

Ficha Técnica

- **actividad:** Producción y comercialización de cámaras hiperbáricas
- **domicilio:** Tamborini 5813
- **cantidad de empleados:** 5
- **contacto:** Claudio Teler
- **tel:** (011) 15-5858-2760
- **e-mail:** claudio@revitalair.com
- **website:** www.revitalair.com

Visión

Ser líderes en provisión de cámaras hiperbáricas para satisfacer el mercado de terapias deportivas, estéticas y médicas.

Historia del emprendimiento:

Revitalair® es el producto creado por Oxavita S.R.L. que surgió a partir de la necesidad de un allegado al grupo emprendedor de adquirir

una cámara hiperbárica para complementar un tratamiento recetado a su hijo. El costo de importarla y realizar los diversos trámites de habilitación para utilizarla en Argentina eran muy elevados y la propuesta del grupo fue diseñar y fabricar una cámara hiperbárica localmente. Así, durante el desarrollo del prototipo nació la idea de generar un novedoso modelo de negocio y, a partir de este punto, se realizó un estudio de mercado a nivel nacional y mundial para determinar las distintas aplicaciones y alcances en este segmento. Así, nació Oxavita S.R.L., una empresa creada para fabricar equipos y ofrecer terapias con cámaras hiperbáricas tendientes a mejorar problemas deportivos, estéticos y médicos.

ENTIDAD PATROCINANTE

Asociación Civil Universidad del CEMA

Aporte no reembolsable (ANR)

\$ 45.000

Monto total de la inversión

\$ 388.000



Descripción del proyecto:

El proyecto consiste en la construcción de un modelo de negocio global con un sólido respaldo científico orientado a resolver o minimizar problemas de salud generados por la hipoxia (falta de oxígeno) para prevenir y revertir las consecuencias del deterioro de la salud. Oxavita S.R.L. introduce así un producto de diseño novedoso y de uso sencillo que le permitirá a cualquiera ensamblar y operar sin esfuerzo ni conocimiento cámaras hiperbáricas. Su calidad, amplitud y tecnología patentada es superior a lo ofrecido actualmente en el mercado. Sumado a esto, el objetivo es lograr una red de distribuidores con base en cada una de las regiones más importantes del mundo y acceder a más mercados con mayor poder adquisitivo. Posteriormente, se prevee incluir a los centros de terapia hiperbáricas mediante un modelo de negocio franquiciado, que será comercializado por la red de distribuidores de la empresa.