

BROCHURE INVERSOR ESTRATÉGICO

Este documento y sus anexos son confidenciales y de uso exclusivo de las personas a las que está dirigido.

No podrá modificar, copiar o distribuir parte o la totalidad del mismo y deberá mantener la debida confidencialidad sobre la información provista.

Las opiniones vertidas son consecuencia de un análisis profesional y sistemático de su autor sobre las oportunidades detectadas y soluciones propuestas.

A continuación se describe la propuesta valor agregado de Consignatio a inversores estratégicos. Incluye un resumen de los principales aspectos comerciales, legales, económicos y contables - financieros del negocio.

Consignatio

Consignatio genera una **renta en dólares** a sus socios mediante múltiples *contratos de consignación* de mercadería con distribuidores de descartables. El capital se convierte inmediatamente en stock físico de productos, que generan ganancias recurrentes, aseguradas y previsibles.

Rentabilidad	Negocio	Características
> 16% anual (1.25% mensual) en dólares	Alquilar mercadería.	100% respaldado en productos.
	Economía real.	Protegido en fideicomiso.
	Sin especular.	Con cumplimiento garantizado.

- **Actividad:** Entregamos productos en consignación a distribuidores de descartables, a cambio del pago de un canon mensual, con contratos anuales. Al vencimiento se devuelve la mercadería o el valor de la mercadería recibida originalmente.
- **Fuente de ingresos:** La rentabilidad proviene exclusivamente de 100 contratos comerciales de consignación. Cada distribuidor **paga el 3% sobre el valor de la mercadería** recibida en consignación, en dólares, que se asigna de la siguiente manera:
1.25% para el inversor *,
1.25% para constituir una reserva anticíclica que asegura el cumplimiento,
0.50% para gastos & honorarios del fideicomiso.

* Cotización BNA tcv \$1.500

Capital invertido *	1.25% Rendimiento mensual	>16% Rendimiento anual equivalente
u\$s 100.000	u\$s 1.250	\$1.875.000
u\$s 200.000	u\$s 2.500	\$3.750.000
u\$s 600.000	u\$s 7.500	\$11.250.000

- **Garantías de cumplimiento:** El distribuidor garantiza su cumplimiento con cheques, seguros de caución y avales personales.
- **Seguridad jurídica:** Protegido en un fideicomiso *privado* de administración e inversión.
- **Instrumentación práctica:** Una vez determinado el monto a invertir, se transfiere a una cuenta bancaria de titularidad del fideicomiso, para ser afectado exclusivamente al plan de negocio pre aprobado entre las partes. Participación mínima u\$s 6.000 con pagos mensuales y un contrato anual, renovable de común acuerdo. Al vencimiento se transfiere el 100% del capital al inversor.

Objetivo 1er. año

Consignar u\$s 6.000 (\$9.000.000) a c/u de los 100 distribuidores seleccionados. **Inversión total: u\$s 600.000**

Aspectos comerciales

Oportunidad: Consignatio cuenta con una red propia de mas de 380 distribuidores de descartables, con recorridos de vendedores y vehículos de entrega que atienden diariamente más de 3.000 puntos de venta con todo tipo de productos. **Negocio:** participar de ese negocio existente financiando parte de su stock, a través de *contratos de consignación* de mercadería.

Cantidad de distribuidores 1er. año	100 distribuidores	Con 10 puntos atendidos por c/ distribuidor son:	1.000 puntos de venta	Valor consignado en productos a c/ punto de venta:	u\$s 600 c/u \$900.000
-------------------------------------	--------------------	--	-----------------------	--	------------------------

A cada uno de los **100 distribuidores** seleccionados se le entrega en consignación **u\$s 6.000** en productos (\$9.000.000) previo:

- firma del *contrato de consignación* por un plazo mínimo de 12 meses,
- constitución de las garantías,
- otorgamiento de los avales en su caso.

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

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. La empresa asume como propio el costo de entrega hasta los depósitos de los distribuidores.

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 !

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: $u\$s\ 6.000 \times 3\% = \textbf{u\$s 180}$ (\$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 los distribuidores son:

- ganancia extraordinaria mayor al 216% 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;
- maximiza los puntos de venta y el cross selling potencial;
- eficiencia logística de toda la cadena de abastecimiento y entrega (**disminución de costos**);
- fidelización de clientes con acuerdos anuales de provisión.

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

* Cotización BNA tcv \$1.500

Cada Distribuidor recibe consignación de mercadería por u\$s 6.000 (\$9.000.000)	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 prom. por Distribuidor	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 (\$1.350.00)
Ganancia neta mensual (Margen - Canon)	u\$s 390 (\$585.000)	u\$s 720 (\$1.080.000)
Ganancia mensual (%)	> 216%	> 400%
Venta mensual (1.000 Puntos de Venta)	u\$s 228.000 (\$342.000.000)	u\$s 360.000 (\$540.000.000)

Aspectos legales e impositivos

Instrumentación legal

Protegemos y separamos el capital de acreedores y terceros en un fideicomiso *privado* de administración e inversión (no financiero). Se considera privado o cerrado porque la participación requiere de autorización expresa y acuerdo previo de las partes. Gestionado por un fiduciario profesional de reconocida trayectoria: el licenciado Pablo Frigolé, economista, asesor y consultor privado*, que trabaja diariamente de analista de inversiones financieras y productivas. El 100% de los bienes permanece registrado bajo su titularidad durante el contrato hasta su finalización. El servicio incluye desde la selección de productos y distribuidores hasta la asesoría legal, contable y fiscal y gestión de los acuerdos.

* Actual Director Administrativo de la Fiscalía de Estado de la provincia de Mendoza. Docente universitario de grado y posgrado en la Universidad Nacional de Cuyo. Maestrando en Finanzas Públicas.

Ex decano de la Universidad Champagnat y ex Subsecretario de Financiamiento de Mendoza. Participó y asesoró a: Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), Federación Económica de Mendoza (FEM), Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas (ACOV), Ministerio de Hacienda y Ministerio de Producción de Mendoza entre otras instituciones.

El negocio es "alquilar" mercadería, sin perder la titularidad sobre las mismas (consignación). Los 100 contratos de consignación minimizan el riesgo e impacto de potenciales incumplimientos.

- **mediante múltiples contratos** de consignación: amplía la base de deudores, 100 es mejor que uno;
- genera una **renta 'contractual' en dólares**: la ganancia mensual surge de "contratos anuales" de consignación suscriptos con cada distribuidor al momento de la entrega de la mercadería;
- **previsible**: el porcentaje de retorno mensual para el inversor, las 12 fechas de pago mensuales del canon, y la fecha de devolución del capital están determinadas y documentadas (echeqs propios), con certeza en el contrato con cada distribuidor;
- **asegurada**: con los 12 cheques electrónicos diferidos con fecha 01 de cada mes y uno por el 100% del capital;
- **garantizada**: además de los cheques electrónicos, cada contrato cuenta con un *seguro de caución* que respalda la ejecución del contrato, y una *reserva anticíclica líquida* constituida mensualmente para cualquier tipo imprevisto.

Participación. Destino. Formalización del ingreso.

Cada inversor decide y aprueba el destino de su capital en *plan de negocio* individual acordado con el fideicomisario, previo a su ingreso. Nunca hay confusión de patrimonios, ni siquiera dentro del fideicomiso. La participación mínima es u\$s 6.000 (\$9.000.000) y el plazo mínimo de permanencia es 12 meses, renovable de común acuerdo. El ingreso se materializa con la transferencia de los fondos a una cuenta bancaria de titularidad del fideicomiso, desde donde recibirá los pagos mensuales y el reembolso del capital al finalizar el contrato.

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

Tratamiento impositivo. UIF. Certificación de ingresos.

Impositivamente, Consignatio es sujeto responsable inscripto en IVA, Convenio Multilateral e Impuesto a las Ganancias (solo en la determinación por el principio de Transparencia Fiscal, por lo que no paga la alícuota corporativa). La ganancia neta debe ser declarada como ganancia de tercera categoría por cada beneficiario. Es sujeto obligado dentro del Regimen de Información de ARCA y de la UIF. La *renta contractual* en dólares es 100% legal e impositivamente declarada, lo que permite justificar adquisiciones y saltos patrimoniales.

Aspectos económicos - financieros y contables

Cuadro de análisis y evolución para un *inversor* y un *distribuidor* con quién se firma un contrato de consignación de u\$s 6.000 (\$9.000.000) en mercadería, que paga el 3% de canon mensual y remarca los precios con un margen mínimo del +25% con una rotación promedio mensual de solo un 38%.

Análisis con rotación promedio 38%

* Cotización BNA tcv \$1.500

Por cada Distribuidor			Consignatio			Distribuidor		
Período	Valor consignado	3% Canon Distribrib	1.0% Reserva Anticíclica	0.75% Gtos & honorarios	1.25% Renta Inversor	38% Venta Distribuidor	25% Remarque Distribuidor	Ganancia Neta Distrib.
0	\$9.000.000	-\$270.000	\$90.000	\$67.500	\$112.500	\$3.240.000	\$855.000	\$585.000
1	\$9.000.000	-\$270.000	\$90.000	\$67.500	\$112.500	\$3.240.000	\$855.000	\$585.000
2	\$9.000.000	-\$270.000	\$90.000	\$67.500	\$112.500	\$3.240.000	\$855.000	\$585.000
3	\$9.000.000	-\$270.000	\$90.000	\$67.500	\$112.500	\$3.240.000	\$855.000	\$585.000
4	\$9.000.000	-\$270.000	\$90.000	\$67.500	\$112.500	\$3.240.000	\$855.000	\$585.000
5	\$9.000.000	-\$270.000	\$90.000	\$67.500	\$112.500	\$3.240.000	\$855.000	\$585.000
6	\$9.000.000	-\$270.000	\$90.000	\$67.500	\$112.500	\$3.240.000	\$855.000	\$585.000
7	\$9.000.000	-\$270.000	\$90.000	\$67.500	\$112.500	\$3.240.000	\$855.000	\$585.000
8	\$9.000.000	-\$270.000	\$90.000	\$67.500	\$112.500	\$3.240.000	\$855.000	\$585.000
9	\$9.000.000	-\$270.000	\$90.000	\$67.500	\$112.500	\$3.240.000	\$855.000	\$585.000
10	\$9.000.000	-\$270.000	\$90.000	\$67.500	\$112.500	\$3.240.000	\$855.000	\$585.000
11	\$9.000.000	-\$270.000	\$90.000	\$67.500	\$112.500	\$3.240.000	\$855.000	\$585.000
12	\$9.000.000	-\$270.000	\$90.000	\$67.500	\$112.500	\$3.240.000	\$855.000	\$585.000
	-\$9.000.000*							
Subtotal anual por cada distribuidor		\$3.240.000	\$1.080.000	\$810.000	\$1.350.000	\$38.880.000	\$10.260.000	\$7.020.000
					> 16% TEA			
Consignación de u\$s 6.000 (\$9.000.000) a 100 Distribuidores:								
\$arg	\$900.000.000	\$324.000.000	\$108.000.000	\$81.000.000	\$135.000.000	\$3.888.000.000	\$1.026.000.000	\$702.000.000
usd	u\$s 600.000	u\$s 216.000	u\$s 72.000	u\$s 54.000	u\$s 90.000	u\$s 2.592.000	u\$s 684.000	u\$s 468.000
Rotando 38% prom	= ([(u\$s 6.000 x 38% rotac) x 25% margen] - [(u\$s 6.000 x 3% canon)]) / (u\$s 6.000 x 3% canon)							> 216 %
Rotando 60% prom	= ([(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%

Las conclusiones son las siguientes:

1. El **inversor** tiene una renta anual mayor al 16% (*renta contractual en dólares*).
2. El **distribuidor** tiene una rentabilidad mayor al 200% anual (*si rota un mínimo del 38%*) ó mayor al 400% (*si rota lo presupuestado*).
3. El **flujo de fondos** proyectado permite la devolución del capital al vencimiento del contrato firmado con cada inversor.
4. El modelo de distribución comercial (*contratos de consignación*) permite crecer anualmente como mínimo un 12% (*reserva anticíclica*).
5. Los fabricantes con *margen neto del 16%* aseguran una ganancia anual mayor a u\$s 400.000.

Sumate!



Contacto directo
+54 261 209-3365

www.consignatio.info



consignatio