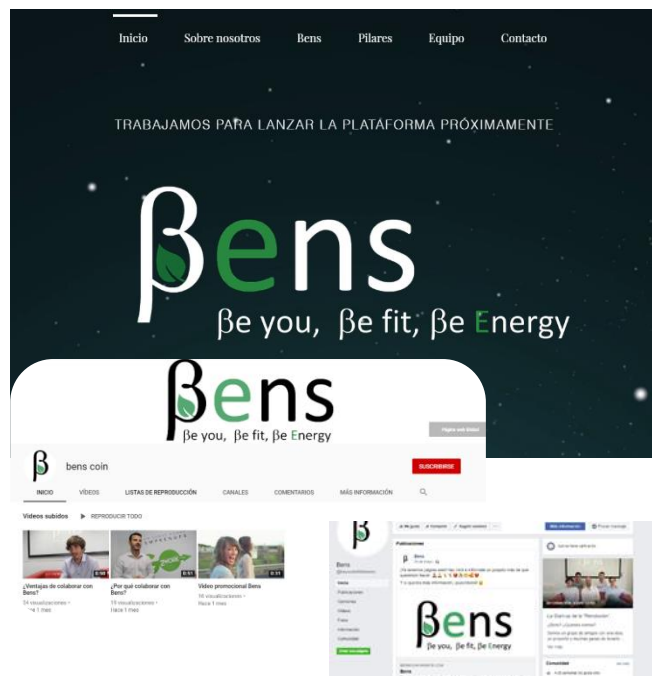


## ¿DE QUÉ FORMA SE DARÁ A CONOCER BENS?

Los primeros meses de vida, se asistirá de forma activa a carreras solidarias que se organicen en la comunidad de Madrid, donde la seña de identidad será la camiseta corporativa, costes reducidos y 100% de visibilidad. Los meses en adelante y con experiencia adquirida, se organizarán carreras solidarias por parte de la empresa, donde se premiará el esfuerzo y se podrá premiar con Bens (si las personas inscritas pertenecen algún centro deportivo asociado con nosotros).

Siendo acogidos y aceptados a mayor nivel entre los clubes, se dará el salto nacional a otras comunidades autónomas de mayor densidad de centros deportivos, donde seremos una apuesta solida a la fidelización de clientes y creadores de mercado medioambientalmente amigables, donde se empezarán a ofrecer productos propios y crear la necesidad de ser un servicio indispensable. “Si no hay Bens, no voy a ese centro deportivo”.

Otros canales de publicidad serán a través de las redes sociales principales como twitter, Facebook, Youtube e Instagram, donde influencers, post y stories conseguirán una mayor visión de la empresa.



## HABLANDO DE NÚMEROS, ¿CUÁNTO CUESTA PONER A BENS EN EL MERCADO?

En primer lugar, hay que aclarar que el sistema de ingresos de la startup es algo complejo, no sólo el beneficio viene por parte de las comisiones fijas que se establecen a los productos (siendo este variable), sino también, por transacciones de monedas entre usuarios, cofres de monedas, compra directa de monedas, publicidad en la página, cuota a empresas, etc. Todo ello, conglera el paquete de ingresos en Bens, que más adelante y en profundidad, se detallará.



La parte más crucial en términos económicos, es el arranque. La inversión necesaria para poder empezar a funcionar ronda los **30.000 €**. Donde la parte más pesada se lo lleva la contratación del servicio de la plataforma web, APP, conectividad y servicios en la nube.

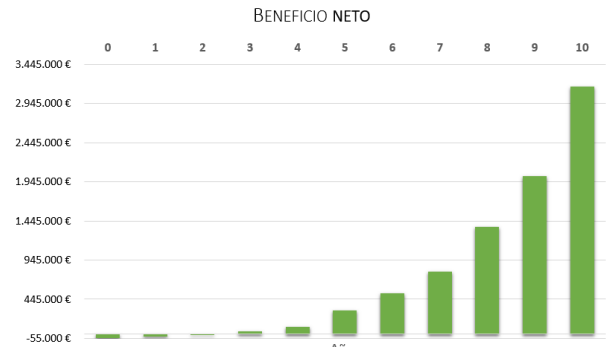
En segundo lugar, por peso económico, son las pulseras fitness. En este caso, solo se acumularía esta inversión para el primer año, ya que los años siguiente el soporte del coste lo tendría el cliente del centro, llegando a pagar en torno a 12 € por la pulsera.



Como se puede observar, en los inicios, los beneficios son prácticamente nulos, pero el poco grado de inversión realizado es suficiente para poder construir una red global de conexión estable, creciente y con ingresos exponenciales.

## ¿SERA RENTABLE?

La rentabilidad es clara, en el décimo año se situaría nuestro modelo de negocio en **3M€**.



<b>VAN</b>	<b>3.605.163 €</b>
<b>TIR</b>	<b>86%</b>
<b>Pay-back</b>	<b>4º año</b>

## POR ÚLTIMO, ¿QUIÉN ESTÁ DETRÁS DE BENS?

El equipo fundador está compuesto por 5 jóvenes apasionados del deporte y del emprendimiento. Por encima de sus estudios y competencias individuales, cabe resaltar la visión y filosofía común en todos ellos. La motivación por emprender un negocio propio y poder trabajar algún día para uno mismo es el potente motor que impulsa con fuerza la actividad de la startup. Por ello, la implicación en el proyecto de todos los integrantes es total y absoluta. Todos y cada uno de los miembros están decididos a dejarse la piel por sacar adelante un proyecto en el que han volcado tanta ilusión y esfuerzo, y lograr que Bens se convierta en una realidad, cueste lo que cueste.

- **CEO:** Pablo Jesús López Sánchez  
**Máster en Energías Renovables y Mercado Energético**  
*Ingeniero Eléctrico*
- **CTO:** Álvaro Míguez García  
**MBA Full Time**  
*Ingeniero Químico*
- **CCO:** Pedro Álvarez de Sotomayor Rodríguez  
**Máster en Energías Renovables y Mercado Energético**  
*Ingeniero Mecánico*
- **CMO:** Luis Uruburu Amigo  
**Máster en Energías Renovables y Mercado Energético**  
*Ingeniero de Energía y aprovechamiento energético*
- **COO:** Pablo González López



**Bens**  
Be you, Be fit, Be Energy

Bens  
A MAIS BELA CORRIDA DO MUNDO  
6712  
DOURO

7Epa  
A MAIS BELA CORRIDA DO MUNDO  
6639  
DOURO