







## Resumen Ejecutivo

# Cirkla S.L.

Sector servicios  
Madrid, 1 enero, 2020

 cirkla.es  
 info.cirkla@gmail.com  
 @CirklaE  
 @cirkla.economicircular

## ¿Qué es Cirkla?

Cirkla, proviene del **Esperanto** y significa circular.

Somos una plataforma que pretende aplicar los conceptos de la **economía circular** al ámbito de los aparatos que utilizamos en el hogar. En Cirkla creemos que un uso más eficiente de los recursos es posible y puede beneficiar tanto a los usuarios como al planeta.

## ¿Quién hay detrás de Cirkla?

Un **equipo multidisciplinar** con vocación global. Somos un grupo de personas con formación y experiencias muy diversas pero unidos por un nexo común: la **motivación por la sostenibilidad**.

El equipo de Cirkla lo formamos 5 personas que se conocen estudiando un máster en Desarrollo Sostenible y deciden emprender este proyecto. **La diversidad es nuestra fortaleza**.

Cirkla está compuesta por:

- ➔ Una arquitecta, **Ana María Herrero**
- ➔ Una economista, **Mónica Chemlal**
- ➔ Una especialista en comunicación, **Lorena Tirados**
- ➔ Una experta en deporte de élite, **Abigail Martín**
- ➔ Un químico, **Alberto García**

El equipo se nutre de la variedad de formación y experiencias profesionales y vitales de un grupo de personas que suman más de **75 años de experiencia** trabajando en multitud de sectores, roles y países.

El equipo fundador cuenta con una plantilla de 4 empleados durante el primer año de vida de la empresa, creciendo hasta **16 empleados** con la expansión planificada.

Año 1



4 empleados

Año 5



16 empleados

## Visión, misión, valores

**Visión:** conseguir un cambio en los hábitos de consumo a través de una alternativa **fácil, cómoda, rentable y sostenible**.

**Misión:** ofrecer un **servicio de pago por uso** para un acceso fácil y responsable a aparatos del hogar en las viviendas, al mismo tiempo que promovemos la economía circular.

**Valores:** radican en el **consumo responsable**, la **economía circular**, las **alianzas** para crecer juntos, el poder de la **innovación** para diferenciarnos, la **integridad** y la **pasión** por lo que hacemos para seguir creciendo.

## ¿Qué hacemos?

Cirkla ofrece una plataforma de pago por uso, en la que ponemos a disposición de los usuarios el alquiler de aparatos del hogar cuya utilización no es intensiva.



Las personas que acceden al servicio, pagan solo por las **horas o días que necesiten** los aparatos, y el resto del tiempo estos están disponibles para otros usuarios, permitiendo así un **uso más eficiente** de los recursos.

A su vez, y aplicando los principios de la economía circular, Cirkla pretende optimizar el uso de esos recursos **alargando la vida útil** de cada aparato:

1. **Reparándolos** cuando se estropean.
2. **Reacondicionándolos** para su venta como aparatos usados cuando sean sustituidos.
3. **Reutilizando** sus piezas y materiales para la fabricación de nuevos aparatos por los fabricantes, la re-manufactura.

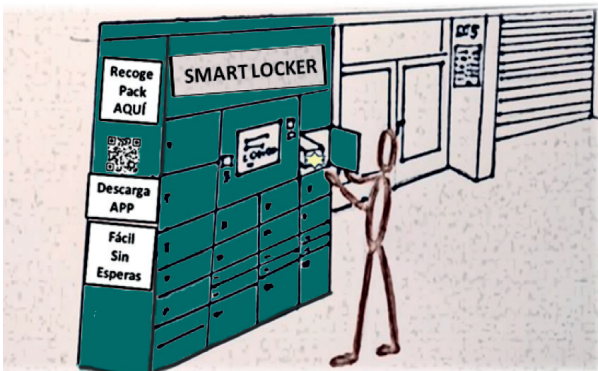
Y si lo anterior ya no es posible, nos encargamos de la gestión del **reciclaje de los aparatos**.

## ¿Qué problema resolvemos?

Activamos la economía circular y promovimos la **cultura de consumo responsable**, ofreciendo una alternativa al problema de la **infrautilización de los aparatos del hogar**.

## ¿Cómo lo hacemos?

Sabemos que la **comodidad** es fundamental para nuestros usuarios y por ello nuestro sistema se basa en la cercanía, **posibilitando** que nuestros aparatos se encuentren disponibles en el entorno donde viven.



Para ello, tenemos un sistema de **taquillas inteligentes o smart lockers**, ubicados en las **zonas comunes de los edificios de viviendas**, donde el usuario puede recoger y dejar los aparatos en base a sus necesidades.

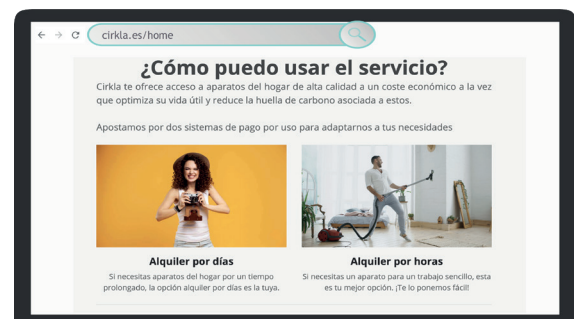
Los usuarios dispondrán de una app con la que podrán reservar los aparatos por el periodo de tiempo que necesiten. **La app les confirmará la reserva y disponibilidad en el smart locker y el coste del servicio por el tiempo previsto.**

Cuando el usuario termine de usar el aparato, la app le permitirá su devolución al smart locker y se facturará el tiempo efectivamente utilizado.

## ¿Qué servicios ofrecemos?

En Cirkla, ofrecemos dos tipos de servicios: **alquiler por horas y alquiler por días**.

Los aparatos de uso más frecuente por horas, estarán disponibles permanentemente en los smart lockers de los edificios. El usuario podrá reservarlos con antelación o comprobar si están disponibles en un momento determinado y pasar a recogerlos. En esta modalidad, nuestra oferta cuenta con aparatos tales como: aspiradora, robot limpiasuelos, videoconsola, plancha, robot de cocina,...



Y para otros aparatos de una frecuencia de uso menor. El alquiler se establece por días, será necesario reservar los aparatos con antelación y el equipo de Cirkla los depositará en el smart locker correspondiente en el plazo previsto. Entre otros, incluiremos en nuestra oferta los siguientes aparatos: limpiadora a vapor, máquina de coser, taladro, cámara de fotos, multi-herramienta eléctrica,...

## ¿Cómo creamos valor?

Para el usuario:

- ✓ Usar sin necesidad de comprar, generando un **ahorro de los costes** derivados de la adquisición del aparato gracias a un uso más eficiente del mismo.

- ✓ Se puede **despreocupar** del mantenimiento, espacio de almacenamiento, reparaciones y sustitución.
- ✓ Se beneficia de acceso a **aparatos de máxima calidad** y eficiencia energética.

**Para el planeta:**

- ✓ Al aumentar la utilización media de los aparatos del hogar y **optimizar su ciclo de vida** reducimos el consumo de recursos limitados como los materiales de los que están hechos, la energía necesaria para fabricarlos, transportarlos, venderlos, ...

Por tanto, con nuestra actividad, en Cirkla contribuimos a:

- ➔ La reducción de emisiones de CO2.
- ➔ La reducción del consumo de recursos no renovables.
- ➔ Reducción en la generación de residuos.
- ➔ Mitigar el cambio climático.
- ➔ Contribuir al cambio cultural hacia un consumo más responsable.

**¿Dónde y para quién lo hacemos?**

Nuestras líneas estratégicas se centran en torno a:

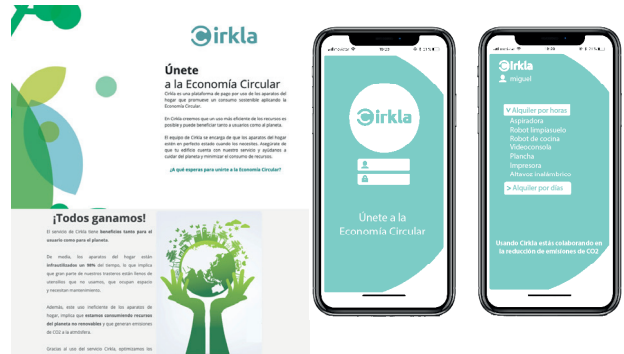
- La implementación de nuestros servicios en edificios de viviendas íntegramente de alquiler.
- Impulsar nuestra presencia en 6 de las principales ciudades de España en un periodo de 5 años.



Dada la **escalabilidad del modelo de negocio** de Cirkla, a futuro se analizará incrementar nuestro mercado a través de la implementación de nuestros servicios en nuevas localizaciones y la incorporación de nuevos perfiles de usuarios.

**¿Cómo llegamos a nuestros usuarios?**

Cirkla presenta sus servicios al usuario a través de sus canales principales: la **plataforma web** y la **app de Cirkla**.



Ambas **herramientas son fáciles de usar** y desde ellas el cliente, no solo tiene acceso a toda la información referente a cómo operar el servicio, sino también a los detalles sobre el desarrollo de la economía circular que teje la propuesta. Todo ello con el fin de invitar al usuario a que evolucione hacia una forma de consumir responsable, identificándola como beneficiosa tanto económica como ambientalmente.

El plan de comunicación y marketing que acompaña a estas plataformas es intenso y transparente, exponiendo en todo momento nuestra clara apuesta por ser un referente en economía circular y por tanto construyendo también alianzas con **proveedores y partners ASG**.



Primamos la promoción en **plataformas online** y creamos contenidos claros, visuales y atractivos, a la vez que innovadores con el fin de con-

seguir la interacción con el usuario para, continuamente, mejorar el servicio y establecer la cultura del consumo responsable como una fórmula rentable tanto para el usuario como para el planeta.

## ¿Cuánto nos cuesta?

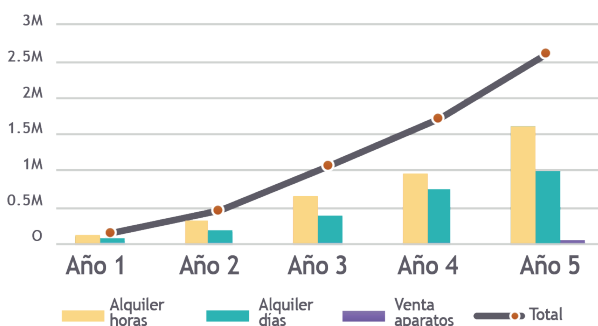
Las principales inversiones para la puesta en marcha y expansión de Cirkla corresponden a la adquisición de los aparatos del hogar destinados al alquiler, seguido por desarrollo de la plataforma online.

Los fondos propios, por un total de **130.000€**, estarán compuestos por aportaciones de socios fundadores e inversores externos.

Se hará uso de **financiación externa**, principalmente para la compra de los aparatos destinados al alquiler, mediante un leasing financiero. A su vez, se ha optado por la suscripción de un renting para disponer de los smart lockers.

Para la determinación de los **ingresos**, se han tenido en cuenta las previsiones de crecimiento de usuarios, los precios determinados según la metodología de **value pricing**, el reparto con el usuario del beneficio generado por el aumento de la utilización de los aparatos, el porcentaje de uso del porfolio de productos y el gasto medio previsto por usuario.

Evolución ventas (€)



Teniendo en cuenta todos los gastos e ingresos asociados con la actividad de Cirkla, la cuenta de resultados nos muestra que a **partir del tercer año se obtienen beneficios**.

|                                | Año 1    | Año 2   | Año 3     | Año 4     | Año 5     |
|--------------------------------|----------|---------|-----------|-----------|-----------|
| Ventas                         | 148.308  | 476.600 | 1.064.744 | 1.707.005 | 2.621.510 |
| Total gastos                   | 243.109  | 451.759 | 867.769   | 1.371.243 | 1.757.586 |
| Amortización                   | 27.996   | 69.874  | 150.322   | 235.316   | 382.576   |
| Resultado explotación          | -122.797 | 44.973  | 46.653    | 100.446   | 481.348   |
| Gastos financieros e impuestos | 2.939    | 2.702   | 19.289    | 42.104    | 141.663   |
| Resultado ejercicio            | -125.727 | -47.675 | 27.364    | 58.344    | 339.684   |

Cabe destacar que los principales indicadores económico-financieros son muy satisfactorios para el modelo de negocio de Cirkla, donde al final del período analizado tenemos una importante **rentabilidad económica**, una rentabilidad financiera muy atractiva y una progresión que apuntala un sólido crecimiento que permitirá la expansión futura del negocio.

Rentabilidad (%)

|     | Año 1    | Año 2  | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-----|----------|--------|-------|-------|-------|
| ROI | -135,50  | -13,50 | 6,20  | 9,30  | 24,50 |
| ROE | -2942,30 | -57,90 | 15,90 | 26,80 | 56,10 |
| ICI | 0        | 0      | 8,70  | 13,40 | 22,40 |

**VAN | 500.373€**

**TIR | 61,90%**

Los indicadores anteriores, junto con el VAN y el TIR que observamos, posicionan a Cirkla como una empresa rentable y una inversión muy atractiva para socios e inversores.



Únete a la Economía Circular

[info.cirkla@gmail.com](mailto:info.cirkla@gmail.com)