

Lugga

The Smart Luggage  
El Equipaje Inteligente  
A Bagagem Inteligente



**Lugga S.A.**

**Presentación**

Enjoy your trip!

Disfrutá tu viaje!

Desfrutar da viagem!



**Objetivo: Búsqueda de Inversores y aliados estratégicos.**

**Noviembre 2016**

**“Sistema de Valijas Portables”**



## CONTENIDO

### SUMARIO EJECUTIVO.

1. *Introducción al proyecto*
2. *Aspectos innovadores*
3. *Fases del proyecto*
4. *Mercado*
5. *Tamaño del mercado*
6. *Ventajas comparativas y oportunidad*
7. *Patentes (INPI) & (PCT)*
8. *Producción*
9. *Análisis interno y externo*
10. *Equipo humano*
11. *Análisis de riesgos*
12. *Aspectos económicos y comerciales*
13. *Requerimientos financieros*
14. *Proyecciones flujo de efectivo*
15. *Imágenes de Lugga*

### ANEXOS:

1. *Cash Flow a disposición*

## Resumen Ejecutivo

---

### 1) Introducción al Proyecto:

Lugga es una empresa joven que nace con el fin de llevar adelante un “Sistema de Valijas Portables”, el mismo es un sistema de anclajes para distintos tipos de accesorios a ubicarse en los porta equipajes de los automóviles (de cualquier marca), que además de anclar valijas puede hacerlo con bicicletas, sky, kayak, tablas de surf o de snowboard, cañas de pescar, distintos racks de cargas, etc., en el caso de las valijas, las mismas pueden ser utilizadas también como valija de viaje o suitcase, como elemento innovador podemos citar que las valijas portables están compuestas por cuatro (4) valijas de mano que al unirse en el techo del vehículo forman un conglomerado unificado y al desmontarse se convierten nuevamente en cuatro (4) valijas portables manualmente, para el caso de los accesorios, los mismos son para portar distintos elementos como los ya mencionados.

**LUGGA** es un sistema de equipaje divisible para vehículos. Posee 4 valijas independientes y una parrilla de sostén. Su particularidad consiste en la independencia de las valijas, admitiendo llevar 1, 2, 3 o el total de ellas en el techo del auto, e incluso utilizarlas como valijas convencionales.



## 2) Aspectos Innovadores, Tecnología.

El Sistema Lugga contará con algunas características tecnológicas que se irán incrementando en las distintas etapas de producción:

- Cierre a distancia (Bluetooth)
- USB, GPS, Luz interior, Panel solar, Sensores de altura



## ENCASTRE

Las valijas poseen en la parte posterior unos sistemas de encastrados que se abrazan a los rieles y traban. Esto permite fijar de manera efectiva el set de equipaje a la parrilla ubicada en el techo del auto.



### 3) Fases del proyecto. Avances en la implementación del proyecto.

En Junio de 2014 se tomó la decisión de contratar al Estudio de Diseño Industrial Kreo <http://www.kreo.com.ar/> con la firme idea de llevar adelante el proyecto Sistema de Valijas Portables Lugga.

Con fecha Septiembre del 2015 se incluyó en el equipo de trabajo al Estudio de Diseño Industrial Ymago <http://ymago.com.ar/> quien se ha hecho cargo de darle los toques definitivos al tema Matricería y formas finales del Sistema Portable Lugga.

Desde Julio de 2015 estamos trabajando con Nowy Plastik SA (Ex Plascar SA), <http://www.nowy.com.ar/> quienes son los socios industriales del proyecto Lugga.

A la fecha (11/2016), ya se han enviado los anticipos para la elaboración de las matrices necesarias para comenzar el proceso productivo a principios de 2017.

### 4) Mercados.

El Sistema de Valijas Portables Lugga está orientado a distintos mercados, entre los cuales podemos mencionar:

- Exportación a los mercados UE, USA, Mercosur.
- Padres de familia entre 30 y 50 años, todos realizan viajes con destinos turísticos o de descanso y buscan comodidad y soluciones prácticas.
- Out Door, tanto para jóvenes y adultos amantes de lo deportivo.
- Como accesorio automotor convirtiendo las cuatro (4) valijas en un cómodo porta equipaje ideal para viajes.
- Como medio de transportar distintos elementos, como una valija común.
- Con los accesorios adecuados sirve como medio de transporte de elementos de esparcimiento.

### 5) Tamaño del Mercado al que se apunta:

El Sistema de Valijas Portables Lugga se orienta al mercado del esparcimiento, cuenta con una cantidad de accesorios para bicicletas, skys, kayak, tablas de surf o de snowboard, cañas de pescar, distintos racks de cargas, etc., también pueden ser utilizadas como valijas de mano.

Aclarado este punto creemos que el mercado más importante del Sistema de Valijas Portables Lugga es la Unión Europea, América del Norte y el Mercosur.

Dentro del mercado automotor, visualizamos como target adecuado a los vehículos de uso familiar y los recreativos.

Es difícil evaluar una competencia directa al Sistema de Valijas Portables Lugga, simplemente porque el Sistema tiene una dualidad de uso que no se encuentra en las valijas tradicionales ni tampoco en los baúles de techo, aunque ocupa ambas franjas de mercado potencial, deberemos ser conscientes de mantener un nivel adecuado de precios y alta calidad, elementos ambos que caracterizan a Lugga.

Nuestro Sistema soluciona un problema de espacio, fundamentalmente para el guardado de los valijones de techo para automóviles.

Nuestro objetivo es captar los tres mercados mencionados (UE, USA y Mercosur), con ventas mayoristas y ventas directas realizadas desde nuestro sitio de e-commerce.

## **6) Ventajas Comparativas y Oportunidad.**

Gran parte de los automóviles que se fabrican en la actualidad en el mundo, son SUV, 4 x 4 y también Hatchback (sin cola) lo que hace necesario espacio de carga.

El Sistema de Valijas Portables Lugga soluciona esa imposibilidad de carga de estos vehículos ya que permite el traslado de distintos tipos de enseres.

El Sistema de Valijas Portables Lugga está orientado a diferentes usuarios con diversas aspiraciones y la utilidad no es la misma para todos los segmentos.

El usuario de familia necesita espacio de carga extra, utilizándolo básicamente para viajes de no más de cuatro horas (la costa / sierras, etc), a lo sumo 3 o 4 veces al año.

La valija en forma individual puede ser utilizada como maleta de viaje.

El usuario de alta gama, los usa dualmente para carga de techo y viaje en avión, pero busca otra calidad y terminación (características de Lugga), ya que no define tanto su compra por el precio.

Para finalizar debemos dejar en claro que se trata de un diseño único y original, que comparte el mejor estilo del diseño aplicado al mundo automotor y es el mercado objetivo perseguido por nuestro producto.

## 7) Patentes que soportan los productos

Con fecha 12/11/2014 se solicitó en el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI), la Patente del Sistema de Valijas Portables, la misma tuvo ingreso bajo el N° 20140104251, Trámite N° 13414625.

Con fecha 12/11/2015 se solicitó en el Sistema Internacional de Patentes (PCT), la cobertura del Sistema propuesto, la misma tuvo ingreso bajo el Trámite N° PCT/IB2015058741, al día de hoy ya está en marcha el análisis de fondo del Sistema.

INPI Exp. <b>20140104251</b> Trámite: 13414625 PATENTES ImpORTE: \$1320.- Fecha/Hora: 12/11/2014 12:7:58.970 Solicitante: PARTICULAR	
ADMINISTRACIÓN NACIONAL DE PATENTES Y MODELOS DE UTILIDAD	
SOLICITUD DE PATENTE DE INVENCIÓN <input checked="" type="checkbox"/> SOLICITUD DE MODELO DE UTILIDAD <input type="checkbox"/>	
I. SOLICITANTE (S) CANTIDAD DE SOLICITANTES	
Considerar Nombre y Apellido o Denominación Social (de uno de ellos el resto en ANEXO)	
<b>RAUL ARNALDO CABICHE</b>	
C.E.I.T. / C.M.I.L. / C.B.A.: <b>20-1736504-7</b>	
Personas Jurídicas: Datos de Inscripción en R.P.C. / I.C.S.	
Personas Físicas: D.N.I.: <b>17365041</b> Estado Civil: <b>CASADO</b> N° de hijos: <b>13</b>	
Nombre y apellido del cónyuge: <b>ADRIANA GUERENDIAN</b>	
Domicilio Real- Calle: <b>ENSENADA</b> N°: <b>33/10</b>	
Localidad: <b>C.A.B.A.</b> C. P. N°: <b>1407</b> País de Residencia: <b>ARG</b>	
Domicilio Legal - Calle - N° - Localidad - Provincia: <b>ENSENADA 33-10 - CABA</b> Código Postal: <b>1407</b>	
Dirección de e-mail: <b>AR210BZAS@GMAIL.COM</b> Teléfono: <b>011-1557610648</b>	
II. OBJETO	
Título de la Invencción: <b>VALIJAS - SISTEMA PORTABLE</b>	
Caracter de la Patente / Modelo de Utilidad: <b>POR VEINTE (20) AÑOS</b>	
Adicional a: Patente N° / Solicitante N°	
III. DEPOSITO DE MICROORGANISMOS	
PAIS NUMERO FECHA	
FECHA DE DEPOSITO	
N° DE ACCESO AL DEPOSITO	
Nombre de la Institución Depositaria	
Domicilio de la Institución País	
Datos del Depositante	
Origen del Material Biológico y Genético	
Continúa en hoja anexa.	

Solicitud Internacional PCT

Número: PCT/IB2015058741

Objeto: RETAINING AND FASTENING MEANS TO A TOP RAILING PLACED ON A VEHICLE'S ROOF, FOR AT LEAST ONE MODULAR SELECTIVELY REMOVABLE PLATFORM, CARRIER OF A GENERIC OBJECT

Titular: Raul Arnaldo CABICHE - Ivana Andrea PEREYRA

Fecha Solicitud: 12/11/2015

Prioridad: P20140104251 AR 12/11/2014  
P20150103603 AR 05/11/2015

Nuestra ref.: 831-47905

MORGADES

## 8) Producción

### a) Estrategias y Estructuras de Producción.

Lugga puede alcanzar los objetivos propuestos por que cuenta con:

Utilización de la Planta Industrial perteneciente a Nowy Plastik SA, quien tiene dos plantas de producción, una en la Prov. de Bs. As. (Parque Industrial de Tortuguitas) con 20.000 mts<sup>2</sup> y otra en la Prov. de Córdoba que cuenta con 5.000 mts<sup>2</sup> siendo poseedora del Know How tecnológico referido a toda fabricación elaborada en materiales plásticos con capacidad de producir la cantidad que el mercado demande.

### b) Tiempos de realización del Proyecto.

En la actualidad Lugga cuenta con un esquema que podrá llevarse adelante una vez cumplimentado el prototipo funcional y la matricería, estimamos principios de 2017.

## 9) Análisis Interno y Externo (FODA).

### **Fortalezas:**

- Registro de Patente Industrial (Nro. Exp.: 20140104251 INPI).
- Registro de Patente Internacional (Nro. Exp.: PCT/IB 2015058741)
- Conocimiento técnico y apoyatura industrial de la mano de Nowy Plastik SA
- Conocimiento y experiencia en el desarrollo de productos innovadores.
  - Producto de alta resistencia.
  - Sistema de anclaje y montaje innovador.
  - Versatilidad en el armado.
  - Sistema modular que permite diversas formas de armado.

### **Oportunidades:**

- Tanto en la EU como en USA existen usuarios de valijas de techo, en ambas zonas existe una creciente actividad en el área de esparcimiento.
- Lugga tiene expectativas de tomar una porción de ese Mercado.

### **Debilidades:**

- Competencia de Thule y Yakyma con experiencia en el mercado, aunque a valores muy por encima de los precios objetivos de Lugga.
- Waypack, Hapro, Cruz y otros como opción más económica, aunque de muy inferior calidad.
- Falta de reputación de Lugga por ser un producto nuevo e innovador.

### **Amenazas:**

- La copia y por lo tanto la necesidad de defensa ante ésta.
- El ingreso de las grandes corporaciones al mercado en el futuro.

## 10) Equipo Humano

### **a) Equipo de Diseño**

Estudio de Diseño Industrial Kreo <http://www.kreo.com.ar/>

Estudio de Diseño Industrial Ymago <http://ymago.com.ar/>

### **b) Producción del Producto**

Nowy Plastik SA (Ex Plascar SA), <http://www.nowy.com.ar/>

### **c) Ingeniería de Producto**

**Raúl Cabiche.** Socio fundador de Lugga.

### **d) Administración / Comercial / Financiero**

**Oscar Uncal.** Socio fundador de Lugga.

## 11) Análisis de Riesgo.

### Riesgos Macro

- **Precios Mercado Interno:** Si bien Lugga será bastante más económico respecto a posibles competencias, tanto en valijas de mano tipo Sansonite y/o Delsey como así también los valijones de techo de primera marca como Thule y/o Yakima, es sabido también que en el mercado interno existen otras marcas de menor calidad a un precio menor al que saldrá al mercado Lugga.
- **Precios Mercado Externo:** Este será el verdadero mercado en el cual Lugga sacará ventajas considerables (mejor producto y más económico), respecto a esas primeras marcas mencionadas “ut supra”, el riesgo aquí radica en que podamos llevar adelante los acuerdos respectivos con las cadenas de distribución alrededor del mundo.
- **Tipo de Cambio:** Al día de hoy existe en el país un tipo de cambio unificado que le da mayores perspectivas y elimina la incertidumbre, ya que al ser Lugga un producto netamente para el mercado externo debe manejarse con divisas para su comercialización, por otro lado y como una ventaja debe analizarse que el mercado externo no está sujeto a los vaivenes internos.

### Riesgos Micro

- **Proveedores:** El haber llegado a un acuerdo con Nowy Plastik S. A. como industrializador de Lugga nos pone en una posición ventajosa y consideramos que en este punto no habrá ningún tipo de inconvenientes con la provisión de insumos necesarios para producir en escala.
- **Acuerdos:** Se está trabajando en acuerdos marco con cadenas de comercialización de Lugga a nivel mundial.
- **Garantías Reales:** Las inversiones serán realizadas en mayor medida en matricería (proveniente de China), ya que las instalaciones, equipos, y en especial la planta industrial serán provistas por Nowy Plastik S.A., lo que nos permite obtener ahorros y mayor competitividad derivados de lograr economía de escala y servir de garantía a las inversiones financiadas con capital propio, minimizando de esta forma los riesgos para cualquier inversor.
- **Riesgos Financieros y Crediticios:** No se considera financiarse con deuda de terceros, ni en moneda local ni extranjera, solo se financiará con capital propio y lo resultante del giro operativo del negocio.

- **Operatividad:** La implementación del plan operativo se hará de acuerdo a demanda con la inversión necesaria para cubrirla, contando con la experiencia y conocimientos por parte del equipo de Nowy Plastik S.A., quien ya en otras oportunidades ha desarrollado otros proyectos exitosos.

## 12) Aspectos Comerciales.

Los canales de comercialización que utilizará Lugga para llegar al mercado son los que ya están puestos en práctica por la red de distribución de las empresas vinculadas con lo cual se prevé una rápida penetración en el público consumidor, ellos son:

- ✓ Retail de grandes superficies (Easy, Sodimac, Hipertehuelche, Falabella, etc),
- ✓ Canal minorista casas de repuestos (3.000 locales actualmente atendidos por Horsepower),
- ✓ Casas de productos para el hogar para llegar a todo el interior del país,
- ✓ e-commerce a través de TuGarage.com y tienda oficial en Mercado Libre.

Se está trabajando en acuerdos a nivel internacional para que el desembarco de Lugga sea llevado a cabo tanto en la UE, USA y Mercosur.

## 13) Aspectos Económicos.

Se estima una utilidad bruta de alrededor del 110,00 % sobre el costo, con una contribución marginal del 52% para un valor de venta estimado en u\$s 830 más IVA (el Impuesto al Valor Agregado es solo para el mercado interno).

El detalle de los costos variables y fijos de producción y de estructura, se detallan en un anexo que queda a disposición.

## 14) Requerimientos Financieros y Estructura de negociación.

Existe un requerimiento financiero de u\$s 120.000.- el mismo se buscará a través de la venta de una participación accionaria, entregando el 6% en acciones de la empresa.

La misma no cuenta con préstamo o sobregiro alguno y de momento no está planificando esta forma de financiamiento.

La inversión será utilizada como se describe a continuación:

Área de Inversión	Proporción	u\$s
<b>Capital Propio:</b> Matrices	25,00 %	40.000.-
<b>Inversores:</b> Matrices	68,75 %	110.000.-
<b>Inversores:</b> Prototipos	3,13 %	5.000.-
<b>Inversores:</b> Crowdfunding (Kickstarter)	3,13 %	5.000.-
<b>Total</b>	<b>100 %</b>	<b>160.000.-</b>

La sociedad cuenta con nueve (9) socios, de los cuales los que activan la evolución del Proyecto Lugga son su Presidente: Raúl Cabiche (36,80% de las acciones) y el Director General: Oscar Uncal (29,20% de las acciones), quienes son los que cederán el seis (6%) de las acciones de su propia tenencia, tomando el compromiso que en el futuro no existirá ningún tipo de dilución.

Para el caso que existe una sobre colocación en la inversión solicitada, ambos socios (Presidente y Director General) analizarán la propuesta y estiman que tomarán la sobre colocación propuesta hasta un límite determinado.

La inversión en matrices es de u\$s 150.000, de la inversión solicitada u\$s 110.000.- serán utilizados para la adquisición de matricería, la diferencia (u\$s 40.000.-) será aportada por los socios. También se realizarán prototipos de valijas y sistema de anclaje (costo de prototipos u\$s 5.000.-). Además se expondrá el Proyecto Lugga en una plataforma de crowdfunding (USA) con un costo de u\$s 5.000.-

La campaña de crowdfunding traerá aparejada la pre venta anticipada del producto, estas plataformas (tipo Kickstarter y/o Indiegogo) se especializan en el fondeo a través de la compra del producto que será entregado cuando se alcance la etapa productiva, en nuestro caso estimamos entre el primer y segundo trimestre de 2017.

Desarrollo de la presentación en las plataformas de crowdfunding

- a.- Diseño y desarrollo de la estrategia para crowdfunding.
- b.- Presentación del negocio, producto, mercado, competencia, ventajas y barreras, target, precio, estrategia de venta en castellano y en inglés.
- c.- Diseño del sitio e-commerce de Lugga; de manera tal que el contenido a desarrollar funcionará tanto para la pre venta como para posicionar la marca de cara al futuro.

## Plataformas en USA:

Indiegogo: [https://www.indiegogo.com/?locale=es#/picks\\_for\\_you](https://www.indiegogo.com/?locale=es#/picks_for_you)

Kickstarter: <https://www.kickstarter.com/>

Ejemplos de fondeo en plataformas de crowdfunding:

**Bluesmart:** Recaudó u\$s 2.261.392.-

<https://www.indiegogo.com/projects/bluesmart-world-s-first-smart-connected-carry-on#/>

**G-RO:** Recaudó u\$s 4.389.916.-

<https://www.indiegogo.com/projects/g-ro-revolutionary-carry-on-luggage--7#/>

**Barracuda:** Recaudó u\$s 1.769.556.-

<https://www.indiegogo.com/projects/barracuda#/>

**Trunkster:** Recaudó u\$s 1.395.370.-

<https://www.kickstarter.com/projects/trunkster/trunkster-zipperless-luggage-with-gps-battery-scal/description>

**Space Case:** Recaudó u\$s 1.065.715.-

<https://www.indiegogo.com/projects/space-case-1-world-s-most-advanced-smart-suitcase#/>

## 14) Proyecciones de Flujo de Efectivo

Las primeras rondas de ventas será para principios del 2017, independientemente que se pretende llegar a colocar el proyecto en un sistema de crowdfunding con lo cual estaría anticipando ventas cuando el producto no se haya realizado aún.

## 15) Imágenes de Lugga!!







