

DISTRIBUCIÓN POR CONSIGNACIÓN

*Este documento y sus anexos son confidenciales y de uso exclusivo de las personas a las que está dirigido.
Este documento constituye un marco de acuerdo y funcionamiento previo a la formalización legal de los acuerdos comerciales.
No implica oferta pública de valores, ni ha sido ni debe ser autorizado por CNV e implica riesgos inherentes a cualquier negocio o inversión.*

Propuesta

Consignatio financia parte de tu stock para maximizar la rotación de tu negocio de distribución mayorista de productos descartables, a través de '**contratos de consignación**' de mercadería.

Entregamos **productos** en consignación por un valor desde **usd 6.000** (\$9.000.000 aprox.) hasta **usd 60.000**, a cambio del pago de un **3%** de **canon mensual** del valor entregado para reventa.

Nuestros primeros 580 productos son de cartón, descartables, orientados a la repostería debido a que mantienen un valor dolarizado y margen de remaque de precio > 25%.

Con rotar el 60% el **Distribuidor** obtiene una ganancia > al **400%** mensual.

Es elegible aquel negocio con venta habitual y recurrente a negocios mayoristas (papelera, cotillón, descartable, etc.) y/o grandes clientes (panaderías, supermercados, etc.). Poseen depósitos, vendedores y vehículos para la logística de acopio y entrega de pedidos. En general representan a grandes marcas como Mapsa, Ledevit, Richs, Molino Cañuelas, Lodiser, Puratos, Configraf, Cotnyl, Bandex, Resinite, etc.

Previo a la entrega se deberá:

- firmar el *contrato de consignación* por un plazo mínimo de 12 meses,
- constituir las garantías*

Al vencimiento, se devuelve la mercadería o el valor de la mercadería recibida originalmente. El contrato anual es renovables de mutuo acuerdo.

Productos consignados	u\$s 6.000 (\$ 9.000.000)	Canon mensual	u\$s 180 (\$ 270.000)	Ganancia Distribuidor esperada*	> 400% mensual ** (Mínimo 216%)*
------------------------------	--	----------------------	--	--	---

Negocio para el Distribuidor *

Análisis del negocio desde el punto de vista del distribuidor: suponiendo que un *Distribuidor A:*

- recibe **u\$s 6.000** en productos (\$9.000.000) en consignación;
- entonces paga mensualmente 3% de canon: $u\$ 6.000 \times 3\% = \text{u\$ } 180$ (\$270.000), durante la duración del contrato de consignación hasta su finalización donde deberá devolver la mercadería ó el valor en dólares de la misma;
- remarca como mínimo los productos con un **+25%** sobre el costo;

Las ventajas para el distribuidor son:

- ganancia extraordinaria mayor al **300% mensual** siempre (**10 veces mas que sin consignación**);
- posibilidad de duplicar la venta de estos productos sin quiebres de stock;
- aumentar los plazos de pago a sus clientes para aumentar su cuota de mercado;
- maximizar los puntos de venta que atiende y mejora del *cross selling* de productos;
- eficiencia logística de toda la cadena de abastecimiento y entrega (**disminución de costos**);
- fidelización de clientes por *acuerdos anuales* con prioridad y provisión asegurada.

Cuantificación de dos escenarios: rotación promedio del **38%** y/o del **60%**:

* Cotización BNA tcv \$1.500

El Distribuidor recibe consignación de mercadería por un valor de u\$s 6.000 (\$9.000.000 aprox.)	Rotación promedio mensual			
	Escenario 1: *** Rotación prom 38%		Escenario 2: ** Rotación prom 60%	
Canon mensual por Consignación	u\$s 180	\$270.000	u\$s 180	\$270.000
Venta mensual promedio esperada	u\$s 2.280	\$ 3.420.000	u\$s 3.600	\$ 5.400.000
Margen remarcado Distribuidor (margen +25%)	u\$s 570	\$ 855.000	u\$s 900	\$ 1.350.000
Ganancia neta mensual (Margen - Canon)	u\$s 390	\$ 585.000	u\$s 720	\$ 1.080.000
Ganancia del Distribuidor (%)	> 216% mensual		> 400% mensual	

Mensualmente el distribuidor repone la mercadería vendida, manteniendo siempre el stock original recibido.

La política de precios es permanecer en la *franja inferior de precios* de la competencia, utilizando como factor principal de diferenciación los siguientes puntos:

- el espesor del cartón de la base de los productos,
- rigidez y peso de los productos,
- bonificación del 100% del flete hasta la ciudad del distribuidor,
- publicidad y derivación de clientes de su zona,
- **la consignación:** que evita la inmovilización de capital del distribuidor !

Los primeros 580 productos elegidos para consignar, son bandejas, platos y discos de cartón para repostería marca Aitana y Kuné (tortas de panadería) cuyo precio se encuentra dolarizado, con un margen mínimo de remarque del 25%, sin fecha de vencimiento y fácilmente manipulables (sin necesidad de asistencia mecánica: apiladores, clark, etc).

La distribución física se realiza principalmente a través de convenios con 3 empresas de transporte de alcance nacional: Andesmar Cargas, Andreani y Transporte Cruz del Sur. El costo del flete de reposición hasta la ciudad del Distribuidor está 100% bonificado durante la duración del contrato.

Instrumentación Legal & Garantías

El *contrato de consignación* se envía por email al Distribuidor, firmado digitalmente, con formato de carta oferta. La aceptación tácita se realiza enviando los valores que actuarán pagos mensuales del *canon por consignación* y la garantía de la *devolución total* del valor de la mercadería al vencimiento:

- 12 cheques diferidos electrónicos propios por valor de **u\$s 180**, con vencimiento día 01 de cada mes (en dólares o en pesos);
- 1 cheque diferido electrónico propio a 360 días por valor de **u\$s 6.000** (en dólares o en pesos);
- 1 *seguro de caución* de tu productor de seguros respaldando la ejecución del contrato por u\$s 6.000 (en dólares o en pesos).

Una vez recibidos los valores se entrega la mercadería acordada dentro de los primeros 20 días. Mensualmente, se hace la reposición de la mercadería vendida. La reposición será facturada y pagada normalmente.

Simulación de evolución esperada

Suponiendo una rotación promedio: 60%

* Cotización BNA tcv \$1.500

Período	Valor consignado	3% Canon mensual	60% Venta Distribuidor	25% Remarque Distribuidor	Ganancia Neta Distrib.
0	\$9.000.000	-\$270.000	\$5.400.000	\$1.350.000	\$1.080.000
1	\$9.000.000	-\$270.000	\$5.400.000	\$1.350.000	\$1.080.000
2	\$9.000.000	-\$270.000	\$5.400.000	\$1.350.000	\$1.080.000
3	\$9.000.000	-\$270.000	\$5.400.000	\$1.350.000	\$1.080.000
4	\$9.000.000	-\$270.000	\$5.400.000	\$1.350.000	\$1.080.000
5	\$9.000.000	-\$270.000	\$5.400.000	\$1.350.000	\$1.080.000
6	\$9.000.000	-\$270.000	\$5.400.000	\$1.350.000	\$1.080.000
7	\$9.000.000	-\$270.000	\$5.400.000	\$1.350.000	\$1.080.000
8	\$9.000.000	-\$270.000	\$5.400.000	\$1.350.000	\$1.080.000
9	\$9.000.000	-\$270.000	\$5.400.000	\$1.350.000	\$1.080.000
10	\$9.000.000	-\$270.000	\$5.400.000	\$1.350.000	\$1.080.000
11	\$9.000.000	-\$270.000	\$5.400.000	\$1.350.000	\$1.080.000
12	\$9.000.000	-\$270.000	\$5.400.000	\$1.350.000	\$1.080.000
Subtotal anual	-\$9.000.000 *	-\$3.240.000	\$64.800.000	\$16.200.000	\$12.960.000
	en dólares	u\$s 2.160	u\$s 43.200	u\$s 10.800	u\$s 8.640
Ganancia = ([(u\$s 6.000 x 60% rotac) x 25% margen] - [(u\$s 6.000 x 3% canon)]) / (u\$s 6.000 x 3% canon)					> 400%

Tratamiento contable e impositivo.

Impositivamente, Consignatio es sujeto responsable inscripto en IVA, Convenio Multilateral e Impuesto a las Ganancias. Mensualmente el distribuidor recibirá una factura por el 3% de canon por consignación. Al vencimiento del contrato, el distribuidor podrá optar entre:

- Solicitar la renovación del acuerdo;
- Optar por la devolución de la mercadería remanente recibida originalmente y recibir el reembolso del valor de la misma (en dólares);
- Ejecutar la compra de la mercadería remanente recibida originalmente, dando por terminada la consignación y pasando al proceso de compra normal.

Las dos opciones de moneda para la implementación son:

- Acuerdo en dólares
- Acuerdo en pesos argentinos, en cuyo caso se utiliza el 'Relevamiento de Expectativas de Mercado (REM) para la valorización.

Se producirá la aceptación tácita del acuerdo, con el solo hecho de emitir 12 cheques electrónicos con vencimiento mensual los días 01 de cada mes, y uno a 360 días por el 100% del valor de la mercadería entregada. Al vencimiento, en caso de no renovarse, se podrá solicitar la recompra del remanente de mercadería no vendida, a los valores en dólares del acuerdo inicial.

Los siguientes cuadros se basan en el REM de Junio/2026 del BCRA:

Opción A -- Canon por consignación en dólares

BCRA	Análisis en dólares	Consignación en dólares *		Acumulado
Cotiz. REM		Capital	Canon mensual	
\$ 1.520,00	Mes - 00	- u\$s 6.000	- u\$s 6.000	- u\$s 6.000
\$ 1.553,44	Mes - 01		u\$s 180	u\$s 180
\$ 1.587,62	Mes - 02		u\$s 180	u\$s 360
\$ 1.622,54	Mes - 03		u\$s 180	u\$s 540
\$ 1.658,24	Mes - 04		u\$s 180	u\$s 720
\$ 1.694,72	Mes - 05		u\$s 180	u\$s 900
\$ 1.732,00	Mes - 06		u\$s 180	u\$s 1.080
\$ 1.770,11	Mes - 07		u\$s 180	u\$s 1.260
\$ 1.809,05	Mes - 08		u\$s 180	u\$s 1.440
\$ 1.848,85	Mes - 09		u\$s 180	u\$s 1.620
\$ 1.889,52	Mes - 10		u\$s 180	u\$s 1.800
\$ 1.931,09	Mes - 11		u\$s 180	u\$s 1.980
\$ 1.973,58	Mes - 12	u\$s 6.000	u\$s 6.000	u\$s 8.160
	Al vencimiento		u\$s 2.160	

* Cotización BNA tcv: \$ 1.520 | Mercadería consignada: **usd 6.000** | Ganancia proyectada del Distribuidor: > al **400%** | Con contrato & garantía | Canon por consignación: 3% mensual | Reposición prioritaria y asegurada |Consignación mínima: usd 6.000 | Consignación máxima: usd 60.000 | Contrato anual, renovable de común acuerdo |

Opción B -- Canon por consignación en pesos argentinos

BCRA	Análisis en pesos arg	Consignación en pesos argentinos		Acumulado
Cotiz. REM		Capital	Canon mensual	
\$ 1.520,00	Mes - 00	- \$ 9.120.000	- \$ 9.120.000	- \$ 9.120.000
\$ 1.553,44	Mes - 01		\$ 279.619	\$ 279.619
\$ 1.587,62	Mes - 02		\$ 285.771	\$ 565.390
\$ 1.622,54	Mes - 03		\$ 292.058	\$ 857.448
\$ 1.658,24	Mes - 04		\$ 298.483	\$ 1.155.931
\$ 1.694,72	Mes - 05		\$ 305.050	\$ 1.460.981
\$ 1.732,00	Mes - 06		\$ 311.761	\$ 1.772.741
\$ 1.770,11	Mes - 07		\$ 318.620	\$ 2.091.361
\$ 1.809,05	Mes - 08		\$ 325.629	\$ 2.416.990
\$ 1.848,85	Mes - 09		\$ 332.793	\$ 2.749.783
\$ 1.889,52	Mes - 10		\$ 340.114	\$ 3.089.897
\$ 1.931,09	Mes - 11		\$ 347.597	\$ 3.437.494
\$ 1.973,58	Mes - 12	\$ 9.120.000	\$ 12.196.713	\$ 15.634.208
	Al vencimiento		\$ 15.634.208	

Implementación

Cada Distribuidor que se suma a la red comercial de Consignatio, firma un *contrato de consignación* firmado ante escribano público, con garantías de cumplimiento, detalle de productos entregados en cantidad, medidas, color, marca y valor unitario en dólares y el recibo de los valores recibidos en garantía.

Etapa	Etapa	Acciones
1	Acuerdo inicial con el Distribuidor	De común acuerdo se cuantifica un posible acuerdo: qué línea, qué productos y cantidades que formarán parte de la Consignación.
2	Acuerdo borrador con el Distribuidor	Valorización del acuerdo (en dólares o en pesos), intercambio de datos fiscales y comerciales. Se acuerda importes y fechas de pago de la consignación, con fecha de vencimiento del acuerdo.
3	Envío del <i>Contrato de Consignación</i> por email, en fomato ' carta oferta ' con firma digital de escribano público. Aceptación tácita con envío de los valores	Formalización de los acuerdos comerciales con el Distribuidor, incluyendo todo el detalle posible: fecha de entrega de la mercadería, fechas de pago, garantías, fecha de vencimiento, etc. El <i>contrato de consignación</i> se envía por e-mail al Distribuidor, quién si está de acuerdo: a) acepta la propuesta enviando los <i>cheques electrónicos</i> acordados; b) se envía la mercadería dentro de los 20 días de perfeccionado el acuerdo; c) los valores entregados permanecen en custodia hasta sus vencimientos; d) recibida la mercadería por el Distribuidor, se le hace microcampañas de publicidad; e) gestionar la emisión del 'seguro de caución' sobre el contrato de consignación, como garantía del cumplimiento de los acuerdos suscriptos; f) mensualmente se realiza un único pedido de reposición de stocks;
4	Al vencimiento del contrato anual de consignación	15 días corridos antes del vencimiento, el Distribuidor podrá optar entre: a) solicitar la renovación de común acuerdo: se formalizará con el envío de nuevos cheques electrónicos b) solicitar la resolución del contrato: confirmar la devolución del stock remanente, cuantificando las cantidades de productos sobrantes
5	Reporte anual de Consignatio	Anualmente, el fideicomiso enviará un documento que contendrá las cantidades entregadas originalmente, las cantidades rotadas mes a mes, la ganancia bruta estimada del distribuidor, las cantidades remanentes, etc.

Sumate!



Contacto directo
+54 261 209-3365

www.consignatio.info