

EXECUTIVE SUMMARY

Descripción sumaria del negocio

Concepto: “Entrenamiento saludable”.

Descripción: Desarrollo de artículos deportivos con tecnología avanzada que permita monitorizar el comportamiento del organismo durante la actividad deportiva realizada.

Definición: Los grupos de clientes serán deportistas profesionales, personas con problemas de obesidad, personas que quieren adelgazar y personas con problemas cardíacos.

Entre las funciones que satisface nuestro producto tenemos la monitorización de la salud durante la realización de la actividad deportiva, a través del control de frecuencia cardíaca, calorías, tiempo y temperatura.

La tecnología a emplear será un dispositivo digital adherido a la ropa deportiva que contenga pulsímetro, medidor de calorías, medidor de tiempo y medidor de temperatura.

Nuestro negocio es considerado único e innovador ya que desarrollaremos ropa inteligente capaz de brindar información detallada sobre el estado físico de los deportistas. Los tiempos para el desarrollo del negocio son:

- **Planeamiento:** Está estipulado en 6 meses. Esta área llevará a cabo el estudio de variables que más impacten en el desarrollo del negocio, adicionalmente este proceso incluye el desarrollo de tecnología avanzada que será adherida a los artículos deportivos.
- **Búsqueda de recursos:** Se prevén 6 meses. Comprende la contratación del personal especializado para llevar a cabo la producción de ropa deportiva inteligente y su posterior comercialización. Adicionalmente, contamos con el respaldo de imagen de la marca, además de la utilización de sus locales comerciales y su apoyo financiero para el desarrollo de este plan.
- **Programación y presupuestación:** Para llevar a cabo la planificación y posterior expresión financiera de este plan contaremos con 2 meses; entre las funciones del área tendremos la consolidación global de planificación y presupuesto de la unidad.
- **Operación:** El tiempo estimado entre el pedido de stock a origen, los trámites aduaneros, el embarque, el arribo al país, la nacionalización de los productos y la llegada a nuestro depósito, es de 60 días aproximadamente.

Atractivos del negocio

El negocio de ropa inteligente con funciones de control médico es un atractivo comercial; ya que en la actualidad se ha incrementado la necesidad de realizar algún tipo de deportes para disminuir o neutralizar los problemas de salud. Así mismo, los deportistas requieren dispositivos que le permitan controlar su estado físico y en base a esto establecer un entrenamiento acorde a sus necesidades.

Operativamente, representa un atractivo la introducción de esta nueva unidad de negocios, ya que cuenta con la creatividad e innovación requerida para ampliar su portfolio de productos deportivos, superando los controles de producción, suministro y calidad requeridos por la marca, atendiendo las necesidades de los deportistas y brindándoles soluciones innovadoras.

Con la creación de esta unidad de negocios, se espera obtener una rentabilidad por encima del 35% a partir del tercer año de iniciado el negocio de ropa inteligente. A su vez, se tomará como parámetro de pérdida, si en los 2 primeros años se registran quebrantos acumulados.

Estimamos que nuestro Ciclo de Conversión de Caja (expresado en días) será el siguiente:

Rotación de inventarios (días): 0 días. Rotación de créditos por ventas (días): 30 días. Rotación de deudas comerciales (días): 30 días. Aplicando la fórmula:
$$CCE = 0 \text{ días} + 30 \text{ días} - 30 \text{ días} = 0 \text{ días}$$

Como se puede observar la empresa cuenta con un ciclo de conversión de caja es de cero (0) días.

Requerimientos de Capital

La inversión inicial de capital requerida será de \$ 150.000.000 la cual será proporcionada por los accionistas de la casa matriz. Este monto inicial se utilizará para el desarrollo de la inteligencia de las prendas deportivas, se estima que luego de finalizada su producción, y contando con el posicionamiento actual de la marca, se inicie de forma inmediata la comercialización de las mismas.

El límite de exposición al riesgo estará constituido por el monto aproximado de la inversión inicial más un 10% de la inversión inicial, es decir, los inversores están dispuestos a perder \$ 1.500.000 por encima de la inversión inicial. En caso de que no se llegase a alcanzar la rentabilidad esperada, se aplicará estrategia de desinversión con una retirada lenta mercado y posterior venta del negocio.

Se acordó que durante los 5 primeros años del negocio no se distribuirán utilidades a fin de reinvertirlas en la expansión del negocio hacia la provincia de Buenos Aires y hacia las principales ciudades del interior del país. Destinaremos el 1% de las utilidades a Investigación y desarrollo, de esta manera nos mantendremos atentos a los cambios del mercado, anticipándonos

a crear productos innovadores y reforzando las áreas potenciales de la empresa a fin de instaurar nuevas ventajas competitivas aprovechando dichas oportunidades.

Composición de la Unidad de Negocios

La UEN se compone un Director General, un Gerente comercial, quien tiene a su cargo un jefe de ventas; un Gerente de administración, quien tiene a su cargo un responsable de logística, un responsable de compras y un jefe de recursos humanos; un Gerente de finanzas, quien tiene a su cargo un Responsable de tesorería y un responsable de la contabilidad de la unidad y un Gerente de Producción , quien tiene a su cargo un responsable del diseño y fabricación de la ropa deportiva, un responsable del control de calidad de las prendas. Los principales accionistas de la UEN serán los inversionistas de la marca, ya que son ellos los que aportarán el capital para desarrollar la unidad de negocios.

La principal habilidad distintiva con la que cuenta la UEN es la innovación, calidad y confiabilidad en cada uno de los productos desarrollados, además del know how en la elaboración de artículos deportivos.

Modelo de Gestión Estratégica

Nuestra estrategia está orientada al desarrollo de artículos deportivos con tecnología avanzada, que permita monitorear las condiciones físicas de los deportistas durante la actividad realizada.

Lo peor que puede pasar es, que los deportistas no perciban nuestros productos como seguros a la hora de sintetizar todas las funciones de control en un solo dispositivo. A fin de impedir esta situación, una vez desarrollada la tecnología, someteremos nuestras prendas deportivas a estudios médicos y posteriormente realizaremos un testeo en deportistas profesionales de diferentes categorías a fin de garantizar la confiabilidad en nuestro dispositivo. Adicionalmente, realizaremos campañas publicitarias donde el mensaje principal sea realzar la salud por encima de todo.

Lo mejor que puede pasar es, tener un crecimiento rápido en el mercado y convertirnos en líderes del negocio de ropa inteligente; satisfaciendo las expectativas del mercado deportivo y atrayendo a personas que quieran incursionar en el deporte con la confiabilidad de tener un monitoreo de su desempeño. A fin de lograrlo, trabajaremos arduamente para conseguirlo y seguir innovando.

Barreras de Entrada y Salida

Como barrera de entrada tenemos los requerimientos tecnológicos que serán desarrollados para las prendas inteligentes.

Entre las barreras de salida tenemos la relación con los deportistas y pacientes identificados con la marca. Además, de la sinergia establecida con las demás unidades de negocios de la compañía.