



\*

# KAPTIVUM Force & Recovery

\*

Business Summary



100 THRUSTERS S.L

\* 100 THRUSTERS S.L \*

## \* CONFIDENCIALIDAD \*

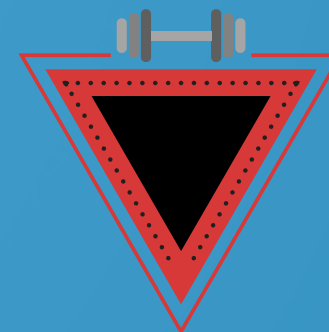


El propósito del presente documento es dar a conocer los detalles del Plan de Negocio 2018- 2022 a los diferentes agentes que intervienen en el proceso de viabilidad. Este documento ha sido elaborado por **100 Thrusters, S.L.**

Se reconoce el carácter de confidencialidad a toda la información financiera, datos comerciales, acuerdos y cualquier otro dato relativo a la estrategia y operativa de la empresa **100 Thrusters S.L.** que se desprenda de esta documentación.



El receptor de la presente documentación se compromete y obliga a mantenerla reservada y a no facilitar a terceros esta información sin previo consentimiento por escrito de los representantes legales de **100 Thrusters, S.L.** S.L. y/o sus promotores.



# 2018 - 2022

## \* LA IDEA \*

Desarrollar un producto de suplementación deportiva de élite focalizada en deportes de fuerza y que necesiten una rápida recuperación (CrossFit, Halterofilia, Fitness, Boxeo). Un producto que esté avalado por profesionales de la nutrición, médicos y expertos en cada disciplina deportiva.

**Kaptium** ha sabido desarrollar suplementos deportivos especializados para cada disciplina deportiva con componentes de la máxima calidad para aquellas personas que saben la importancia del deporte en su vida y lo disfrutan con pasión. Personas que quieren dar lo máximo de sí mismos.

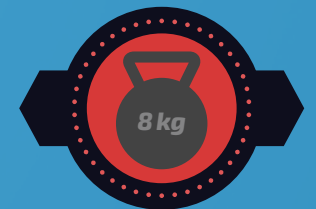
Cada deporte requiere de unas cualidades físicas, psíquicas y unas habilidades técnicas muy específicas. A diferencia de los competidores concurrentes en el mercado.

Kaptium ha desarrollado productos específicos para unos deportes concretos, huyendo de generalidades que copan el sector de la suplementación deportiva.

La eficacia de los complementos nutricionales estriba en conseguir cubrir aquellas carencias que el deportista pudiera tener adecuando su composición a cada disciplina deportiva.

La idea surge por el vacío en el mercado de un producto que aglutine a varios productos en uno solo, haciendo más fácil, simple y económica la toma de suplementación del mismo.

Es un proyecto en el que los promotores de la marca Kaptium creen firmemente y que tiene su implantación no sólo a nivel nacional sino de forma global.



# 2018 - 2022



## \* EL POR QUÉ \*

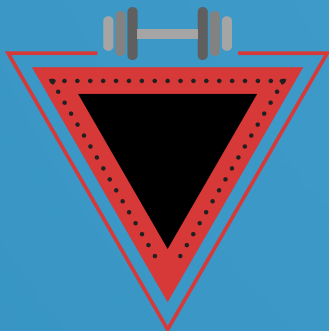
El consumo de productos de nutrición y suplementación deportiva ha aumentado un 7 % en España, según datos de Euromonitor International. Según datos de Global Industry Analysts, en 2013 la industria de la nutrición y suplementación deportiva movía 5.000 millones de dólares en el mundo y las previsiones son que en 2018 la cifra aumente hasta los 6.170 millones, lo que representa un incremento del 23%.

El uso de suplementos deportivos es tan grande que algunos Estudios que han detectado que un gran porcentaje de atletas de elite los usan (80% de los canadienses y un 62% de los ingleses por ejemplo) y muchos de ellos combinan hasta 2.4 suplementos.



Por mencionar los resultados de un interesante estudio (Petróczi et al) que analizó los patrones de uso de suplementos en deportistas, los suplementos más usados y cuáles son las razones para su uso.

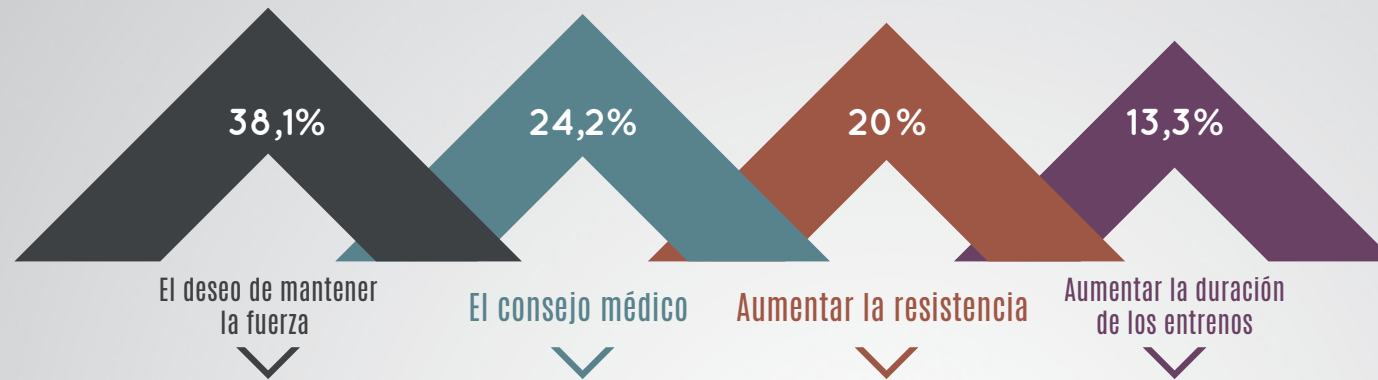
Existen numerosos estudios que certifican que el uso de la suplementación deportiva está sumamente extendido y arraigado en el usuario de la práctica deportiva.





## \* EL POR QUÉ \*

Según los participantes del Estudio, los motivos para consumir estos suplementos fueron:



Otro estudio reciente realizado por [www.feebbo.com](http://www.feebbo.com) y My Fit Body muestra un claro crecimiento del mercado de suplementación deportiva en España. Feebbo es una empresa pionera en estudios de mercado online y My Fit Body es una marca de nutrición deportiva. En el estudio en el que se han encuestado a 500 personas y todas ellas han respondido que son consumidores de suplementos y/o nutrición deportiva.



Un 69% de estos son consumidores desde hace un año o menos, mientras que el resto es consumidor desde hace más de un año. Los suplementos alimenticios aparecen en España gracias a los deportistas que día tras días ven en estos suplementos la clave del éxito para obtener los resultados que esperan.

## \* LOS OBJETIVOS \*

# CALIDAD

Uno de los mayores inconvenientes de estos productos es que a veces pueden contener "ingredientes cuestionables", sin lugar a dudas uno de los principales desafíos a los que debe hacer frente esta industria. Todos los principios activos incluidos en los productos diseñados y desarrollados por Kaptium NO están incluidos en la lista WADA de la Agencia Mundial Antidoping.

En España, la Agencia para la Protección de la Salud en el Deporte (AEPSAD) es la encargada luchar contra el dopaje, y alerta que algunos suplementos alimenticios pueden dar positivo por llevar esas sustancias, bien intencionadamente o por haber sido contaminados durante la fabricación.



Si podemos destacar algún valor del conjunto del proyecto es la calidad del producto por ello el crecimiento empresarial que se contempla en el Plan de Negocio es moderado, primando en todo momento una excelencia en el servicio reflejada en la calidad/precio de los productos y servicios que se ofrecen.



PRODUCTO PERMITIDO EN WADA

\* **ESTRATÉGIA COMERCIAL** \*  
\* **DÓNDE?** \*



Actividad comercial para la captación de puntos de venta estará focalizada en estas áreas:



353 BOX



## \* ESTRATÉGIA COMERCIAL \*

### \* DÓNDE? \*



Step  
03

Federaciones y Clubes de Halterofilia.

Existen 71 clubes de halterofilia en España y 15 Federaciones. No hay ningún esponsor del sector suplementación vinculado a este deporte siendo una oportunidad de entrar teniendo como influencer y posible delegado sector halterofilia a Yosua Fernandez.

Con la aparición del CrossFit se ha dedicado a enseñar Halterofilia en los diferentes Boxes de Barcelona y otros donde enfoca sus clases con un trabajo muy técnico de Halterofilia complementado con movilidad. En cada clase se dan diferentes ejercicios y poco a poco se van aumentando las cargas según el nivel de técnica de cada atleta. Se trabaja la real y pura Halterofilia que es donde se aprende y notan los resultados.



Step  
04

Otros centros menores de boxeo (deporte en alza).

Seguir el mismo plan elaborado para Halterofilia. En este caso existe un sponsor concurrente de Kaptium (VitoBest).

# \* ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO \*

Ante todo queremos resaltar el carácter conservador de las proyecciones de ventas, resultados y cash-flows calculados y en consecuencia la prudencia de las valoraciones obtenidas. Destacamos los siguientes aspectos en los que las estimaciones han sido muy prudentes:

1

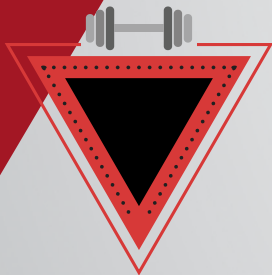
Número de centros de CrossFit estimado es muy bajo (70) , tanto por la experiencia previa del equipo como por la prueba piloto realizada.

2

Las ventas estimadas contemplan que el número de centros CrossFit licenciatarios fijos, aún existiendo una clara tendencia alcista.

3

No se ha tenido en cuenta los ingresos por proyectos relacionados a otras líneas de negocio complementarias.



El 100% de los fondos solicitados, permanecen en la sociedad. Que la distribución del beneficio es del 90% y que no precisa de mayores ampliaciones.

\* LOS PROMOTORES \*

## KAPTIUM Force & Recovery

**Jaime Smith Basterra.** Presidente y principal ideólogo de la compañía, con una larga y exitosa trayectoria en diferentes sectores empresariales.

**Humberto Ramil Gerl.** Gerente y copropietario de Kaptium, con más de 25 años de experiencia en diferentes sectores industriales y comerciales.

## ⚡ 100 THRUSTERS S.L ⚡

**César Martínez Roig.** Empresario y Business Developer, con más de 20 años de experiencia en la promoción comercial y dirección de negocios.

**Daniel Coll.** Empresario, actual propietario del CrossFit Box Castelldefels, fisio y Crossfiter.

**Fede Roig.** Empresario, con más de 25 años en experiencia en la dirección comercial.

# KAPTIUM



En definitiva, el **VALOR** que aportan al proyecto en su diversidad de sectores con más que una amplia experiencia otorgan una clara garantía y seguridad de éxito del proyecto.





# \* PROPUESTA DE INVERSIÓN \*

El objetivo de este executive summary es la búsqueda de varios socios inversiones que adquieran un 25% del capital social de la compañía por un importe de 120 Mil. € (mínima inversión 5 Mil €)

## 120.000€

Queremos ser un referente en el sector de la suplementación y para ello tenemos clara la necesidad de contar con los que compartir una idea y modelo de negocio, que nos aporten además un conocimiento desde el punto de vista del usuario.

La adquisición del 25% de **100 Thrusters, S.L** da derecho al nombramiento de un consejero.

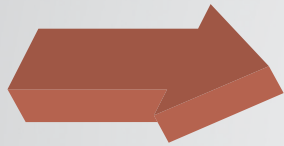


Para esta propuesta de participación se está pensando preferentemente en el siguiente perfiles de socios: -socios interesados en el sector y que aporten know how



# \* 100 THRUSTERS S.L \*

POSEE EN LA ACTUALIDAD:



- Contrato de co-propiedad de la marca Kaptium Force & Recovery, de producción y distribución con Kaptium S.L



- Acuerdo de distribución de Smoothies en centros de fitness y centros de Crossfit en el territorio español



- Conversaciones muy avanzadas para llegar a un acuerdo de distribución de la marca fcb Sweden de productos de nutrición deportiva para centros de fitness y centros de Crossfit en el territorio español

100 THRUSTERS S.L