

Business Plan



Federico Minotti
Legajo: 16K3792





Índice

○ Resumen Ejecutivo	3
Oferta de Valor	3
Ventajas competitivas	3
FCFF (U\$D) - “Hace Tu Vaca”	4
○ El Mercado internacional de la carne.....	5
Comercio internacional de la carne.....	6
Producción y comercio de carne bovina	7
Consumo Mundial	9
○ Situación Local	10
Producción.....	10
○ Comercio nacional	11
Consumo Interno.....	11
Exportaciones	12
○ Formación del precio del kilo vivo de ganado bovino.....	13
Ciclos ganaderos:.....	13
Estacionalidad del precio del gordo	14
Estacionalidad de precio del ternero	15
Correlaciones entre ternero y Novillo	16
¿Qué se puede esperar de los precios reales?.....	17
Correlación Novillo / Dólar	18
○ Competidores	18
Competidores Indirectos	19
Competidores directos:	21
○ Oferta de Valor	24
¿Cómo haremos esto?.....	25
○ El Mercado objetivo.....	27
○ Plan de Marketing	27
Objetivos del plan de marketing digital:	27
Estrategia:.....	28
Servicio de Hosting - Web Autoadministrable:	28
Backlinks	28
Adwords.....	28
Email Marketing	29
Redes Sociales: Facebook / Instagram:	30
Las 7 métricas principales de un plan de marketing	31
Costo Adquisicion Cliente / Marketing CashFlow	32
Logo	33
Análisis de las cinco fuerzas de Porter	34
SWOT	34



○ Plan de Operaciones.....	35
Inversores.....	35
Armado de plataforma web y app.....	35
Selección de productores.....	45
Infraestructura.....	46
Estructura Jurídica.....	47
Estructura Impositiva.....	49
○ Plan Organizacional.....	51
○ Análisis y Plan Financiero.....	58
○ Valuación de la empresa y financiación.....	59
○ Conclusiones.....	61
○ Anexos.....	62
Requisitos para tramitar el Certificado Mi PyMe.....	62
Ámbito de Aplicación del Convenio Multilateral - IIBB.....	65
Confirmación de registro de Marca:.....	73
Instrumento Constitutivo de “HaceTuVaca.com SAS”.....	74
Contrato de Constitucion de Fideicomiso HTV:.....	78
Carta de Adhesión al Fideicomiso.....	97
Certificado de Participación.....	99
Contrato de capitalización de hacienda vacuna.....	99



Resumen Ejecutivo

Oferta de Valor

HaceTuVaca (HTV) es una empresa tecnológica que busca la generación de fondos de inversión para la agroindustria difundiendo un modelo estratégico, donde pequeños, medianos y grandes inversores tengan la capacidad de obtener las rentabilidades del sector agro-ganadero haciendo uso de instalaciones existentes con disponibilidad de utilización que existen en la matriz productiva actual.

Estos fondos son direccionados a la industria agro-ganadera, generando facilidad de financiamiento para el sector a un bajo costo, apalancando el crecimiento sostenible de un sector en expansión y aportando a la generación de empleo a través de la inversión real directa.

Ventajas competitivas

Hace Tu Vaca se encarga de la administración de los fondos, para garantizar la ejecución de cada de los proyectos de inversión, optimizando la rentabilidad de los inversores mediante la diversificación de su cartera como re aseguro.

El modelo de negocio para el inversor será:

- ✓ El inversor compra “Vacoins”, moneda digital que equivale a 1 KG de Novillo futuro.
- ✓ El valor de Vacoins está compuesto por todos los costos y comisiones necesarios para la transformación del ternero a novillo, según la modalidad de engorde elegida.
- ✓ Dependiendo del mercado al que apunte el inversor el plazo de inversión podrá ser:
 - 4/6 meses – Feedlot tradicional – Consumo Interno
 - 12 Meses – Recría y terminación a feedlot – Mercado de Exportación / Consumo Interno.
 - 18 a 24 meses – Recría y terminación – Mercado de Exportación
- ✓ La duración de la inversión quedara determinada por el inversor, en caso de salida anticipada a los plazos requeridos por el proyecto, será necesaria la venta de su portafolio de inversiones a través de la plataforma digital, quedando su ganancia por retiro anticipada al poder de negociación del mismo con otros participantes de la comunidad que estén interesados.
- ✓ Rendimiento, estará sujeto a las condiciones de mercado y la negociación con cada productor, estimándose una rentabilidad anual en pesos de 50% para los casos de consumo interno y entre un 8 a 15 % en USD en el caso de mercados de exportación.
- ✓ El productor se comprometerá a reducir la tasa de mortandad entre el 0,5 y 2 % del ganado dependiendo del modelo de inversión seleccionado.
- ✓ El productor se encargará de la hotelería, alimentación, limpieza y transporte de los animales y administración de la operación para el engorde, con validación por parte de HTV.
- ✓ Se enviará informes quincenales de la evolución del ganado


FCFF (USD) - “Hace Tu Vaca”

FCFF - AÑO (USD)	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Valor Terminal
ITEM / PERIODO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Net Incomes HTV	\$ 15,873	\$ 63,492	\$ 103,175	\$ 222,222	\$ 444,444	\$ 793,651	\$ 1,142,857	\$ 1,396,825	\$ 1,587,302	\$ 1,730,159	\$ 1,761,905	
Opex	\$ -83,841	\$ -99,192	\$ -153,212	\$ -182,582	\$ -277,936	\$ -300,937	\$ -349,283	\$ -406,339	\$ -480,869	\$ -506,345	\$ -533,367	
Marketing	\$ -2,710	\$ -8,601	\$ -11,468	\$ -28,670	\$ -63,074	\$ -114,681	\$ -172,021	\$ -189,722	\$ -202,722	\$ -207,922	\$ -210,522	
EBITDA	\$ -70,679	\$ -44,301	\$ -61,506	\$ 10,970	\$ 103,434	\$ 378,033	\$ 621,553	\$ 800,765	\$ 903,711	\$ 1,015,891	\$ 1,018,016	
Depreciation	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
EBIT	\$ -70,679	\$ -44,301	\$ -61,506	\$ 10,970	\$ 103,434	\$ 378,033	\$ 621,553	\$ 800,765	\$ 903,711	\$ 1,015,891	\$ 1,018,016	
Taxes	\$ 20,251	\$ 9,481	\$ 12,261	\$ -16,624	\$ -57,697	\$ -161,029	\$ -255,037	\$ -324,039	\$ -366,351	\$ -408,577	\$ -411,119	
Ganancias	\$ 21,204	\$ 13,290	\$ 18,452	\$ -3,291	\$ -31,030	\$ -113,410	\$ -186,466	\$ -240,229	\$ -271,113	\$ -304,767	\$ -305,405	
IIBB	\$ -952	\$ -3,810	\$ -6,190	\$ -13,333	\$ -26,667	\$ -47,619	\$ -68,571	\$ -83,810	\$ -95,238	\$ -103,810	\$ -105,714	
Net Profit	\$ -50,427	\$ -34,820	\$ -49,245	\$ -5,654	\$ 45,737	\$ 217,004	\$ 366,516	\$ 476,726	\$ 537,359	\$ 607,314	\$ 606,897	
Capex	\$ -59,841	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -41,270	\$ -	\$ -	\$ -62,008	\$ -	\$ -	\$ -	
Total FCFF (USD)	\$ -110,269	\$ -34,820	\$ -49,245	\$ -5,654	\$ 4,468	\$ 217,004	\$ 366,516	\$ 414,718	\$ 537,359	\$ 607,314	\$ 606,897	\$ 2,102,487

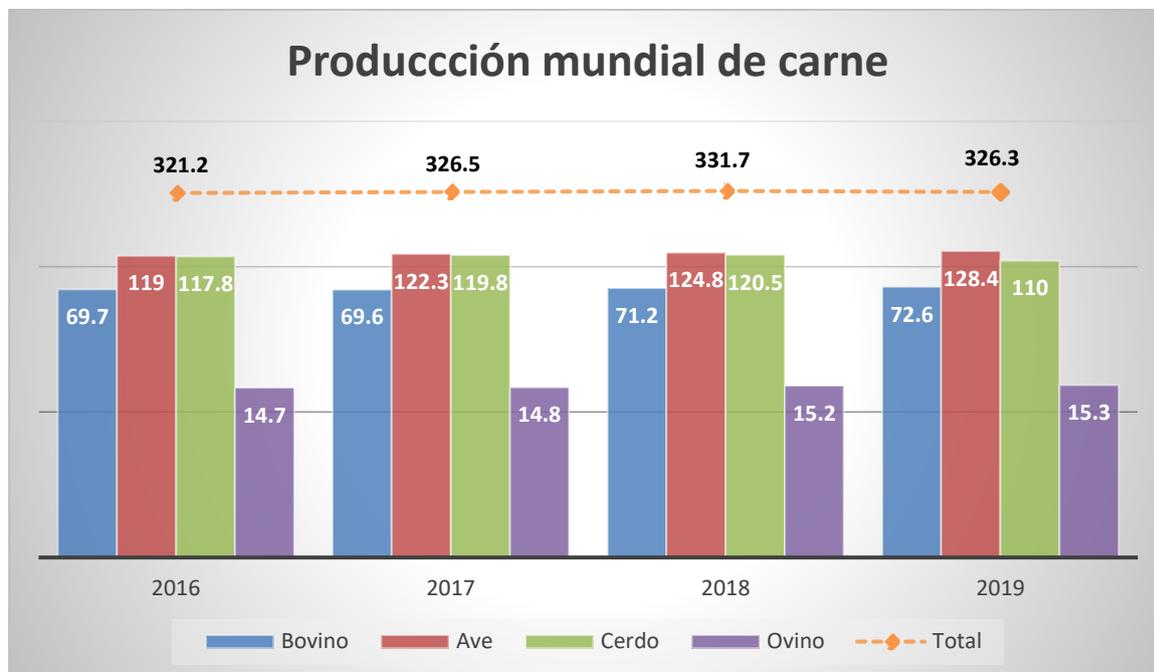
TASA DE DESCUENTO	29.5%
Rf US (30 Y T-Bond) - No	2.21%
Riesgo Pais Argentina	21%
Rm - Rf	7%
Beta (Inversiones)	0.90

VAN U\$D	\$ 332,720
TIR	50%
TASA DE DESCUENTO	29.5%
TASA DE CRECIMIENTO	0.5%
INVERSION INICIAL	\$ (147,345)
INVERSION TOTAL	\$ (199,988)
PAYBACK (años)	4.90



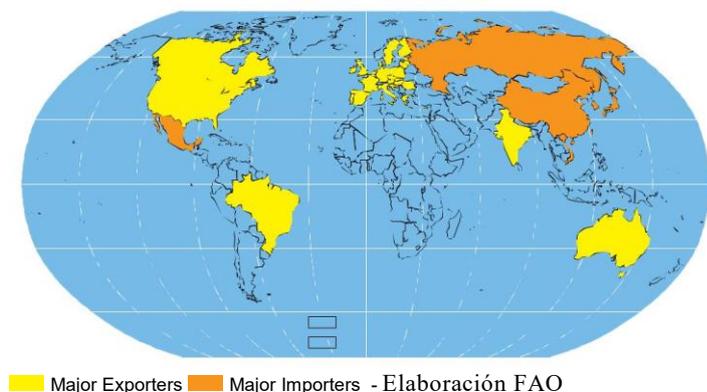
El Mercado internacional de la carne.

De acuerdo a la última publicación realizada en noviembre por la OCDE¹, se estimó que la producción mundial de carne rondará los 335 millones de toneladas en 2019, ligeramente más baja que en 2018. Al confirmarse la disminución 1%, indicaría la primera caída de la producción desde hace 23 años, dando fin a la tendencia de crecimiento lenta pero estable que se venía teniendo.



Fuente FAO – Elaboración Propia

Se confirma la una caída abrupta en la producción de carne de cerdo, como resultado de la “Peste Porcina Africana” (PPA). En China la producción de carne de Cerdo se reducirá al menos un 8 %, por lo que el sector cárnico mundial tendrá una contracción aproximada del 20% en este rubro. Sin embargo, se será compensada en otras categorías, ya que las perspectivas actuales apuntan a un aumento de producción en otros lugares como Estados Unidos de América, Brasil, México, India, la Unión Europea (UE) y la Federación de Rusia que compensaran la baja mencionada anteriormente.



¹ OCDE FAO PERSPECTIVAS RESUMEN DE MERCADO 2019



Comercio internacional de la carne.

Se pronostica que el comercio mundial de carne y productos cárnicos superará los 36 millones de toneladas en 2019, un 6,7 % más que el 2018.

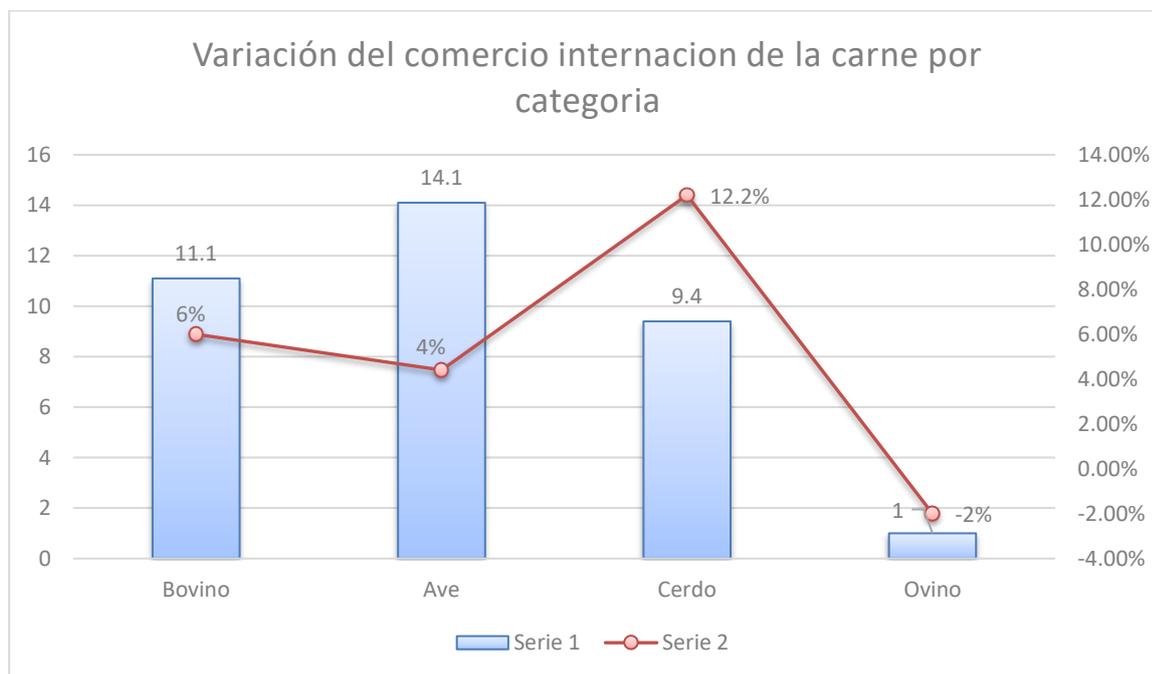
Gran parte de la expansión se debe a un aumento esperado del 35 % en las importaciones de carne de China, alcanzando los 2 millones de toneladas en todas las categorías:

También se espera aumentos en las importaciones de países como la Federación Rusa, México, Japón, mientras que Arabia Saudita, Angola, Cuba y la República de Corea pueden importar menos.

Se prevé que la expansión esperada en la demanda mundial de importaciones se satisfaga en gran medida por el aumento de las exportaciones de Brasil, la UE, los Estados Unidos, Tailandia, la India y la Argentina, mientras que los suministros limitados pueden reducir las ventas de carne al exterior de Australia, Nueva Zelanda, China y Uruguay.

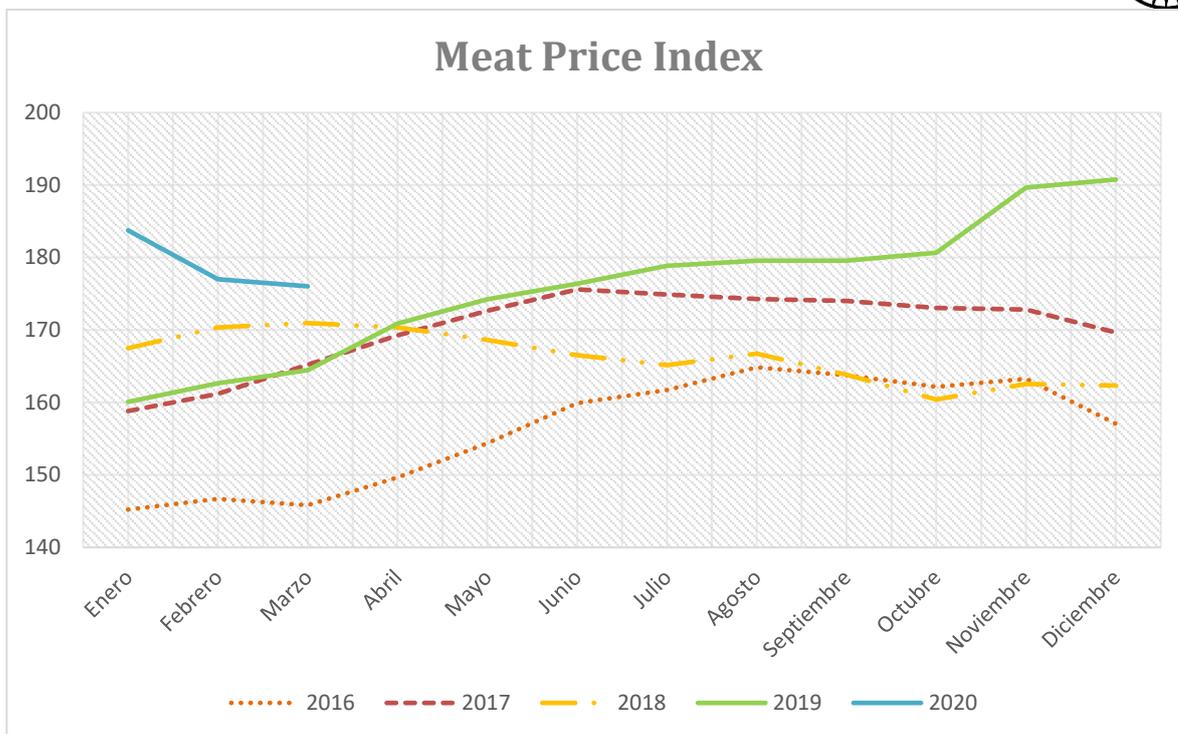
En los distintos tipos de carne, se pronostica que el comercio mundial aumentará

- ✓ más del 12,2 % en el caso de la carne de cerdo (a 9,4 millones de toneladas)
- ✓ cerca del 4,4 % en el caso de las aves de corral (a 14,1 millones de toneladas)
- ✓ el 6 %. para la carne bovina (a 11,1 millones de toneladas).
- ✓ Por otro lado, el comercio de carne ovina puede disminuir ligeramente (a 1,0 millones de toneladas).



Fuente – FAO – Perspectivas Alimentarias – Resúmenes de mercado – Noviembre 2019

A pesar de la gran disponibilidad de exportaciones en los principales países proveedores, los precios internacionales de la carne, medidos por el Índice de Precios de la Carne de la FAO, se han reafirmado desde enero, respaldados por el aumento de la demanda de carnes de cerdo, bovinos y de aves de corral, especialmente en China. Por el contrario, los precios de la carne ovina retrocedieron en los grandes suministros de exportación, principalmente de Australia, donde el clima seco continúa induciendo el sacrificio.



Fuente FAO – Elaboración Propia

Producción y comercio de carne bovina

La producción mundial de carne de bovino fue de 72,2 millones de toneladas en 2019, solo un 0,7 % más que el año pasado, debido a las expansiones en Brasil y los Estados Unidos de América, China, México, India, Pakistán, Sudáfrica y la Federación Rusa. Observando las principales contracciones de la producción en la UE y Australia, así como en Uruguay, Argentina y Nueva Zelanda.²

En Brasil, la producción aumentó aproximadamente un 4 % en 2019, superando el umbral de 10 millones de toneladas, en vista de una perspectiva económica y financiera generalmente positiva, la disponibilidad de un gran inventario de ganado, costos de alimentación más asequibles y un entorno de exportación prometedor.

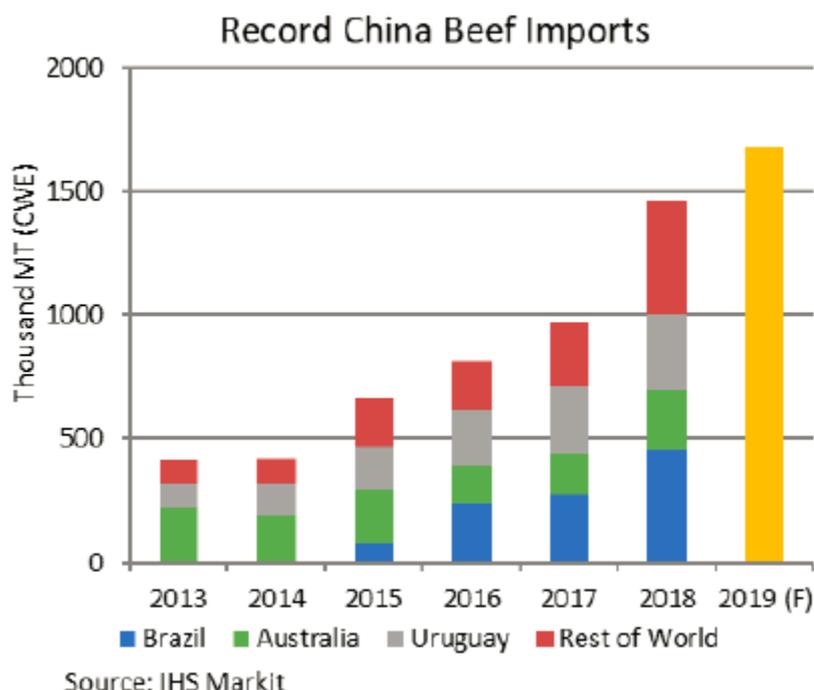
En los Estados Unidos de América, se estima que la producción de carne bovina alcanzó los 12,4 millones de toneladas, un 1,5 % más que en 2018. El crecimiento relativamente modesto de la producción refleja una desaceleración en el crecimiento de la tenencia de terneros el año pasado.

En China la producción de carne bovina aumentó en un 6,3 % alcanzando las 6,8 millones de toneladas, aun cuando las expansiones en las operaciones a gran escala serán moderadas por la contribución limitada de los pequeños agricultores, ya que los crecientes costos de la cría de ganado continúan expulsando a los productores menos eficientes de la industria.

China sigue posicionado como el principal importador de carne, debido a la demanda generada por el crecimiento del PBI de la población.³

² Fuente FAO. 2019 Food Outlook - Biannual Report on Global Food Markets. Rome. Licence: CC BY-NC-SA 3.0 IGO.

³ Fuente USDA: Livestock and poultry world markets and trade – April 9, 2019.



México aumentó su producción de carne de vacuno en aproximadamente un 2 % llegando a 2 millones de toneladas, aprovechando el éxito reciente en la expansión de la producción de corrales de engorde y la mejor tecnología de procesamiento de carne.

Para la India, aunque los factores que afectan las perspectivas son relativamente variados, se espera que la producción aumente solo un 1 %.

A pesar del aumento de la demanda de importaciones, algunos de los principales proveedores de carne de res del mundo enfrentaron contracciones de producción en 2019. Esto incluye a la UE, donde el ganado se ha reducido, tanto por el declive estructural observado en los últimos años como por la alta matanza inducida por el clima seco el verano pasado, lo que puede resultar en una contracción del 1.3 % en la producción.

Tras la reciente matanza inducida por la sequía, la producción de carne de res de Australia tuvo una proyección de caída de casi un 5 %, que revirtió los últimos meses.

En Uruguay, la disponibilidad limitada de animales para el sacrificio redujo la producción en un 5 %, a pesar de la fuerte demanda de importaciones, ya que la capacidad productiva se encuentra casi saturada por el mercado interno.

Aunque Argentina realizó una expansión del 7,3 % en 2018, las perspectivas de producción de carne bovina no fueron tan positivas para el 2019. La producción creció 3%, dada la limitada disponibilidad de ganado con el peso mínimo de sacrificio. Sin embargo está posicionada como uno de los principales proveedores de carne de China y se estima un crecimiento potencial en las importaciones del 13% en este mercado.⁴

Del mismo modo, dada la necesidad de reconstituir ganado, luego de una producción elevada de carne en 2018, Nueva Zelanda puede verse obligada a reducir la producción en casi un 2 % en 2019, sin embargo terminó creciendo un 2%.

⁴ Fuente USDA: Livestock and poultry world markets and trade – April 9, 2019.

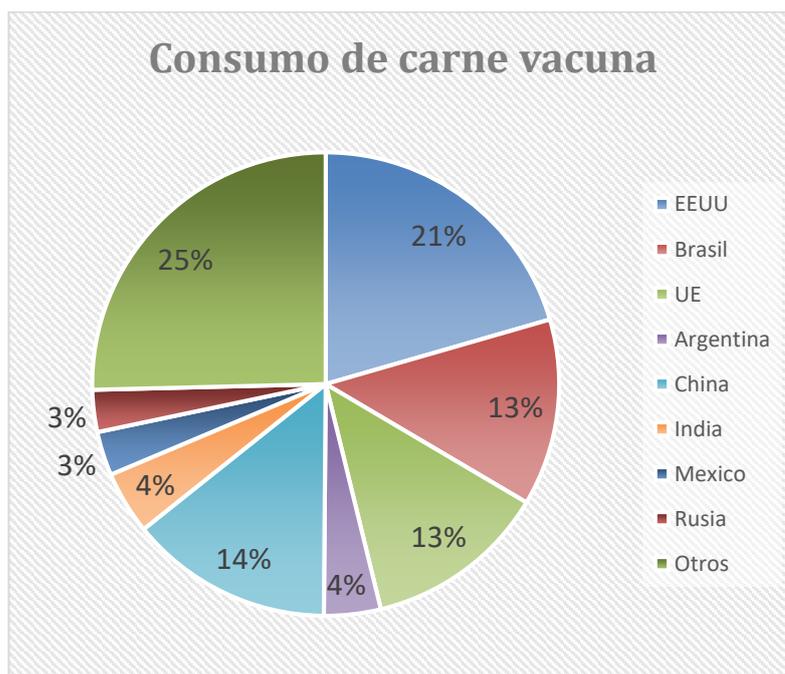


Consumo Mundial

La estimación del consumo de carne vacuna, del 2019 fue de 61,7 millones de toneladas, evidenciando una mejora de 2,4% respecto del año 2018 donde el consumo total de carne vacuna fue de 60,3 millones de toneladas.

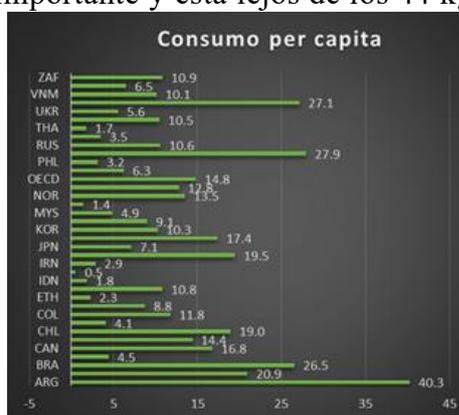
Si bien existe una tendencia global a la variación del mix de carnes que se consume, hoy vemos una tendencia sostenida en los principales consumidores de carne, EEUU, Brasil, Argentina, UE, China e India y con una tasa promedio de crecimiento de 1,25 % interanual en los últimos 4 años, fenómeno que entendemos por la gran demanda de China.

Como podemos observar en el siguiente gráfico, el 68% del consumo está concentrado en los 6 países mencionados.⁵



De acuerdo a la FAO, se estima que el consumo per cápita de carne vacuna de China, pase de 8 kg a 24 kg en los próximos 30 años, liderando el aumento a nivel mundial y acompañado por algunos otros países de América Latina, asociado a la mejora del poder adquisitivo.

Según el último relevamiento realizado por la OECD⁶, respecto al consumo de carne vacuna per cápita, observamos que Argentina mantiene su posición dominante, siendo el consumo un 44% mayor que el mayor consumidor del resto del mundo y cuyo valor debería incrementarse, ya que el país está pasando una recesión importante y está lejos de los 44 kg/ carne per cápita históricos.



⁵ Fuente USDA: Livestock and poultry world markets and trade – April 9, 2019.

⁶ OECD: Organisation for Economic Co-operation and Development



Situación Local

Producción

A lo largo del 2019, el valor acumulado de faena ascendió a 14 millones de cabezas, dando un 3,7 % más respecto del acumulado de 2018.

Esta faena está compuesta por un 2,5% menos de machos faenados respecto del año anterior y un 10,6 % más de hembras.

La variación de la faena de hembras, se explica debido al crecimiento de las exportaciones a China y a la necesidad de búsqueda de cortes de menor calidad debido a la crisis económica que está atravesando el país.

Si analizamos la tasa de extracción, que es la relación entre la faena y el stock actual y representa el tiempo que se necesita para engordar un animal y enviarlo a faena, se observa dicha relación para los machos es menor en 2% respecto al mismo periodo del año anterior, del orden de 34%.

Esto nos indica que se está perdiendo competitividad en los sistemas de alta ganancia diaria de engorde, ya que no hemos observado que el peso medio de la faena haya aumentado por el incremento de tiempo en el engorde. Sin embargo, entendemos que este fenómeno responde a las siguientes problemáticas:

- ✓ Bajo valor de venta
- ✓ Aumento en los costos de producción.
- ✓ Valor actual de los granos
- ✓ Altas tasas de interés

El dato quizás más relevante de la evolución de la faena del 2019, es la tasa de extracción de que es en definitiva quien mejor correlaciona con las variaciones de stock interanuales. A septiembre inclusive, la tasa de extracción de hembras se situó por encima del 12,9%. El año pasado fue del 11,6%, mientras que durante la gran liquidación ocurrida desde el 2007 al 2010, los porcentajes de extracción fueron respectivamente; 12,6% -13,6% - 16,4% y 12% para igual período.

Dado la gran demanda que hay por la vaca, por parte de la exportación, es posible que gran parte de la faena de hembras se deba al aumento del valor relativo de ésta categoría respecto de las otras. Eso implicaría que pueda haber una mayor reposición y que el stock nacional no se modifique sustancialmente. Por eso se estudia otra de las categorías que son determinantes para la actividad de la cría vacuna.

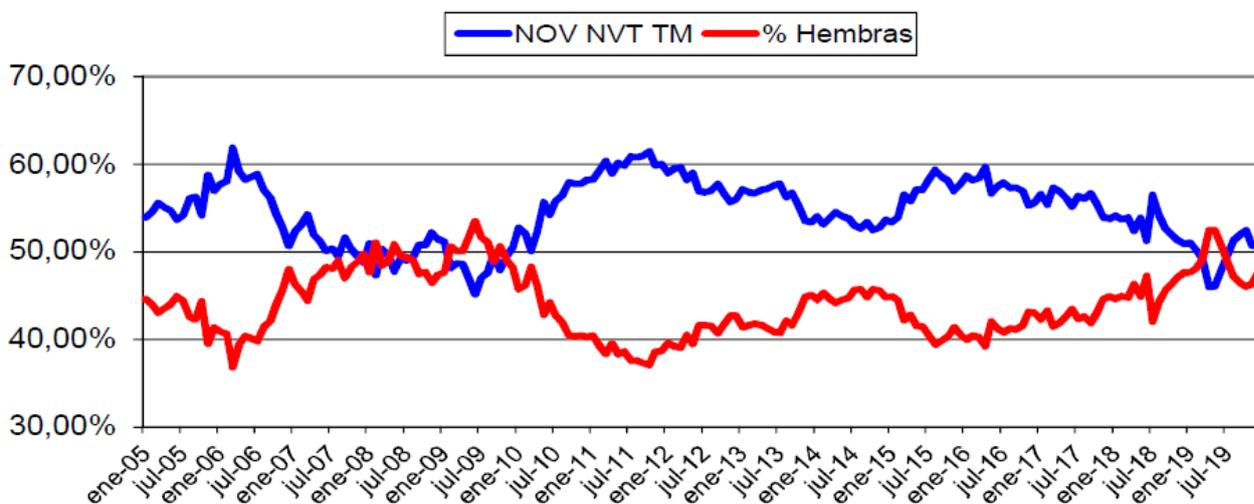
Si bien la evolución de la faena de toros no tiene una alta correlación con las variaciones de stock, sirve como dato adicional para interpretar cual sería el objetivo de los productores. Al ver como se mueven las curvas de oferta de las distintas categorías, podemos sugerir que recién después de que se produce la mayor parte de la oferta de vacas, o sea de septiembre en adelante, el productor decide qué cantidad de toros va a quedarse, produciéndose por lo tanto un pico de oferta de toros a partir de ese mismo mes.

En los gráficos precedentes se muestra cual es el comportamiento de la oferta de vacas y toros dentro de la faena nacional. Según la interpretación de los mismos para el mes de septiembre, en promedio, ya se habrían ofertado el 77,6% de las vacas que van a ser faenada durante todo el año y el 73% de los toros. Considerando este comportamiento, el número de vacas faenadas fue algo más de 2,7 millones de cabezas y de toros cerca de los 225.000. Esto representó una tasa de extracción del 11,5% de vacas y 17% de toros.⁷

⁷ IPCVA- Informe de faena y producción Cuarto Trimestre 2019.



Participación de los machos y faena de hembras sobre faena total



Cabe recordar que la tasa de corte histórica, por encima de la cual se ha producido una reducción en el stock, es del 10% con una correlación del 92 % (R2=92%). También es importante remarcar que, en 2018, la misma fue de 10,66% y no hubo reducción de stock; aunque fue la primera vez que habiendo existido una reducción en el número de vacas no ocurrió lo mismo con el stock nacional.

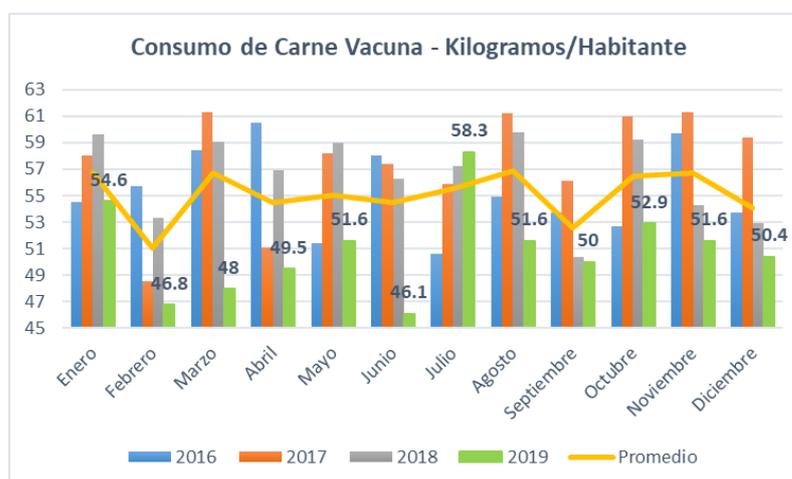
La tasa de extracción de toros tiene una baja correlación con la variación de stock nacional (R2=35%) pero, todas las veces que hubo una reducción en el stock, la misma ha sido superior al 17%. Valor que podría volverse a dar si se faenaran más de 225 mil toros.

La cantidad de toros que se destinan a faena sigue un comportamiento similar al de la faena de vacas.

Comercio nacional

Consumo Interno

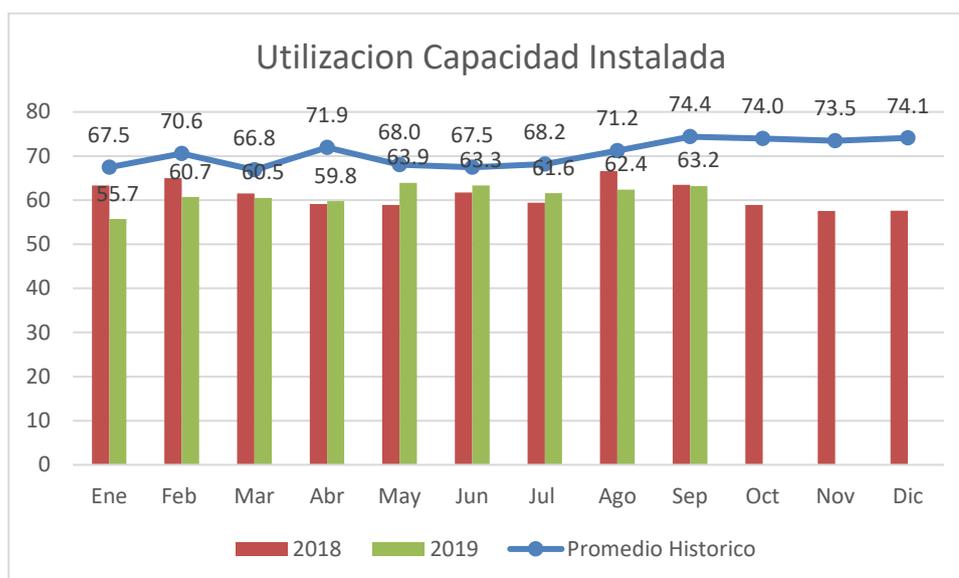
De acuerdo a los datos recolectados por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la nación se observa que los niveles de consumo actuales se encuentran muy por debajo del promedio histórico, teniéndose en febrero de este año un mínimo de 46,9 Kg/ Habitante lo que muestra que el sector tiene una posibilidad de recuperación de casi un 12%.





Esta baja en el consumo interno no llega a ser compensada por el aumento de exportaciones que tiene el sector, impactando en la utilización de la capacidad instalada de forma negativa, y que siga la misma tendencia que el consumo, estando en valores sensiblemente inferiores al promedio histórico. De este análisis, también se observa que hoy en día, existe una subutilización de la matriz productiva, ya que se han alcanzado valores máximos del orden de 85% de utilización siendo hoy la media de utilización histórica 70 %.

Es en este punto donde consideramos que el modelo de Hacer tu Vaca puede ayudar a apalancar el negocio ganadero, generando mayor facilidad de financiamiento para optimizar las necesidades operativas.



Exportaciones

Las exportaciones de carne de los últimos 12 meses, se ubican en volúmenes cercanos a las 857 toneladas de res con hueso, que equivale a 3.172 millones de dólares.

En febrero de 2020 se alcanzó un valor de 174,3 millones de dólares, siendo un 6,4% mayor al mismo mes del 2019.

El 65,6 % del volumen exportado pertenece a China, siendo el principal tractor del gran aumento en las exportaciones que hoy representan el 25 % de la producción. El resto del volumen se divide en un 10 % para la UE y un 17% para el resto del mundo.



Formación del precio del kilo vivo de ganado bovino

Para la explicación de la formación del precio del kilo vivo, utilizamos el paper del **Ing. Andres Halles, Ganadería en Números, “Formación del kilo vivo”**.

En este, se explica que el precio de la hacienda en pie, responde al equilibrio que se establece entre la oferta y la demanda, teniendo la particularidad de tener una oferta poco elástica en el corto y mediano plazo. La demanda en la actualidad está representada en más de un 75% por el mercado interno, la cual ha retrocedido respecto del 90 % histórico, gracias al fuerte crecimiento de las exportaciones que ya hemos comentado.

Los principales factores que inciden en el precio de la hacienda, son:

- ✓ Demanda; en nuestro país hay una fuerte demanda de carne vacuna, la misma se ve afectada fundamentalmente por el poder adquisitivo de la población.
- ✓ Oferta; la cantidad de cabezas faenadas está directamente relacionada con la carne ofrecida al mercado.
- ✓ La cantidad de animales faenados dependerán de la etapa del ciclo ganadero por la que se esté atravesando (retención = menos oferta; liquidación = más oferta), del stock ganadero y de la tasa de extracción.
- ✓ Producción: es la cantidad de toneladas en media res que se ofrecen al mercado.
- ✓ Exportaciones: Dicha relación afectará los precios internos dependiendo del porcentaje de la producción que se exporte, ya que influirá en el nivel de oferta para el mercado interno.
- ✓ Cotización del dólar; A mayor participación de la exportación la cotización del dólar tiene una mayor incidencia.

Ciclos ganaderos:

Los ciclos ganaderos se manifiestan a través de las variaciones del stock, que surgen como consecuencia de cambios en la oferta y/o demanda de la carne como bien de consumo.

El periodo de tiempo que transcurre entre que el productor toma la decisión de cambiar su sistema productivo y el producto llega a mercado, hace que la oferta de carne en el corto y mediano plazo sea poco elástica, y es en parte responsable de la existencia de los ciclos ganaderos. Los ciclos están determinados por etapas de liquidación y de retención de hacienda y tienen la particularidad de retroalimentarse.

Un aumento en la renta ganadera (generalmente se produce como consecuencia de un aumento en los precios de la carne) o expectativa de aumento, genera que los productores aumenten su nivel de existencias, para en un futuro cercano poder incrementar la producción, por lo tanto, la oferta en el corto plazo se reduce. Por otro lado, la faena disminuye relativamente más en vientres y animales jóvenes.

Cuando los aumentos de la renta se mantienen en el tiempo, crece el precio de las categorías de cría y recria (bienes de capital e intermedios) respecto de los precios de los bienes de consumo (animales destinados a faena). En estas condiciones es que se inicia una fase de retención de ganado, en la que las existencias tienden a aumentar. La retención de hacienda, puede producirse a través de cualquiera de los puntos que siguen o combinación de ellos;

- a) guardar hembras para cría, en lugar de engordarlas;
- b) y/o retener por un mayor tiempo la hacienda en el campo con el objetivo de cargarle mayor cantidad de kilos.

El proceso de liquidación se mueve de manera similar al de retención, ya que al ser baja la renta (en general por bajos precios), el ganadero tiende a deshacerse de la hacienda, y durante la duración del mismo aumenta la faena y disminuyen las existencias. Esta mayor oferta de hacienda, en momentos en que el mercado no es muy demandante de dicho bien, hace que el precio se deprima más. Al bajar el



precio, el productor necesita vender más hacienda para poder afrontar sus gastos. Este círculo vicioso concluye en general de 2 maneras;

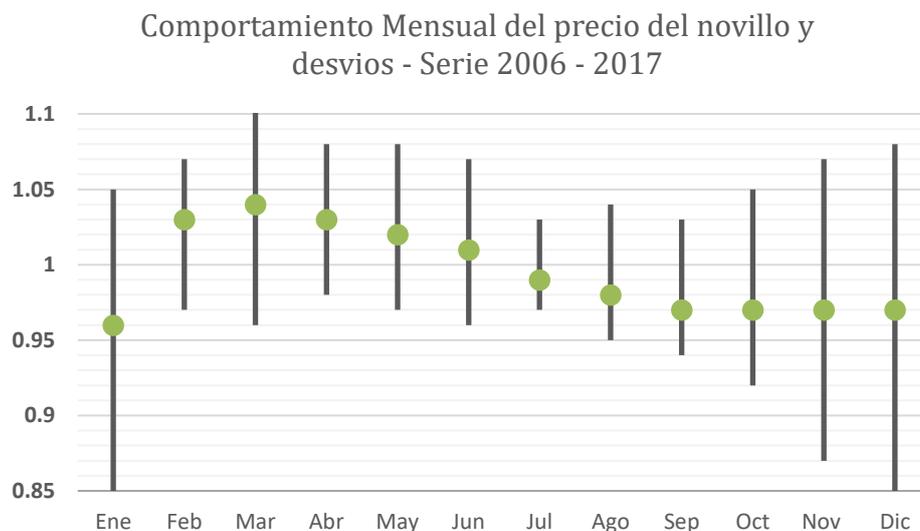
- a) para los más afortunados cuando el proceso se invierte y aumentan los precios nuevamente.
- b) para los otros, cuando deben vender una parte o el total de la hacienda.

Estacionalidad del precio del novillo de exportación.

Para poder estudiar el comportamiento del precio del novillo de exportación en el mercado de carnes, se puede tranquilamente hacer referencia al precio del novillo, ya que su precio tiene una correlación superior al 97% al asociarla con el resto de las categorías que forman parte de la oferta.

Para poder comparar valores entre sí, se corrigieron los precios corrientes por inflación. Una vez que todos los precios están expresados en moneda constante, se estimó el promedio anual. Ese monto se tomó como valor “1 de referencia”, y luego se estimó cuanto variaban los valores mensuales respecto del valor “de referencia”. Esto mismo se repitió para cada uno de los años de la serie considerada. Luego se calculó cual era el promedio que tomaba cada mes respecto del promedio de la serie, y se estimó el desvío estándar mensual.

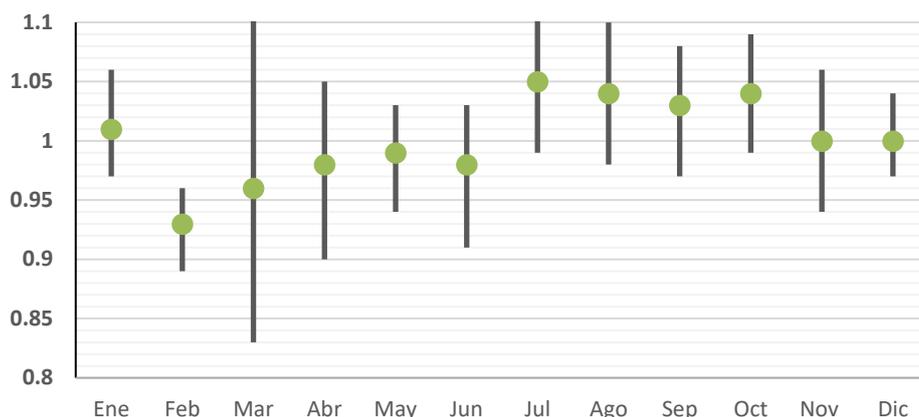
En el grafico siguiente, se observa que entre febrero y abril se dan los máximos valores del año del novillo, con un marzo que posee una muy alta dispersión de sus valores. Durante esos mismos meses la oferta de carne es estacionalmente más baja.



La gran dispersión que ocurre en la oferta de marzo se debe en gran medida a la muy poca comercialización de hacienda que sucedió en marzo del 2008 (conflicto del gobierno de CFK con el campo).



Comportamiento Mensual de la producción de carne y desvios - Serie 2006 - 2017



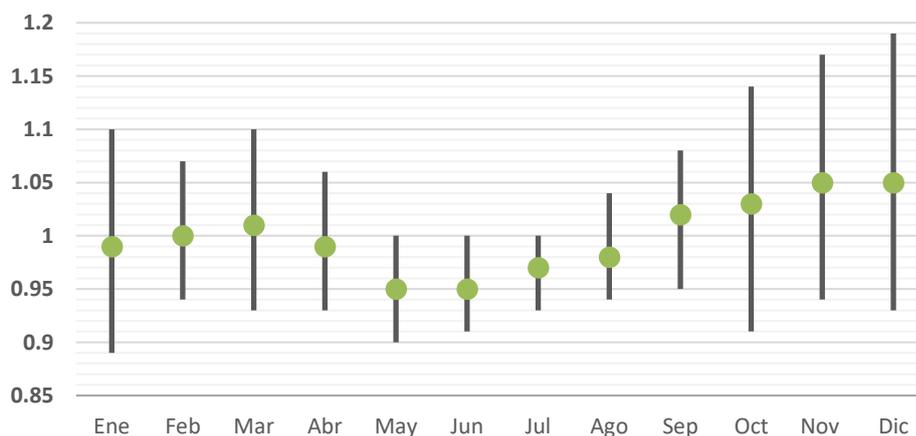
Durante los meses que van entre julio y octubre, se produce la mayor oferta de carne. De julio hasta enero las cotizaciones disminuyen, pero debida a la variabilidad de los datos (que es muy importante en los meses de noviembre, diciembre y enero), se debe remarcar fundamentalmente a los meses de agosto, septiembre y octubre como de aumento en la oferta y baja en los precios.

Por lo antedicho podemos asegurar que el precio del novillo tiene un comportamiento estacional, aunque el mismo no es estadísticamente significativo.

Estacionalidad de precio del ternero

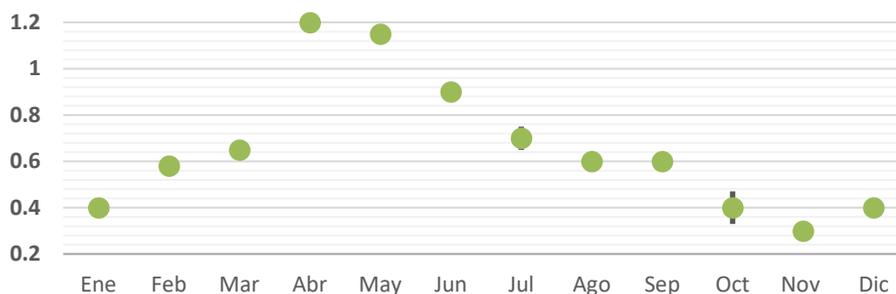
Al igual que se hizo con el novillo se estimó la evolución mensual del precio del ternero, y la distribución de la oferta de terneros a lo largo del año.

Comportamiento Mensual del precio del ternero y desvios - Serie 2006 - 2017



HACE TU VACA – BUSSINNES PLAN

Oferta Mensual de cabezas para invernada
Serie 2013 - 2015



Con respecto a los precios se puede apreciar en el grafico 4 una caída de los precios entre mayo y agosto, y una suba de los valores de octubre en adelante, aunque debe considerarse que la serie tiene una amplia dispersión y al igual que en el caso del novillo, la variación de precios no es estadísticamente significativa. Durante los meses de mayo a agosto se encuentra la menor dispersión de los precios.

Los movimientos de terneros para invernada (en la serie 2013-2015) tienen un marcado comportamiento estacional que sí resulta ser estadísticamente significativo.

Existe un muy importante pico de los movimientos durante abril a mayo, y una sustancial caída de los mismos durante los meses de primavera.

Al ver los dos gráficos conjuntamente, pareciera que el comportamiento de la oferta de terneros condiciona de alguna manera la evolución de los precios de la invernada.

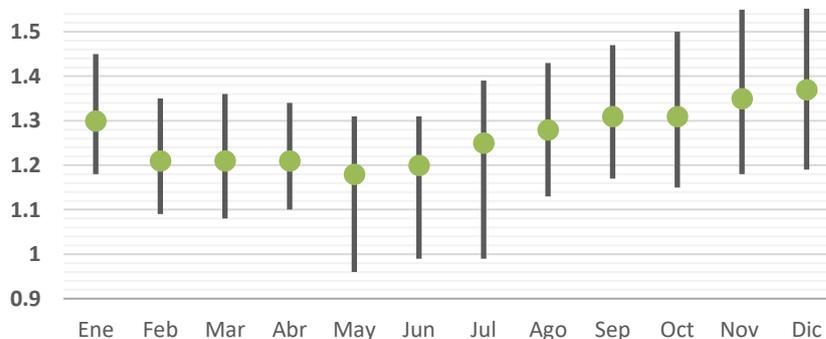
Correlaciones entre ternero y Novillo

Más allá de la estacionalidad del precio del novillo y del ternero, para el invernador resulta muy importante saber si existe estacionalidad en la relación ternero / novillo.

El comportamiento a lo largo del año de la relación ternero / novillo se puede observar en el grafico

Tal como ocurre con los precios del novillo y del ternero, la dispersión de datos es importante. Por lo tanto, solo podemos decir que existe una tendencia a que el mejor momento para explotar esta relación por parte del invernador, es entre abril y junio; mientras que el momento menos oportuno, se da durante los meses de primavera.

Relación mensual ternero / novillo y desvios
Serie 2013 - 2015



Los factores involucrados en definir el resultado económico de la actividad son muchos, y la relación compra/venta es sólo uno más.



¿Qué se puede esperar de los precios reales?

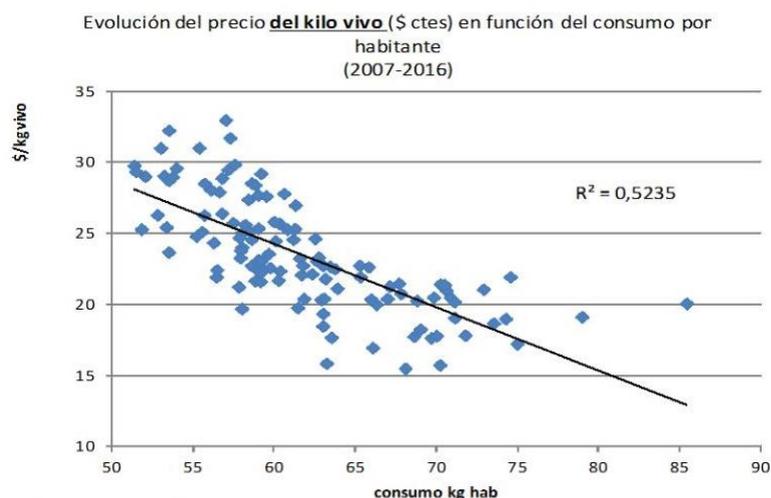
Los mercados de hacienda presentan todas las características del tipo mercado de “competencia perfecta”, es decir, atomización de oferentes y demandantes, producto homogéneo, información perfecta, ausencia de barreras de entrada o salida.

Los precios del gordo resultan ser producto de la interacción entre la oferta y la demanda.

La oferta a su vez se ve afectada fundamentalmente por 2 factores; el precio de venta y las expectativas futuras del negocio.

Para ver como fluctúa el precio del gordo cuando se modifica la oferta de carne, hemos relacionado al mismo con el consumo por habitante. Se tomó este indicador, puesto que con él se tiene en cuenta la oferta de carne en el mercado interno (excluye exportaciones) y el incremento de la población. Se ha considerado una serie lo suficientemente larga para que se puedan ver las fluctuaciones en más o en menos, que se producen a lo largo del tiempo.

En el gráfico siguiente se muestra el comportamiento del precio del kilo vivo (expresado en pesos constantes), en función de variaciones en el consumo, para la serie mensual 2007 al 2016. Existe una clara tendencia que indica que a menor consumo (léase menor oferta), le corresponde un incremento en el precio. Para la serie considerada, el precio del kilo vivo, estaría explicado en aproximadamente un 52% por la oferta al mercado interno.



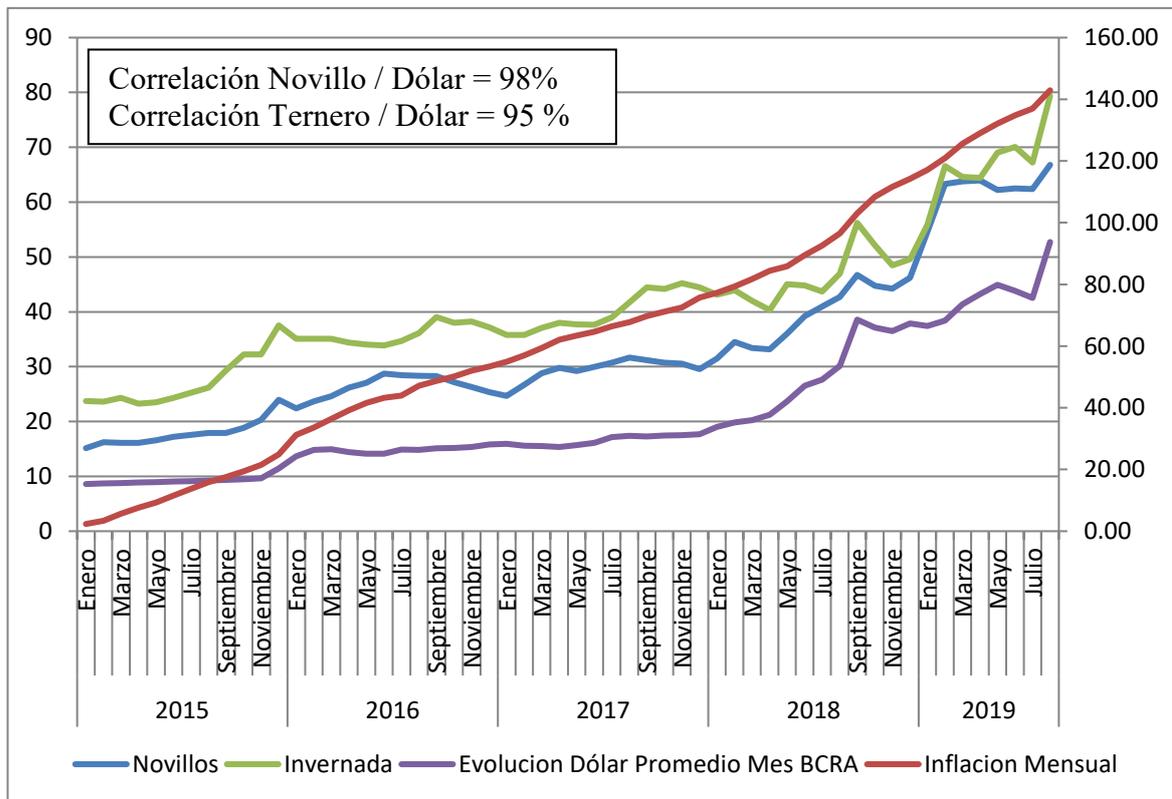
Saber cómo se comportará la demanda, es quizás el factor más difícil de cuantificar, puesto que ella no solo dependerá de la situación económica de los hogares, sino que además el consumo de



Correlación Novillo / Dólar

Como último punto, se analiza la correlación que existe entre los valores de la hacienda, la inflación y el valor del dólar, para validar que esta puede ser una inversión que no pierda valor relativo en función del tiempo.

Utilizando los datos suministrados por el Ministerio de Agroindustria, valor oficial del dólar según el B.C.R.A y el IPC informado por el INDEC, hemos llegado a un valor de correlación de Ternero / Dólar del 98% tal como se muestra en el gráfico siguiente.



Fuente BCRA – IPCVA - INDEC – Elaboración Propia



Competidores

Competidores Indirectos



Red Nea. Fideicomiso Ganadero clásico, inicio sus operaciones en el 2012 y está ganando lugar en el mercado debido a la variedad de opciones que ofrece y a los resultados obtenidos.

Sus principales negocios se dividen en:

Plan de Negocios 5/2021: TERNEROS 220 KGS. (machos) / Plazo 12 meses

Suscripción: Desde el 01/02/2020 al 01/03/2020 -

Monto mínimo de ingreso: Aporte por inversor desde \$ 82.656.- (el equivalente a la inversión en 4 terneros 220 Kg. promedio). Valor final por ternero: \$20.664.-

Objetivo: Compra anticipada de hasta 180 terneros (machos), peso promedio 220 Kg. con fecha de entrega febrero 2021. El inversor invierte (Compra) en unidad de Terneros. Animales aptos para su posterior cría para la producción de Novillitos en sus campos, si se desear verticalizar la inversión.

Rentabilidad: Rentabilidad media proyectada: 52-49% (A la fecha de emisión del plan. Revisión al alza de acuerdo a expectativas inflacionarias cambiantes de mercado). Esta rentabilidad es variable, y se encuentra atada a evolución de precios, por lo cual las variaciones inflacionarias influyen en la evolución de la misma.

Garantía de la inversión: Hasta 180 terneros puestos en campo en febrero 2021.

Pago del rendimiento y aporte: marzo 2021.

Plan de Negocios 6/2021: TERNERAS 200 KGS. (Hembras) / Plazo 12 meses

Suscripción: Desde el 01/02/2020 al 01/03/2020 - Ciclo de inversión:12 meses.

Monto mínimo de ingreso: Aporte por inversor desde \$ 70.720. Valor equivalente a la inversión en 4 terneras 200 Kg. promedio, y luego sin límite hasta la cantidad en oferta. Valor final por ternero: \$ 17.680.-

Objetivo: Compra anticipada de hasta 180 terneras (hembras), peso promedio 200 kg. con fecha de entrega febrero 2021. El inversor invierte (Compra) en unidad de Terneras. Animales aptos para su posterior cría para la producción de Vaquillas para su preñez (Futuras madres) en sus campos, si se desear verticalizar su inversión.

Rentabilidad: Rentabilidad proyectada: 51-48% (A la fecha de emisión del plan. Revisión al alza de acuerdo a expectativas inflacionarias cambiantes de mercado). Esta rentabilidad es variable, y se encuentra atada a evolución de precios, por lo cual las variaciones inflacionarias influyen en la evolución de la misma. Esta categoría en particular posee un potencial ajuste extra al alza por atraso en los precios corrientes.

Garantía de la inversión: Hasta 180 terneras puestos en campo en febrero 2021.

Pago del rendimiento y aporte: marzo 2021.

Plan de Negocios 7/2021: PRODUCCIÓN DE NOVILLO - Plazo 12 meses

Suscripción: Desde el 01/02/2020 y hasta el 01/03/2020 - Ciclo de inversión: 12 meses.

Monto mínimo de ingreso: Aporte mínimo por inversor: \$ 90.698.-, en adelante. El equivalente a la inversión en 4 Terneros para su cría para Novillo. Valor unitario adicional final: \$ 22.675.-



Objetivo: Compra de hasta 60 Terneros 240 kg. para su recría a pasto natural y/o implantada hasta los 350/360 kg. bajo el sistema de capitalización.

Rentabilidad: Rentabilidad media proyectada: 53-47% anual (A la fecha de emisión del plan. Revisión al alza de acuerdo a expectativas inflacionarias cambiantes de mercado). Esta rentabilidad es variable, y se encuentra atada a evolución de precios y la eficiencia en producción, por lo cual las variaciones inflacionarias influyen en la evolución de la misma.

Garantía de la inversión: Hasta 60 Novillos puestos en campo febrero 2021.

Pago del rendimiento y aporte: marzo 2021.

Desde el punto de vista de las operaciones, RED NEA cuenta con la limitación del solo utilizar campos propios ubicados en Curuzu Cuatia y cuyo límite de operaciones se encuentra en las 2000 cabezas para el total de los tipos de inversiones.

El modelo de negocios que propone red Nea es el clásico fideicomiso de inversión ganadera, se anexan contratos modelos proporcionados a modo informativo.

Como primer paso se solicita la firma del contrato constitutivo de fideicomiso, donde se solicita la siguiente información:

- ✓ DNI / CUIT
- ✓ Completar Solicitud de Adhesión de Beneficiario.
- ✓ Declaración Jurada de Origen y Licitud de Fondos
- ✓ Constancia de Recepción de documentación
- ✓ Certificado de participación de fideicomiso

ADBlick ADBlick – Agro: Fideicomiso Agrícola - Ganadero con gran trayectoria en el mercado, un portafolio de inversión muy variado en el rubro.

ADBlick Ganadería se define como un proyecto de producción y comercialización de carne, con foco en las etapas de recría y terminación. Comenzando el proceso con la compra de terneros recién destetados y continuando con el engorde a campo y la terminación a corral se busca lograr un producto que cumpla con las necesidades y exigencias de nuestros socios comerciales, tanto para el consumo local como para abastecer el mercado internacional.

Han desarrollado un modelo de negocio diversificado en zonas y en producto (destino exportación y consumo interno). Buscan una escala de entre 10.000 y 12.000 cabezas, lo que les ha permitido lograr buenos acuerdos con proveedores y clientes.

El Proyecto se basa en la producción y comercialización de carne vacuna. El negocio comienza con la compra de terneros, para ser engordados a campo y terminados a corral (feedlot), comercializando novillos pesados y obteniendo una ganancia por la diferencia de kg. logrados durante todo el proceso. Apuntamos a tickets mínimos de \$500.000 pesos.

Plan de Negocios 2021: Recría y Terminación / Plazo 12/24 meses

Suscripción: Desde el 01/02/2020 al 01/03/2020

Monto mínimo de ingreso: Aporte por inversor desde \$ 500.000

Ciclo de inversión: De \$5000.00 a \$1.000.000 – Plazo de Inversión: 24 meses

Más de \$1.000.000 – Plazo de Inversión: 12 meses

Objetivo: Recría y terminación de entre 10.000 a 12.000 cabezas, con un monto total de inversión de 80 Millones de pesos argentinos.



Para reducir el riesgo la operación se diversifica en las siguientes zonas: Santa Fe, Córdoba, San Luis, Santiago del Estero y Provincia de Buenos Aires.

Rentabilidad: Se estima una rentabilidad de 8% en Kilos de Carne.

El modelo de negocios que propone ADBlick es el clásico fideicomiso de inversión ganadera, cuyo valor de ticket y plazo de inversión es una barrera de entrada.

ADBlick, está utilizando la posibilidad de firmas digitales, por lo que todos los primeros pasos son digitales a diferencia de Red Nea, por lo tanto, los siguientes pasos se realizan a través de la web:

- ✓ DNI / CUIT
- ✓ Completar Solicitud de Adhesión de Beneficiario.

Estos puntos deben ser realizados de acuerdo los formularios vigentes y son de llenado manual y certificación tradicional.

- ✓ Declaración Jurada de Origen y Licitud de Fondos
- ✓ Constancia de Recepción de documentación
- ✓ Certificado de participación de fideicomiso

Competidores directos:



WAUBI SAS:

Ubicación: Trinidad Guevara 335 Piso 1 Dpto A (1107) – Capital Federal

Es una empresa de crowfunding para proyectos agropecuarios, tiene el mismo target de mercado que nosotros y ofrece una variedad de proyectos relacionados al sector haciendo de intermediarios entre los productores y los inversores, sin tomar parte de la operación.

Su concepto se basa en la economía colaborativa, donde los distintos productores pueden ligar el financiamiento de sus proyectos a la renta futura.

Todo el proceso se realiza On Line, sin embargo, es necesario contactar al equipo de admisión antes de hacer una cuenta.

No están publicados los proyectos donde invertir, ni es fácil contactarlos. *Luego de varios intentos de contacto, no he recibido novedades de ellos.*



SE SOCIO: SESOCIO1 S.A.

Ubicación: Ruggeri Silvio L. 2746 Piso 3 Dto B (1425) – Capital Federal

Es una plataforma de inversión digital multisectorial, se define como el “Market Place de las inversiones OnLine” tiene el mismo target de mercado que tenemos nosotros. A la fecha han cerrado algunos proyectos de inversión ganadera pero no se especializan en el rubro. Hoy solo cuentan con proyectos de ganadería en Paraguay.

El proyecto consta de la realización de 3 (tres) ciclos de engorde mediante el sistema de feedlot en Paraguay y obtén una rentabilidad fija de 14% anual en dólares.

A través de SeSocio se financiarán USD 200.000 para la compra, engorde y venta, de 3 ciclos de 400 novillos y se obtendrá una rentabilidad fija del 14% anual en USD pagada cuatrimestralmente, con la devolución del capital al finalizar el proyecto. El proyecto tiene una duración de un año.

La inversión consiste en un préstamo a Katuete S.R.L para comprar 400 novillos.



Los novillos entran en el feedlot cuando pesan 300 kilos y el engorde tiene una duración de 100 a 120 días, partiendo desde la compra de los animales. Una vez que abandonan el mismo, serán comercializados en el mercado nacional con un peso estimado de 450 kilos.

No existe ticket mínimo de inversión, ya que, en caso de no llegarse al monto objetivo necesario para realizar la inversión, el dinero es devuelto.

Si el inversor quiere retirarse del proyecto, antes que el mismo allá cerrado, este tendrá una penalidad del 5% y recibirá su capital. Una vez que la inversión está en curso, la forma de salir es a través de la venta de su portafolio a otros inversores en la plataforma de trading que ofrece la web.

Todo el registro se realiza a través de la web, donde se adjunta la siguiente información solicitada:

- ✓ DNI fotos frente y dorso.
- ✓ Foto para validación biométrica.
- ✓ Cuentas bancarias para transferir capital (\$ y USD).
- ✓ Comprobante de Ingresos
- ✓ Validación de Personería política expuesta.



BitCow – OpenBit S.A.S.

Ubicación: Ruggeri Silvio L. 2746 Piso 3 Dto B (1425) – Capital Federal

Es una plataforma de inversión digital, dedicada a la cría de ganado, no ofrecen opciones de recría y terminación. El concepto de esta plataforma es muy similar a lo que estamos planteando como proyecto, sin embargo, está orientado a la fase productiva anterior a la nuestra. Hoy es un competidor, que puede ser transformado en un partner.

En las explicaciones ofrecidas a los clientes, no son claros con las posibles rentabilidades que se pueden obtener, el simulador te compara la evolución de lo invertido en BitCow entre Cría y Recría, sin embargo, no inca cuales son las condiciones de borde que están considerando.

La suscripción es muy simple, no te solicitan ningún comprobante fotográfico del DNI, ni certificación de fondos o validación de persona políticamente no expuesta.

No encontré ninguna validación de la CNV, por lo que a futuro pueden llegar a tener inconvenientes tal como SeSocio por este tipo de transacciones.

A continuación, la explicación de cómo funciona BitCow, provista de su página web:

¿Qué es un BitCow?

Es una cuota parte de un fideicomiso que estará representado por un token digital y respaldado, como mínimo, por una vaca preñada.

2. ¿Cómo compro mi BitCow?

Es simple. Entrás a nuestra plataforma, te registras, fondeas tu cuenta y estás listo para comprar tu BitCow que va a quedar registrado en tu wallet de BitCows.

3. ¿Puedo vender mi BitCow?

Si, puedes venderlo, pero no inmediatamente. En la etapa inicial vas a tener un periodo máximo de permanencia de 180 días porque queremos darles liquidez a las operaciones, para beneficiar a todos los tenedores de BitCow. Pasado ese tiempo desde OPENBIT vamos a prestar conformidad para que puedas cancelar tu BitCow recibiendo a cambio una suma de dinero equivalente.

4. ¿Cómo se forma el valor de mi BitCow?

Tené en cuenta que cuando compras un BitCow estas adquiriendo una cuota parte de un fideicomiso y que su valor es equivalente por una vaca real y preñada con todos sus costos de operación y mantenimiento.

**5. ¿En qué moneda cotiza el BitCow?**

Nominalmente el precio del BitCow se expresará en pesos, pero en BitCow no pensamos en términos de monedas, pensamos en vacas. Nuestro objetivo es que vos tengas la mayor cantidad de BitCows, es decir de vacas preñadas, como sea posible. Tu ahorro no estará ni en pesos ni en dólares, va a estar en vacas. A más vacas, más BitCows en tu wallet.

6. ¿Cuál es la rentabilidad estimada de un BitCow?

Con el BitCow podrás generar un ahorro cuyo efecto multiplicador es la reproducción del rodeo. Si hoy tenés un BitCow, en el futuro tendrás más BitCows. Si queréis podés entrar en nuestro simulador y tener una idea de cuál puede ser una tasa de reproducción en condiciones normales, es decir, cuántas vacas preñadas podrás tener en el futuro.

7. ¿Por qué BitCow?

BitCow te permite transformarte en productor ganadero sin moverte de tu casa con montos mínimos.

8. ¿Qué edad debo tener para comprar un BitCow?

La edad mínima para tener una cuenta bancaria a tu nombre.

9. ¿Qué pasa si se muere mi vaca?

No te preocupes, sos parte de un rodeo, tu vaca está respaldada por el rodeo al que pertenece. Toda vez que representa una cuota parte de un fideicomiso.

10. ¿Cuáles son los riesgos que involucran los BitCow?

Como todo negocio de economía real tiene riesgos productivos, pero la escala del proyecto BitCow y la distribución de los rodeos minimizan esos riesgos.

11. ¿Dónde están nuestras vacas?

Los rodeos están ubicados en la provincia de Buenos Aires, en la localidad de Trenque Lauquen y Benito Juarez

12. ¿Quién es OpenBit S.A.S.?

OPENBIT S.A.S., C.U.I.T.: 30-71620850-4, con domicilio en Santa Fe 1624 3º piso, Ciudad Autónoma de Buenos Aires. OPENBIT S.A.S. es una sociedad autorizada a realizar inversiones y aportes de capitales a personas humanas y/o jurídicas, actuar como fiduciario y celebrar contratos de colaboración; comprar, vender y/o permutar toda clase de títulos y valores; tomar y otorgar créditos y realizar toda clase de operaciones financieras, excluidas las reguladas por la Ley de Entidades Financieras.

13. ¿Cuál es el fideicomiso utilizado en BitCow?

BitCow opera a través del fideicomiso BITCOW, C.U.I.T.: 30-71636513-8, con domicilio en Santa Fe 1624 3º piso, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.



Oferta de Valor

HaceTuVaca.com ofrece una comunidad virtual, que tiene como objetivo acercar a todo aquel inversor que esté interesado en pertenecer al mundo de la ganadería, con aquellos productores que por diversas necesidades tengan:

- ✓ Ociosidad disponible en su matriz productiva y que con el agregado de capital de trabajo pueda optimizar sus costos.
- ✓ Necesidad de inversión para apalancar el negocio actual, pudiendo tomar el capital de los inversores como capital de trabajo circulante y utilizar su propio capital para su ampliación.
- ✓ Intención de potenciar el negocio, sin la necesidad de asociar nuevos socios a su negocio actual.

El inversor compra “Vacoins”, moneda que equivale a 1 KG de carne futuro, el cual está compuesto por 1 kg de Ternero en pie de 180 Kg promedio, a la fecha y regulado por el mercado local, su alimentación, sanidad, hotelería y transporte, lo que dependiendo del modelo productivo utilizado por cada productor obtendrá una rentabilidad acorde.

Los diferentes modelos que se pueden presentar son:

Modelo de negocio	Kg Salida	Tasa de conversión (Kg/día)	Plazo (meses)	Rentabilidad estimada
Terminación a Corral	320/360	1	4/6	27% (Ars)
Invernada – (Mercado Local)	360/400	0,7	12	52 % (Ars)
Recría y Terminación – (Exportación)	480/500	0,5	18/24	14% (USD)

A modo de garantizar la seguridad de los capitales invertidos, HaceTuVaca administrara los fondos, regulando el flujo de dinero hacia los productores en función del chasflow definido con cada uno ellos, según el tipo de negocio y en función de la evolución de los resultados parciales que se deben obtener en controlando el plazo transcurrido.

Por otro lado, como respaldo de la rentabilidad del capital en consignación de los montos remanentes, Hace Tu Vaca realizara inversiones en fondos de bajo riesgo que informara periódicamente a los inversores.

El precio final de la “Vacoins” dependerá del precio de Venta del Novillo según sea para el mercado local o exportación.

La duración de la inversión quedara determinada por el inversor, siendo necesaria la venta de su portafolio de inversión a través de la plataforma digital en caso de retiro anticipado al previsto por cada proyecto, quedando su ganancia limitada al poder de negociación de su portafolio con otros integrantes de la comunidad que estén interesados y con un fee de salida del 7% por gestiones administrativas adicionales.

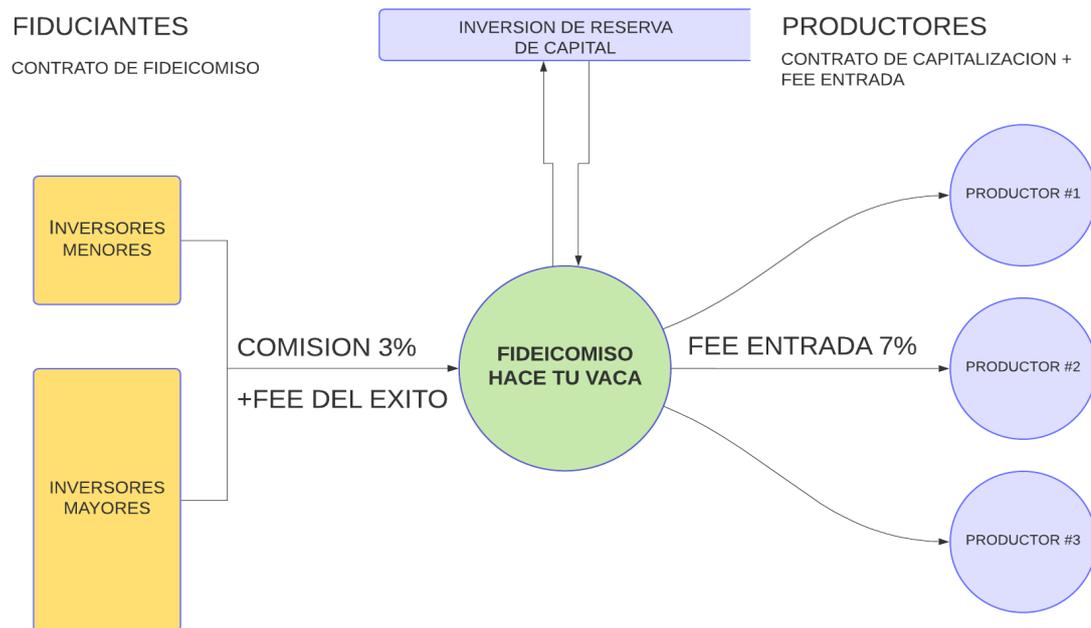
Los costos de ingreso serán del 3% por gestión y administración fijos. En función del resultado obtenido de la inversión se adiciona un fee de éxito que será escalonado, asegurando un mínimo de rentabilidad a partir del cual se aplica.

Rentabilidad Bruta	% de la rentabilidad
Hasta el 10% de rentabilidad bruta	10%
Del 10 % al 15 % de rentabilidad bruta	20%
Del 15 % en adelante de rentabilidad bruta	30%

El costo para los productores será del 7 % del capital recibido, para la gestión de los recursos, publicidad y validación inicial de la salud financiera que será descontado al momento inicial.



El resto de los bienes serán tratados con instrumentos similares a los contratos de capitalización, en caso de renta variable o préstamos en caso de que el productor se comprometa a devolver una renta fija.



¿Cómo haremos esto?

La plataforma de "HaceTuVaca" estará disponible para todos los dispositivos de forma de que los clientes puedan realizar operaciones que necesiten 7/24 hs, teniendo un bot disponible para consultas típicas y teniendo a disposición un teléfono de contacto para los días hábiles.

Para poder inscribirte como inversor, será necesario verificar la identidad de las personas, así como la calidad de los fondos utilizados.

Todas las validaciones de personas físicas se realizarán de forma digital, así como también la aceptación de los términos y condiciones utilizando la firma digital.

Desde el punto de vista biométrico se solicitarán fotocopias de DNI, justificación de ingresos y declaraciones de personas políticamente expuesta.

En el caso de que sean grandes inversores o empresas que quieran diversificar sus capitales con nosotros tendremos un canal de atención especial, personalizado con el fin de atender las necesidades de primera mano y brindar un servicio Premium el que incluirá visitas periódicas a los diferentes productores donde este invertido su capital.

Los productores se deberán inscriban al programa a través de la plataforma web y cargar sus propuestas de valor, así como sus diferentes opciones de negocios, indicando todos los parámetros operativos y rentabilidad estimada, las que luego serán revisadas por "Hace Tu Vaca" y una vez validadas serán habilitadas para recibir el dinero de los inversores.

Dentro de la plataforma, se aceptarán diferentes medios de pagos:

- ✓ Mercado Pago.
- ✓ Transferencias bancarias electrónicas.
- ✓ Depósitos bancarios
- ✓ Pagos vía RapiPago
- ✓ Envío de Cheques diferidos / Cheque electrónico



Todos los impuestos correspondientes quedaran a cargo del inversor, aceptándose como capital invertido solo el valor neto recibido por HacerTuVaca

Se enviarán reportes mensuales del avance de la inversión, con todos los KPI definidos por HacerTuVaca, los cuales serán auditados por nuestro personal e informado a los inversores. Se realizará una visita guiada a las instalaciones para aquellos clientes del sector Premium.

Dentro del plan operación se ampliará en detalle el uso de la plataforma web.



Plan de Marketing

El plan de Marketing tendrá dos pilares que son la base de nuestro ecosistema, uno B2B para los productores que recibirán los fondos a utilizar en sus operaciones y B2C/B2B para los clientes o inversores que buscan rentabilidad con el aporte de capital.

Habiendo identificado estos tres actores, vamos a denominarlos de las siguientes formas:

- ✓ *Inversores Menores*: Son aquellos clientes que aporten capital por un menor a USD 15.000 o su equivalente en pesos, y se manejan a través de nuestra web.
- ✓ *Inversores Mayores*: Son aquellos clientes que aporten capital por un mayor a USD 15.000 o su equivalente en pesos, estos pueden ser personas físicas o jurídicas, los cuales contarán una atención personalizada, seguimiento diferencial y medios de inversión por fuera de la web.
- ✓ *Productores*: Empresas / Pymes que recibirán los fondos recolectados y que utilizarán este capital para potenciar sus operaciones y nos prestarán sus servicios con el fin de obtener una utilidad.

Como foco inicial pretendemos comenzar con una campaña digital orientada a los *inversores menores*, con la intención de captar una masa crítica que nos permita comenzar con la operación.

Sabemos que para este negocio será fundamental generar confianza antes de empezar con una estrategia fuerte de ventas por lo que debemos crear un contenido de calidad y realizar pautas de reconocimiento.

El Mercado objetivo

Nuestro mercado objetivo, está definido por el siguiente segmento:

- ✓ Edad 30 a 55 años
- ✓ ABC 1 / 2
- ✓ Residentes Argentinos (Etapa 1)
- ✓ Residentes Extranjeros (Etapa 2)
- ✓ Cuenta bancaria con Home Banking
- ✓ Nivel de acceso bancario: Premier / Advance o su equivalente
- ✓ Invierte en Bonos Soberanos / Acciones / Caucciones.
- ✓ Entiende de finanzas. Le gusta invertir, pero es cuidadoso

Tamaño del mercado

- ✓ Mercado Potencial de 825,992 Millones de pesos*
- ✓ Target: 0,01% (\$111.275.000) –
- ✓ Inversión Ganadera: 17000 Cabezas de Ganado

*(Patrimonio de la industria de Fondos comunes de inversión al 12/2019 – Reporte CAFCI).

Objetivos del plan de marketing digital:

- ✓ Optimizar el posicionamiento del sitio Web dentro de los motores de búsqueda apareciendo en la primera página de resultados.
- ✓ Aumentar el porcentaje de clicks realizados en los anuncios pagos dentro de Google
- ✓ Garantizar una tasa de email leídos en un 20% y clickeados en un 2%
- ✓ Generar una base crítica de seguidores en redes sociales, tal que con una tasa de conversión de 5% podamos obtener el 50% de nuestro mercado objetivo.
- ✓ Obtener los fondos de inversión de acuerdo a lo indicado por en el chasflow.



Estrategia:

Con la ayuda de “Comudi Marketing Digital” hemos decidido realizar una campaña de marketing digital integral, utilizando las herramientas adecuadas para llegar efectivamente al público objetivo logrando de esta forma atraer nuevos clientes e intentar fidelizarlos para los próximos años, trabajando sobre la “Customer Expirience” a la hora de interactuar con la empresa.

Dentro de las herramientas a utilizar se decidió en primer lugar que se apliquen acciones de SEO y SEM que posicionen favorablemente el sitio Web dentro de los motores de búsqueda, se manden campañas de email marketing a los clientes potenciales, y estén presente de forma activa en las principales redes sociales.

Vamos a utilizar las siguientes herramientas para buscar los objetivos comentados:

- ✓ Web autoadministrable, backlinks
- ✓ Email marketing
- ✓ Adwords

- ✓ Redes sociales:
 - Facebook
 - Instagram

Servicio de Hosting - Web Autoadministrable:

Se contrata el servicio de Hosting, con el dominio “@htv.com.ar”, el cual incluye el espacio en el servidor para un sitio Web y un dominio para correos electrónicos. Se abona una suscripción anual, y ofrece diversos paquetes a medida.

El hecho de utilizar este tipo de servicio nos da la facilidad de contar con una Web autoadministrable y tener la posibilidad que las empresas de marketing que contratemos puedan mantenerlo actualizado con los diferentes proyectos de inversión, evolución de los proyectos en curso. También será un punto de publicación de eventos regionales y noticias del rubro buscando ofrecer una buena experiencia al cliente.

Backlinks

Es muy importante para el posicionamiento generar enlaces de la página Web de Hacetuvaca.com desde otras páginas, o redes sociales que sean del rubro.

Para poder cumplir con estos puntos, debemos realizar las siguientes actividades:

- ✓ Analizar los sitios de empresas relacionadas al rubro que estén mejor posicionadas con el fin de obtener ideas a nivel de contenido y diseño, es decir, analizando cuestiones de distribución de la información, funcionalidad, y diseños agradables a la vista, que atraigan y mantengan a los navegantes dentro del sitio.
- ✓ Utilizar la herramienta Google Trends, para identificar cuáles son las palabras relacionadas al rubro más buscadas por las personas en Google.
- ✓ Una vez identificadas aplicarlas dentro del sitio como palabras claves para lograr un buen posicionamiento cada vez que esas palabras sean introducidas en los motores de búsqueda.
- ✓ Buscar y analizar aquellos sitios o perfiles de redes sociales en los cuales se pueda obtener una mención del sito de Hacetuvaca para conseguir la mayor cantidad posible de backlinks.

Adwords

Para que una campaña de Marketing Publicitario o SEM (Search Engine Marketing), funcione correctamente es necesario identificar cuáles son las palabras claves indicadas a utilizar, es decir se debe entender como buscan nuestros potenciales clientes los servicios que ofrecemos, para seleccionar las palabras claves justas y armar los anuncios de forma atractiva. Una de las herramientas más utilizados para este tipo de campañas son las Adwords que ofrecen la posibilidad de analizar de forma periódica los resultados de conversión, monitorear los errores y evaluar si vamos por el camino correcto o es necesario ajustar la estrategia.



Vamos a crear 3 grupos de anuncio, dentro de los cuales se colocarán un aproximado de 200 palabras clave y 30 anuncios:

1. “Hace Tu Vaca”: Serán 15 anuncios propios de la empresa.
2. “Inversiones Ganaderas”: Serán 10 anuncios relacionados con el mundo de inversiones ganaderas, fideicomisos, feedlot, cría y terminación de ganado.
3. “Crowdfunding ganadero”: Serán 5 anuncios sobre crowdfunding en general asociados a ganadería.

Tendremos que diseñar los anuncios de forma que sean atractivos, den un mensaje concreto y transmitan el concepto de nuestros servicios. Entendemos que es muy importante contar con un título llamativo, como principal punto. Es recomendable que dentro del título del anuncio figuren palabras claves textuales de las que hayamos seleccionado.

Definimos que la campaña de anuncios se muestre de 16 a 24, ya que entendemos que la gente suele buscar temas de interés en las últimas horas de la oficina y luego los profundiza al llegar a su hogar.

Existen varias herramientas que nos pueden ayudar a seleccionar las palabras claves, sin embargo, una de las más utilizadas es Google Trends, la cual puede identificar como buscan las personas las palabras relacionadas al rubro, así como también nos puede proporcionar la geolocalización.

Palabras claves: inversiones, ganadería, fideicomisos, crowdfunding, fintech, inversión on-line, dólar, rentabilidad, activos, devaluación, ahorros.

Email Marketing

Con el fin de obtener una campaña de email marketing efectiva, tendremos que trabajar con anterioridad en definir de forma muy precisa nuestro mercado objetivo, indicado en el punto anterior, y contar con una base de datos actualizada y completa, para saber con precisión a quienes se les está enviando.

En estos envíos, debemos utilizar los mismos conceptos que explicábamos para el caso de los anuncios, donde es de suma importancia evitar que estos mails sean eliminados directamente o entren como spam.

Tenemos que mantener una frecuencia de envío acorde a la reacción de que vayan teniendo los clientes, sin embargo, se propondrá un baseline que será delineado por la empresa de marketing que nos asista. Para conseguir el objetivo que hemos planteado de tener un 20% de emails leídos y 2% de clickeados, hemos definido las siguientes acciones:

Con la base de datos actualizada, enviaremos un email cada 2 días, a partir de las 17 hs, de forma que este dentro del horario laboral, pero cercano a su salida para que el cliente pueda revisar sus mails al llegar a su casa y este figure dentro de los primeros.

La temática de cada email dependerá de la actividad que se esté desarrollando en el mes, que puede ser, tanto el lanzamiento de nuevos proyectos, como la evolución de los proyectos en curso, novedades del mercado ganadero o invitaciones a eventos de rubro.

El diseño del mail tiene que ser transmitirá cuidadosamente el mensaje que queremos que llegue al cliente, sin que este sienta que estamos tratando de forzar una venta, sino que estamos acercándole una solución. Tiene que tener un balance de imágenes y colores y contar con todos los links de contacto con HTV.

**Redes Sociales: Facebook / Instagram:**

Vamos a crear una “Fan Page”, para comunicar contenido multimedia generado en con los diferentes productores, así como también comunicar el lanzamiento de nuevos proyectos, eventos y noticias relacionadas al rubro

Sabemos que para una publicación en redes sociales sea efectiva se deben seguir los siguientes pasos:

- ✓ Definir los recursos disponibles y colocar KPI de gestión.
- ✓ Estudiar al Mercado Objetivo teniendo en cuenta:
- ✓ Horarios de conexión /Tiempo de conexión /Que hacen durante su conexión.
- ✓ Analizar competidores /Analizar empresas similares de otros mercados más desarrollados.

Nuestro objetivo será alcanzar un mínimo de seguidores tales que con una tasa de conversión del 5% (Seguidores que se transforman en inversores), podamos cubrir el 50% de nuestro objetivo de inversión del primer año.

Para poder alcanzar el objetivo mencionado vamos a realizar las siguientes actividades:

- ✓ Se realizarán 3 publicaciones semanales
- ✓ Dentro de las publicaciones tendremos siempre algún contenido multimedia diferente.
- ✓ Se harán referencia a todos los eventos relacionados del rubro
- ✓ Se compartirán las novedades del mercado nacional e internacional
- ✓ Se publicará la evolución de los precios del ganado e insumos principales.
- ✓ Se colocarán links de interés a diversos tutoriales que podamos encontrar que ayuden al entendimiento del negocio ganadero.
- ✓ Vamos a utilizar “Facebook / Instagram Ads”, ya que consideramos que serán canales de comunicación muy importantes para nuestro desarrollo.

Para las estrategias Offline realizaremos presentaciones en diferentes medios del rubro, diarios de sector y presentaciones en ferias y congresos de ganadería.

Estamos considerando tener presencia en los principales eventos de ganadería del país:

- ✓ Exposición Rural (Solo espacio de Banners y folletos).
- ✓ Bradford y Brangus – Gira Ganadera.
- ✓ Remates periódicos y Ferias del interior del país.



Las 7 métricas principales de un plan de marketing⁸

De acuerdo con un estudio de IBM (*From Stretched to Strengthened: Insights from the Global Chief Marketing Officer Study*), existen 7 métricas esenciales a la hora de medir el éxito de un plan de marketing.

Seven most important measures to gauge marketing success



Las siete medidas más importantes para medir el éxito del marketing. Fuente:

<http://wildwindmarketing.com/2013/01/08/top-5-metricas-para-medir-el-exito-del-marketing/> Año 2013

1. **Marketing ROI o Retorno de la Inversión:** Es el porcentaje de rendimiento que obtenemos por el dinero invertido. Teóricamente, la fórmula para medirla es sencilla (ingresos obtenidos – dinero invertido / dinero invertido), desafortunadamente, su medición en la realidad es mucho más compleja.
2. **Customer Experience. Experiencia del cliente:** Significa la forma en que los clientes (externos e internos) valoran la interacción con una empresa. A pesar de parecer un dato algo esquivo de medir, existen varias métricas capaces de decirnos de manera cuantitativa cómo es la Experiencia del Cliente con nuestra empresa.
3. **Tasa de conversión de nuevos clientes:** Significa cuantos de nuestros prospectos se convierten en nuevos clientes. La dificultad en su medición radica en que para obtener esta tasa es necesario hacer un seguimiento a lo largo de todo el camino que recorre un prospecto antes de convertirse en un cliente.
4. **Ventas Totales:** Al final, las ventas globales son en buena medida producto del trabajo de marketing, aunque sea de manera indirecta gracias al refuerzo de la marca. Las Ventas totales suelen compararse con la inversión total en marketing que debe ser por lo menos 4 veces inferior a las Ventas Totales.
5. **Ventas directamente provenientes de Marketing:** Aquí se miden aquellas ventas en las que hay un esfuerzo comercial por parte del departamento de marketing (por ejemplo, en generación de leads) o en las que Ventas sólo ha intervenido para cerrar la operación comercial (en la última fase del proceso).
6. **Revenue Per Customer (RPC). Ingresos por clientes:** De acuerdo al valor de las ofertas ganadas o ventas cerradas y la cantidad de las mismas, de media ¿cuánto obtenemos por cada venta? Esta cifra nos ayudará a calcular cosas como cuántos clientes nuevos necesitamos para llegar a un determinado nivel de ventas.

⁸ Wild Wind Marketing. Top 7 métricas para medir el éxito del marketing. Disponible en: <http://wildwindmarketing.com/2013/01/08/top-5-metricas-para-medir-el-exito-del-marketing/> 11.03.2014



7. **Social Media Metrics. Métrica de medios sociales:** Quizás las más fáciles de medir y las menos medidas. Likes, número de followers, número de leads provenientes de redes sociales, son fáciles de contabilizar.

Basaremos nuestro dashboard de gestión de marketing inicialmente, en estos 7 indicadores de gestión.

Costo Adquisición Cliente / Marketing CashFlow

Para poder estimar los costos del plan de marketing, es de suma importancia contar con el CLV (Customer Lifetime Value) del cliente. Este cálculo nos indicara el valor que vamos a recibir de un cliente a lo largo de toda su relación con nosotros.

Debemos tener en cuenta que tenemos 2 relaciones que cubrir, una con los productores y otra con los inversores.

AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Marketing Total	\$ -2,710	\$ -8,601	\$ -11,468	\$ -28,670	\$ -63,074	\$ -114,681	\$ -172,021	\$ -189,722	\$ -202,722	\$ -207,922	\$ -210,522

Analisis Inversores

Inversion Media (USD) \$ 3,077		Analisis Inversores			
		Año 1	Año 2	Año 3	TOTAL
Inversiones por año	3				
Vida Promedio Cliente	3				
Margen por Cliente	4%				
Tasa de retencion	35%				
Tasa de Descuento	35%				
Customer LV (USD)		\$ 133	\$ 114	\$ 72	\$ 319
Costo Marketing (USD)	8%	\$ 11	\$ 9	\$ 6	\$ 26
Costo Marketing (USD)	8%	\$ 11	\$ 9	\$ 6	\$ 26

AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Marketing Inversores	\$ -1,300	\$ -3,900	\$ -5,200	\$ -13,000	\$ -28,600	\$ -52,000	\$ -78,000	\$ -91,000	\$ -104,000	\$ -109,200	\$ -111,800
Marketing Inversores (Facebook & Google)	\$ -700	\$ -2,100	\$ -2,800	\$ -7,000	\$ -15,400	\$ -28,000	\$ -42,000	\$ -49,000	\$ -56,000	\$ -58,800	\$ -60,200
Marketing Inversores (Redes Sociales)	\$ -350	\$ -1,050	\$ -1,400	\$ -3,500	\$ -7,700	\$ -14,000	\$ -21,000	\$ -24,500	\$ -28,000	\$ -29,400	\$ -30,100
Gestion Redes Sociales	\$ -250	\$ -750	\$ -1,000	\$ -2,500	\$ -5,500	\$ -10,000	\$ -15,000	\$ -17,500	\$ -20,000	\$ -21,000	\$ -21,500
INVERSORES											
INVERSORES	50	150	200	500	1100	2000	3000	3500	4000	4200	4300
Crecimiento		200%	33%	150%	120%	82%	50%	17%	14%	5%	2%
Costo Adquisicion Cliente	\$ 26.0										
Ads	\$ 14										
Email	\$ 7										
Gestion redes	\$ 5										

Analisis Productores

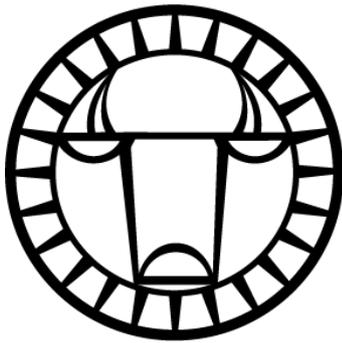
Cabezas Prom. Productor		Analisis Productores			
		Año 1	Año 2	Año 3	TOTAL
Inversion Media (USD)	\$ 277				
Inversiones por año	1				
Vida Promedio Cliente	3				
Margen por Cliente	10%	\$ 13,846	\$ 13,846	\$ 13,846	
Tasa de retencion	65%				
Tasa de Descuento	40%				
CLV (USD)		\$ 12,857	\$ 9,519	\$ 5,830	\$ 28,206
Costo Marketing (USD)	5%	\$ 643	\$ 476	\$ 291	\$ 1,410

AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Marketing Productores	\$ -1,410	\$ -4,701	\$ -6,268	\$ -15,670	\$ -34,474	\$ -62,681	\$ -94,021	\$ -98,722	\$ -98,722	\$ -98,722	\$ -98,722
Eventos	\$ -1,269	\$ -4,231	\$ -5,641	\$ -14,103	\$ -31,027	\$ -56,413	\$ -84,619	\$ -88,850	\$ -88,850	\$ -88,850	\$ -88,850
Diarios regionales	\$ -141	\$ -470	\$ -627	\$ -1,567	\$ -3,447	\$ -6,268	\$ -9,402	\$ -9,872	\$ -9,872	\$ -9,872	\$ -9,872
Cabezas de Ganado Productores	556	1667	2222	5556	12222	22222	33333	38889	44444	46667	47778
Productores	1	3	4	11	24	44	67	70	70	70	70



Logo

Hemos seleccionado el siguiente logo para nuestra marca:



La forma de sello se ha elegido, por ser un elemento típico utilizado para marcar el ganado, nos transmite tradición, nos indica que es algo longevo.

La forma circular la asociamos a una moneda, al dinero a la inversión que debe realizar, a la generación de ganancias.

Su detalle de corona a lo largo de la circunferencia nos da la sensación de metal acuñado, el que debe ser deformado para obtener la estampa de valor y nos trasmite dureza, resistencia, fortaleza.

El estampado central es la cabeza de un toro simplificada.

El color negro implica sofisticación, poder, pertenecer a un sector privilegiado.

Lo que buscamos transmitir con este logo es cada inversor se sienta asociado a proyectos sofisticados, que mantienen tradiciones, son perdurables en el tiempo y pertenecen a un sector distinguido.

Tenemos otro logo apuntado al consumo masivo, que utilizaremos de portada y con el que desarrollaremos los videos explicativos del negocio, que serán incluidos en la plataforma web.

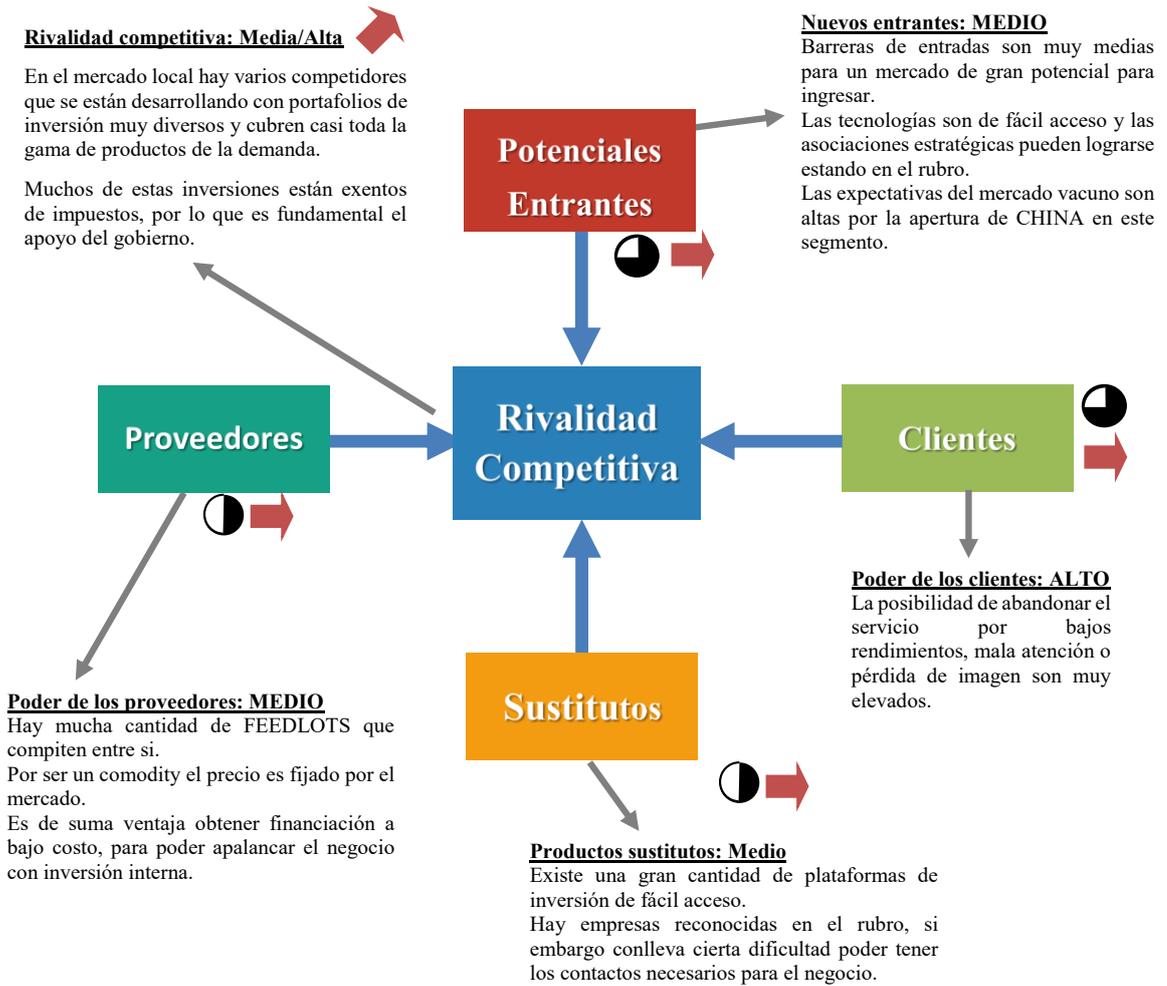
Lo que busca transmitir este logo, es un mensaje muy simple ya que muestra como el ganado puede traer dinero. Asociado a dólares, que en nuestra economía es lo más buscado por los pequeños ahorristas.

De fisionomía simpática, para acercar al común de la gente a este tipo de inversiones que no son algo común y necesitan basarse en la confianza.





Análisis de las cinco fuerzas de Porter



SWOT

<ul style="list-style-type: none"> ✓ Es un modelo de inversión innovador, mayor rentabilidad y facilidad de salida. ✓ Apoyo del gobierno para la difusión. ✓ Generación de empleo real ✓ Apalancamiento financiero a bajo costo para los productores. 	<p>Strengths</p>	<p>Weaknesses</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mercado con malos antecedentes para los inversores. ✓ Impuesto a pagar respecto a otro modelo de inversión. ✓ Modelo relativamente fácil de copiar
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mercado potencial grande. ✓ Los fideicomisos ganaderos exigen sumas muy elevadas para poder acceder a este modelo de negocios. ✓ El uso de las nuevas tecnologías permite acercar el financiamiento al mercado interno y asegurar mejores rentabilidades para el inversor. 	<p>Opportunities</p>	<p>Threats</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Confianza de los inversores ✓ Seguridad OnLine ✓ Grandes inversiones en difusión y marketing ✓ Bajos costos de sustitución



Plan de Operaciones

Inversores.

Hemos definido anteriormente a los inversores en función de su aporte de capital:

Inversores Mayores: Son aquellos clientes que aporten capital por un monto mayor a USD 15.000, estos pueden ser personas físicas o jurídicas, los cuales contarán una atención personalizada, seguimiento diferencial y medios de inversión por fuera de la web.

Serán atendidos de por un vendedor en forma personalizada. Apuntamos a generar relaciones con Brokers que quieran diversificar su cartera con nuestros productos para disminuir su riesgo operativo, así como también apalancarnos en ellos para que ofrezcan nuestros productos

Estimamos una comisión del 3% del capital invertido para cada operación que supere el millón de pesos.

Este segmento Premium contará con un régimen de reportes preferencial, visitas periódicas a las instalaciones de los productores y acceso a los diferentes eventos que realicemos para generar una relación más cercana y a medida de los que necesite el cliente

Inversores Menores: Son aquellos clientes que aporten capital por un menor a USD 15.000, y se manejan a través de nuestra web.

Para explicar el proceso de que deben seguir los inversores, utilizaremos el diagrama de flujo de la página 43 que explica cada etapa a seguir.

Armado de plataforma web y app.

Antes de iniciar las operaciones de la empresa, debemos desarrollar la plataforma web y su extensión para los diferentes dispositivos móviles en forma de App.

Esta plataforma será desarrollada por un tercero al que pretendemos contratar los siguientes servicios:

- ✓ Desarrollo de plataforma web y app móviles
- ✓ Servidores virtuales
- ✓ Mantenimiento y desarrollos
- ✓ Soporte al usuario / Servidores

Para poder tener una versión Beta, estimamos 4 meses de trabajo con un costo aproximado de \$1.500.000 con el proveedor seleccionado que es R2 Software.srl

Nuestro sitio web lo diseñaremos con un “look and feel” lo más atractivo posible respecto del rubro, diseñada con colores verdes y negros, sabiendo que el color verde se asocia a temas sustentables, de naturaleza y a su vez al dinero y con matices negros a que vinculan a los servicios sofisticados, dando una connotación de exclusividad.

En la parte superior se muestran los diferentes apartados de la barra de herramientas:

- ✓ Inicio
- ✓ Nosotros
- ✓ Servicios
- ✓ Regístrate
- ✓ Contacto

Cada botón nos dirige a una sección en particular, a continuación, un draft de las páginas principales:





HaceTuVaca.com

INICIO NOSOTROS SERVICIOS REGISTRARSE CONTACTO

SERVICIOS

Brindamos un servicio de inversión rápida y segura.

- Seguimiento preciso de inversión**
Reportes mensuales para el seguimiento de la inversión
- Bajas comisiones**
Maximizamos las inversiones con comisiones bajas
- Inversiones seguras**
Inversiones agro-ganaderas

CONTACTANOS

HaceTuVaca.com

CONTACTANOS INICIO NOSOTROS SERVICIOS REGISTRARSE CONTACTO

Nombre y Apellido Email

Asunto

Mensaje

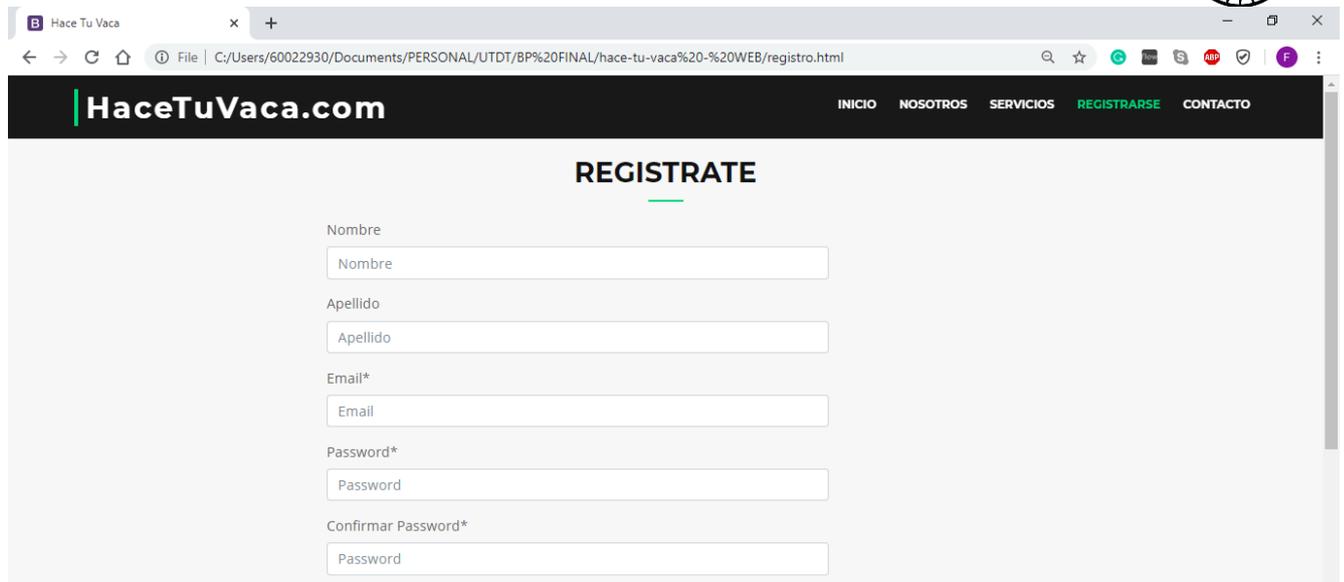
Enviar mensaje

CONTÁCTANOS

Email: info@HaceTuVaca.com

[Twitter](#) [Facebook](#) [Instagram](#) [Google+](#) [LinkedIn](#)

↑

HacerTuVaca.com INICIO NOSOTROS SERVICIOS REGISTRARSE CONTACTO

REGISTRATE

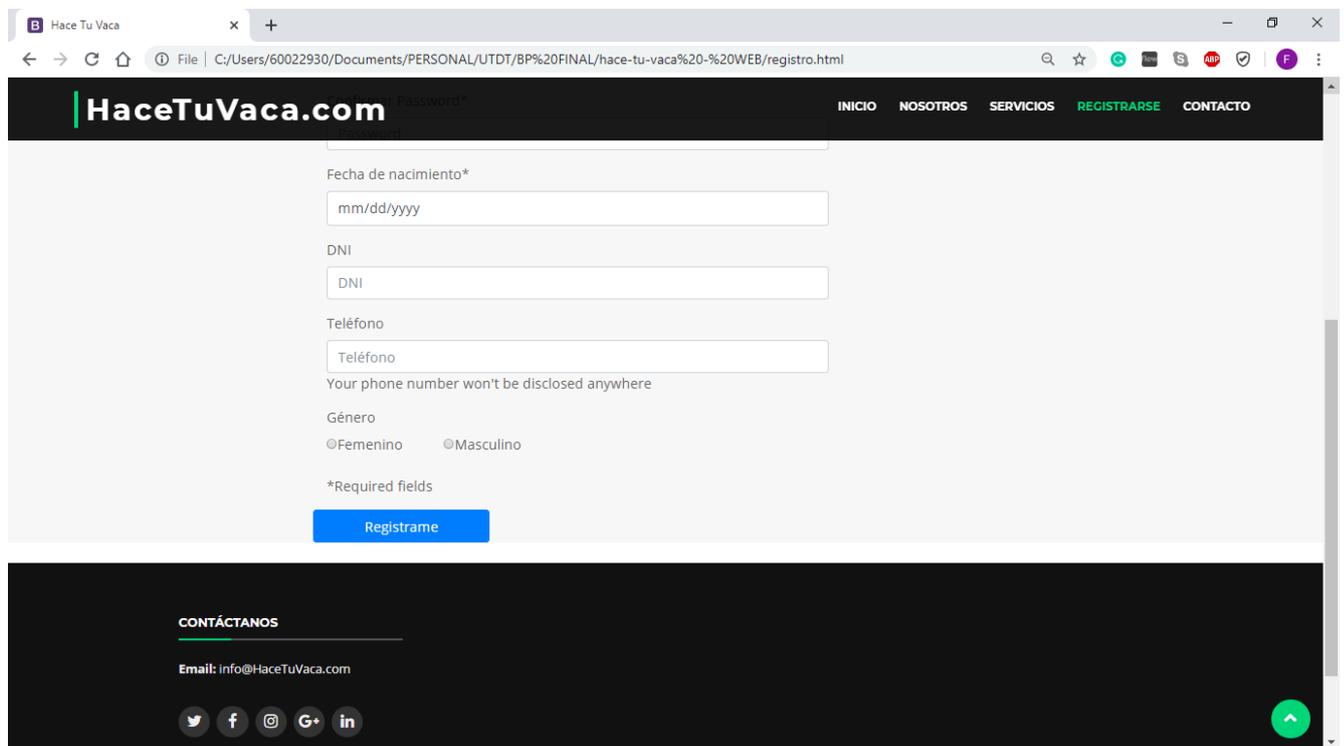
Nombre

Apellido

Email*

Password*

Confirmar Password*



HacerTuVaca.com INICIO NOSOTROS SERVICIOS REGISTRARSE CONTACTO

Fecha de nacimiento*

DNI

Teléfono

Your phone number won't be disclosed anywhere

Género
 Femenino Masculino

*Required fields

[Regístrate](#)

CONTÁCTANOS

Email: info@HacerTuVaca.com

Al tocar en el botón de registro, se abre un formulario de datos donde el cliente debe ingresar sus principales datos para poder abrir una cuenta nueva. Una vez que se completen los mismos, se envía un mail de verificación de cuenta al mail indicado, no obstante, una vez que se creó la cuenta ya se puede entrar al Dashboard.



Se muestra un breve ejemplo de cómo se llenará el registro de un nuevo cliente.

HacerTuVaca.com INICIO NOSOTROS SERVICIOS REGISTRARSE CONTACTO

REGISTRATE

Nombre

Apellido

Email*

Password*

Confirmar Password*

HacerTuVaca.com INICIO NOSOTROS SERVICIOS REGISTRARSE CONTACTO

Fecha de nacimiento*

DNI

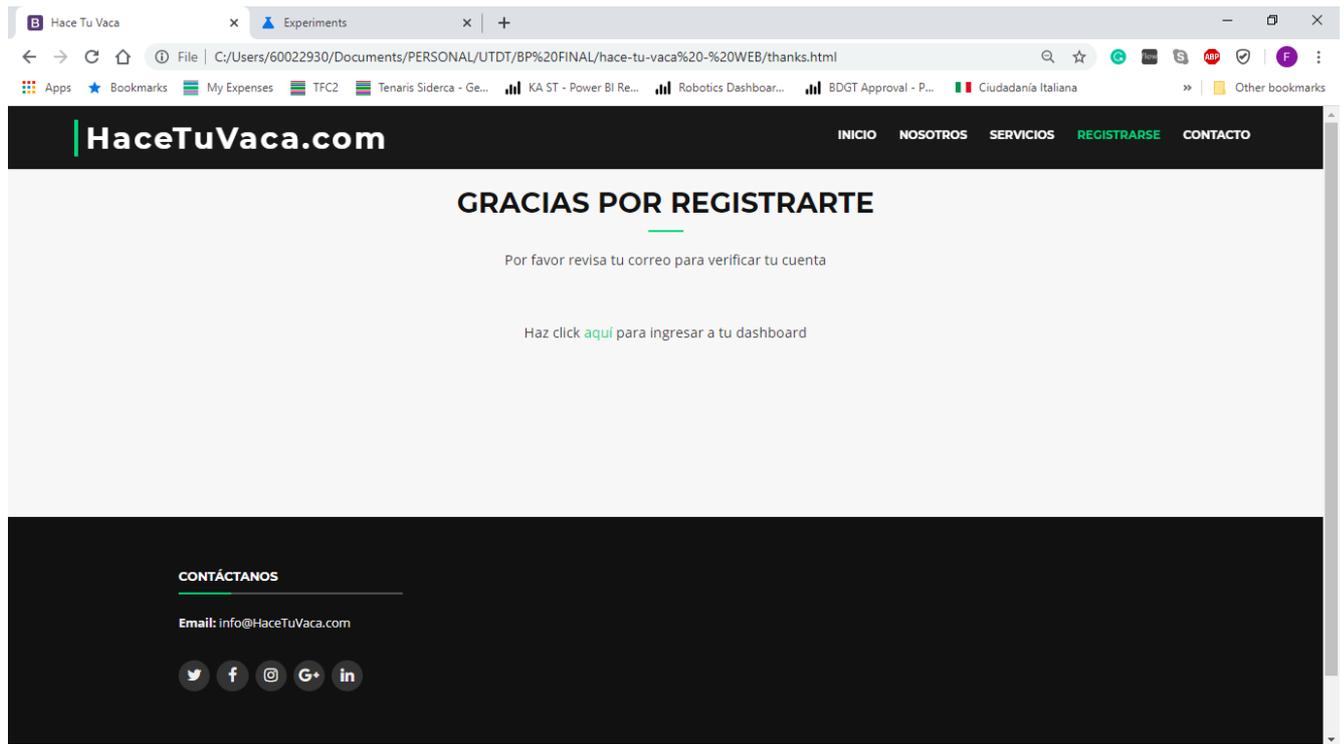
Teléfono

Your phone number won't be disclosed anywhere

Género
 Femenino Masculino

*Required fields

CONTÁCTANOS



El dashboard contará con la información más importante para el inversor, donde podrá darle seguimiento a la evolución de su capital de forma mensual, anual y con las proyecciones a futuro en base a las estimaciones de mercado.

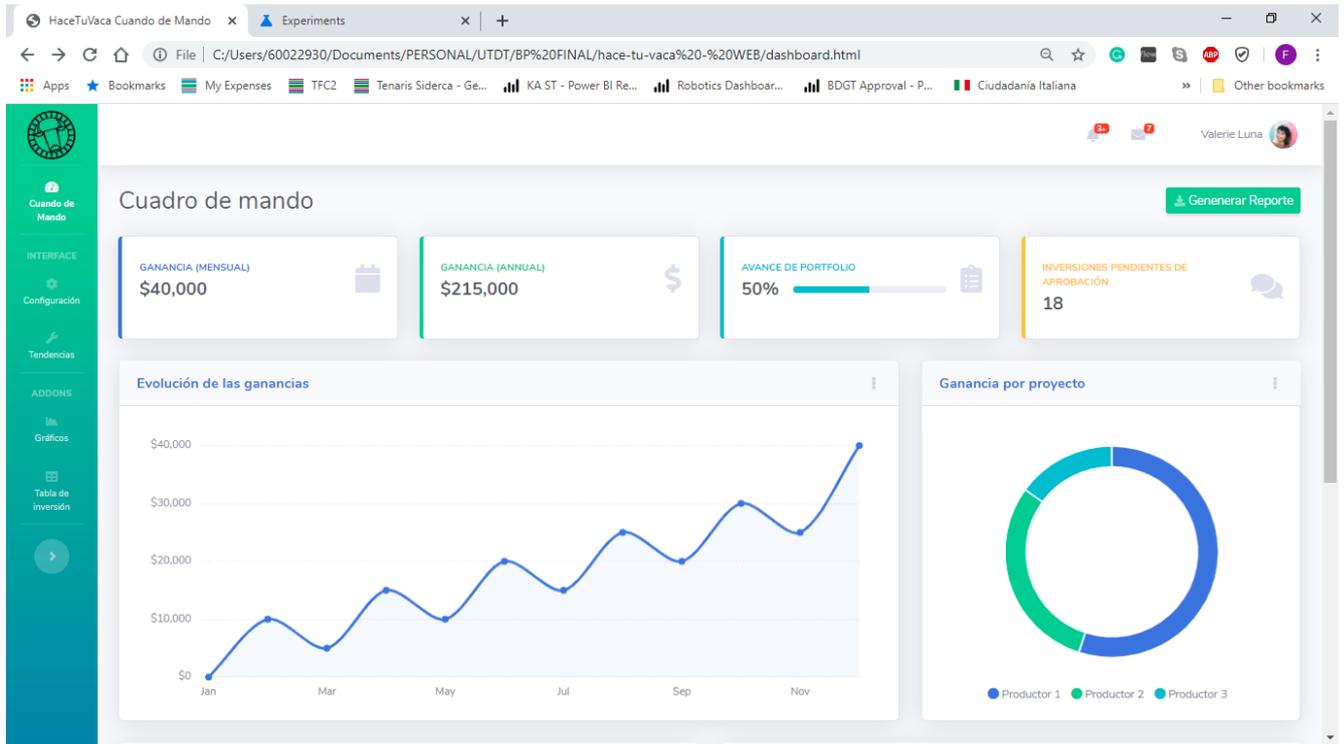
En caso de tener varios proyectos activos, podrá ver el balance general de todo su portafolio de inversión o lo podrá discriminar para ver por proyecto.

Aquí se informarán las tasas de conversión que hay de Vacoins a Pesos Argentinos (default) o USD, en caso de que el inversor pretenda visualizarlo así.

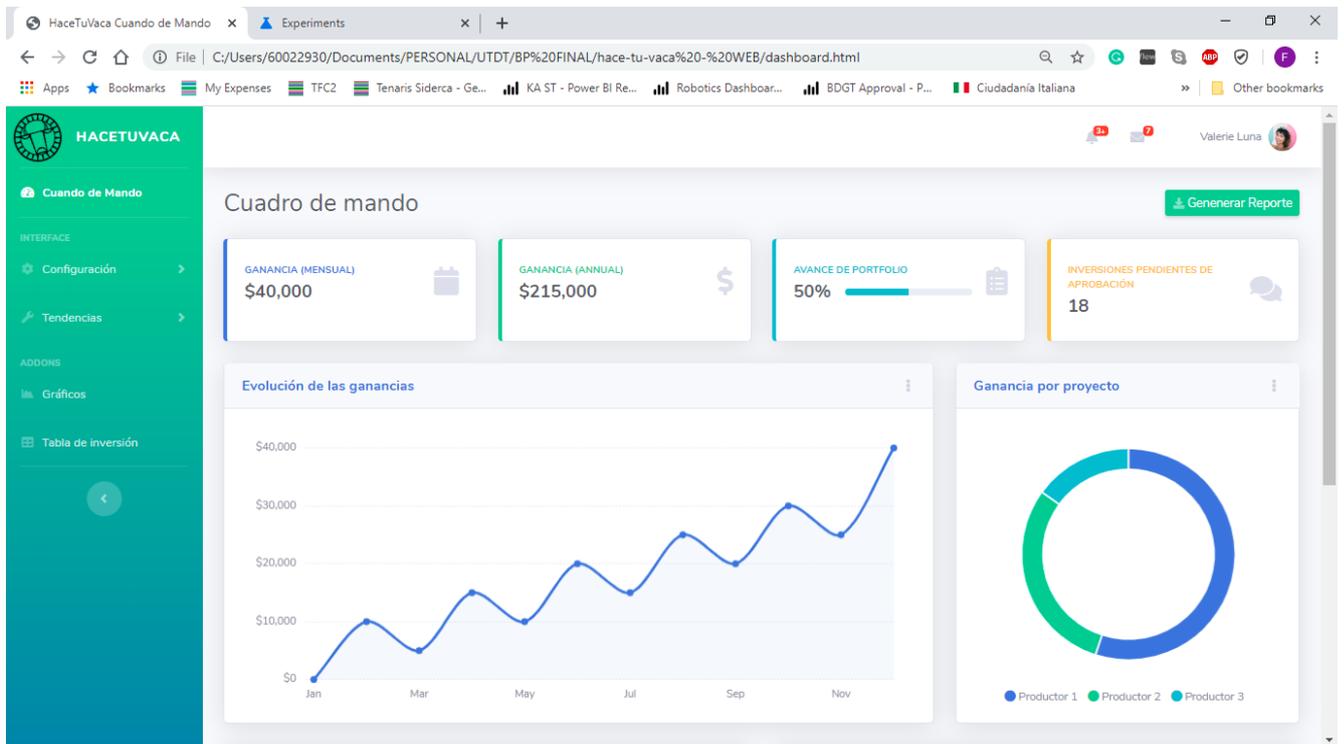
Otra información que incluiremos serán indicadores como la tasa media de conversión de cada proyecto, costos principales y evolución de los Kg de carne generados.

Las tasas de Mortandad se seguirán de forma detallada, así como también la variación de los precios de la carne según pizarra de Liniers y comparándola con los arreglos particulares que pueda tener cada productor con su terminación.

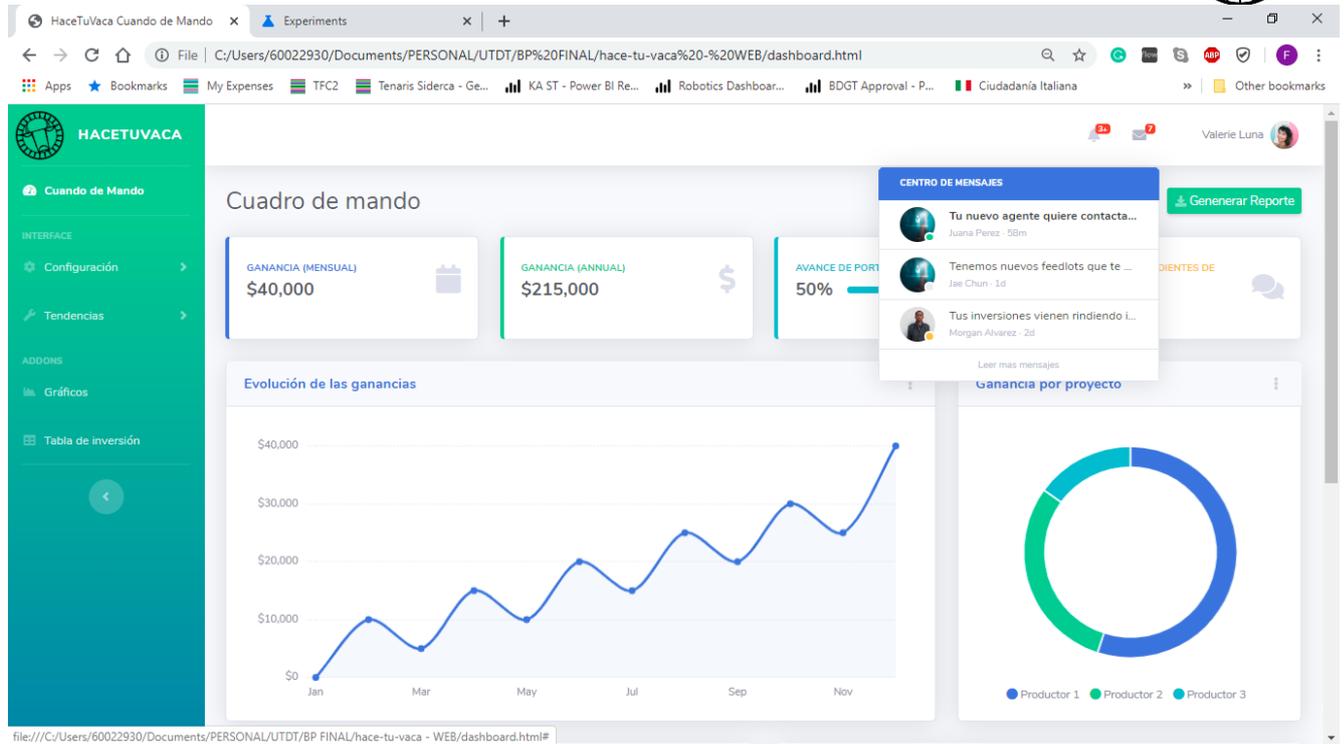
En caso de ser necesarios, y cuando consideremos que el impacto sea lo suficientemente importante sobre la rentabilidad, incluiremos los costos de transporte como KPI a medir.



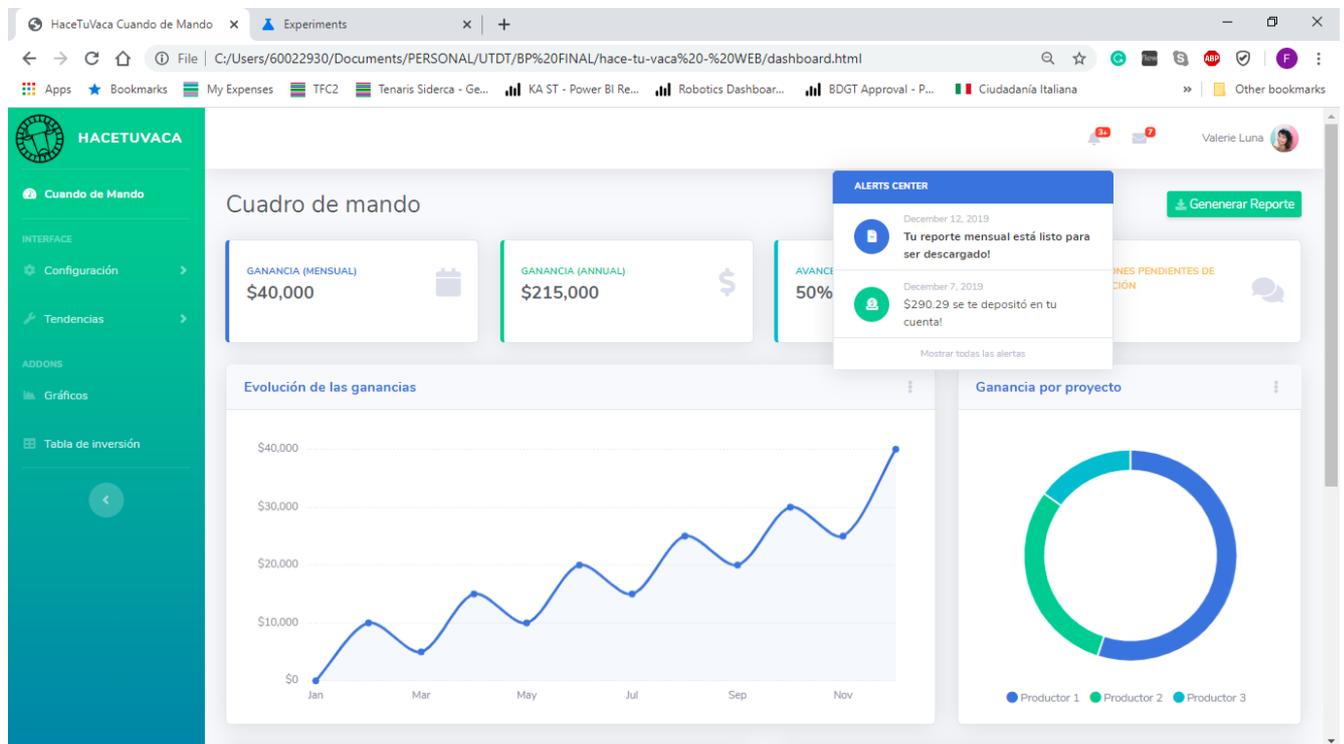
A la izquierda, se podrán desplegar los botones de configuración, para que cada inversor pueda customizar el Dashboard a su gusto o necesidad, pudiendo agregar opciones de visualización estándar que ofreceremos.



Esta plataforma contará con un centro de comunicación directo de atención al cliente, mediante el cual nuestros clientes recibirán toda la información correspondiente a sus cuentas y sus inversiones.

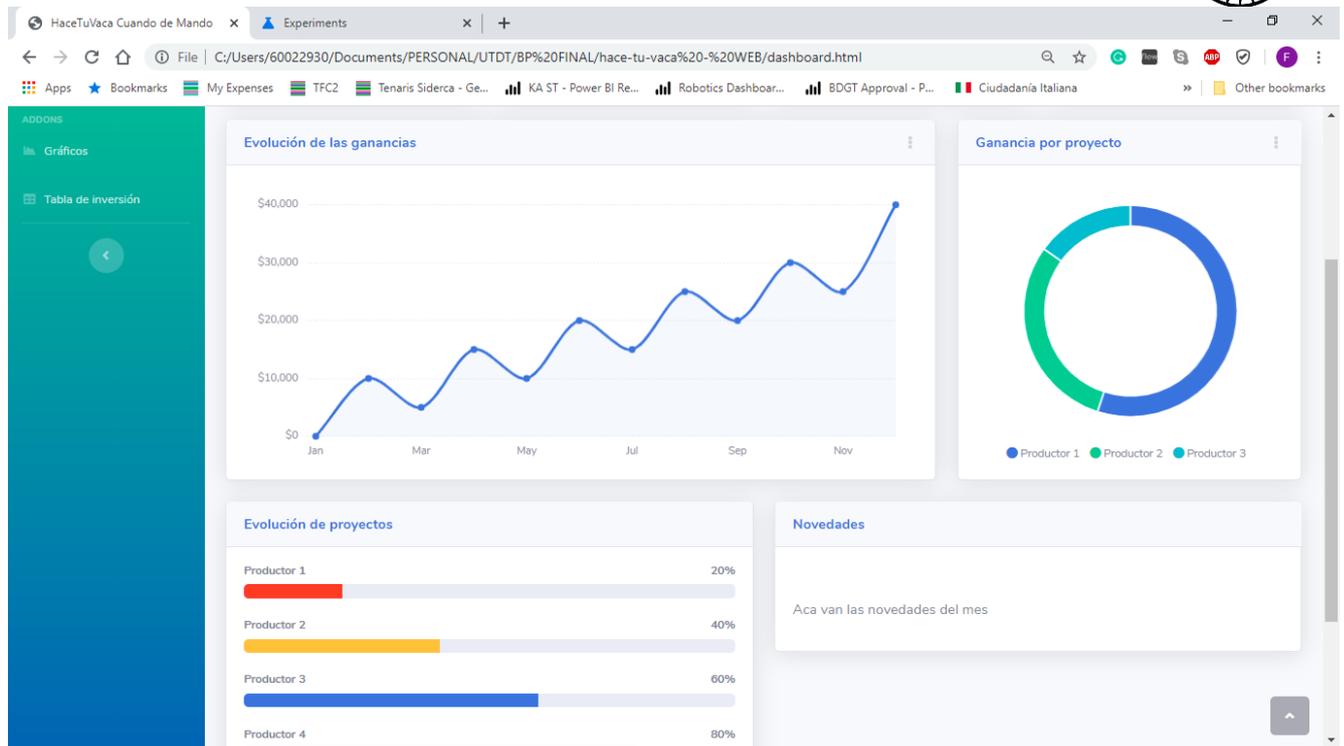


Incorporaremos un servicio de notificaciones cuyo fin será el de comunicar novedades inherentes a la actividad de las cuentas, ya sea por nuevas adquisiciones, reportes mensuales, saldos, ganancias. En caso de que algún cliente quiera salir de algún proyecto, el mismo podrá ofrecer sus tenencias por esta vía y se enviara una notificación a toda la comunidad para que puedan negociar entre particulares la cesión de los portafolios.



En la parte inferior se incluirá una sección para novedades, donde publicaremos los próximos eventos, noticias asociadas al rubro, temas de mercado, agenda de reuniones, etc.

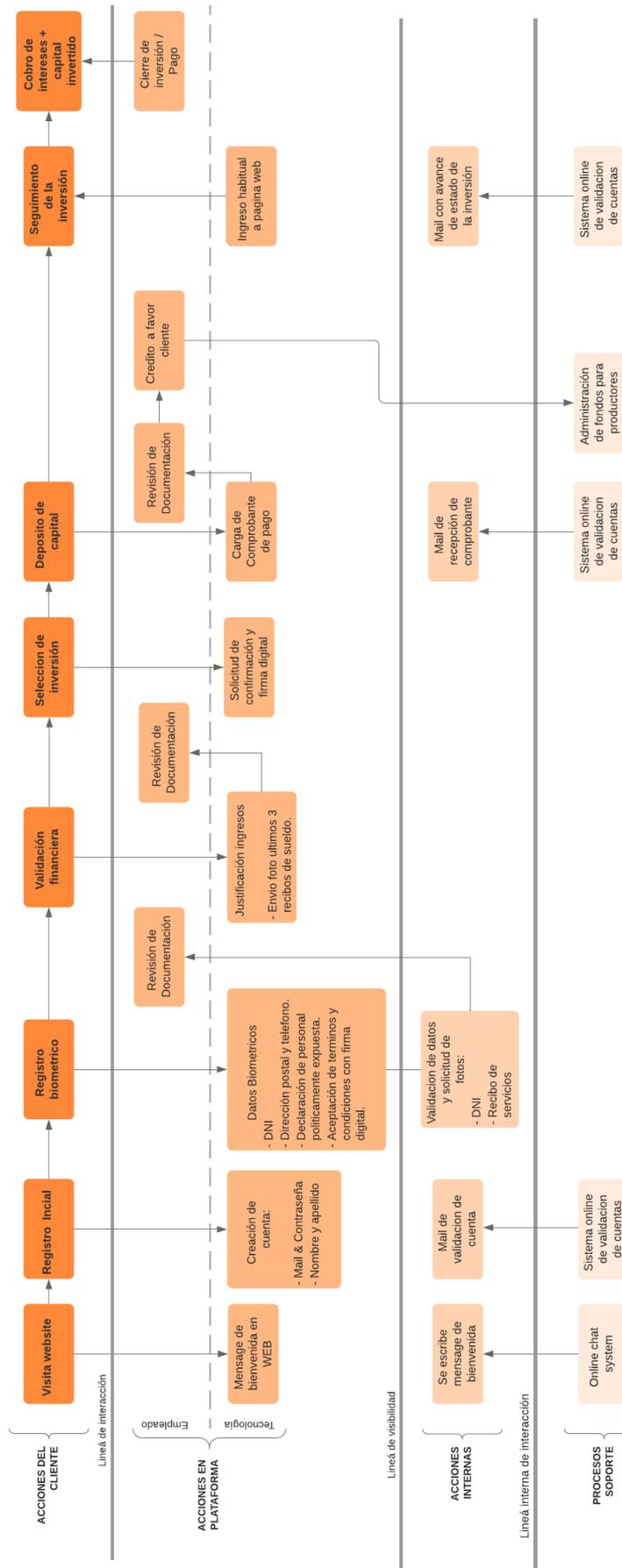
A modo comparativos, vamos a incluir un top 5 de los productores con mayor rendimiento de su proyecto y su grado de evolución.



Para poder empezar a operar, hacen falta seguir otros pasos adicionales:

- ✓ Validación de identidad: Se debe enviar a través de la plataforma de mensajes de la página web foto del DNI / CUIT / Comprobante de ingresos y se debe aceptar los términos y condiciones.
- ✓ Se solicitará la declaración de personería política no expuesta.
- ✓ Vinculación de Cuentas bancarias:
 - En caso de operar a través de Home Banking se deben vincular las cajas de ahorro en pesos y dólares a la cuenta y deben validarse a través del portal.
 - En caso de enviar Cheques, se deberá esperar entre 72 y 96 hs para verificar el correcto depósito de los fondos.
 - En el caso de efectivo, se debe contactar con un representante que le indicara los pasos a seguir.

A continuación, se detalla el flujo de la información que deben completar los usuarios





Selección de productores.

Debemos seleccionar productores de diferentes zonas y modelos de negocios, ya sea cría y terminación o terminación a feedlot, con el fin de ofrecer diversas alternativas para nuestros clientes, y al mismo tiempo dar la posibilidad de diversificar su portafolio de inversión reduciendo al mínimo el potencial riesgo de la inversión.

Con el fin de analizar las propuestas que nos ofrecen los productores, hemos de realizar un análisis detallado de su situación operativa, financiera e impositiva para garantizar que los flujos de dinero sean utilizados exclusivamente para los fines que se han determinado en el proyecto.

Cada productor deberá presentar un plan de negocios, donde se detalle la estructura de costos, modelo de función de sus operaciones, proveedores y clientes.

Parte de nuestra función, será auditar esta cadena, evaluar avance de la inversión e ir liberando fondos en función de la necesidad que vaya teniendo el productor. En ningún caso se entregará el monto total de inversión.

Para comenzar, hemos entablado conversación con varios productores que nos ofrecen las siguientes alternativas:

- ✓ Familia Celeri: Ubicado en la zona de General Alvear, modulo 1500 cabezas, cría y terminación – plazo 15 meses – rentabilidad estimada 12% usd.
- ✓ Lalor SRL – Feedlot administrado en Tres Arroyos, modulo 400 cabezas – Plazo 4 meses – rentabilidad estimada 3% Usd.

A continuación, se indican las principales ratios que se evalúan al momento de aceptar una propuesta de un productor, al mismo tiempo que se solicitaran informes de inhibición y estados de situación de la empresa.

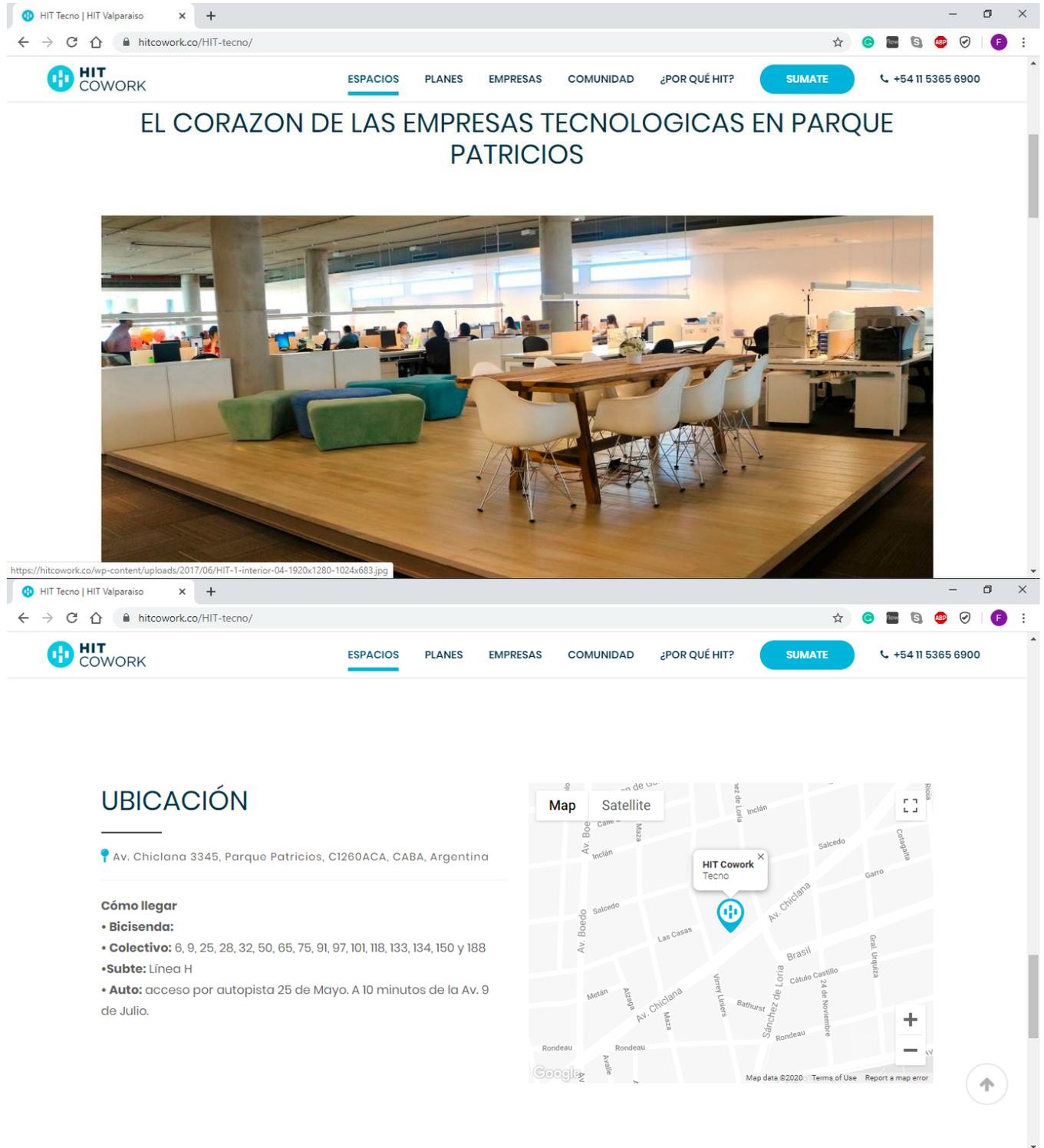
KPI's Operativos	Lalor	Flia. Celeri
Capacidad Total (Cabezas)	5000	2000
Capacidad Disponible	30%	75%
Tasa de Conversion(Kg Alimento/Kg Vivo)	12	11
Costo de Conversion (\$/Kg)	27	38
Tasa de Mortalidad	2%	1%
Rotacion de Animales	3	2
Ubicacion	GBA	Gral. Alvear

KPI's Estados contables	Lalor	Flia. Celeri
Ratio de endeudamiento	0.43	0.60
Liquidez	4	1.8
Rentabilidad	52%	47%
Evaluacion Impositiva	Ok	Ok
Necesidad de Caja	NA	NA

Ambos negocios han sido verificados y cuentan con las garantías necesarias para llevar adelante los proyectos propuestos.

Infraestructura

Para poder empezar con las operaciones de Hacer Tu Vaca, vamos a alquilar un espacio de Coworking, en las oficinas de HIT Tecno, ubicado en la Av. Chiclana 3345 incluido en el Distrito Tecnológico, de forma de tener flexibilidad en los gastos iniciales tanto de depósitos como de remodelación de oficinas, y dándonos la posibilidad de generar mayor networking con otras empresas que se encuentren en el lugar, así como también aprovechar los beneficios fiscales que ofrece la Ciudad de Buenos Aires al radicarse en este sector de la ciudad.



The screenshot displays the HIT Cowork website. The top navigation bar includes links for 'ESPACIOS', 'PLANES', 'EMPRESAS', 'COMUNIDAD', and '¿POR QUÉ HIT?', along with a 'SUMATE' button and a phone number '+54 11 5365 6900'. The main heading reads 'EL CORAZON DE LAS EMPRESAS TECNOLOGICAS EN PARQUE PATRICIOS'. Below this is a large photograph of a modern coworking office interior with wooden desks, white chairs, and green armchairs. Underneath the photo is a map of the location in Buenos Aires, Argentina, with a pin marking 'HIT Cowork Tecno' at Av. Chiclana 3345. The map shows surrounding streets like Av. Bordo, Av. Salcedo, Av. Las Casas, Av. Metán, Av. Rondeau, Av. Sánchez de Loria, Av. Brasil, Av. Cástulo Castillo, Av. 24 de Noviembre, Av. Garro, Av. Colman, and Av. Incán.

UBICACIÓN

Av. Chiclana 3345, Parque Patricios, C1260ACA, CABA, Argentina

Cómo llegar

- **Bicisenda:**
- **Colectivo:** 6, 9, 25, 28, 32, 50, 65, 75, 91, 97, 101, 118, 133, 134, 150 y 188
- **Subte:** Línea H
- **Auto:** acceso por autopista 25 de Mayo. A 10 minutos de la Av. 9 de Julio.

Por otro lado, dentro del alquiler de HIT, incluye servicios adicionales que de otra manera nos serían difícil de brindar.



SERVICIOS



Vamos a comprar computadoras Laptop Lenovo para todos los integrantes del equipo, así como teléfonos celulares.

Para el control de clientes vamos a comprar la licencia de algún CRM y como servidores y mails utilizaremos los servicios de Google.

Necesitamos comprar una camioneta para que el veterinario pueda realizar visitas de control periódicas a los diferentes productores, para ver la evolución del ganado y realizar las aprobaciones necesarias que liberen los diferentes flujos de dinero.

A continuación, se detallan los gastos de inversión y operativos (CAPEX):

CAPEX	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Pc - Laptop	\$ 1,429				\$ 2,143			\$ 2,786			
Insumos Varios	\$ 2,857				\$ 4,286			\$ 5,571			
Desarrollo Pagina Web	\$ 23,810	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Camioneta	\$ 31,746	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 41,270	\$ -	\$ -	\$ 53,651	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL USD	\$ 59,841	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 41,270	\$ -	\$ -	\$ 62,008	\$ -	\$ -	\$ -
OPEX	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Mantenimiento y desarrollo web	\$ 3,048	\$ 3,962	\$ 4,952	\$ 6,190	\$ 7,429	\$ 8,914	\$ 10,697	\$ 12,837	\$ 14,120	\$ 15,532	\$ 17,085
Alquiler	\$ 5,714	\$ 7,429	\$ 9,286	\$ 11,607	\$ 13,929	\$ 16,714	\$ 20,057	\$ 24,069	\$ 26,475	\$ 29,123	\$ 32,035
Seguro	\$ 1,333	\$ 1,733	\$ 2,167	\$ 2,708	\$ 6,500	\$ 7,800	\$ 9,360	\$ 16,848	\$ 18,533	\$ 20,386	\$ 22,425
Km mensuales	\$ 444	\$ 578	\$ 722	\$ 903	\$ 2,167	\$ 2,600	\$ 3,120	\$ 5,616	\$ 6,178	\$ 6,795	\$ 7,475
Hotel	\$ 1,460	\$ 1,898	\$ 2,373	\$ 2,966	\$ 7,119	\$ 8,543	\$ 10,251	\$ 18,453	\$ 20,298	\$ 22,328	\$ 24,560
Viatico	\$ 2,921	\$ 3,797	\$ 4,746	\$ 5,933	\$ 14,238	\$ 17,086	\$ 20,503	\$ 36,905	\$ 40,596	\$ 44,655	\$ 49,121
Patente	\$ 571	\$ 743	\$ 929	\$ 1,161	\$ 2,786	\$ 3,343	\$ 4,011	\$ 7,221	\$ 7,943	\$ 8,737	\$ 9,611
Google (mail & Servidores)	\$ 762	\$ 990	\$ 1,238	\$ 1,548	\$ 1,857	\$ 2,229	\$ 2,674	\$ 3,209	\$ 3,530	\$ 3,883	\$ 4,271
CRM	\$ 1,905	\$ 2,476	\$ 3,095	\$ 3,869	\$ 4,643	\$ 5,571	\$ 6,686	\$ 8,023	\$ 8,825	\$ 9,708	\$ 10,678
Insumos Libreria / Oficina	\$ 571	\$ 743	\$ 929	\$ 1,161	\$ 1,393	\$ 1,671	\$ 2,006	\$ 2,407	\$ 2,648	\$ 2,912	\$ 3,204
Telefonia celular	\$ 1,143	\$ 1,486	\$ 1,857	\$ 2,321	\$ 2,786	\$ 3,343	\$ 4,011	\$ 4,814	\$ 5,295	\$ 5,825	\$ 6,407
TOTAL USD	\$ 19,873	\$ 25,835	\$ 32,294	\$ 40,367	\$ 64,845	\$ 77,814	\$ 93,377	\$ 140,400	\$ 154,440	\$ 169,884	\$ 186,872

Estructura Jurídica

Para poder comenzar a operar vamos a generar una SAS (Sociedad por Acciones Simplificadas) que es un nuevo tipo social creado por la Ley 27.349 de Apoyo al Capital Emprendedor que permite constituir una sociedad en forma online, de manera simple y rápida. A través de la Disposición 131/2017 la DPPJ



aprobó la reglamentación relativa al nuevo tipo societario, creado para promover la actividad emprendedora

A continuación, se describen los principales pasos y definiciones para la creación de una SAS:

1. Capital social: Se ha fijado un capital social inicial para que cada uno sea propietario de 20000 acciones (máximo por ley). Se integrará como capital inicialmente sólo el 25%, y se depositará en el Banco Nación. Después de constituir la sociedad, se retira ese depósito y queda para la caja de la sociedad, como primera anotación en nuestros libros contables (libro diario y libro de inventario y balance), que después habrá que tener, igual que los libros de actas para las reuniones de socios y el órgano de administración. (Hoy se está evaluando que los libros solo puedan ser físicos y no digitales)
2. Certificación de firma: Se debe certificar la firma ante la IGJ (Inspección General de Justicia), previo sacar turno. Otra forma sería firmar ante un escribano (firma certificada por escribano).
3. Constitución o registración de la S.A.S. ante la I.G.J.: Se hace a través de la plataforma TAD (Tramites a distancia de la AFIP).
4. CUIT: se debe realizar el trámite en por Internet para obtener la Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT), que se otorga dentro de las 24 horas de presentado el trámite en la web de AFIP y sin necesidad de presentar prueba de domicilio sino dentro de los próximos 12 meses.
5. Publicación en el boletín oficial: Una vez realizados los pasos anteriores tenemos que hacer una publicación por un día en el boletín oficial.

En el anexo se puede encontrar el instrumento constitutivo de la sociedad “HaceTuVaca.Com”

Debido a que nuestro rubro puede ser considerado como captación de ahorro público, la ley de Entidades Financieras sólo permite a los bancos autorizados por el BCRA a esta actividad y se han regulado las denominadas “Plataformas de Financiación Colectiva (PFC)”, desde diciembre de 2017 a través de la Ley 27349 en cuyo artículo 22 indica que la CNV (Comisión Nacional de Valores), regulara la oferta pública de estos instrumentos, debemos estar registrados en la misma y tramitar el correspondiente certificado.

A continuación, se incluye párrafo textual del artículo mencionado:

“Artículo 22. Sistema de financiamiento colectivo. Objeto. Autoridad de aplicación. Establéese la implementación del Sistema de Financiamiento Colectivo como régimen especial de promoción para fomentar la industria de capital emprendedor. El Sistema de Financiamiento Colectivo tendrá por objeto fomentar el financiamiento de la industria de capital emprendedor a través del mercado de capitales, debiendo la autoridad de aplicación establecer los requisitos a cumplimentar por quienes estén incluidos en dicho sistema. La Comisión Nacional de Valores será la autoridad de control, reglamentación, fiscalización y aplicación del presente título, contando a tales fines con todas las facultades otorgadas por la ley 26.831, disponiéndose que serán de aplicación al Sistema de Financiamiento Colectivo las disposiciones de dicha ley.”

Como resumen se comentan los principales requerimientos y beneficios de obtener el registro ante la CNV:

- ✓ Se debe contar con un capital mínimo inicial de \$ 250.000.
- ✓ Se puede obtener fondos de inversores para aplicar a los beneficios fiscales para las ICE (Inversor en Capital Emprendedor) de la Ley de Emprendedores (27.349), bajo estas condiciones:
 - Ser una SA o SAS (nosotros somos Sociedad por Acciones Simplificada o SAS)
 - Se le pueden dar al inversor acciones de nuestra sociedad o hacer un fideicomiso (nosotros haríamos esto último).



- El monto máximo de emisión del proyecto en 12 meses no puede superar los \$ 20.000.000.
- El período de colocación para levantar los fondos de los inversores debe ser entre 30 y 180 días.
- Los inversores no pueden invertir en un mismo año calendario más del 20% de sus ingresos brutos anuales.
- Beneficio Fiscal para el ICE (Inversor en Capital Emprendedor), que tienen que inscribirse en el Registro de Instituciones de Capital: los aportes de inversión en capital que hagan estos inversores pueden ser deducidos de la determinación del Impuesto a las Ganancias en un 75 % (o 85 % si es en el Norte del país, incluido Sgo del Estero), aunque no se puede exceder del 10 % de la ganancia neta sujeta a impuestos del ejercicio del inversor. Pero el aporte debe mantenerse por 2 años a partir del primer ejercicio que se realizó la inversión.
- ✓ Con el avance de las regulaciones y los ejemplos de otras Fintech, no haría falta firmar contratos: se puede hacer todo por Internet, desde el celular o la computadora, usando lo que se llama firma electrónica (que es simplemente tener una clave para operar), habiendo usado antes alguna técnica de identificación biométrica, por ejemplo, con una foto del DNI y comparación con foto/filmación del celular como lo hace Wilobank, primer banco digital)

Por lo mencionado anteriormente hemos decidido utilizar la figura de fideicomiso para nuestros clientes, ya que es una de las figuras jurídicas más utilizadas para este tipo de operaciones. En el anexo 3 se encuentra el modelo de contrato a utilizar.

Estructura Impositiva

La empresa estará inscrita en Capital Federal, bajo el Convenio Multilateral del 18/08/77, que regula IIBB Convenio Multilateral, ya que en su artículo 7 indica el beneficio de que el 20% de toda la facturación será regulada sobre la jurisdicción en que se encuentre inscrita la empresa:

ARTÍCULO 7º - En los casos de entidades de Seguros, de capitalización y ahorro, de créditos y de ahorro y préstamo no incluidas en el régimen del artículo siguiente, cuando la administración o sede central se encuentre en una jurisdicción y se contraten operaciones relativas a bienes o personas situadas o domiciliadas en otra u otras, se atribuirá a esta o estas jurisdicciones, el 80% de los ingresos provenientes de la operación y se atribuirá el 20% restante a la jurisdicción donde se encuentre situada la administración o sede central, tomándose en cuenta el lugar de radicación o domicilio del asegurado al tiempo de la contratación, en los casos de seguros de vida o de accidente.

Para optimizar el beneficio del Art 7, Convenio Multilateral del 18/08/77, abriremos la empresa en el polo tecnológico de CABA, sito en Parque Patricios ya que bajo La Ley N° 2972, y sus modificaciones 5234/14 y 5927/18, prevén los siguientes beneficios hasta el 2034:

- ✓ Exención o diferimiento en el pago del Impuesto a los Ingresos brutos.
- ✓ Exención del impuesto de sellos.
- ✓ Exención del pago Impuesto inmobiliarios, Tasa retributiva de Alumbrado, Barrido y Limpieza, Territorial y de Pavimentos y Aceras (ABL).
- ✓ Exención del pago Impuesto inmobiliarios, Tasa retributiva de Alumbrado, Barrido y Limpieza para las propiedades dentro del DT que sean propias o alquiladas por los empleados en relación de dependencia de las empresas inscriptas en el régimen de la Ley y que sean utilizadas como vivienda única y familiar de esos empleados.
- ✓ Exención del pago de Derechos de Delineación y Construcciones, CCT, CCA, Tasa verificación de obra, Generación de residuos sólidos urbanos.
- ✓ Líneas de crédito preferenciales del Banco Ciudad de Buenos Aires para financiamiento de compra de inmuebles y construcciones, y para la adquisición de viviendas. Ver Líneas.
- ✓ Las Instituciones educativas, académicas y de capacitación que se establezcan en el Distrito Tecnológico gozarán de los mismos beneficios.



- ✓ Programa “Becas de la Innovación” para estudiantes que concurren a las Instituciones educativas radicadas en el DT.
- ✓ Programas educativos y de investigación junto a universidades radicadas en el DT aplicado a actividades TIC.

Vamos a realizar el registro de Mi Pyme⁹ para obtener los siguientes beneficios fiscales, una vez que sea emitido el certificado

Según la clasificación realizada por la AFIP, nuestra denominación será de “Pequeña empresa”, asociada al rubro K.

Los beneficios que obtendremos por tener el certificado MiPyMe son los siguientes:

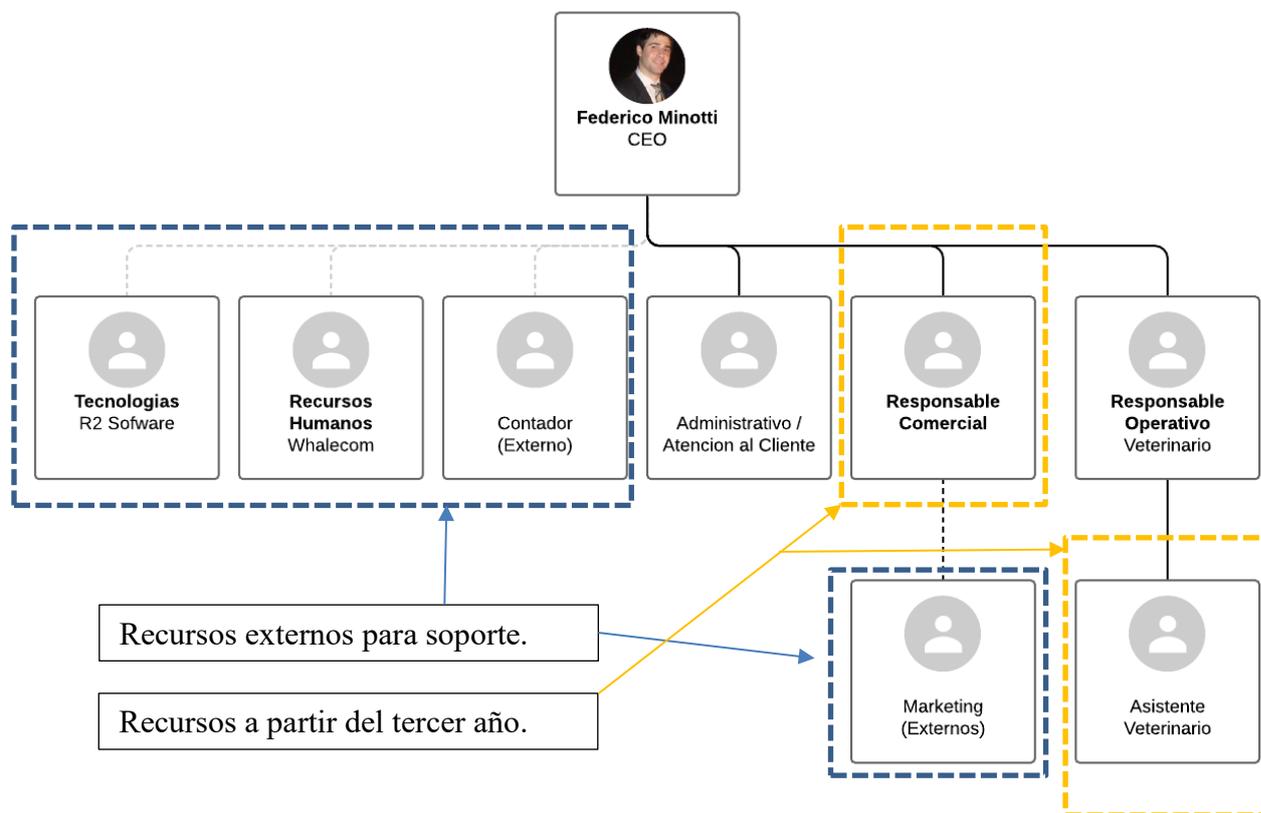
- ✓ Alícuota reducida para el pago de las contribuciones patronales. Esta será del 18%.
- ✓ Eximición del pago de las contribuciones patronales con destino al Sistema Integrado Previsional Argentino, con relación al incremento salarial, por el término de 3 meses o el menor plazo en que tal incremento sea absorbido por las futuras negociaciones paritarias.
- ✓ Compensación en el pago de Ganancias el 100% del impuesto al cheque, y si tenés una empresas industriales mediana tramo 1, el 60%.
- ✓ IVA: pago a 90 días y certificado de no retención
- ✓ No se pagará ni presentas más el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta. Cuando estés registrado, en el Sistema Registral de AFIP tiene que figurar “Exención Ganancia Mínima Presunta”.
- ✓ Beneficio Fiscal para las Instituciones e Inversores del Capital Emprendedor
- ✓ Podes deducir del impuesto a las ganancias hasta el 75% de tus inversiones en emprendimientos, siempre que el monto no supere el 10% de tu ganancia neta. El excedente podés deducirlo en los cinco ejercicios fiscales inmediatos siguientes en el que se hubieren efectuado los aportes.
- ✓ Los aportes de inversión en capital en emprendimientos identificados como pertenecientes a zonas de menor desarrollo y con menor acceso al financiamiento, el monto deducible es del 85%. Tu inversión deberá mantenerse durante un mínimo de dos años contados a partir del primer ejercicio en que se realizó la inversión. Si dentro de ese plazo solicitas la devolución total o parcial del aporte, deberás incorporar en tu declaración jurada del impuesto a las ganancias el monto efectivamente deducido más los intereses resarcitorios correspondientes.
- ✓ Primer crédito PyMe. El BICE te ofrece una línea de créditos especial, con una financiación de hasta 15 años y con 2 años de gracias, pudiendo financiar hasta el 80% del monto del proyecto.

⁹ <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>



Plan Organizacional

En “Hace tu vaca” queremos tener un equipo reducido y flexible, por lo que para iniciar las operaciones apuntamos a un equipo reducido de 3 personas que tenga flexibilidad para tomar diversas tareas, para los primeros 2 años y una vez que comencemos a crecer ir sumando integrantes al equipo. A continuación, se muestra un organigrama inicial tentativo.



Descripción de puestos de trabajo:

CEO / Director General:¹⁰

Objetivo: Con dependencia del Directorio de la empresa, el principal objetivo del cargo es lograr un crecimiento rentable tanto en el corto como en el largo plazo por lo que involucra la dirección de los aspectos comerciales y financieros de la empresa junto a la responsabilidad de desarrollar y poner en marcha estrategias operacionales y organizacionales a ser implementado para el crecimiento y expansión de la empresa.

Sera el responsable de establecer alianzas estratégicas con empresas del rubro, productores de ganado, brokers financieros que permitan el incremento del portafolio de proyectos de inversión para ofrecer, así como también evaluar nuevos nichos de negocio acorde al objeto de las compañías.

Asimismo, deberá impulsar programas de gestión integral, planes de contingencia, de servicio al cliente y fidelización y mejoramiento de la imagen corporativa.

Será responsable de generar los estándares de calidad de la empresa, así como sus procesos para garantizar dicho estándar.

Funciones:

- ✓ Conducir el alcance de la misión y la visión organizacional

¹⁰ Fuente de referencia de perfil: Scribd.com: Manual Perfiles de Cargo Luvenca Chacinsousa CA Final 190617 /



- ✓ Establecer políticas para la obtención, mantenimiento, desarrollo y supervisión de los recursos humanos.
- ✓ Definir política de Marketing y Publicidad (dimensionar mercado, definir segmentación de mercado, definir presupuesto de Marketing y de publicidad)
- ✓ Definir políticas comerciales y coordinar nuevos proyectos de inversión para mejorar el portafolio de ofertas disponibles para los inversores.
- ✓ Establecer estrategias de inversión, buscando el mayor rendimiento de las mismas
- ✓ Definir buenas prácticas y su aplicación en los diversos procesos organizacionales, buscando la eficiencia y calidad de trabajo de las mismas
- ✓ Coordinar la adquisición de activos a nombre de la empresa
- ✓ Establecer buenas relaciones a todos los niveles, internos y externos, con la finalidad de garantizar el buen funcionamiento de la empresa
- ✓ Participar en reuniones con Asociaciones, Cámaras, Ministerios y demás Instituciones Públicas y Privadas
- ✓ Dirigir las negociaciones con los productores para obtener las mejores oportunidades de inversión
- ✓ Garantizar el pago oportuno a los clientes / productores, en la búsqueda de fortalecer las relaciones comerciales
- ✓ Atender personalmente a clientes de mayor envergadura.
- ✓ Definir el presupuesto anual de la empresa y velar por su cumplimiento
- ✓ Supervisar financiera y comercialmente las áreas de negocios con un enfoque minuciosos de control de gastos
- ✓ Diseñar planes de contingencia para enfrentar cambios futuros del mercado y reorganizar financieramente los recursos.
- ✓ Negociar directamente con bancos (créditos, inversiones, etc.)
- ✓ Representar a la empresa en litigios comerciales y laborales.
- ✓ Evaluar el resultado de la gestión de recursos humanos en la empresa y el ambiente organizacional imperante.
- ✓ Definir proyectos de innovación de infraestructura de la empresa y participar en su implementación.

Perfil:

1. Nivel Académico: Ingeniero / Licenciado, MBA deseable.
2. Experiencia Laboral: Mínimo 5 años en posiciones de liderazgo de empresas tier 1 o 2 o puestos similares.
3. Idiomas: Castellano (escrito y oral), Ingles Avanzado.
4. Conocimientos: experiencia en negociación, distribución y comercialización de productos de consumo masivo, relaciones interpersonales y comerciales.
5. Jornada laboral: tiempo completo.
6. Ubicación: Oficinas HIT – Polo tecnológico.
7. Sueldo Medio Estimado: 41.000 USD/Año + Bono % de ganancias.

COMPETENCIAS:

	INDISPENSABLE	NECESARIA	MÍNIMA
1. Supervisión de personal	X		
2. Liderazgo de equipos	X		
3. Capacidad de trabajo bajo presión	X		
4. Manejo de indicadores de desempeño	X		
5. Orientado a resultados	X		
6. Manejo de conflictos	X		
8. Conocimiento en normas y leyes		X	
9. Compromiso con la calidad de trabajo	X		
10. Habilidad para las negociaciones	X		
11. Habilidad manejos sistemas informáticos			X



12. Toma de Decisiones	X		
13. Pensamiento Analítico	X		
14. Pensamiento Estratégico	X		
15. Relaciones interpersonales	X		

CARACTERÍSTICAS PERSONALES:

	INDISPENSABLE	NECESARIA	MÍNIMA
1. Integridad	X		
2. Comunicativo- Influencia	X		
3. Honesto	X		
4. Dinámico	X		
5. Responsable	X		
6. Paciencia	X		
7. Cuidado de imagen		X	
8. Organizado	X		
9. Planificado	X		

Responsable Operativo:¹¹

Objetivo: Con dependencia del Director general, y a partir de los objetivos corporativos, será el responsable diseñar, planificar, implementar y controlar la evolución de la operación de producción ganadera en los diferentes establecimientos de los productores.

FUNCIONES:

- ✓ Preparar los planes y pronósticos de evolución de ganado, calculando para el efecto tanto las cifras históricas y metas corporativas
- ✓ Controlar la evolución del ganado de los diferentes productores,
- ✓ Supervisar los procesos productivos y asegurar las buenas prácticas y procedimientos de seguridad e higiene de los distintos productores.
- ✓ Definir agenda de visitas a productores, en principio semanal.
- ✓ Revisar planes de alimentación del ganado, verificando la materia prima utilizada que garantice la mejor calidad.
- ✓ Realizar reportes de evolución de consumo de alimentos vs peso ganado.
- ✓ Realizar proyecciones de mortandad para seguir su evolución.
- ✓ Sera el encargado de validar el plan de sanidad ganadero, y verificar los certificados correspondientes.
- ✓ Analizar la cadena de valor completa del productor, con visitas periódicas y enviara reportes de estado de situación de cada participante.
- ✓ Orientar, velar, coordinar y controlar por el cumplimiento de las metas y procesos de todos los equipos y departamentos de su área de gestión.
- ✓ Mantener un conocimiento actualizado respecto del posicionamiento de nuestros productos y las características de nuestros clientes.

PERFIL:

1. Nivel Académico: Veterinario / Ingeniero Agrónomo
2. Experiencia Laboral: Mínimo 5 años en posiciones de similares
3. Idiomas: Castellano (escrito y oral), Ingles (deseable).
4. Conocimientos: Conocimiento de desarrollo ganadero, buenas prácticas de alimentación, sanidad, transporte
5. Jornada laboral: tiempo completo.
6. Disponibilidad para viajes 75%

¹¹ Fuente de referencia de perfil: Scribd.com: Manual Perfiles de Cargo Luvenca Chacinsousa CA Final 190617 /



7. Camioneta provista por la empresa + viáticos
8. Sueldo Medio Estimado: 14.000 USD/Año + Bono % de ganancias.

COMPETENCIAS:

	INDISPENSABLE	NECESARIA	MÍNIMA
1. Manejo de indicadores de desempeño	X		
2. Orientado a resultados	X		
3. Manejo de conflictos	X		
4. Conocimiento buenas practicas		X	
5. Compromiso con la calidad de trabajo			
6. Habilidad para las negociaciones	X		
7. Habilidad manejos sistemas informáticos		X	
8. Toma de Decisiones		X	
9. Conocimientos de ganadería	X		

CARACTERÍSTICAS PERSONALES:

	INDISPENSABLE	NECESARIA	MÍNIMA
1. Integridad	X		
2. Comunicativo- Influencia	X		
3. Honesto	X		
4. Dinámico	X		
5. Responsable	X		
6. Paciencia	X		
7. Cuidado de imagen		X	
8. Organizado	X		
9. Planificado	X		

Administrativo / Atención al Cliente¹²

Objetivo: Apoyar en actividades administrativas y de soporte a ventas a la Dirección y Gerencia Comercial, cumpliendo con los procedimientos establecidos por la empresa. Mantener actualizado toda la información del registro Integral de Clientes. Colaborar con la Gerencia Comercial en la verificación de los datos de los clientes para asignación de código de clientes.

Sera el responsable de la atención al cliente y toda su gestión.

FUNCIONES:

- ✓ Actualizar diariamente las ventas totales, pedidos de clientes y ruta de productores
- ✓ Garantizar una información confiable, oportuna y veraz a la Dirección para la toma de decisiones.
- ✓ Elaborar diariamente los diferentes reportes estadísticos de inversiones / ingreso – egreso de nuevos inversores
- ✓ Mantener actualizado el registro integral de Clientes
- ✓ Generar las notas de crédito y débito autorizadas por la Dirección.
- ✓ Procesar el flujo de información telefónica y escrita, a fin de garantizar una adecuada comunicación con los clientes.
- ✓ Mantener actualizado los listados de costos, precio de ventas e inventario, de todos los productores.
- ✓ Colaborar con el orden de las agendas para los eventos.

¹² Fuente de referencia de perfil: Manual Perfiles de Cargo Luvenca Chacinsousa CA Final 190617



- ✓ Cualquier otra actividad que le sea asignada y que contribuyan con el logro de las metas planteadas para la empresa.

PERFIL:

1. Nivel Académico: Técnico superior en Administración / Bachiller
2. Experiencia Laboral: Mínimo 1 años en posiciones similares
3. Idiomas: Castellano (escrito y oral), Ingles intermedio (deseable).
4. Conocimientos: manejo de computadora, dominio de paquete office especialmente Excel, conocimientos administrativos.
5. Jornada laboral: tiempo completo.
6. Ubicación: Oficinas HIT – Polo tecnológico.
7. Sueldo Medio Estimado: 8 USD/Año + Bono % de ganancias.

COMPETENCIAS:

	INDISPENSABLE	NECESARIA	MÍNIMA
1. Trabajo en equipos	X		
2. Capacidad de trabajo bajo presión		X	
3. Capacidad de expresión oral y escrita		X	
4. Compromiso con la calidad de trabajo	X		
5. Colaboración	X		
6. Iniciativa		X	
7. Atención a los detalles	X		
8. Flexibilidad			X
9. Relaciones interpersonales		X	
10. Autocontrol		X	

CARACTERÍSTICAS PERSONALES:

	INDISPENSABLE	NECESARIA	MÍNIMA
1. Integridad	X		
2. Comunicativo- Influencia		X	
3. Honesto	X		
4. Dinámico		X	
5. Responsable	X		
6. Paciencia	X		
7. Cuidado de imagen	X		
8. Organizado	X		
9. Planificado		X	

A partir del tercer año tenemos pensado incorporar las siguientes posiciones:

¹³Gerente Comercial:

Objetivo: Con dependencia del Director general, y a partir de los objetivos corporativos, diseñar, planificar, implementar y controlar la puesta en marcha de la estrategia comercial, creando y definiendo para el efecto la política comercial nacional y velando porque el cumplimiento de esta se desarrolle identificando oportunidades de negocio que creen valor en la relación con los diferentes canales y sus respectivos clientes, y teniendo como enfoque principal, el cumplimiento del presupuesto anual de ventas y rentabilidad.

¹³ Fuente de referencia de perfil: Scribd.com: 48765128-FUNCIONES-Y-RESPONSABILIDADES-DE-LA-GERENCIA-COMERCIAL / Manual Perfiles de Cargo Luvenca Chacinousa CA Final 190617 /



FUNCIONES:

- ✓ Preparar los planes, pronósticos y presupuestos de ventas, calculando para el efecto tanto las cifras históricas y metas corporativas cuanto la demanda puntual del mercado en sus diferentes canales, considerando para el efecto no solo el crecimiento monetario, sino garantizando porcentajes de penetración y participación del mercado.
- ✓ Planificar las acciones de las diferentes áreas a su cargo, tomando en cuenta los recursos necesarios y disponibles para llevar a cabo dichos planes y presupuestos.
- ✓ Determinar el tamaño y la estructura de la fuerza de ventas, así como su perfil de competencia y su sistema de remuneración e incentivos.
- ✓ Orientar, velar, coordinar y controlar por el cumplimiento de las metas y procesos del equipo.
- ✓ Fomentar en su área y en toda la organización la sensibilidad hacia la atención prioritaria de clientes y las oportunidades de mercado.
- ✓ Mantener un conocimiento actualizado respecto del posicionamiento de nuestros productos y las características de nuestros clientes.
- ✓ Coordinar el análisis periódico de resultados a efecto de corregir desviaciones respecto de los objetivos trazados.
- ✓ Participar activamente de los procesos de reclutamiento, selección y capacitación de los vendedores y determinar conjuntamente con RRHH los planes de capacitación de toda la fuerza de ventas, jefes de productos y asistentes comerciales.
- ✓ Valorar el costo de las acciones emprendidas a efectos de evaluar la efectividad de las mismas sobre ventas e imagen.
- ✓ Supervisar la ejecución de planes de mercadeo, dirigidos a los diferentes canales de venta, tanto inversores como productores.
- ✓ Ejercer un liderazgo dinámico para volver operativos los objetivos, metas y estrategias, desarrollando planes de acción a corto, mediano y largo plazo.

PERFIL:

1. Nivel Académico: Licenciado en Administración de empresas o similar.
2. Experiencia Laboral: Mínimo 5 años en posiciones de liderazgo de empresas tier 1 o 2 o puestos similares.
3. Idiomas: Castellano (escrito y oral), Ingles Avanzado.
4. Conocimientos: experiencia en negociación, distribución y comercialización de productos de consumo masivo, relaciones interpersonales y comerciales.
5. Jornada laboral: tiempo completo.
6. Ubicación: Oficinas HIT – Polo tecnológico.
7. Sueldo Medio Estimado: 21.000 USD/Año + Bono % de ganancias.

COMPETENCIAS:

	INDISPENSABLE	NECESARIA	MÍNIMA
1. Supervisión de personal	X		
2. Liderazgo de equipos	X		
3. Capacidad de trabajo bajo presión	X		
4. Manejo de indicadores de desempeño		X	
5. Orientado a resultados	X		
6. Manejo de conflictos	X		
8. Conocimiento en normas y leyes		X	
9. Compromiso con la calidad de trabajo	X		
10. Habilidad para las negociaciones	X		
11. Habilidad manejo sistemas informáticos		X	
12. Toma de Decisiones	X		
13. Pensamiento Analítico	X		
14. Pensamiento Estratégico	X		



15. Relaciones interpersonales	X		
--------------------------------	---	--	--

CARACTERÍSTICAS PERSONALES:

	INDISPENSABLE	NECESARIA	MÍNIMA
1. Integridad	X		
2. Comunicativo- Influencia	X		
3. Honesto	X		
4. Dinámico	X		
5. Responsable	X		
6. Paciencia	X		
7. Cuidado de imagen		X	
8. Organizado	X		
9. Planificado	X		

Vamos a tercerizar las siguientes actividades:

- ✓ Contabilidad
- ✓ Recursos Humanos
- ✓ Tecnologías
- ✓ Marketing

En la medida que la empresa crezca evaluaremos la necesidad de contar con estos departamentos dentro de la misma.

Hemos asumido los siguientes criterios, comparando con otras empresas del mercado:

- ✓ 1 Comercial cada 50 millones de pesos (lo que representa aprox 15 clientes grandes).
- ✓ 1 empleado de atención al cliente cada 300 pequeños inversores.

A continuación, detallamos la evolución de los costos de la nómina, con su ajuste anual por performance, así como también el crecimiento del equipo por año, en función de la cantidad de clientes que estimamos obtener en cada año detallado en el plan de marketing.

AÑO	0		1		2		3		4		5		6		7		8		9		10	
NOMINA	#	M\$/Año	#	M\$/Año	#	M\$/Año	#	M\$/Año	#	M\$/Año	#	M\$/Año	#	M\$/Año	#	M\$/Año	#	M\$/Año	#	M\$/Año	#	M\$/Año
Director / Gerente	1	\$ 41	1	\$ 50	1	\$ 57	1	\$ 65	1	\$ 72	1	\$ 72	1	\$ 72	1	\$ 72	1	\$ 72	1	\$ 72	1	\$ 72
Profesionales																						
Comercial					1	\$ 21	1	\$ 22	2	\$ 46	2	\$ 46	3	\$ 68	3	\$ 68	4	\$ 91	4	\$ 91	4	\$ 91
Resp Operativo	1	\$ 14	1	\$ 15	1	\$ 14	1	\$ 17	2	\$ 35	2	\$ 35	2	\$ 35	2	\$ 35	3	\$ 53	3	\$ 53	3	\$ 53
Asistente Veterinario					1	\$ 9	1	\$ 10	2	\$ 20	2	\$ 20	2	\$ 20	2	\$ 20	3	\$ 30	3	\$ 30	3	\$ 30
Administrativos / Atención al Cliente	1	\$ 8	1	\$ 9	2	\$ 18	3	\$ 29	4	\$ 40	5	\$ 50	6	\$ 60	7	\$ 70	8	\$ 80	9	\$ 90	10	\$ 100
TOTAL	3	\$ 64	3	\$ 73	6	\$ 121	7	\$ 142	11	\$ 213	12	\$ 223	14	\$ 256	15	\$ 266	19	\$ 326	20	\$ 336	21	\$ 346



Análisis y Plan Financiero

A continuación, detallaremos las premisas que hemos tomado como base para este plan de negocios, mediante las cuales hemos calculado el flujo de fondos esperado para este proyecto:

Se considera que este tipo de servicios será de interés para una clase de inversor más sofisticado que conoce de inversiones digitales, por lo que asumimos que el ticket promedio será de Ar\$ 200.000 o su equivalente en dólares.

Como objetivo del primer año 0, apuntamos a obtener un mínimo de 50 clientes vía on-line y al menos Ar\$ 5.000.000 o su equivalente de dólares de grandes inversores.

Del total del monto captado, nuestro ingreso neto será el 10% que se desprende de las comisiones del inversor y del productor, 3% y 7% respectivamente.

Para la tasa de descuento utilizaremos el cálculo de costo de un activo, cuya fórmula es:

$$\text{Tasa Descuento} = R_f + \beta a \times (R_m - R_f)$$

TASA DE DESCUENTO	29.5%
Rf US (30 Y T-Bond) - Nov 2019	2.21%
Riesgo Pais Argentina	21%
Rm - Rf	7%
Beta (Inversiones)	0.90

Los gastos operativos (Opex), de marketing e infraestructura (Capex) se han detallado en los puntos anteriores en dólares y son los que se reflejan en el chasflow siguiente:

FCFF - AÑO (USD)	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Valor Terminal
ITEM / PERIODO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Net Incomes HTV	\$ 15,873	\$ 63,492	\$ 103,175	\$ 222,222	\$ 444,444	\$ 793,651	\$ 1,142,857	\$ 1,396,825	\$ 1,587,302	\$ 1,730,159	\$ 1,761,905	
Opex	\$ -83,841	\$ -99,192	\$ -153,212	\$ -182,582	\$ -277,936	\$ -300,937	\$ -349,283	\$ -406,339	\$ -480,869	\$ -506,345	\$ -533,367	
Marketing	\$ -2,710	\$ -8,601	\$ -11,468	\$ -28,670	\$ -63,074	\$ -114,681	\$ -172,021	\$ -189,722	\$ -202,722	\$ -207,922	\$ -210,522	
EBITDA	\$ -70,679	\$ -44,301	\$ -61,506	\$ 10,970	\$ 103,434	\$ 378,033	\$ 621,553	\$ 800,765	\$ 903,711	\$ 1,015,891	\$ 1,018,016	
Depreciation	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
EBIT	\$ -70,679	\$ -44,301	\$ -61,506	\$ 10,970	\$ 103,434	\$ 378,033	\$ 621,553	\$ 800,765	\$ 903,711	\$ 1,015,891	\$ 1,018,016	
Taxes	\$ 20,251	\$ 9,481	\$ 12,261	\$ -16,624	\$ -57,697	\$ -161,029	\$ -255,037	\$ -324,039	\$ -366,351	\$ -408,577	\$ -411,119	
Ganancias	\$ 21,204	\$ 13,290	\$ 18,452	\$ -3,291	\$ -31,030	\$ -113,410	\$ -186,466	\$ -240,229	\$ -271,113	\$ -304,767	\$ -305,405	
IIBB	\$ -952	\$ -3,810	\$ -6,190	\$ -13,333	\$ -26,667	\$ -47,619	\$ -68,571	\$ -83,810	\$ -95,238	\$ -103,810	\$ -105,714	
Net Profit	\$ -50,427	\$ -34,820	\$ -49,245	\$ -5,654	\$ 45,737	\$ 217,004	\$ 366,516	\$ 476,726	\$ 537,359	\$ 607,314	\$ 606,897	
Capex	\$ -59,841	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -41,270	\$ -	\$ -	\$ -62,008	\$ -	\$ -	\$ -	
Total FCFF (USD)	\$ -110,269	\$ -34,820	\$ -49,245	\$ -5,654	\$ 4,468	\$ 217,004	\$ 366,516	\$ 414,718	\$ 537,359	\$ 607,314	\$ 606,897	\$ 2,102,487

VAN USD	\$ 332,720
TIR	50%
TASA DE DESCUENTO	29.5%
TASA DE CRECIMIENTO	0.5%
INVERSION INICIAL	\$ (147,345)
INVERSION TOTAL	\$ (199,988)
PAYBACK (años)	4.90



Valuación de la empresa y financiación

Para poder definir el nivel de financiamiento al que podemos apuntar, vamos a utilizar la metodología de valuación de empresas utilizada en la cátedra “Desarrollo de Nuevos Negocios”, dictada por el Profesor Luis E Pereiro, PhD in Finance.

Este método utiliza en partes iguales la valuación de la empresa obtenida a través de los flujos de caja descontados a WACC constante (DFC) y el método de los múltiplos, para así hallar un valor promedio entre ambos, que será utilizado como Valor actual neto de la empresa y sobre el cual se harán los cálculos para la integración del capital semilla.

Comenzaremos con el método DFC y adoptaremos las siguientes consideraciones generales para el cálculo del WACC:

Rf US (4)	1.56%	Fuente: https://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/interest-rates/Pages/TextView.aspx?data=yield
Unlevered US beta	1.76	Dato definido para e-commerce de "Valuation Parameters US" - Luis E Pereiro - DiTella - EMBA 16
Target Market-Based D/E	17%	
Target Market-Based D/A (assumed optimal)	50%	Adoptado como base comparando AdecoAgro (D/A= 52%) y Cresud (D/A= 48%), que son de rubros similares. Fuente reportes financieros Q4:2019 de conocimiento
Relevered beta	1.97	
Correlation coefficient (Rho)	36.3%	Dato definido para e-commerce de "Valuation Parameters US" - Luis E Pereiro - DiTella - EMBA 16
Relevered total beta (Rm-Rf) US	5.42	
	4%	
Sigma return Argentina market	45.3%	Dato obtenido de "Standard deviation Market" - DiTella - EMBA 16
Sigma return US market	25.9%	Dato obtenido de "Standard deviation Market" - DiTella - EMBA 17
Venture Capital Premium (VCP)	3.82%	VCP adoptado para Empresa: <u>Semilla tecnologica con q=1.92% - Inverstor Control</u> - Fuente: "The Venture Capital Premium" 2015, Journal of Private Equity, Luis E.
Ce	43.3%	
Cd local comps \$-base (%)	1.0%	
Tax rate (%)	30%	Impuestos definidos para Argentina Ley 27264
WACC (%) (preliminary)	22%	
Bradley-Jarrell Patch (%)	0.0%	No se considera inflacion por estar trabajando en USD.
WACC (%) (final)	22%	

A continuación, utilizamos el FFCF representado en la matriz de cálculo provista por la cátedra. Nótese que existe una leve diferencia, debido a que no se refleja en esta última el impacto de IIBB por simplificación del cálculo

A. FCFF calculation	Y0	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10
Net sales(1) (Local currency: USD)	15,873	63,492	103,175	222,222	444,444	793,651	1,142,857	1,396,825	1,587,302	1,730,159	1,761,905
% yearly increase		300%	63%	115%	100%	79%	44%	22%	14%	9%	2%
Operating expenses (-)	83,841	99,192	153,212	182,582	277,936	300,937	349,283	406,339	480,869	506,345	533,367
As % of sales	528%	156%	148%	82%	63%	38%	31%	29%	30%	29%	30%
Gross cashflow (=)	-67,968	-35,700	-50,038	39,640	166,509	492,713	793,574	990,487	1,106,433	1,223,813	1,228,538
As % of sales	-428%	-56%	-48%	18%	37%	62%	69%	71%	70%	71%	70%
Marketing, Administrative, & General Expenses (+)	2,710	8,601	11,468	28,670	63,074	114,681	172,021	189,722	202,722	207,922	210,522
As % of sales	17%	14%	11%	13%	14%	14%	14%	13%	12%	12%	12%
Operating cashflow (=EBITDA) (=)	-70,679	-44,301	-61,506	10,970	103,434	378,033	621,553	800,765	903,711	1,015,891	1,018,016
As % of sales	-445%	-70%	-60%	5%	23%	48%	54%	57%	57%	59%	58%
Depreciations (-)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
As % of sales											
EBIT (5) (Operating profit) (=)	(70,679)	(44,301)	(61,506)	10,970	103,434	378,033	621,553	800,765	903,711	1,015,891	1,018,016
% tax rate (T)	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%
Taxes (-)	-21,204	-13,290	-18,452	3,291	31,030	113,410	186,466	240,229	271,113	304,767	305,405
EBIT after taxes (=)	-49,475	-31,011	-43,054	7,679	72,404	264,623	435,087	560,535	632,598	711,124	712,611
EBIT after taxes + Depreciations	-49,475	-31,011	-43,054	7,679	72,404	264,623	435,087	560,535	632,598	711,124	712,611
OpEx (=OWC with optg cash) (2) (-)											
WC as % of sales**	40.67%	40.67%	40.67%	40.67%	40.67%	40.67%	40.67%	40.67%	40.67%	40.67%	40.67%
CapEx (-)	59,841				41,270						
CapEx as % of sales (3)	7.23%	7.23%	7.23%	7.23%	7.23%	7.23%	7.23%	7.23%	7.23%	7.23%	7.23%
FCFF (Us) (=)	-109,316	-31,011	-43,054	7,679	31,134	264,623	435,087	560,535	632,598	711,124	712,611
Expected Inflation Rate US (%)		2.1%	2.1%	2.2%	2.2%	2.1%	2.1%	2.1%	2.2%	2.2%	2.2%
FCFF (Us\$)	-109,316	-31,011	-43,054	7,679	31,134	264,623	435,087	560,535	632,598	711,124	712,611
g=		0.50%									
Terminal Value (= [FCFF _{Y5} x (1+g) / (WACC-g)])											2,102,487
Total FCFF (\$) (=FCFF+TV)	-109,316	-31,011	-43,054	7,679	31,134	264,623	435,087	560,535	632,598	711,124	2,815,098



Con el flujo de fondos obtenido y el WACC definido, obtenemos el valor de la empresa para un inversor no diversificado:

A. Equity as per DCF (\$)	Weight-->	50%
Enterprise Value (EV)		\$ 702,294
Debt Y0		\$ 30,000
Equity for undiversified control investor		\$ 672,294

Ahora debemos realizar la valuación de la empresa por el método de los múltiplos, para poder realizar la estimación final del “Equity”.

B. Equity as per multiples (\$)	Factor	Weight-->	50%	
EV/Sales Y5	1.86	96%	\$ 3,141,794	Dato definido para e-commerce de "Valuation Parameters US" - DiTella - EMBA 16
EV/EBIT Y5	14.64	3%	\$ 447,205	
EV/EBITDA Y5	10.54	1%	\$ 107,248	
Synthetic EV via multiples Y5			\$ 3,696,247	
WACC (%) (rebalanced)			22%	
Synthetic EV Y0			\$ 1,367,547	
Debt Y0			\$ 30,000	Deuda inicial, de 3 meses para comenzar a operar.
Equity			1,337,547	

Con ambos valores definidos, calcularemos el Synthetic Equity Value, la inversión inicial buscada y el valor actual neto de la empresa para nosotros.

Synthetic venture results (equity & NPV, \$)	
Synthetic equity value	\$ 1,004,920
Total initial investment	\$ 183,381
OpEx initial investment	\$ 123,540
CapEx initial investment	\$ 59,841
Initial equity investment Y0	\$ 153,381
NPV for entrepreneur	\$ 851,539

Considerando que la inversión inicial es del orden del 15% del valor actual neto de la empresa, vamos a buscar un aporte de capital del 60% de este valor, con un inversor Angel y cuya tasa de retorno entendemos que debería situarse en el orden del 50%. Vamos a proponer un horizonte de inversión de 5 años

Venture Financing	
Initial investment Y0 (total)	\$ 183,381
Debt	\$ 30,000
Equity	\$ 153,381
Angel's initial investment 80%	\$ 92,029
Entrepreneur's initial investment 20%	\$ 61,352
Angel's IRR	50%
VC's equity, Y5	\$ 698,842
Venture's equity Y5 @ Ce adj.w/B-J Patch	\$ 6,072,900
Angel's share, Year 5 (=Y0)	11.5%
Entrepreneur's share (=Y0)	88.5%
Post-money valuation (Angel Inv/Angel %)	\$ 799,724
Pre-money valuation (=post-money - angel in	\$ 707,695

Con estas consideraciones, se observa que el capital de inversor Angel al año 5 asciende a \$698842, que al compararlo con el valor de la empresa ajustado al año 5, con Ce representa un 11,5% de las acciones.



Conclusiones

Luego de haber analizado el mercado, entendemos que este sector tiene un potencial crecimiento que puede ser apalancado tanto por la mejora del consumo interno, así como también por las exportaciones hacia países como China.

Con HacerTuVaca pretendemos optimizar la utilización de la matriz productiva del sector que hoy se encuentra en valores inferiores al 70% y que sabemos que ha alcanzado picos aproximadamente 85% dando lugar al desarrollo de este negocio.

Nuestro modelo de negocios, pretende generar una comunidad que se vaya alimentando de diferentes modelos productivos que acerquen a los inversores mejores rentabilidades que las que ofrece el mercado financiero, analizando la relación beneficio/riesgo.

Dado que esta empresa se basa en brindar servicios, nuestra inversión inicial es relativamente baja (147.435 USD) y estimamos una inversión total en los primeros cuatro años de (191.460 USD), dando una TIR de 50% y un payback de 4,7 años.

Estos valores se obtienen, en un escenario que consideramos conservador ya que apuntamos a tener solo 50 clientes el primer año.

La estructura necesaria para comenzar con las operaciones es la mínima posible, no hay adquisición de inmuebles ni gastos de remodelación y los activos que se compran son de liquidez relativamente alta

Consideramos que esta iniciativa tiene los siguientes puntos positivos adicionales que impactan sobre el país:

- ✓ Todo este flujo de dinero es inyectado en el sector agro-ganadero, generando inversión directa, a bajo costo y apalancando la expansión de la industria.
- ✓ Se generará una segunda ola de inversiones en este mercado, que podrá generar nuevos puestos de trabajo.
- ✓ El gobierno nacional podrá regularizar la situación de muchos productores que accedan a esta plataforma de inversión.
- ✓ Se fomentará la inversión sobre una parte productiva muy importante del país.

¡Con lo expuesto anteriormente consideramos que es un excelente negocio para invertir!



Anexos

Requisitos para tramitar el Certificado Mi PyMe

A continuación, se detallan los requisitos indicados por la AFIP, bajo los cuales se puede formar parte de este programa.

<https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>

Para formar parte de Registro de Empresas MiPyMES se establecen categorías, según las ventas totales anuales, la actividad declarada, el valor de los activos o la cantidad de empleados según rubro o sector de la empresa.

Ventas totales anuales

Podrán inscribirse en el “Registro” siempre que sus valores de ventas totales anuales no superen los topes establecidos en el siguiente cuadro:

Topes establecidos según valores de ventas totales anuales

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	15.230.000	8.500.000	29.740.000	26.540.000	12.890.000
Pequeña	90.310.000	50.950.000	178.860.000	190.410.000	48.480.000
Mediana - Tramo 1	503.880.000	425.170.000	1.502.750.000	1.190.330.000	345.430.000
Mediana - Tramo 2	755.740.000	607.210.000	2.146.810.000	1.739.590.000	547.890.000

El monto de las ventas surge del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, excluyendo el IVA, el/los impuesto/s interno/s que pudiera/n corresponder y deduciendo hasta el 75 % del monto de las exportaciones. Si después de registrarte cambias tu actividad o se modifican los montos, cuando hagas la recategorización y cargues un nuevo ejercicio fiscal, se te va a asignar una nueva categoría.

Actividades incluidas

Podrán inscribirse en el “Registro” aquellas empresas cuya [actividad principal](#) esté contemplada en el siguiente cuadro:

Actividades excluidas



SECTOR	SECCION	
AGROPECUARIO	A	AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA, SILVICULTURA Y PESCA
INDUSTRIA Y MINERIA	B	EXPLORACION DE MINAS Y CANTERAS
	C	INDUSTRIA MANUFACTURERA
	H	SERVICIO DE TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO, solo las actividades 492110, 492120, 492130, 492140, 492150, 492160, 492170, 492180, 492190, 492210, 492221, 492229, 492230, 492240, 492250, 492280, 492290
	J	INFORMACION Y COMUNICACIONES, solo las actividades 591110, 591120, 602320, 631200(*), 620100, 6220200, 620300, 620900
SERVICIOS	D	ELECTRICIDAD, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO
	E	SUMINISTRO DE AGUA, CLOACAS, GESTION DE RESIDUOS Y RECUPERACION DE MATERIALES
	H	SERVICIO DE TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO (excluyendo las actividades detalladas en el Sector "Industria y Minería")
	I	SERVICIO DE ALOJAMIENTO Y SERVICIOS DE COMIDA
	J	INFORMACION Y COMUNICACIONES (excluyendo las actividades detalladas en el Sector "Industria y Minería")
	K	INTERMEDIACION FINANCIERA Y SERVICIOS DE SEGUROS
	L	SERVICIOS INMOBILIARIOS
	M	SERVICIOS PROFESIONALES, CIENTÍFICOS Y TÉCNICOS
	N	ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y SERVICIOS DE APOYO (incluye alquiler de vehículos y maquinaria sin personal)
	P	ENSEÑANZA
	Q	SALUD HUMANA Y SERVICIOS SOCIALES
	R	SERVICIOS ARTÍSTICOS, CULTURALES, DEPORTIVOS Y DE ESPARCIMIENTO (excluyendo la actividad 920 "Servicios Relacionados con el Juego de Azar y Apuestas")
	S	SERVICIOS ADEASOCIACIONES Y SERVICIOS PERSONALES
CONSTRUCCION	F	CONSTRUCCION
COMERCIO	g	COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACION DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS

No serán consideradas Micro, Pequeñas ni Medianas Empresas, aquellas que realicen alguna de las siguientes actividades:

- Servicios de hogares privados que contratan servicio doméstico
- Servicios de organizaciones y órganos extraterritoriales
- Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria
- Servicios relacionados con juegos de azar y apuestas

Activos

Las empresas con actividad principal dentro de **“Intermediación financiera y Servicio de Seguros”** o **“Servicios Inmobiliarios”** tienen que cumplir un parámetro adicional al de ventas totales anuales, ya que sus activos no pueden superar los \$193.000.000.



Ese valor es el monto informado en la última Declaración Jurada del Impuesto a las Ganancias vencida al momento de la solicitud de la inscripción.

Personal ocupado

En caso de **actividades comisionistas o de agencias de viaje**, no se observarán las ventas ni el activo sino la cantidad de empleados. Por lo que podrán inscribirse en el “Registro” aquellas empresas que cumplan con la siguiente cantidad de empleados según el rubro o el sector:

Tramo	Actividad				
	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	12	7	7	15	5
Pequeña	45	30	35	60	10
Mediana - Tramo 1	200	165	125	235	50
Mediana - Tramo 2	590	535	345	655	215

Relaciones de vinculación y control

No podrán inscribirse en el Registro aquellas micro, pequeñas o medianas empresas que controlen o estén controladas y/o vinculadas a otras empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no reúnan los requisitos requeridos.

Una empresa está vinculada a otra o a un grupo económico, cuando participa en el 20 % o más del capital de la primera. Y es controlada por o controlante de otra empresa, cuando participa, en forma directa o por intermedio de otra empresa a su vez controlada, en más del 50 % del capital de la primera.

La actividad principal será aquella que represente los mayores ingresos del grupo económico, y el valor de las ventas totales anuales serán las de todo el grupo. Para el cálculo se considerarán los montos de las ventas totales anuales netas en pesos de las transacciones entre grupo o mediante una certificación contable de ventas consolidadas firmadas por un contador público y autenticada por el Consejo Profesional.



Ámbito de Aplicación del Convenio Multilateral - IIBB

ARTÍCULO 1º - Las actividades a que se refiere el presente Convenio son aquéllas que se ejercen por un mismo contribuyente en una, varias o todas sus etapas en dos o más jurisdicciones, pero cuyos ingresos brutos, por provenir de un proceso único, económicamente inseparable, deben atribuirse conjuntamente a todas ellas ya sea que las actividades las ejerza el contribuyente por sí o por terceras personas, incluyendo las efectuadas por intermediarios, corredores, comisionistas, mandatarios, viajantes o consignatarios, etcétera, con o sin relación de dependencia. Así se encuentran comprendidas en él los casos en que se configure alguna de las siguientes situaciones:

- a) Que la industrialización tenga lugar en una o varias jurisdicciones y la comercialización en otra u otras, ya sea parcial o totalmente*
- b) Que todas las etapas de la industrialización o comercialización se efectúen en una o varias jurisdicciones y la dirección y administración se ejerza en otra u otras*
- c) Que el asiento principal de las actividades esté en una jurisdicción y se efectúen ventas o compras en otra u otras*
- d) Que el asiento principal de las actividades esté en una jurisdicción y se efectúen operaciones o prestaciones de servicios con respecto a personas, bienes o cosas radicados o utilizados económicamente en otra u otras jurisdicciones.*

Cuando se hayan realizado gastos de cualquier naturaleza, aunque no sean computables a los efectos del artículo 3, pero vinculados con las actividades que efectúe el contribuyente en más de una jurisdicción, tales actividades estarán comprendidas en las disposiciones de este Convenio, cualquiera sea el medio utilizado para formalizar la operación que origina el ingreso (correspondencia, telégrafo, teletipo, teléfono, etcétera).

Régimen de Distribución de Ingresos.

Régimen general

ARTÍCULO 2º - Salvo lo previsto para casos especiales, los ingresos brutos totales del contribuyente, originados por las actividades objeto del presente Convenio, se distribuirán entre todas las jurisdicciones en la siguiente forma:

- a) El cincuenta por ciento (50%) en proporción a los gastos efectivamente soportados en cada jurisdicción.*
- b) El cincuenta por ciento (50%) restante en proporción a los ingresos brutos provenientes de cada jurisdicción, en los casos de operaciones realizadas por intermedio de sucursales, agencia u otros establecimientos permanentes similares, corredores, comisionistas, mandatarios, viajantes o consignatarios, etcétera, con o sin relación de dependencia. A los efectos del presente inciso, los ingresos provenientes de las operaciones a que hace referencia el último párrafo del artículo 1º, deberán ser atribuidos a la jurisdicción correspondiente al domicilio del adquirente de los bienes, obras o servicios.*

ARTÍCULO 3º - Los gastos a que se refiere el artículo 2º, son aquellos que se originan por el ejercicio de la actividad.

Así, se computarán como gastos los sueldos, jornales y toda otra remuneración, combustibles y fuerza motriz, reparaciones y conservación, alquileres, primas de seguros y en general todo gasto de compra, administración, producción, comercialización, etcétera. También se incluirán las amortizaciones ordinarias admitidas por la ley del impuesto a las ganancias.

No se computarán como gastos:



- a) *El costo de la materia prima adquirida a terceros destinados a la elaboración en las actividades industriales, como tampoco el costo de las mercaderías en las actividades comerciales. Se entenderá como materia prima, no solamente la materia prima principal, sino todo bien de cualquier naturaleza que fuere que se incorpore físicamente o se agregue al producto terminado;*
- b) *El costo de las obras o servicios que se contraten para su comercialización;*
- c) *Los gastos de propaganda y publicidad;*
- d) *Los tributos nacionales, provinciales y municipales (impuestos, tasas, contribuciones, recargos cambiarios, derechos, etcétera);*
- e) *Los intereses*
- f) *Los honorarios y sueldos a directores, síndicos y socios de sociedades, en los importes que excedan del uno por ciento (1%) de la utilidad del balance comercial.*

ARTÍCULO 4º - Se entenderá que un gasto es efectivamente soportado en una jurisdicción, cuando tenga una relación directa con la actividad que en la misma se desarrolle (por ejemplo: de dirección, de administración, de fabricación, etcétera), aun cuando la erogación que él representa se efectúe en otra. Así, los sueldos, jornales y otras remuneraciones se consideran soportados en la jurisdicción en que se prestan los servicios a que dichos gastos se refieren.

Los gastos que no puedan ser atribuidos con certeza, se distribuirán en la misma proporción que los demás, siempre que sean de escasa significación con respecto a éstos. En caso contrario, el contribuyente deberá distribuirlo mediante estimación razonablemente fundada.

Los gastos de transporte se atribuirán por partes iguales a las jurisdicciones entre las que se realice el hecho imponible.

ARTÍCULO 5º - A los efectos de la distribución entre las distintas jurisdicciones del monto imponible total, se consideran los ingresos y gastos que surjan del último balance cerrado en el año calendario inmediato anterior.

De no practicarse balances comerciales, se atenderá a los ingresos y gastos determinados en el año calendario inmediato anterior.

Regímenes Especiales

ARTÍCULO 6º - En los casos de actividades de la construcción, incluidas las de demolición, excavación, perforación, etc., los contribuyentes que tengan su escritorio, oficina, administración o dirección en esa jurisdicción y ejecuten obras en otras, se atribuirá el diez por ciento (10%) de los ingresos a la jurisdicción donde esté ubicada la sede indicada precedentemente y corresponderá el noventa por ciento (90%) de los ingresos a la jurisdicción en que se realicen las obras. No podrá discriminarse, al considerar los ingresos brutos, importe alguno en concepto de honorarios a ingenieros, arquitectos, proyectistas u otros profesionales pertenecientes a la empresa.

ARTÍCULO 7º - En los casos de entidades de Seguros, de capitalización y ahorro, de créditos y de ahorro y préstamo no incluidas en el régimen del artículo siguiente, cuando la administración o sede central se encuentre en una jurisdicción y se contraten operaciones relativas a bienes o personas situadas o domiciliadas en otra u otras, se atribuirá a esta o estas jurisdicciones, el 80% de los ingresos provenientes de la operación y se atribuirá el 20% restante a la jurisdicción donde se encuentre situada la administración o sede central, tomándose en cuenta el lugar de radicación o domicilio del asegurado al tiempo de la contratación, en los casos de seguros de vida o de accidente.

ARTÍCULO 8º - En los casos de contribuyentes comprendidos en el régimen de la ley de Entidades Financieras, cada fisco podrá gravar la parte de ingresos que le corresponda en proporción a la sumatoria de los ingresos, intereses pasivos y actualizaciones pasivas de cada jurisdicción en la



que la entidad tuviere casas o filiales habilitadas por la autoridad de aplicación, respecto de iguales conceptos de todo el país.

Se excluirán los ingresos correspondientes a operaciones realizadas en jurisdicciones en las que las entidades no tuvieran casas o filiales habilitadas, los que serán atribuidos en su totalidad a la jurisdicción en la que la operación hubiere tenido lugar.

ARTÍCULO 9° - En los casos de empresas de transporte de pasajeros o cargas que desarrollen sus actividades en varias jurisdicciones, se podrá gravar en cada una la parte de los ingresos brutos correspondientes al precio de los pasajes y fletes percibidos o devengados en el lugar de origen del viaje.

ARTÍCULO 10° - En los casos de profesiones liberales ejercidas por personas que tengan su estudio, consultorio u oficina similar en una jurisdicción y desarrollen actividades profesionales en otras, la jurisdicción en la cual se realiza la actividad podrá gravar el 80% de los honorarios en ella percibidos o devengados, y la otra jurisdicción el 20% restante.

Igual tratamiento se aplicará a las consultorías y empresas consultoras.

ARTÍCULO 11° - En los casos de rematadores, comisionistas u otros intermediarios, que tengan su oficina central en una jurisdicción y rematen o intervengan en la venta o negociación de bienes situados en otra, tengan o no sucursales en ésta, la jurisdicción donde están radicados los bienes podrá gravar el 80% de los ingresos brutos originados por esas operaciones y la otra, el 20% restante.

ARTÍCULO 12° - En los casos de prestamistas hipotecarios o prendarios que no estén organizados en forma de empresa y que tengan su domicilio en una jurisdicción y la garantía se constituya sobre bienes inmuebles o muebles situados en otra, la jurisdicción donde se encuentren éstos podrá gravar el 80% de los ingresos brutos producidos por la operación y la otra jurisdicción, el 20% restante.

ARTÍCULO 13° - En el caso de las industrias vitivinícolas y azucareras, así como en el caso de los productos agropecuarios, forestales, mineros y/o frutos del país en bruto, elaborados y/o semielaborados en la jurisdicción de origen, cuando sean despachados por el propio productor sin facturar, para su venta fuera de la jurisdicción productora, ya sea que los mismos se vendan en el estado en que fueron despachados o luego de ser sometidos a un proceso de elaboración, enviados a casas centrales, sucursales, depósitos, plantas de fraccionamiento o a terceros, el monto imponible para dicha jurisdicción será el precio mayorista, oficial o corriente en plaza a la fecha y en el lugar de expedición. Cuando existan dificultades para establecer el mismo, se considerará que es equivalente al 85% del precio de venta obtenido. Las jurisdicciones en las cuales se comercialicen las mercaderías podrán gravar la diferencia entre el ingreso bruto total y el referido monto imponible con arreglo al régimen establecido por el artículo 2°.

En el caso de la industria tabacalera, cuando los industriales adquieran directamente la materia prima a los productores, se atribuirá en primer término a la jurisdicción productora un importe igual al respectivo valor de adquisición de dicha materia prima. La diferencia entre el ingreso bruto total y el referido importe será distribuido entre las distintas jurisdicciones en que se desarrollen las posteriores etapas de la actividad, conforme al régimen establecido por el artículo 2°. Igual criterio se seguirá en el caso de adquisición directa a los productores, acopiadores e intermediarios de quebracho y de algodón por los respectivos industriales y otros responsables del desmote, y en el caso de adquisición directa a los productores, acopiadores o intermediarios de arroz, lana y frutas.



En el caso de la mera compra, cualquiera fuera la forma en que se realice, de los restantes productos agropecuarios, forestales, mineros y/o frutos del país, producidos en una jurisdicción para ser industrializados o vendidos fuera de la jurisdicción productora y siempre que ésta no grave la actividad del productor, se atribuirá en primer término a la jurisdicción productora el 50% del precio oficial o corriente en plaza a la fecha y en el lugar de adquisición. Cuando existan dificultades para establecer este precio, se considerará que es equivalente al 85% del precio de venta obtenido. La diferencia entre el ingreso bruto total del adquirente y el importe mencionado será atribuida a las distintas jurisdicciones en que se comercialicen o industrialicen los productos, conforme al régimen del artículo 2°. En los casos en que la jurisdicción productora grava la actividad del productor, la atribución se hará con arreglo al régimen del artículo 2°.

Iniciación y Cese de Actividades

ARTÍCULO 14°. - A los casos de iniciación o cese de actividades en una o varias jurisdicciones, no será de aplicación el régimen del artículo 5°, sino el siguiente:

Iniciación: En caso de iniciación de actividades comprendidas en el Régimen General en una, varias o todas las jurisdicciones, la o las jurisdicciones en que se produzca la iniciación podrán gravar el total de los ingresos obtenidos en cada una de ellas, pudiendo las demás gravar los ingresos restantes con aplicación de los coeficientes de ingresos y gastos que les correspondan. Este régimen se aplicará hasta que se produzca cualesquiera de los supuestos previstos en el artículo 5°:

Lo dispuesto en el párrafo anterior no será de aplicación para las actividades comprendidas en los artículos 6° al 12, ambos inclusive.

En los casos comprendidos en el artículo 13, se aplicarán las normas establecidas por el mismo, salvo en la parte de los ingresos que se distribuye según el Régimen General, en cuyo caso será de aplicación el sistema establecido en el primer párrafo del presente inciso.

Cese: En los casos de cese de actividades en una o varias jurisdicciones, los contribuyentes y responsables deberán determinar nuevos índices de distribución de ingresos y gastos conforme al artículo 2°, los que serán de aplicación a partir del día primero del mes calendario inmediato siguiente a aquél en que se produjere el cese.

Los nuevos índices serán la resultante de no computar para el cálculo, los ingresos y gastos de la jurisdicción en que se produjo el cese.

En el ejercicio fiscal siguiente al del cese, se aplicará el artículo 5° prescindiéndose del cómputo de los ingresos y gastos de la o las jurisdicciones en que se produjo el mismo.

Organismos de Aplicación

ARTÍCULO 15° - La aplicación del presente Convenio estará a cargo de una Comisión Plenaria y de una Comisión Arbitral.

De la Comisión Plenaria

ARTÍCULO 16° -La Comisión Plenaria se constituirá con dos representantes por cada jurisdicción adherida –un titular y un suplente- que deberán ser especialistas en materia impositiva. Elegirá de entre sus miembros en cada sesión un presidente y funcionará válidamente con la presencia de la mitad más uno de sus miembros.

Las decisiones se tomarán por mayoría de votos de los miembros presentes, decidiendo el Presidente en caso de empate.



ARTÍCULO 17° - Serán funciones de la Comisión Plenaria:

- a) Aprobar su reglamento interno y el de la Comisión Arbitral;*
- b) Establecer las normas procesales que deberán regir las actuaciones ante ella y la Comisión Arbitral;*
- c) Sancionar el presupuesto de gastos de la Comisión Arbitral y controlar su ejecución;*
- d) Nombrar el presidente y vicepresidente de la Comisión Arbitral de una terna que al efecto se solicitará a la Secretaría de Hacienda de la Nación;*
- e) Resolver con carácter definitivo los recursos de apelación a que se refiere el artículo 25, dentro de los noventa días (90) de interpuesto;*
- f) Considerar los informes de la Comisión Arbitral;*
- g) Proponer "ad referéndum" de todas las jurisdicciones adheridas y con el voto de la mitad más una de ellas, modificaciones al presente Convenio sobre temas incluidos expresamente en el Orden del Día de la respectiva convocatoria. La Comisión Arbitral acompañará a la convocatoria todos los antecedentes que hagan a la misma.*

ARTÍCULO 18° - La Comisión Plenaria deberá realizar por lo menos dos reuniones anuales.

De la Comisión Arbitral

ARTÍCULO 19.- La Comisión Arbitral estará integrada por un presidente, un vicepresidente, siete vocales titulares y siete vocales suplentes y tendrá su asiento en la Secretaría de Estado de Hacienda de la Nación.

ARTÍCULO 20° El presidente de la Comisión Arbitral será nombrado por la Comisión Plenaria de una terna que al efecto se solicitará a la Secretaría de Estado de Hacienda de la Nación. El vicepresidente se elegirá en una elección posterior entre los dos miembros propuestos restante. Los vocales representarán a la Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires, a la Provincia de Buenos Aires y a cada una de las cinco zonas que se indican a continuación, integradas por las jurisdicciones que en cada caso se especifica:

<i>Zona Noreste</i>	<i>Zona Noroeste</i>	<i>Zona Centro</i>
<i>Corrientes</i>	<i>Salta</i>	<i>Córdoba</i>
<i>Chaco</i>	<i>Jujuy</i>	<i>La Pampa</i>
<i>Misiones</i>	<i>Tucumán</i>	<i>Santa Fe</i>
<i>Formosa</i>	<i>Santiago del Estero</i>	<i>Entre Ríos</i>
	<i>Catamarca</i>	
<i>Zona Cuyo</i>	<i>Zona Sur o Patagónica</i>	
<i>San Luis</i>	<i>Chubut</i>	
<i>La rioja</i>	<i>Neuquén</i>	
<i>Mendoza</i>	<i>Río Negro</i>	
<i>San Juan</i>	<i>Santa Cruz</i>	

Territorio Nacional de la Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur
El presidente, el vicepresidente y los vocales deberán ser especialistas en materia impositiva.

Las jurisdicciones no adheridas no podrán integrar la Comisión Arbitral.

ARTÍCULO 21° - Los vocales representantes de las zonas que se mencionan en el artículo anterior durarán en sus funciones dos años y se renovarán de acuerdo al siguiente procedimiento:

- a) Dentro de cada zona se determinará el orden correspondiente a los Vocales, asignados por acuerdo o por sorteo un número correlativo de cada una de las jurisdicciones integrantes de la zona respectiva;*



- b) Las jurisdicciones a las que correspondan los cinco primeros números de orden tendrán derecho a designar los vocales para el primer período de dos años, quienes serán sustituidos al cabo de ese término por los representantes de las jurisdicciones que correspondan, según lo que acordaren los integrantes de cada zona o que sigan en orden de lista, y así sucesivamente hasta que todas las jurisdicciones hayan representado a su respectiva zona;
- c) A los efectos de las futuras renovaciones las jurisdicciones salientes mantendrán el orden preestablecido.

ARTÍCULO 22° - Las jurisdicciones que no formen parte de la Comisión tendrán derecho a integrarla mediante un representante cuando se susciten cuestiones en las que sean parte. La Comisión sesionará válidamente con la presencia del presidente o vicepresidente y de no menos de cuatro vocales. Las decisiones se tomarán por mayoría de votos de los vocales y Representantes presentes. El presidente decidirá en caso de empate.

ARTÍCULO 23° - Los gastos de la Comisión serán sufragados por las distintas jurisdicciones adheridas, en proporción a las recaudaciones obtenidas en el penúltimo ejercicio en concepto del impuesto al que se refiere este Convenio.

ARTÍCULO 24° - Serán funciones de la Comisión Arbitral:

- a) Dictar de oficio o a instancia de los fiscos adheridos normas generales interpretativas de las cláusulas del presente Convenio, que serán obligatorias para las jurisdicciones adheridas;
- b) Resolver las cuestiones sometidas a su consideración que se originen con motivo de la aplicación del Convenio en los casos concretos. Las decisiones serán obligatorias para las partes en el caso resuelto;
- c) Resolver las cuestiones que se planteen con motivo de la aplicación de las normas de procedimiento que rijan la actuación ante el organismo;
- d) Ejercer iguales funciones a las indicadas en los incisos anteriores con respecto a cuestiones que originen o se hayan originado y estuvieran pendientes de resolución con motivo de la aplicación de los convenios precedentes;
- e) Proyectar y ejecutar su presupuesto.

f) Proyectar su reglamento interno y normas procesales;

g) Organizar y dirigir todas las tareas administrativas y técnicas del Organismo;

h) Convocar a la Comisión Plenaria en los siguientes casos:

1. Para realizar las reuniones previstas en el artículo 18.

2. Para resolver los recursos de apelación a que se refiere el artículo 17, inciso e), dentro de los treinta días (30) de su interposición. A tal efecto remitirá a cada una de las jurisdicciones, dentro de los cinco días (5) de interpuesto el recurso, copia de todos los antecedentes del caso en apelación.

3. En toda otra oportunidad que lo considere conveniente.

i) Organizar la centralización y distribución de información para la correcta aplicación del presente Convenio.

A los fines indicados en el presente artículo, las jurisdicciones deberán remitir obligatoriamente a la Comisión Arbitral los antecedentes e informaciones que ésta les solicite para la resolución de los casos sometidos a su consideración y facilitar toda la información que les sea requerida a los fines del cumplimiento de lo establecido en el inciso i).

ARTÍCULO 25° - Contra las disposiciones generales interpretativas y las resoluciones que dicte la Comisión Arbitral, los fiscos adheridos y los contribuyentes o asociaciones reconocidas afectadas, podrán interponer recurso de apelación ante la Comisión Plenaria, en la forma que establezcan las normas procesales y dentro de los treinta días (30) hábiles de su notificación.

ARTÍCULO 26° - A los fines indicados en el artículo anterior, las resoluciones de la Comisión Arbitral deberán ser comunicadas por carta certificada con aviso de recepción, a todas las



jurisdicciones adheridas y a los contribuyentes o asociaciones reconocidas que fueren parte en el caso concreto planteado o consultado.

En el caso de pronunciamiento dictado con arreglo a lo previsto en el artículo 24, inciso a), se considerará notificación válida, con respecto a los contribuyentes y asociaciones reconocidas, la publicación del pronunciamiento en el Boletín Oficial de la Nación.

Disposiciones Varias

ARTÍCULO 27° - En la atribución de los gastos e ingresos a que se refiere el presente Convenio se atenderá a la realidad económica de los hechos, actos y situaciones que efectivamente se realicen.

ARTÍCULO 28° - Los contribuyentes deberán presentar, en el lugar, tiempo y forma que se determine, una planilla demostrativa de los ingresos brutos totales discriminados por jurisdicción y de los gastos efectivamente soportados en cada una de ellas. La liquidación del impuesto en cada jurisdicción se efectuará de acuerdo con las normas legales y reglamentarias locales respectivas, siempre que no se opongan a las disposiciones del presente Convenio.

ARTÍCULO 29° - Todas las jurisdicciones están facultadas para inspeccionar directamente a los contribuyentes comprendidos en este Convenio, cualquiera fuese su domicilio o el lugar donde tenga su administración o sede, con conocimiento del fisco correspondiente.

ARTÍCULO 30° - Los contribuyentes comprendidos en el presente Convenio están obligados a suministrar todos los elementos de juicio tendientes a establecer su verdadera situación fiscal, cualquiera sea la jurisdicción adherida que realice la fiscalización.

ARTÍCULO 31° - Las jurisdicciones adheridas se comprometen a prestarse la colaboración necesaria a efectos de asegurar el correcto cumplimiento por parte de los contribuyentes de sus obligaciones fiscales. Dicha colaboración se referirá especialmente a las tareas relativas a la información, recaudación y fiscalización del tributo.

ARTÍCULO 32° - Las jurisdicciones adheridas no podrán aplicar a las actividades comprendidas en el presente Convenio, alícuotas o recargos que impliquen un tratamiento diferencial con respecto a iguales actividades que se desarrollen, en todas sus etapas, dentro de una misma jurisdicción.

ARTÍCULO 33° - En los casos en que los contribuyentes desarrollaran simultáneamente actividades en jurisdicciones adheridas y no adheridas, la distribución de ingresos brutos se efectuará atribuyendo a los fiscos adheridos y a los que no lo están las sumas que les correspondan con arreglo al régimen general o a los especiales que prevé este Convenio, pudiendo las jurisdicciones adheridas gravar solamente la parte de los ingresos brutos que les haya correspondido.

ARTÍCULO 34° - Este Convenio comenzará a regir desde el 1° de enero inmediato siguiente a su ratificación por todas las jurisdicciones. Su vigencia será de dos años y se prorrogará automáticamente por períodos bienales, salvo que un tercio (1/3) de las jurisdicciones lo denunciara antes del 1° de mayo del año de su vencimiento.

Las jurisdicciones que denunciaren el presente Convenio sólo podrán separarse al término del período bienal correspondiente.

ARTÍCULO 35° - En el caso de actividades objeto del presente Convenio, las municipalidades, comunas y otros entes locales similares de las jurisdicciones adheridas, podrán gravar en



concepto de impuestos, tasas, derechos de inspección o cualquier otro tributo cuya aplicación les sea permitida por las leyes locales sobre los comercios, industrias o actividades ejercidas en el respectivo ámbito jurisdiccional, únicamente la parte de ingresos brutos atribuibles a dichos fiscos adheridos, como resultado de la aplicación de las normas del presente Convenio.

La distribución de dicho monto imponible entre las jurisdicciones citadas, se hará con arreglo a las disposiciones previstas en este Convenio, si no existiere un acuerdo interjurisdiccional que reemplace la citada distribución en cada jurisdicción provincial adherida.

Cuando las normas legales vigentes en las municipalidades, comunas y otros entes locales similares de las jurisdicciones adheridas sólo permitan la percepción de los tributos en aquellos casos en que exista local, establecimiento u oficina donde se desarrolle la actividad gravada, las jurisdicciones referidas en las que el contribuyente posea la correspondiente habilitación, podrán gravar en conjunto el ciento por ciento (100%) del monto imponible atribuible al Fisco provincial.

Las disposiciones de este artículo no comprometen a las jurisdicciones respecto a las cuales contuviere expresas disposiciones constitucionales.

Disposiciones Transitorias

ARTÍCULO 36°. - La Comisión Arbitral mantendrá su composición actual de acuerdo a las normas vigentes a la fecha de entrada en vigor del presente Convenio, y hasta tanto se produzcan las renovaciones de acuerdo a lo que establecen los artículos 20 y 21.

**Confirmación de registro de Marca:**

Buenos Aires, 18 DE ENERO DEL 2018

Por medio de la presente se le informa que a su trámite 361398 se le asignó el número de Acta (Expediente) 3677638.

Asimismo, se le recuerda que esta presentación no concluye el trámite, sino que recién se inicia. Deberá concurrir periódicamente con el número de acta o realizar el seguimiento por la web en el módulo de "consultas de trámites" (<https://portaltramites.inpi.gob.ar/Home/frame?page=https://portaltramites.inpi.gob.ar/Clasico/Docs/FormulariosConsultas/MarConsultaPuntual.asp>) para conocer el estado del mismo hasta su finalización. La tramitación consta de diferentes instancias a lo largo de varios meses (Aproximadamente un año).

Cada vez que intervenga en el expediente por medio de un escrito, debe mencionarse claramente el N° de Acta, la denominación y la clase para facilitar la labor del organismo y evitar inconvenientes.

DIRECCIÓN NACIONAL DE MARCAS



Instrumento Constitutivo de “HaceTuVaca.com SAS”

En la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, República Argentina, el día 16/04/2018 comparecen los señores socios: 1). Gonzalo Federico MINOTTI, DNI 31240466, CUIT/CUIL 20-31240466-5, de nacionalidad Argentino, nacido el 08/10/1984, de profesión Ingeniero, estado civil soltero, con domicilio en la calle Hidalgo 1525 – CABA; 2) Marcos Andrés SOBRAL, DNI 29986332, CUIT/CUIL 20-29986332-9, de nacionalidad Argentino, nacido el 28/12/1982, de profesión Comerciante, estado civil soltero, con domicilio en la calle Fabre 1190, CABA, resuelven constituir en calidad de socios una Sociedad por Acciones Simplificada de conformidad con las siguientes:

I. ESTIPULACIONES:

ARTÍCULO PRIMERO. Denominación y Domicilio: La sociedad se denomina “HaceTuVaca.com SAS” y tiene su domicilio legal en jurisdicción de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, pudiendo establecer agencias, sucursales y todo tipo de establecimiento o representación en cualquier otro lugar del país o del extranjero.

ARTÍCULO SEGUNDO. Duración: El plazo de duración de la sociedad es de noventa y nueve años, contados a partir de la fecha de su constitución. Dicho plazo podrá ser prorrogado por decisión de los socios.

ARTÍCULO TERCERO. Objeto: La sociedad tiene por objeto dedicarse, por cuenta propia o ajena, o asociada a terceros, dentro o fuera del país la creación, producción, intercambio, fabricación, transformación, comercialización, intermediación, representación, importación y exportación de bienes materiales, incluso recursos naturales, e inmateriales y la prestación de servicios, relacionados directa o indirectamente con las siguientes actividades: (a) Agropecuarias, avícolas, ganaderas, pesqueras, tamberas y vitivinícolas; (b) Comunicaciones, espectáculos, editoriales y gráficas en cualquier soporte; (c) Culturales y educativas; (d) Desarrollo de tecnologías, investigación e innovación y software; (e) Gastronómicas, hoteleras y turísticas; (f) Inmobiliarias y constructoras; (g) Inversoras, financieras y fideicomisos; (h) Petroleras, gasíferas, forestales, mineras y energéticas en todas sus formas. La sociedad tiene plena capacidad de derecho para realizar cualquier acto jurídico en el país o en el extranjero, realizar toda actividad lícita, adquirir derechos y contraer obligaciones. Para la ejecución de las actividades enumeradas en su objeto, la sociedad puede realizar inversiones y aportes de capitales a personas humanas y/o jurídicas, actuar como fiduciario y celebrar contratos de colaboración; comprar, vender y/o permutar toda clase de títulos y valores; tomar y otorgar créditos y realizar toda clase de operaciones financieras, excluidas las reguladas por la Ley de Entidades Financieras y toda otra que requiera el concurso y/o ahorro público.

ARTÍCULO CUARTO. Capital: El Capital Social es de \$ 40000, representando 4000 cantidad de acciones ordinarias escriturales, de \$ 10 (pesos diez), valor nominal cada una y con derecho a un voto por acción. El capital social puede ser aumentado por decisión de los socios conforme lo dispone el artículo 44 de la Ley N° 27.349. Las acciones escriturales correspondientes a futuros aumentos de capital podrán ser ordinarias o preferidas, según lo determine la reunión de socios. Las acciones preferidas podrán tener derecho a un dividendo fijo preferente de carácter acumulativo o no, de acuerdo a las condiciones de emisión. Podrá acordarse también una participación adicional en las ganancias líquidas y realizadas y reconocerse prioridad en el reembolso del capital, en caso de liquidación. Cada acción ordinaria conferirá derecho de uno a cinco votos según se resuelva al emitirlas. Las acciones preferidas podrán emitirse con o sin derecho a voto, excepto para las materias incluidas en el artículo 244, párrafo cuarto, de la Ley General de Sociedades N° 19.550, sin perjuicio de su derecho de asistir a las reuniones de socios con voz.



ARTÍCULO QUINTO. Mora en la integración. La mora en la integración de las acciones suscriptas se producirá al sólo vencimiento del plazo. La sociedad podrá optar por cualquiera de las alternativas previstas en el artículo 193 de la Ley General de Sociedades N° 19.550.

ARTÍCULO SEXTO: Transferencia de las acciones: La transferencia de las acciones es libre, debiendo comunicarse la misma a la sociedad.

ARTÍCULO SÉPTIMO: Órgano de administración. La administración y representación de la sociedad está a cargo de una o más personas humanas, socios o no, cuyo número se indicará al tiempo de su designación, entre un mínimo de uno (1) y un máximo de cinco (5) miembros. La administración de la sociedad tiene a su cargo la representación de la misma. Si la administración fuera plural, los administradores la administrarán y representarán en forma indistinta. Duran en el cargo por plazo indeterminado. Mientras la sociedad carezca de órgano de fiscalización deberá designarse, por lo menos, un administrador suplente. Durante todo el tiempo en el cual la sociedad la integre un único socio, éste podrá ejercer las atribuciones que la ley le confiere a los órganos sociales, en cuanto sean compatibles, incluida la administración y representación legal. Cuando la administración fuere plural, las citaciones a reunión del órgano de administración y la información sobre el temario, se realizarán por medio fehaciente. También podrá efectuarse por medios electrónicos, en cuyo caso, deberá asegurarse su recepción. Las reuniones se realizarán en la sede social o en el lugar que se indique fuera de ella, pudiendo utilizarse medios que permitan a los participantes comunicarse simultáneamente entre ellos. Para la confección del acta rigen las previsiones del tercer párrafo del artículo 51 de la Ley N° 27.349. Las resoluciones se adoptarán por mayoría absoluta de votos de los miembros presentes. Los administradores podrán auto convocarse para deliberar sin necesidad de citación previa, en cuyo caso las resoluciones adoptadas serán válidas si asisten la totalidad de los miembros y el temario es aprobado por mayoría absoluta. Todas las resoluciones deberán incorporarse al Libro de Actas. Quien ejerza la representación de la sociedad obliga a ésta por todos los actos que no sean notoriamente extraños al objeto social.

ARTÍCULO OCTAVO: Órgano de Gobierno. Las reuniones de socios se celebrarán cuando lo requiera cualquiera de los administradores. La convocatoria de la reunión se realizará por medio fehaciente. También puede realizarse por medios electrónicos, en cuyo caso deberá asegurarse su recepción. Las reuniones podrán realizarse en la sede social o fuera de ella, utilizando medios que les permitan a los socios y participantes comunicarse simultáneamente entre ellos, quedando sujetas a los requisitos del artículo 53, segundo párrafo, de la Ley N° 27.349. Las resoluciones que importen reformas al instrumento constitutivo o la disolución de la sociedad se adoptarán por mayoría absoluta de capital. Las resoluciones que no importen modificación del contrato, tales como la designación y la revocación de administradores, se adoptaran por mayoría de capital presente en la respectiva reunión. Aunque un socio representare el voto mayoritario para adoptar resoluciones en ningún caso se exigirá el voto de otro socio. Sin perjuicio de lo expuesto, serán válidas las resoluciones sociales que se adopten por el voto de los socios, comunicado al órgano de administración a través de cualquier procedimiento que garantice su autenticidad, dentro de los diez (10) días de haberseles cursado consulta simultánea a través de un medio fehaciente o las que resulten de declaración escrita en la que todos los socios expresen el sentido de su voto. Cuando la sociedad tenga socio único las resoluciones del órgano de gobierno serán adoptadas por éste. Todas las resoluciones deberán incorporarse al Libro de Actas. Los socios podrán auto convocarse y sus resoluciones serán válidas si se encontrara presente la totalidad del capital social y el orden del día fuera aprobado por unanimidad.

ARTÍCULO NOVENO: Órgano de Fiscalización. La sociedad prescinde de la sindicatura.

ARTÍCULO DÉCIMO: Ejercicio Social. El ejercicio social cierra el día 31 de Diciembre de cada año, a cuya fecha se elaborarán los estados contables conforme a las normas contables vigentes. El órgano de administración deberá poner los estados contables a disposición de los socios, con no menos de quince (15) días de anticipación a su consideración por la reunión de socios.



ARTÍCULO UNDÉCIMO: Utilidades, reservas y distribución. De las utilidades líquidas y realizadas se destinarán: (a) el cinco por ciento (5%) a la reserva legal, hasta alcanzar el veinte por ciento (20%) del capital social; (b) el importe que se establezca para retribución de los administradores y síndicos y en su caso; (c) al pago de dividendos a las acciones preferidas en su caso; y (d) el remanente, previa deducción de cualquier otra reserva que los socios dispusieran constituir, se distribuirá entre los mismos en proporción a su participación en el capital social, respetando, en su caso, los derechos de las acciones preferidas.

ARTÍCULO DÉCIMO SEGUNDO: Disolución y liquidación. Producida la disolución de la sociedad, la liquidación será practicada por el o los administradores actuando a estos efectos conforme lo establecido en el artículo séptimo del presente. Cancelado el pasivo, y reembolsado el capital respetando el derecho de las acciones preferidas en su caso, el remanente, si lo hubiera, se distribuirá entre los socios en proporción al capital integrado.

ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO: Solución de controversias. Cualquier reclamo, diferencia, conflicto o controversia que se suscite entre la sociedad, los socios, sus administradores y, en su caso, los miembros del órgano de fiscalización, cualquiera sea su naturaleza, quedará sometido a la jurisdicción de los tribunales ordinarios con competencia en materia comercial con sede en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

II.DISPOSICIONES TRANSITORIAS: En este acto los socios acuerdan:

1. **SEDE SOCIAL.** Establecer la sede social en la calle Fabre 1185, de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

2. **CAPITAL SOCIAL:** Los socios suscriben el 100% del capital social, en partes iguales, siendo titulares de 1000 acciones ordinarias escriturales cada uno de ellos, de un peso valor nominal cada una y con derecho a un voto por acción. El capital social se integra en un veinticinco por ciento (25%) en dinero efectivo, acreditándose tal circunstancia mediante la presentación de boleta de depósito del BNA, debiendo integrarse el saldo pendiente del capital social dentro del plazo máximo de dos (2) años, contados desde la fecha de constitución de la sociedad.

3. **DESIGNACIÓN DE MIEMBROS DEL ÓRGANO DE ADMINISTRACIÓN Y DECLARACIÓN SOBRE SU CONDICIÓN DE PERSONA EXPUESTA POLÍTICAMENTE:** Designar Administrador titular a: Marcos Andrés SOBRAL, DNI 29986332, CUIT/CUIL 20-29986332-9, de nacionalidad Argentino, nacido el 28/12/1982, profesión Comerciante, estado civil soltero, con domicilio en la calle Fabre 1190, CABA; quien acepta el cargo que le ha sido conferido, constituye domicilio especial en la sede social y manifiesta bajo forma de declaración jurada que No es Persona Expuesta Políticamente, de conformidad a lo establecido en las Resoluciones de la Unidad de Información Financiera. Administrador suplente a: Gonzalo Federico MINOTTI, DNI 31240466, CUIT/CUIL 20-31240466-5, de nacionalidad Argentino, nacido el 08/10/1984, de profesión Ingeniero, estado civil soltero, con domicilio en la calle Hidalgo 1525 – CABA, quien acepta el cargo que le ha sido conferido, constituye domicilio especial en la sede social y manifiesta bajo forma de declaración jurada que No es Persona Expuesta Políticamente, de conformidad a lo establecido en las Resoluciones de la Unidad de Información Financiera. La representación legal de la sociedad será ejercida por el/los administradores designados.

4. **DECLARACIÓN JURADA DE BENEFICIARIO FINAL:** Marcos Andrés SOBRAL, en mi carácter de representante legal declaro bajo juramento que no hay persona humana que posea el carácter de beneficiario final, en los términos del artículo 510 inciso 6 de la Resolución General N° 07/2015 de la Inspección General de Justicia.

5. **PODER ESPECIAL.** Otorgar poder especial a favor de Fernando Agustín BOSCH FRAGUEIRO, DNI 22080839, realizar conjunta, alternada o indistintamente todos los trámites legales de constitución e



inscripción de la sociedad ante el Registro Público, con facultad de aceptar o proponer modificaciones a este instrumento constitutivo, incluyendo el nombre social, otorgar instrumentos públicos y/o privados complementarios y proceder a la individualización de los libros sociales y contables ante el Registro Público. Asimismo, se los autoriza para realizar todos los trámites que sean necesarios ante entidades financieras, la Administración Federal de Ingresos Públicos (A.F.I.P.), Dirección General Impositiva, Administración Gubernamental de Ingresos Públicos de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (A.G.I.P.), Direcciones Generales de Rentas y Administración Nacional de Aduanas y/o todo otro organismo público o privado, quedando facultados incluso para solicitar la publicación del aviso en el diario de publicaciones legales.



Contrato de Constitución de Fideicomiso HTV:

CONTRATO DE CONSTITUCIÓN DE
FIDEICOMISO HACEtUVACA.COM

ENTRE

COMO FIDUCIANTE ORIGINARIO

LOS INVERSORES FIDUCIANTES QUE ADHIERAN
A ESTE CONTRATO DE CONSTITUCIÓN DE FIDEICOMISO

Y

HACEtUVACA.COM S.A.S. COMO FIDUCIARIO

[] de _____ de 2020

CONTRATO DE CONSTITUCIÓN DE FIDEICOMISO DE ADMINISTRACIÓN (EJEMPLO)

Este contrato de constitución de fideicomiso de administración (este “Contrato de Constitución de Fideicomiso”) se celebra en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, entre:

1. _____, con domicilio en _____, _____ (en adelante, el “Fiduciante Originario”); y
2. HACEtUVACA.COM S.A.S., con domicilio en la calle _____, Piso _____, Oficina “_____”, representada por _____, en su carácter de apoderado, conforme surge de la documentación cuya copia se adjunta al presente como **Anexo 1** (en adelante, el “Fiduciario”, y en forma conjunta con el Fiduciante Originario, las “Partes”, e individualmente, cada “Parte”).

CONSIDERANDO QUE:

- (A) El Fiduciante Originario tiene interés en realizar inversiones de capital a riesgo en la actividad agropecuaria en la República Argentina, incluyendo, pero no limitado a la inversión en compra, venta y engorde de ganado vacuno, cría, recría y/o cualquier otra modalidad que considere pertinente;
- (B) El Fiduciario es una sociedad cuyo objeto la faculta a realizar esta función y asimismo funciones de administración e implementación de inversiones agropecuarias en la República Argentina;
- (C) El Fiduciante Originario considera conveniente confiar la implementación y desarrollo del Plan de Inversión al Fiduciario;
- (D) El Fiduciante Originario considera que la participación de eventuales inversores que quieran invertir capital a riesgo en la actividad agropecuaria en la República Argentina, podría darle mayor magnitud al Proyecto (tal como dicho término se define más adelante) y ser beneficioso para todos los que participen en el mismo;
- (E) En este sentido el Fiduciario podrá aceptar la participación en el Fideicomiso (tal como dicho término se define más adelante) de eventuales inversores que quieran realizar inversiones de capital a riesgo en la actividad agrícola en la República Argentina;
- (F) Es voluntad de las Partes brindar seguridad jurídica a todos los Fiduciantes (tal como dicho término se define más adelante), asegurando sus derechos y garantizando los mismos con los bienes fideicomitados que quedan excluidos de la acción de los acreedores del Fiduciario y de los Fiduciantes. Con tal finalidad, el Fiduciante Originario considera que la constitución de un fideicomiso de administración conforme al Código Civil y Comercial de la Nación Argentina brinda un régimen legal que satisface las necesidades mencionadas; y
- (G) Es intención del Fiduciante Originario constituir un fideicomiso de administración y transferirle al Fiduciario la propiedad fiduciaria de los fondos aportados por el Fiduciante Originario y que los eventuales inversores que quieran participar en el Fideicomiso, le transfieran los fondos que decidan aportar, para que el Fiduciario los administre de conformidad con el Código Civil y Comercial de la Nación Argentina y este Contrato de Constitución de Fideicomiso.

POR ELLO, y de acuerdo a las consideraciones precedentes, las Partes acuerdan celebrar este Contrato de Constitución de Fideicomiso, sujeto a los siguientes términos y condiciones.

HACE TU VACA – BUSSINNES PLAN
ARTÍCULO I
DEFINICIONES E INTERPRETACIÓN

1.01 Definiciones. A los efectos de una mejor interpretación y ejecución de este Contrato de Constitución de Fideicomiso, las Partes establecen a continuación el significado preciso que debe darse a las siguientes expresiones o palabras que en él se utilizan:

“Autoridad Gubernamental”, significa cualquier organismo, entidad, repartición u otra autoridad gubernamental, nacional, provincial o municipal, incluyendo, sin limitación, tribunales, tribunales de arbitraje y otros organismos administrativos o judiciales.

“Beneficiarios” tiene el significado que se le asigna en el punto 3.07 de este Contrato de Constitución de Fideicomiso.

“Bienes Fideicomitados” significa, conjuntamente (a) los fondos aportados al Fideicomiso por el Fiduciante Originario; (b) los fondos a ser aportados al Fideicomiso por el Fiduciante Originario y la totalidad de los Inversores Fiduciantes; (c) los frutos, rentas y accesorios de los activos precedentemente enunciados; (d) los fondos, derechos, acciones y/o garantías que se incorporen en cualquier momento al Fideicomiso de conformidad con este Contrato de Constitución de Fideicomiso y con los acuerdos, contratos y demás instrumentos suscriptos por el Fiduciario en su carácter de fiduciario de este Fideicomiso; (e) cualquier suma proveniente de colocaciones transitorias de fondos e intereses cobrados por préstamos o líneas de crédito otorgadas por el Fideicomiso; y (f) cualquier otra suma y/o derecho que por cualquier causa deba ingresar al Fideicomiso y todos los demás bienes (incluidos los bienes o derechos que los sustituyan o subroguen por cualquier concepto) que el Fiduciario reciba o le corresponda recibir en su carácter de tal o adquiera con posterioridad con los bienes referidos anteriormente, de conformidad con este Contrato de Constitución de Fideicomiso.

“Cartas de Adhesión”, tiene el significado que se le asigna en el punto 3.02 de este Contrato de Constitución de Fideicomiso.

“Certificados de Participación” tiene el significado que se le asigna en el punto 3.06 de este Contrato de Constitución de Fideicomiso.

“Contrato de Constitución de Fideicomiso” o “Contrato” tiene el significado que se le asigna en el encabezamiento de este Contrato de Constitución de Fideicomiso, conforme el mismo pueda ser modificado o enmendado en el futuro.

“Cuenta Fiduciaria”, significa las cuentas corrientes bancarias, cajas de ahorro o cualquier otra clase de cuenta bancaria que el Fiduciario abra a nombre del Fideicomiso.

“Daños Indemnizables” significa toda pérdida, daño y/o reclamo (incluyendo comisiones, honorarios, gastos razonables de asesoramiento legal, así como cualquier otro gasto tendiente a ejercer los derechos bajo el presente) que pudiere experimentar el Fiduciario conforme lo establecido en la cláusula 6.02 del presente.

“Dólares o U\$S” significa la moneda de curso legal en los Estados Unidos de América.

“Fideicomiso” o “FIDEICOMISO HACE TU VACA.COM I” tiene el significado que se le asigna en el punto 2.01 de este Contrato de Constitución de Fideicomiso.

“Fiduciante Originario” es _____, o quien eventualmente resulte cesionario de sus derechos como Fiduciante Originario.



HACE TU VACA – BUSSINNES PLAN

“Fiduciantes” son, en conjunto, el Fiduciante Originario, los Inversores Fiduciantes y cualquier otro eventual fiduciante que en tal carácter suscriba un contrato y/o una Carta de Adhesión con el Fiduciario a efectos de incorporarse como fiduciante del Fideicomiso y recibir algún tipo de beneficio como Beneficiario y/o como fideicomisario.

“Fiduciario”, significa, a la fecha de suscripción de este Contrato de Constitución de Fideicomiso, HACE TUVACA.COM S.A.S., y con posterioridad, el mismo Fiduciario o cualquier fiduciario sucesor.

“Gastos del Fideicomiso” tiene el significado que se le asigna en el punto 5.02 (i) de este Contrato de Constitución de Fideicomiso.

“Impuestos del Fideicomiso” tiene el significado que se le asigna en el punto 5.03 del presente Contrato.

“Informe”: significa el informe anual de conformidad con lo establecido en el artículo 4.01 (ix) y el informe final que el Fiduciario debe presentar a los Fiduciantes de conformidad con lo establecido en el artículo 8.02 (iii) y cualquier otro informe que el Fiduciario elabore de conformidad con lo establecido en el artículo 4.06 del presente.

“Inversores Fiduciantes” son aquellas personas físicas o jurídicas que adhieran a este Contrato de Constitución de Fideicomiso mediante la suscripción de una Carta de Adhesión y a qué través de un aporte determinado al fondo fiduciario, tendrá derecho a participar en un porcentaje de la Renta del Fideicomiso (tal como dicho término se define más adelante) y de los Bienes Fideicomitados existentes a la fecha de liquidación del Fideicomiso; todo ello de conformidad con este Contrato de Constitución de Fideicomiso.

“Legislación Argentina de Fideicomiso” significa el Código Civil y Comercial Argentino y/o la legislación que la reemplace en el futuro.

“Leyes Aplicables”, significa cualquier ley, código, ordenanza, orden, regulación, norma, decisión, sentencia, orden judicial o decreto de cualquier Autoridad Gubernamental a la cual la persona o negocio en cuestión se encuentre sujeta, o sea aplicable a los bienes de dicha persona o negocio.

“Parte” o “Partes” tiene el significado que se le asigna en el encabezamiento de este Contrato de Constitución de Fideicomiso.

“Pesos” significa la moneda de curso legal en la República Argentina.

“Persona Indemnizable” tiene el significado que se le asigna en el punto 6.02(ii) de este Contrato de Constitución de Fideicomiso.

“Plan de Inversión”, significa el Plan de Inversión que elaborara el fiduciario de acuerdo a los fondos disponibles para cada campaña.

“Proyecto” tiene el significado que se le asigna en el punto 2.02 de este Contrato de Constitución de Fideicomiso.

1.02 Interpretación. Salvo que en el presente se establezca expresamente lo contrario, todos los términos definidos comprenderán indistintamente el singular y el plural y toda referencia a (i) artículos y/o párrafos y/o anexos será considerada como referencia a artículos y/o párrafos y/o anexos del presente; y (ii) contratos, acuerdos y/o a documentos, será considerada como referencia a (a) tales contratos, acuerdos y/o documentos, tal como los mismos sean modificados en el futuro de conformidad a sus propios términos y (b) todos los anexos de dichos contratos, acuerdos y/o documentos.

HACE TU VACA – BUSSINNES PLAN
ARTÍCULO II
CONSTITUCIÓN. OBJETO

2.01 Constitución de Fideicomiso. De conformidad el Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, el Fiduciante Originario y el Fiduciario constituyen este fideicomiso de administración denominado “FIDEICOMISO HACETUVACA.COM I” (en adelante, el “Fideicomiso”). El Fideicomiso será regulado por los términos y condiciones de este Contrato de Constitución de Fideicomiso y por las disposiciones del Código Civil y Comercial de la Nación Argentina.

2.02 Objeto del Fideicomiso. El Fideicomiso tendrá por objeto realizar inversiones de capital a riesgo en la actividad agropecuaria, incluyendo, pero no limitado a la inversión en compra, venta y engorde de ganado vacuno, cría, recría y/o cualquier otra modalidad que considere pertinente (el “Proyecto”), todo ello de acuerdo al Plan de Inversión que elabore el Fiduciario.

2.03 Designación de Fiduciario. El Fiduciante Originario nombra y designa al Fiduciario como fiduciario del Fideicomiso conforme las disposiciones de la Legislación Argentina de Fideicomiso, con el objeto de que el Fiduciario adquiera los Bienes Fideicomitados en propiedad fiduciaria, cumpla con la fiducia encargada en virtud de este Contrato de Constitución de Fideicomiso, y administre y ejerza la propiedad fiduciaria de los Bienes Fideicomitados de buena fe en favor de los Beneficiarios conforme el Código Civil y Comercial de la Nación Argentina y los términos de este Contrato de Constitución de Fideicomiso.

2.04 Aceptación de Nombramiento. El Fiduciario, mediante la suscripción del presente Contrato (i) acepta la designación del Fiduciante Originario como fiduciario del Fideicomiso; (ii) se compromete a cumplir con todas las obligaciones derivadas de su calidad de fiduciario de conformidad con los términos y condiciones de este Contrato de Constitución de Fideicomiso y del Código Civil y Comercial de la Nación Argentina; y (iii) se compromete a ejercer la propiedad fiduciaria y a administrar y disponer de los Bienes Fideicomitados de buena fe en favor de los Beneficiarios, según los términos de este Contrato de Constitución de Fideicomiso.

ARTÍCULO III
FIDUCIANTES. BENEFICIARIOS

- 3.01 Fiduciante Originario. El Fiduciante Originario, conjuntamente con la suscripción de este Contrato de Constitución de Fideicomiso, cede y transfiere al Fiduciario, y el Fiduciario, no a título personal, sino en su carácter de fiduciario del Fideicomiso, acepta la cesión y transferencia de la propiedad fiduciaria de la suma de \$ _____ (Pesos _____) que el Fiduciante Originario entrega al Fiduciario en este acto sirviendo el presente de suficiente recibo y carta de pago.

3.02 Incorporación de nuevos Inversores Fiduciantes. (i) El Fiduciario podrá aceptar y permitir que aquellos Inversores Fiduciantes que estén interesados en participar del Proyecto y aportar capital a riesgo para ser aplicados conforme el Plan de Inversión que elabore el Fiduciario, adhieran a este Contrato de Constitución de Fideicomiso. A tal efecto, los Inversores Fiduciantes deberán (i) adherir a este Contrato de Constitución de Fideicomiso, aceptando los términos y condiciones del presente, mediante la firma y entrega al Fiduciario de una carta de adhesión al Fideicomiso, en términos sustancialmente idénticos al modelo de Carta de Adhesión que se adjunta como **Anexo 3** al presente, y (ii) transferir al Fiduciario, en su carácter de fiduciario del Fideicomiso, la propiedad fiduciaria de las sumas detalladas en la Carta de Adhesión, como aporte al Fideicomiso, mediante la entrega de un cheque, el depósito o transferencia bancaria a la Cuenta Fiduciaria, o mediante cualquier otro modo o forma que acepte el Fiduciario. El importe que se considerará efectivamente aportado al Fideicomiso será el importe neto recibido por el Fiduciario en la Cuenta Fiduciaria, luego de deducidos los gastos, costos, comisiones, impuestos y tasas que graven o pudieren gravar el depósito o transferencia bancaria de los fondos. Dicho importe será considerado a los efectos de determinar la participación efectiva del Fiduciante en el Fideicomiso para todos los efectos que pudieren corresponder y de conformidad con lo establecido en el Artículo 3.06 del presente.



(ii) Los aportes de los Inversores Fiduciantes deberán ser efectuados en Pesos. Si alguno de los Inversores Fiduciantes aportare Dólares en lugar de Pesos, el Fiduciario calculará el monto de tal aporte en Dólares al tipo de cambio vendedor del Banco de la Nación Argentina al cierre del día 31 de mayo de 2011 o en que de cualquier otro modo el Fiduciario efectivamente reciba el aporte del Inversor Fiduciante. La moneda transaccional de este Fideicomiso es pesos (\$), y tanto el Proyecto, el Plan de Inversión, el Informe del Fideicomiso, como las ganancias que genere el Proyecto y los beneficios que serían asignados y transferidos a los Beneficiarios serán calculados, determinados y/o efectuados en Pesos (\$).

3.03. Declaraciones y Garantías del Fiduciante Originario. El Fiduciante Originario declara y garantiza al Fiduciario que:

(i) el Fiduciante Originario tiene plena capacidad para celebrar este Contrato de Constitución de Fideicomiso y ha adoptado todas las resoluciones necesarias a efectos de celebrar el mismo válidamente;

(ii) este Contrato de Constitución de Fideicomiso contiene disposiciones válidas y vinculantes para el Fiduciante Originario, exigibles a éste de conformidad con las disposiciones del mismo;

(iii) la celebración y cumplimiento de este Contrato de Constitución de Fideicomiso no viola los estatutos sociales del Fiduciante Originario, ni las disposiciones de ninguna Ley Aplicable a la capacidad del Fiduciante Originario para cumplir sus obligaciones bajo este Contrato de Constitución de Fideicomiso, ni ningún acuerdo, contrato o convenio que el Fiduciante Originario haya celebrado;

(iv) que las sumas aportadas al Fideicomiso son de origen lícito y su aporte cumple con todas las disposiciones legales y reglamentarias aplicables (incluyendo, pero no limitado a las normas referentes a prevención y detección de lavado de dinero dictadas por la Comisión Nacional de Valores, la Unidad de Información Financiera, y otros organismos competentes).

3.04 Declaraciones y Garantías de los Inversores Fiduciantes. Todos y cada uno de los Inversores Fiduciantes, mediante la suscripción de la Carta de Adhesión, declaran y garantizan al Fiduciario que:

(i) el Inversor Fiduciante tiene plena capacidad para celebrar este Contrato de Constitución de Fideicomiso y ha adoptado todas las resoluciones necesarias a efectos de celebrar el mismo válidamente;

(ii) este Contrato de Constitución de Fideicomiso contiene disposiciones válidas y vinculantes para el Inversor Fiduciante, exigibles a éste de conformidad con las disposiciones del mismo;

(iii) la celebración y cumplimiento de este Contrato de Constitución de Fideicomiso no viola los estatutos sociales del Inversor Fiduciante, ni las disposiciones de ninguna Ley Aplicable al Inversor Fiduciante para cumplir sus obligaciones bajo este Contrato de Constitución de Fideicomiso, ni ningún acuerdo, contrato o convenio que el Inversor Fiduciante haya celebrado;

(iv) que las sumas aportadas al Fideicomiso son de origen lícito y su aporte cumple con todas las disposiciones legales y reglamentarias aplicables (incluyendo, pero no limitado a, las normas referentes a prevención y detección de lavado de dinero dictadas por la Comisión Nacional de Valores, la Unidad de Información Financiera, y otros organismos competentes);

(v) los Inversores Fiduciantes han considerado cuidadosamente los riesgos de invertir y participar en el Fideicomiso, y luego de un minucioso análisis y valoración de tales riesgos, han decidido ingresar e invertir en el Fideicomiso. Entre los riesgos analizados y tenidos en cuenta por los Inversores Fiduciantes, se encuentran los siguientes, que además fueron debidamente informados por el Fiduciario:

HACE TU VACA – BUSSINNES PLAN

- (a) los Inversores Fiduciantes conocen y asumen todos los riesgos asociados a la actividad agropecuaria y realizan una inversión absolutamente a riesgo, es decir que conocen y aceptan que los bienes del Fiduciario y los del Fiduciante Originario no responderán por las obligaciones contraídas en la ejecución del Fideicomiso, del Proyecto y/o del Plan de Inversión, no existiendo garantía alguna que asegure el recupero de la inversión o rentabilidad alguna sobre la misma;
- (b) los Inversores Fiduciantes conocen y asumen que la inversión en el Fideicomiso es una inversión absolutamente a riesgo y no se constituyen en acreedores del Fideicomiso, sino en participantes del mismo;
- (c) los Inversores Fiduciantes conocen y asumen que el Fideicomiso está sujeto a riesgos inherentes a la inversión y administración de negocios en la República Argentina, como ser cambios en materia impositiva que repercutan negativamente en el fideicomiso, inestabilidad política y económica de la República Argentina, factores económicos en los mercados internacionales que puedan afectar o alterar la ecuación de inversión en el Fideicomiso, las modificaciones o la interpretación de las Leyes Aplicables vigentes que afecten y/o puedan afectar a los Impuestos del Fideicomiso, los Gastos del Fideicomiso, el Fideicomiso en sí mismo como instrumento de inversión, el Proyecto, el Plan de Inversión, la actividad agropecuaria y cualquier otra norma que puedan repercutir negativamente en la operatoria y rendimiento del Fideicomiso;
- (d) los Inversores Fiduciantes conocen y asumen que la variación de los precios internacionales de la industria agropecuaria depende del volumen de demanda y producción mundial, la situación del mercado local y el volumen de la cosecha argentina, entre otras cuestiones, que están todas fuera del alcance y dominio del Fiduciario;
- (e) los Inversores Fiduciantes conocen, asumen y aceptan que una característica fundamental del negocio agropecuaria es su dependencia del factor climático y fitosanitario, los cuales inciden directamente sobre los rendimientos que se logren. Asimismo, los Inversores Fiduciantes conocen y aceptan que, la conveniencia de contratar seguros sobre el ganado dependen de varios factores como la existencia de dichos seguros en la República Argentina, el costo de la contratación, la probabilidad de ocurrencia del riesgo asegurado y el eventual daño que puede producirse en caso de ocurrencia del riesgo asegurado; por todo lo cual los Inversores Fiduciantes asumen el riesgo de que el Proyecto y el Plan de Inversión se lleve adelante sin la contratación de seguros y liberan al Fiduciario de cualquier responsabilidad respecto de las decisiones que tome en materia de contratación de seguros;
- (f) los Inversores Fiduciantes conocen y aceptan que el Proyecto será realizado en la República Argentina donde existe una gran inestabilidad política, económica y cambiaria, lo cual puede producir un aumento en las retenciones agropecuarias, un nuevo desdoblamiento del tipo de cambio u otras medidas que afecten o puedan afectar sustancialmente y de manera negativa el Proyecto y el Plan de Inversión. En consecuencia, los Inversores Fiduciantes aceptan el riesgo que implica invertir en el contexto citado;
- (g) los Inversores Fiduciantes conocen y aceptan que la reciente crisis internacional produce la avidez de los estados nacionales de atraer inversiones que permanezcan en el país durante el mayor período de tiempo posible, por lo que conocen y aceptan la posibilidad de que las autoridades nacionales, provinciales o municipales de la República Argentina pretendan limitar la distribución de los beneficios del Fideicomiso y/o del patrimonio fideicomitado;
- (h) los Inversores Fiduciantes conocen y aceptan que la inversión en el Fideicomiso es una inversión de capital de alto riesgo y asumen, no sólo que es posible que el Fideicomiso y el Proyecto tengan rendimiento negativo, sino también la posibilidad de perder la totalidad de su inversión y aporte al Fideicomiso.
- (vi) la participación de los Inversores Fiduciantes en este Fideicomiso y su decisión de invertir capital a riesgo para la realización del Proyecto ha sido evaluada en base a un análisis de riesgo realizado por el



propio Inversor Fiduciante, contando para ello con el asesoramiento de asesores legales, contables y financieros propios. En tal sentido, los Inversores Fiduciantes liberan al Fiduciario y a sus directores y representantes de cualquier responsabilidad por cualquier presentación o promoción que los mismos hayan realizado respecto del Fideicomiso, el Proyecto y/o el Plan de Inversión, toda vez que dichas presentaciones no han influido en modo alguno en la decisión del Inversor Fiduciante de participar e invertir en el Fideicomiso;

(vii) los Inversores Fiduciantes conocen y aceptan que la moneda transaccional de este Fideicomiso es Pesos (\$) de la República Argentina o aquella moneda de curso legal en la República Argentina que la reemplace, y tanto el Proyecto, el Plan de Inversión, como las ganancias que genere el Proyecto serán calculados, determinados y/o efectuados en Pesos (\$). Asimismo, los Inversores Fiduciantes conocen y aceptan que el Informe anual del Fideicomiso debe y será realizado en Pesos (\$), y que el Fiduciario asignará y transferirá a los Beneficiarios los beneficios provenientes de la inversión en el Fideicomiso y de la realización del Proyecto en Pesos (\$);

(viii) Los Inversores Fiduciantes aceptan que el Fiduciante Originario podrá también participar de este Fideicomiso como Inversor Fiduciante;

(ix) El Fiduciario, mediante la aceptación de la Carta de Adhesión suscripta por cada Inversor Fiduciante, aceptará las declaraciones formuladas por cada Inversor Fiduciante al momento de adherir a este Contrato de Constitución de Fideicomiso. Asimismo, el Fiduciario manifiesta que ha aceptado la participación del Inversor Fiduciante en el Fideicomiso teniendo en cuenta las declaraciones realizadas por el mismo.

3.05 Período de Adhesión de Inversores Fiduciantes. (i) El período de adhesión al Fideicomiso por parte de los Inversores Fiduciantes se iniciará en la fecha de suscripción de este Contrato de Constitución de Fideicomiso y finalizará el 30 de Junio de 2018. Será una facultad discrecional exclusiva del Fiduciario aceptar cualquier adhesión con posterioridad a dicha fecha y determinar las condiciones de dicha adhesión.

(ii) La fecha de suscripción correspondiente al aporte de cada Inversor Fiduciante será establecida en virtud de la fecha de acreditación de dicho aporte en la Cuenta Fiduciaria. El Fiduciario no será responsable por cualquier retraso, demora o dilación por parte de los bancos y/o entidades financieras encargadas de instrumentar la acreditación de los aportes efectuado por el Inversor Fiduciante.

3.06 Participación de los Fiduciantes en el Fideicomiso. Certificados de Participación. (i) La participación de cada uno de los Fiduciantes en el Fideicomiso será representada en porcentuales los cuales serán calculados tomando los fondos efectivamente aportados por cada Fiduciante respecto de la totalidad de los fondos aportados al Fideicomiso por la totalidad de los Fiduciantes. (ii) El Fiduciante Originario recibe, y cada Inversor Fiduciante recibirá, un certificado de participación por el valor de los fondos líquidos aportados y efectivamente recibidos por el Fideicomiso (el “Certificado de Participación”). Se adjunta al presente como **Anexo 4** un modelo de Certificado de Participación. (iii) El Certificado de Participación no será negociable, transferible, cesible –salvo de acuerdo al procedimiento establecido en el artículo 9.04- ni otorgará derecho alguno a su tenedor, excepto por la evidencia de que el Fiduciario ha recibido los fondos aportados por el Fiduciante. El Certificado de Participación será entregado por el Fiduciario a los Fiduciantes dentro de los 30 días hábiles de que el aporte del Inversor Fiduciante haya sido efectivamente recibido y/o cobrado por el Fiduciario.

3.07 Beneficiarios. Los Fiduciantes serán los únicos y exclusivos beneficiarios del Fideicomiso (los “Beneficiarios”).

HACE TU VACA – BUSSINNES PLAN
ARTÍCULO IV
FIDUCIARIO

4.01 Tareas del Fiduciario. El Fiduciario deberá realizar directamente y/o a través de terceros, la totalidad de los actos necesarios y conducentes a la realización del Proyecto, y el Fiduciario se compromete a realizar, según su leal saber y entender, lo siguiente:

(i) emplear en la administración de los Bienes Fideicomitidos, la prudencia y diligencia que emplea un buen hombre de negocios que actúa sobre la base de la confianza depositada en él, cumpliendo los compromisos que asume en virtud del presente Contrato de Constitución de Fideicomiso y el Código Civil y Comercial de la Nación Argentina;

(ii) tomar las medidas y suscribir los documentos e instrumentos que según su leal saber y entender sean necesarios y/o convenientes para llevar a cabo el Proyecto;

(iii) seleccionar las empresas y/o productores agropecuarios y en definitiva las distintas alternativas en/los cuales decida invertir, y negocie y suscriba con los mismos la documentación que estime pertinente, que fuere usual en el sector para realizar inversiones conjuntas y/o bajo cualquier forma jurídica;

(iv) proteger los Bienes Fideicomitidos y emplear todos los derechos que estén a su alcance para conservar y preservar los mismos en función de la realización del Proyecto y en beneficio de los Beneficiarios;

(v) Implementar el Plan de Inversión, tomando todas las medidas que según su leal saber y entender resulten necesarias y/o convenientes a los efectos de realizar el Proyecto y proteger los intereses de los Beneficiarios, pudiendo a dichos efectos confeccionar y modificar políticas y procedimientos, contratar asesores y contratar los planes de desarrollo e implementación del Proyecto en general;

(vi) Contratar a los profesionales y/o entendidos en la materia y/o empresas que considere conveniente a fin de llevar adelante el Proyecto y el Plan de Inversión;

(vii) Contratar a los profesionales en leyes, contabilidad, finanzas, negocios agropecuarios, negocios financieros y demás que fueren necesarios para administrar el Fideicomiso, realizar el Proyecto e implementar el Plan de Inversión de manera exitosa;

(viii) Abrir y operar en una entidad financiera la/s cuenta/s que será/n Cuenta Fiduciaria a nombre del Fideicomiso (o del Fiduciario, actuando a nombre del Fideicomiso) y aplicar los Bienes Fideicomitidos conforme lo previsto en el Artículo V del presente;

(ix) Llevar un estado de cuentas económico y financiero detallado del Fideicomiso en forma separada e independiente tanto del patrimonio del Fiduciario como del resto de los patrimonios correspondientes a otros fideicomisos que administre el Fiduciario, de modo de preservar en todo momento la independencia patrimonial de los Bienes Fideicomitidos. A los efectos de cumplir con la obligación de rendir cuentas que le impone el Artículo 1675 del Código Civil y Comercial, el Fiduciario deberá presentar a los Fiduciantes en forma anual el Informe sobre la marcha del negocio y del Fideicomiso, preparado de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en la República Argentina. Dicho informe tendrá fecha de cierre el día 30 de Junio de cada año de vigencia del presente Contrato. Asimismo, el Fiduciario deberá cumplir con las obligaciones de rendición de cuentas establecidas en este Contrato de Constitución de Fideicomiso, si las hubiese;

(x) administrar los Bienes Fideicomitidos de forma de dar cumplimiento a las obligaciones fiscales establecidas por la Autoridad Gubernamental, incluyendo las inscripciones necesarias en Administración Federal de Ingresos Públicos y otros entes que se requiera, y efectuando el pago de todos los Impuestos del Fideicomiso;



(xi) mantener la información relacionada o adquirida con relación a este Contrato de Constitución de Fideicomiso en carácter confidencial, obligándose a no reproducirla, divulgarla ni cederla a terceros salvo en el supuesto que dicha información sea requerida por la Autoridad Gubernamental;

(xii) Con los fondos aportados por los Fiduciantes y/o con aquellos obtenidos por préstamos o financiaciones y con aquellos provenientes -directa o indirectamente- de los Bienes Fideicomitados, podrá, además de aplicarlo al objeto antes indicado, comprar o vender productos agropecuarios a futuro o a término en la República Argentina o en el exterior, realizar ventas anticipadas de los productos agropecuarios y utilizar toda la ingeniería financiera que considere aconsejable utilizar para la mejor inversión de los bienes fideicomitados debiendo además abonar todos los Impuestos del Fideicomiso, Gastos del Fideicomiso, y demás costos y gastos que sean aplicables al Fideicomiso y/o a los Bienes Fideicomitados y/o al Proyecto y/o al Plan de Inversión, de conformidad con las Leyes Aplicables y a este Contrato de Constitución de Fideicomiso; y

(xiii) Recibir el pago y otorgar recibos por todas las sumas de dinero exigibles con respecto a los Bienes Fideicomitados.

4.02 Instrucciones Expresas. Todos los actos y funciones del Fiduciario no especificados expresamente en este Contrato de Constitución de Fideicomiso, sólo deberán efectuarse en forma obligatoria por el Fiduciario mediante expresa instrucción del Fiduciante Originario. Sin perjuicio de ello, se entiende que la Fiducia otorgada es amplia, completa y autosuficiente, permitiendo realizar a la Fiduciaria todos los actos que considere necesarios para llevar adelante el proyecto, de acuerdo a las pautas fijadas en éste contrato.

4.03 Obligación de Medios. El Fiduciario hará uso de sus facultades y dará cumplimiento a sus obligaciones con la prudencia y diligencia de un buen hombre de negocios para el cumplimiento del objeto del presente Contrato de Constitución de Fideicomiso. Sin perjuicio de ello, las obligaciones asumidas por el Fiduciario en este Contrato de Constitución de Fideicomiso son obligaciones de medios cuyo resultado no puede ser comprometido por el Fiduciario. En tal sentido, tanto el Fiduciante Originario como los Inversores Fiduciantes aceptan en forma expresa e irrevocable que asumen todos los riesgos implícitos y explícitos de invertir en la actividad agropecuaria en la República Argentina y que no podrán en modo alguno exigir al Fiduciario el éxito del Proyecto, del Plan de Inversión, ni un resultado determinado en las inversiones que realice el Fideicomiso.

4.04 Facultades del Fiduciario. Sin perjuicio de las demás facultades y derechos del Fiduciario conforme las Leyes Aplicables y otras cláusulas de este Contrato de Constitución de Fideicomiso, el Fiduciario tendrá las siguientes facultades:

(i) seleccionar las empresas y/o productores agropecuarios en los cuales decida invertir, y negociar y suscribir con los mismos la documentación que estime pertinente, que fuere usual en el sector para realizar inversiones conjuntas y/o bajo cualquier forma jurídica;

(ii) realizar un monitoreo de la marcha y el cumplimiento de las contrataciones y/o inversiones realizadas y, en general, del desarrollo operativo y administrativo del Proyecto, solicitando a tal efecto a cada productor agropecuario la presentación de un informe de resultados de la producción y de todos los procesos, incluyendo la comercialización; todo ello en el entendimiento que el Fiduciario no tendrá la obligación de realizar auditorías para verificar el rendimiento de las inversiones realizadas;

(iii) (a) realizar todas las operaciones, acuerdos y contratos necesarios para la comercialización del ganado y los productos agropecuarios, a través de su venta o exportación, realizando a tal efectos todas las inscripciones que fueren necesarias o convenientes (incluyendo, pero no limitado a, inscribir al Fideicomiso como exportador de carne si así lo entendiere) y solicitando todos los permisos y autorizaciones que considere conveniente; (b) contratar servicios de transporte de ganado y/o de carne necesarios para el cumplimiento del objeto, en el entendimiento que esta contratación podrá realizarse

HACE TU VACA – BUSSINNES PLAN

directamente con transportistas o centros de transportistas, o también de empresas, frigoríficos o exportadores que brinden este servicio; (c) realizar aquellos acuerdos necesarios para el almacenamiento y/o acondicionamiento de los productos agropecuarios; y (d) toda otra facultad que coadyuve a la concreción del Proyecto y a los fines del presente Contrato de Constitución de Fideicomiso;

(iv) En su desempeño, el Fiduciario tendrá absoluta libertad para actuar o dejar de hacerlo como a su exclusivo juicio le parezca conveniente (salvo en lo que hace a las instrucciones establecidas expresamente en el presente). En los casos no expresamente previstos en este Contrato de Constitución de Fideicomiso, el Fiduciario podrá requerir la conformidad previa y expresa de los Fiduciantes (quienes decidirán por mayoría simple del capital) y actuar en consecuencia, quedando en ese caso liberado de toda responsabilidad. El Fiduciario no será responsable por ningún daño que pueda resultar de sus acciones u omisiones, salvo culpa grave o dolo de su parte, calificada como tal por sentencia firme de tribunal competente;

(v) El Fiduciario queda autorizado a consultar asesores externos (legales, contables, impositivos, agrónomos, en producción agropecuaria, climatológicos, de ingeniería, de negocios, de proyectos, de ejecuciones de Proyectos y cualquier otro que considere conveniente consultar a fin de llevar adelante el Proyecto y el Plan de Inversión) y a requerir opinión de los mismos respecto de cuestiones legales, contables, impositivas, de producción agropecuaria, de costos, de negocios y de proyectos relativos a este Contrato de Constitución de Fideicomiso y/o al Proyecto y/o al Plan de Inversión. Los honorarios de los asesores externos serán considerados como Gastos del Fideicomiso y dicho asesoramiento lo excusará de responsabilidad respecto de toda conducta seguida de conformidad con dicho asesoramiento, renunciando los Beneficiarios, en forma incondicional e irrevocable, a cuestionar tales conductas.

(vi) El Fiduciario cuenta con las más amplias facultades para desarrollar, administrar, implementar y explotar el Proyecto y el Plan de Inversión, por sí y/o por terceros y/o asociado a terceros, de conformidad con los términos de este Contrato de Constitución de Fideicomiso;

(vii) El Fiduciario podrá realizar en las condiciones que considere apropiadas: (a) toda clase de operaciones con cualquier institución bancaria, financiera o de crédito, argentina o extranjera, sea oficial, mixta o privada, existentes o que se establezcan en el futuro en la República Argentina o en el extranjero.; (b) abrir todo tipo de Cuenta Fiduciaria, es decir, con facultad para emitir cheques contra las mismas con provisión de fondos o no, abrir cuentas a plazo fijo, de ahorro y especiales, efectuar depósitos y/o transferencias de las mismas, retirar fondos de las mismas de cualquier modo (incluyendo la emisión de cheques contra las mismas) y cerrar dichas cuentas; (c) descontar letras, pagarés, prendas y demás documentos de terceros; tomar en locación cajas de seguridad, tener acceso a ellas y extraer los valores y documentos allí depositados; (d) solicitar, obtener y renovar créditos bancarios y de cualquier naturaleza, especialmente préstamos, descuentos y descubiertos en cuentas corrientes, firmando la documentación que les exijan, concertar financiaciones y cartas de crédito, determinando plazos, clase de moneda, intereses y demás condiciones; (e) emitir, aceptar, girar y endosar cheques, letras de cambio, pagarés, vales y títulos de créditos de cualquier clase, endosarlos, y descontarlos; (f) abrir cuentas de custodia, retirar los documentos, títulos, acciones, bonos, letras y valores de cualquier naturaleza que tuviera depositados actualmente o a depositarse en el futuro, en custodia o en garantía o al cobro, pudiendo otorgar y firmar los recibos, documentos y compromisos que les exijan, y cerrar dichas cuentas; (g) realizar operaciones de cambio de cualquier moneda, suscribiendo las liquidaciones y documentos que correspondan; (h) solicitar fianzas, aceptaciones y garantías bancarias, otorgar contra-garantías a favor de los bancos comerciales vinculados a las garantías que los mismos bancos hayan otorgado; (i) constituir, transferir o cancelar prendas con registro, otorgar fianzas o avales y emitir garantías; (j) solicitar y dar conformidad a estados de cuentas corrientes, pedir libretas de cheques y en general realizar todas y cualesquiera operaciones financieras o bancarias, quedando facultados para llevar a cabo y cumplir las formalidades y requisitos que en particular les exijan para cada caso; (k) aceptar cheques, letras de cambio, pagarés, vales de crédito de cualquier clase y endosarlos para depósito en cuentas del Fideicomiso y/o del Fiduciario, como fiduciario del Fideicomiso; y (l) realizar todas y cualesquiera

HACE TU VACA – BUSSINNES PLAN

operaciones financieras o bancarias, incluyendo sin que implique limitación compras y ventas a término de granos quedando facultado para llevar a cabo y cumplir las formalidades y los requisitos que en particular se le exija para cada caso;

(ix) El Fiduciario no será responsable en relación con cualquier acción u omisión que adopte conforme las instrucciones previstas en este Contrato de Constitución de Fideicomiso;

(x) El Fiduciario tendrá derecho a percibir los honorarios pactados en la cláusula 4.07 de este Contrato de Constitución de Fideicomiso;

(xi) El Fiduciario gozará de plena discrecionalidad para determinar la necesidad y/o conveniencia de obtener financiación adicional a los aportes de los Fiduciantes, ya sea a través de la obtención de préstamos y/o líneas de créditos con personas físicas o jurídicas y/o con entidades financieras del país o del extranjero, con la finalidad de llevar adelante el Proyecto y el Plan de Inversión. Con dicha finalidad, el Fiduciario podrá ofrecer en garantía de pago los Bienes Fideicomitados, pudiendo de cualquier otro modo gravar los Bienes Fideicomitados, otorgar garantías bancarias, contratar seguros de caución y cuantos demás actos considere necesario y/o conveniente realizar con la finalidad de obtener financiación para la ejecución del Proyecto y del Plan de Inversión. Asimismo, el Fiduciario podrá en cualquier momento durante la vigencia del presente, aceptar nuevos aportes de Inversores Fiduciantes y establecer las condiciones de dicho aporte e incorporación;

(xii) El Fiduciario tendrá absoluta libertad y discrecionalidad respecto de la forma de administrar los Bienes Fideicomitados, pudiendo al sólo efecto enunciativo, realizar los siguientes actos: (a) hacer colocaciones en plazos fijos, bonos públicos del estado nacional o de fiscos extranjeros, o privados de empresas nacionales o extranjeras, que coticen en el mercado local o mercados extranjeros; (b) realizar inversiones en títulos públicos o privados a corto, mediano o largo plazo; (c) realizar colocaciones y/o inversiones en bienes rurales, agrícolas y/o cualquier otro clase de bienes relacionados con el objeto del presente Contrato y/o el Plan de Inversión; (d) realizar contratos de opciones y futuros de monedas, de *commodities*, de granos o cualquier otro contrato de inversión financiera, ya sea para apalancar el desarrollo del Proyecto como para llevar a cabo políticas de cobertura; (e) realizar préstamos y/o financiamientos a favor de terceros que permitan la concreción del Plan de Inversión; (f) participar e invertir en desarrollos agropecuarios; (g) llevar adelante la actividad de comercialización de bienes provenientes de la actividad agropecuaria, y (h) llevar adelante cualquier otra actividad de inversión, desarrollo, administración y comercialización que, según su leal saber y entender, pueda ser conveniente para el Fideicomiso y/o pueda impulsar el Proyecto y/o el Plan de Inversión.

4.05 Fondos Propios del Fiduciario. Ningún artículo de este Contrato de Constitución de Fideicomiso exige que el Fiduciario desembolse o arriesgue fondos propios o de cualquier otra manera comprometa fondos propios en el cumplimiento de alguna de sus obligaciones bajo este Contrato de Constitución de Fideicomiso o en el ejercicio de alguno de sus derechos o facultades.

4.06 Informes. Sin perjuicio del compromiso del Fiduciario de rendir cuentas en forma anual, los Fiduciantes podrán solicitar a su costo al Fiduciario informes de avance del Proyecto, que el Fiduciario sólo elaborará y entregará a los Fiduciantes en la medida que la elaboración y producción de tales informes no entorpezcan u obstaculicen el normal desarrollo del Proyecto y/o del Plan de Inversión.

4.07 Retribución del Fiduciario. (i) El Fiduciario, por el ejercicio de las funciones de tal, tendrá derecho a cobrar, en concepto de honorarios los siguientes importes:

a) un importe equivalente al 3% (tres por ciento) del monto total de la inversión inicial de los Fiduciantes en el Fideicomiso. Dicho importe será percibido por el Fiduciario dentro de los 3 días de concluido el período de suscripción del presente Fideicomiso de conformidad con lo establecido en el Artículo 3.05 del presente Contrato.



b) un importe equivalente al 3 % (tres por ciento) de los activos existentes en el Fideicomiso al día siguiente del cierre del ejercicio anual del Fideicomiso, es decir el día 1 de Julio de cada año.

(ii) Asimismo, el Fiduciario, por el ejercicio de funciones de administrador fiduciario y de administrador del Proyecto, tendrá también derecho a cobrar los importes resultantes de la aplicación de los porcentajes que a continuación se detallan respecto de la rentabilidad bruta obtenida por el Fideicomiso en cada cierre de ejercicio.

Rentabilidad Bruta	Porcentaje de Honorarios como % de la rentabilidad
Hasta el 10% de rentabilidad bruta	10%
Del 10 % al 15 % de rentabilidad bruta	20%
Del 15 % en adelante de rentabilidad bruta	30%

La rentabilidad bruta será calculada respecto del monto total de la inversión inicial de los Fiduciantes en el Fideicomiso, en el primer año, y respecto del monto existente el primer día de inicio de cada ejercicio anual del Fideicomiso.

(iii) Los honorarios no incluyen los gastos en que razonablemente incurra el Fiduciario (incluyendo, sin limitación, los honorarios de sus asesores externos en material legal, contable, impositiva y de gestión) ni los Impuestos del Fideicomiso, Gastos del Fideicomiso, ni cualquier otro costo o emolumento que el Fiduciario deba realizar para llevar adelante el Proyecto, los cuales serán pagados, con fondos provenientes –directa o indirectamente- de los Bienes Fideicomitados. Sin perjuicio de ello, los gastos serán debidamente rendidos y eventualmente sacados al cobro por separado y adicionalmente a los aportes aquí proyectados. En cualquier caso, tales gastos deberán siempre respetar un criterio de razonabilidad y proporcionalidad a la inversión y proyecto encarado, priorizando acceder a servicios de buena calidad a costos de mercado.

iv) La remuneración al Fiduciario deberá pagarse con fondos provenientes –directa o indirectamente- de los Bienes Fideicomitados, dentro del plazo de 3 días hábiles contados a partir de la fecha en que los Fiduciantes hayan realizado el aporte al Fideicomiso.

v) En todos los supuestos, a los importes resultantes de aplicar el procedimiento establecido en el presente Artículo para el cálculo de los honorarios del Fiduciario, deberá adicionársele, en caso de corresponder, el Impuesto al Valor Agregado y demás impuestos, tributos o tasas legales que correspondan.

4.08 Declaraciones y Garantías del Fiduciario. El Fiduciario declara y garantiza lo siguiente:

(i) el Fiduciario es una entidad existente y debidamente registrada de conformidad con las disposiciones aplicables a su constitución y funcionamiento;

(ii) el Fiduciario tiene plena capacidad para celebrar este Contrato de Constitución de Fideicomiso y ha adoptado todas las resoluciones necesarias a efectos de celebrar el mismo válidamente;

(iii) este Contrato de Constitución de Fideicomiso contiene disposiciones válidas y vinculantes para el Fiduciario, exigibles a éste de conformidad con las disposiciones del mismo; y



(iv) la celebración y cumplimiento de este Contrato de Constitución de Fideicomiso por parte del Fiduciario no importa el incumplimiento de ninguna Ley Aplicable al Fiduciario, ni de ningún acuerdo, contrato o convenio que el Fiduciario haya celebrado.

ARTÍCULO V ADMINISTRACIÓN DEL FIDEICOMISO

5.01 Administración. El Fiduciario administrará los Bienes Fideicomitados en forma diligente y en beneficio de todos los Beneficiarios, con la finalidad de realizar el Proyecto de manera exitosa. La obligación del Fiduciario es una obligación de medios y no compromete resultado alguno. Durante la vigencia del Fideicomiso, los Bienes Fideicomitados serán aplicados por el Fiduciario a llevar adelante el Proyecto en cumplimiento del Plan de Inversión, al pago de los honorarios del Fiduciario, al pago de los Gastos del Fideicomiso y de los Impuestos del Fideicomiso aplicables a los Bienes Fideicomitados, al Proyecto, al Plan de Inversión y/o a cualquiera de las operaciones comerciales o actos que realice el Fiduciario para llevar adelante el Proyecto.

5.02 Gastos del Fideicomiso. (i) Serán gastos del Fideicomiso (los “Gastos del Fideicomiso”) todo tipo de gasto relacionado a la organización, puesta en marcha, operación, administración y liquidación del Fideicomiso, los Bienes Fideicomitados, las Cuentas Fiduciarias, el Proyecto y la implementación del Plan de Inversión, incluyendo, sin limitación y a modo meramente enunciativo, los honorarios y gastos por asesoramiento legal, contable, de auditoría y de asesoramiento en cuestiones agropecuarias, impositivo y financiero del Fideicomiso, gastos de defensa y conservación de los Bienes Fideicomitados, todo gasto, honorario, arancel, contribución o cualquier otro emolumento que existente o futuro, que directa o indirectamente, se apliquen sobre la operatoria del Fideicomiso, el Proyecto y/o el Plan de Inversión y cualquier otro gasto que el Fiduciario realice a título personal para el cumplimiento del objeto del Fideicomiso, del Proyecto y/o del Plan de Inversión.

(ii) Los Gastos del Fideicomiso serán pagados exclusivamente con los Bienes Fideicomitados, quedando el Fiduciario liberado de adelantar fondos propios para afrontar los mismos.

5.03 Impuestos del Fideicomiso. Todos los impuestos aplicables al Fideicomiso, al Proyecto, al Plan de Inversión, a los Bienes Fideicomitados, a las Cuentas Fiduciarias, al honorario del Fiduciario y/o a los ingresos derivados de las actividades del Fideicomiso, incluyendo, pero no limitado a, el impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, el impuesto a las ganancias, el impuesto a los ingresos brutos, el impuesto al valor agregado, el impuesto a las ventas, a las utilidades brutas, a la transferencia, el impuesto a los créditos y débitos en cuentas bancarias y/o cualquier otro impuesto, tasa, gravamen, carga, derecho u otras imposiciones presentes o futuras que resultaren aplicables (aún en forma retroactiva) (los “Impuestos del Fideicomiso”), serán pagados por el Fiduciario exclusivamente con fondos provenientes de los Bienes Fideicomitados.

ARTÍCULO VI DISPOSICIONES LIBERATORIAS E INDEMNIDADES DEL FIDUCIARIO

6.01 Disposiciones Liberatorias. (i) El Fiduciario no será responsable por el éxito o el fracaso del Proyecto, ni del Plan de Inversión, ni por el retorno positivo o negativo de la inversión, ni por el recupero o la pérdida de la inversión ni por la solvencia de la o las personas físicas y/o jurídicas que contrate a los efectos del cumplimiento del objeto del presente Contrato; siendo que los Fiduciantes reconocen que no existe garantía o certeza alguna respecto del resultado de la ejecución del Proyecto, o del cobro por parte de los Beneficiarios de distribuciones de utilidades o cualquier rentabilidad o fruto de las sumas aportadas. Los Fiduciantes reconocen la posibilidad de pérdida, total o parcial de los fondos aportados.

HACE TU VACA – BUSSINNES PLAN

(ii) Los Fiduciantes reconocen y aceptan que el resultado del Proyecto se encuentra sujeto a las condiciones imperantes en los mercados internacionales y locales, además de los riesgos monetarios, políticos, económicos, regulatorios, cambiarios, impositivos y financieros propios de la República Argentina y que fueran mencionados en el punto 3.03 de este Contrato de Constitución de Fideicomiso, y consecuentemente aceptan mantener libre de culpa y cargo al Fiduciario y no realizar ningún cargo o reclamo contra el mismo por tales conceptos. También los Fiduciantes aceptan expresamente y liberan al Fiduciario de cualquier responsabilidad respecto de la solvencia de la o las personas físicas y/o jurídicas con las que el Fiduciario contrate a efectos del cumplimiento del Plan de Inversión.

(iii) Las contrataciones y otras decisiones que decida tomar el Fiduciario durante la ejecución del Proyecto pueden no resultar exitosas y provocar el fracaso del Proyecto y del Plan de Inversión. Asimismo, los Fiduciantes manifiestan que conocen y aceptan los riesgos específicos del negocio agrícola, es decir aquellos generados por factores climáticos, fitosanitarios, incluyendo, pero no limitado a, los ocasionados por demoras o pérdidas en la producción agropecuaria en cualquiera de sus fases, incluido el transporte. También manifiestan y reconocen que el resultado del Proyecto puede no ser líquido y que el producido del mismo puede no estar disponible hasta el vencimiento del Contrato de Constitución de Fideicomiso.

(iv) Con el alcance permitido por las Leyes Aplicables, el Fiduciario no tendrá obligación alguna en lo que respecta a los Bienes Fideicomitados salvo por los deberes de custodia –que excluye cualquier garantía de solvencia de o las personas que el Fiduciario contrate para llevar a cabo el Plan de Inversión–, el deber de rendir cuentas y las demás obligaciones expresamente previstas en el presente; salvo culpa grave o dolo de su parte considerado tal por sentencia firme de tribunal competente.

6.02 Indemnidad. (i) Los Inversores Fiduciantes renuncian en forma total y definitiva, incondicional e irrevocable a reclamar al Fiduciario indemnización y/o compensación alguna como consecuencia de cualquier pérdida y/o reclamo relacionado con el ejercicio, por parte del Fiduciario, de sus derechos, funciones y tareas bajo este Contrato de Constitución de Fideicomiso y/o con los actos, procedimientos y/u operaciones contemplados y/o relacionados con los mismos, salvo dolo de su parte, declarado como tal por sentencia firme de tribunal competente.

(ii) El Fiduciario, sus funcionarios, directores, gerentes, empleados, asesores y sus personas controlantes, controladas, sujetas a control común, vinculadas, afiliadas y/o subsidiarias (cualquiera de dichas personas, en adelante una “Persona Indemnizable”) serán indemnizados y mantenidos indemnes por los Inversores Fiduciantes por cualquier Daño Indemnizable que aquellos puedan sufrir como consecuencia, en ocasión y/o con motivo de: (a) el cumplimiento por parte del Fiduciario de sus derechos, tareas y funciones bajo este Contrato de Constitución de Fideicomiso, salvo dolo de su parte, declarada tal por sentencia firme de tribunal competente; o (b) cualquier falsedad, violación o incumplimiento de este Contrato de Constitución de Fideicomiso, o de cualquiera de las manifestaciones, declaraciones, garantías, obligaciones, acuerdos o compromisos formulados o asumidos por los Inversores Fiduciantes en virtud de la suscripción o adhesión a este Contrato de Constitución de Fideicomiso y/o la suscripción de la Carta de Adhesión. Los Inversores Fiduciantes deberán pagar los Daños Indemnizables a la Persona Indemnizable dentro del plazo de 2 días hábiles contados desde la fecha en que la Persona Indemnizable haya requerido el pago. Sin perjuicio de ello, la Persona Indemnizable podrá requerir el pago y cobrarse los Daños Indemnizables de los Bienes Fideicomitados.

(iii) Asimismo, en caso de no poder cobrarse de los Bienes Fideicomitados, cualquier Persona Indemnizable será indemnizada y mantenida indemne por los Inversores Fiduciantes respecto de las sumas (incluyendo las actualizaciones, intereses y penalidades debidas) que deban pagarse a las autoridades impositivas (ya sean nacionales, provinciales, locales o de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires) como consecuencia de la aplicación de las respectivas normas impositivas, sus modificaciones, la interpretación de éstas o cualquier determinación realizada por dichas autoridades, en relación con este Contrato de Constitución de Fideicomiso y/o los Bienes Fideicomitados y/o el Proyecto y/o el Plan



de Inversión, salvo culpa grave o dolo de dicha Persona Indemnizable, declarada como tal por sentencia firme de tribunal competente.

(iv) La obligación de indemnidad se mantendrá en vigencia hasta la prescripción de las acciones para reclamar los pagos debidos por los conceptos antes mencionados.

ARTÍCULO VII RENUNCIA, REMOCIÓN Y SUSTITUCIÓN DEL FIDUCIARIO

7.01 Renuncia. Durante toda la vigencia del Contrato de Constitución de Fideicomiso, el Fiduciario podrá renunciar, sin expresión de causa alguna, mediante notificación fehaciente a los Fiduciantes con una anticipación no menor a 60 días corridos de la fecha efectiva de la renuncia. La renuncia producirá efectos únicamente luego de la aceptación por parte de un fiduciario sucesor y de la transferencia de los Bienes Fideicomitidos al fiduciario sucesor elegido en la forma prevista más adelante, sin que se requiera el perfeccionamiento de la transferencia frente a terceros. Sin perjuicio del derecho del Fiduciario a cobrar sus honorarios de los Bienes Fideicomitidos, todos los gastos relacionados con la renuncia y el nombramiento del fiduciario sucesor, como ser honorarios de abogados y auditores, y la obtención de las autorizaciones que fueran exigibles, se deducirán de los Bienes Fideicomitidos, salvo en caso de renuncia sin causa, en cuyo caso los gastos serán a cargo del Fiduciario.

7.02 Remoción. El Fiduciario podrá ser removido por justa causa por el Fiduciante Originario, o por los Inversores Fiduciantes cuyo aporte al Fideicomiso represente por lo menos un 80% (ochenta por ciento) de todos los aportes realizados al Fideicomiso. Se entenderá que existe “justa causa” de remoción cuando el Fiduciario hubiera incurrido en grave incumplimiento de las obligaciones a su cargo y este incumplimiento haya sido calificado como “grave” por una sentencia judicial firme dictada por los tribunales competentes. Dicha remoción producirá efectos luego de la designación de un fiduciario sucesor en la forma prevista más adelante y de la aceptación de dicha designación por el fiduciario sucesor bajo los términos del presente Contrato.

7.03 Designación del Fiduciario Sucesor. (i) En caso de renuncia o remoción del Fiduciario, éste o el Fiduciante Originario podrán proponer al fiduciario sucesor. En caso de renuncia o remoción, o en cualquier otro supuesto de vacancia en el cargo de fiduciario, el Fiduciante Originario deberá designar un fiduciario sucesor, y revocar las facultades y atribuciones del Fiduciario predecesor sin necesidad de formalidad alguna (excepto las que requieran las Leyes Aplicables). La designación del Fiduciario sucesor deberá ser decidida por el Fiduciante Originario dentro del plazo de 60 días contados a partir de la fecha de renuncia o remoción del Fiduciario predecesor. La designación de un Fiduciario sucesor requerirá la comunicación fehaciente de la remoción o renuncia al Fiduciario predecesor, y la aceptación del Fiduciario sucesor.

(ii) En caso que el Fiduciante Originario no designase al Fiduciario sucesor, el Fiduciario solicitará al juez nacional en lo comercial competente en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, la designación del Fiduciario sucesor para que se desempeñe hasta que otro sea designado por el Fiduciante Originario. Cualquier Fiduciario sucesor designado en tal forma por el tribunal será reemplazado en forma inmediata y sin que medie ningún acto adicional, por el Fiduciario sucesor designado por el Fiduciante Originario.

ARTÍCULO VIII EXTINCIÓN DEL FIDEICOMISO – DISPOSICIÓN DE LOS BIENES FIDEICOMITIDOS

8.01 Extinción del Fideicomiso. El Fideicomiso se extinguirá en el momento en que ocurra la primera de las siguientes circunstancias, hechos o momentos:



(a) el cumplimiento del Plan de Inversión y el cobro por parte del Fiduciario de los importes correspondientes a las inversiones realizadas con los Bienes Fideicomitidos; o

(b) en los supuestos de liquidación anticipada del presente Fideicomiso conforme lo estipulado en 8.03 del presente.

(c) el día 30 del mes de Marzo de 2020, salvo.

8.02 Forma de Liquidación. Una vez ocurridos el primero de los hechos, circunstancias o fechas establecidas en el punto 8.01 anterior, el Fiduciario procederá a:

(i) liquidar y cobrar todas las inversiones que haya realizado durante la vigencia del Fideicomiso;

(ii) pagar los honorarios del Fiduciario, todos los Impuestos del Fideicomiso, todos los Impuestos y Gastos del Fideicomiso, los Daños Indemnizables, si los hubiera, y toda otra deuda relacionada con el Fideicomiso, el Proyecto, el Plan de Inversión, los Bienes Fideicomitidos y cualquier otra cuestión relacionada con Fideicomiso, el Proyecto, el Plan de Inversión y los Bienes Fideicomitidos, reservando los fondos suficientes para cerrar las Cuentas Fiduciarias, y demás cuestiones que deban realizarse una vez que se hayan dispuesto los Bienes Fideicomitidos conforme este Contrato de Constitución de Fideicomiso;

(iii) preparar un informe final de rendición de cuentas del Fideicomiso (el “Informe Final de Rendición de Cuentas del Fideicomiso”), el que será suficiente documento de informe final de rendición de cuentas y deberá ser puesto a disposición de los Fiduciantes en la sede social del Fiduciario. La preparación del Informe Final del Fideicomiso, y su disposición en la sede social del Fiduciario, deberá ser notificada por el Fiduciario a los Fiduciantes ya sea mediante el envío de Carta o Correo electrónico. Si el Fiduciario no recibiera objeciones a dicho informe por Fiduciantes que representen por lo menos un 51% de los fondos aportados al Fideicomiso dentro del plazo de 15 días contados a partir de la fecha en que los Fiduciantes hubieren sido notificados de la preparación del Informe del Fideicomiso, y su disposición en la sede social del Fiduciario, el Informe del Fideicomiso se considerará aprobado, no pudiendo los Fiduciantes impugnar su contenido una vez transcurrido dicho plazo o por Fiduciantes que representen un porcentaje menor al establecido anteriormente. En caso que Fiduciantes que representen por lo menos el 51% de los fondos aportados al Fideicomiso impugnaran en tiempo y forma el Informe del Fideicomiso, el Fiduciario no podrá asignar los beneficios a los Beneficiarios y/o disponer de los Bienes Fideicomitidos a favor de los Beneficiarios hasta tanto se resuelva la impugnación planteada. Sin perjuicio de ello, el Fiduciario a fin de no afectar los intereses de los demás Beneficiarios que no hubieran objetado el Informe del Fideicomiso, podrá (pero no tendrá la obligación) en caso de ser posible, de cualquier manera, garantizar los derechos del Fiduciante impugnante y liquidar y distribuir los Bienes Fideicomitidos a favor de los demás Beneficiarios;

(iv) La asignación, distribución y transferencia de la propiedad plena de los Bienes Fideicomitidos a favor de los Beneficiarios, en caso de corresponder, será realizada por el Fiduciario en Pesos (\$), que serán depositados en las cuentas bancarias que los Beneficiarios notifiquen fehacientemente al Fiduciario dentro del plazo de 5 días contados desde la fecha en que el Fiduciario puso a disposición de los Inversores Fiduciantes el Informe del Fideicomiso. Dicha asignación, distribución y transferencia los Beneficiarios será efectuada a los mismos en proporción a su participación efectiva en el Fideicomiso.

8.03 Notificación de Liquidación Anticipada. En cualquier caso de liquidación anticipada del Fideicomiso, la cual podrá llevarse adelante en caso de imposibilidad de cumplir con el objeto de este Contrato o bien por voluntad concurrente de al menos los Fiduciantes que representen el 66 % de los fondos aportados, el Fiduciario lo pondrá en conocimiento de cada Fiduciante mediante notificación efectuada en el domicilio o dirección de correo electrónico indicado por el Fiduciante Originario en el presente o en el domicilio o correo electrónico que los Inversores Fiduciantes hayan informado al momento de adherir al presente Contrato de Constitución de Fideicomiso, según corresponda.



8.04 Distribución de Ganancias en forma anual. Dentro de los 10 días de confeccionado el Informe Anual de conformidad con lo establecido en el Artículo 4 (ix) del Contrato, el Fiduciario tendrá a disposición de la totalidad de los Fiduciantes el resultado del ejercicio. Si dicho resultado arrojaré ganancias a favor del Fideicomiso, cada uno de los Fiduciantes podrán solicitar, dentro de los 10 días siguientes a la confección del informe anual, la distribución de las mismas de acuerdo al porcentaje de su participación en el Fideicomiso. La distribución de las ganancias anuales serán liquidadas al Fiduciante que así lo solicitare dentro de los 60 (sesenta) días de comunicada su voluntad en dicho sentido.

Los Fiduciantes que optaren por no solicitar la distribución de las ganancias del ejercicio anual capitalizarán el importe que les correspondiere –de acuerdo a su participación en el Fideicomiso– acrecentando de este modo el porcentaje de su participación en el mismo para el ejercicio siguiente.

ARTÍCULO IX DISPOSICIONES GENERALES

9.01 Modificaciones al Contrato de Constitución de Fideicomiso sin el consentimiento de los Inversores Fiduciantes. El Fiduciario y el Fiduciante Originario podrán, de común acuerdo, y sin la necesidad de contar con el consentimiento de los Inversores Fiduciantes, en cualquier momento modificar ciertas disposiciones de este Contrato de Constitución de Fideicomiso, a los efectos de: (i) agregar compromisos, condiciones y/o disposiciones adicionales a las establecidas en el presente, que el Fiduciario considere necesarias para crear un marco apropiado al desarrollo del Proyecto y al Plan de Inversión, siempre que no afectaren adversamente ninguno de los derechos de los Beneficiarios; y (ii) designar y poner a un fiduciario sucesor en posesión de tal cargo.

9.02. Notificaciones entre Fiduciario y Fiduciante Originario. (i) Cualquier aviso, comunicación, autorización, notificación, demanda, directiva, instrucción, renuncia, revocación o cualquier otro acto que deba ser comunicado entre el Fiduciario y el Fiduciante Originario, deberá efectuarse por escrito de manera fehaciente a los domicilios especiales que se detallan a continuación:

Al Fiduciante Originario:

Ciudad Autónoma de Buenos Aires

At: _____

Correo Electrónico: _____

Al Fiduciario:

_____, Piso _____, Oficina “_____”.

Ciudad Autónoma de Buenos Aires

At: Sr. _____

Correo Electrónico: _____

(ii) Sólo se considerarán fehacientemente notificadas si han sido enviadas mediante carta documento, u otro medio de notificación fehaciente a las direcciones antedichas las que serán consideradas como domicilio constituido a todos los efectos de este Contrato de Constitución de Fideicomiso. Sin perjuicio de lo anterior, también se considerarán fehacientes las notificaciones enviadas por correo electrónico a las direcciones detalladas anteriormente.

9.03 Notificaciones a los Inversores Fiduciantes. Las comunicaciones, avisos, notificaciones o cualquier otro acto que deba ser comunicado a los Inversores Fiduciantes podrán ser realizadas a los domicilios establecidos por los mismos en las Cartas de Adhesión o bien a los correos electrónicos



establecidos en las mismas, a elección del Fiduciario. Asimismo, el Fiduciario podrá recurrir a otros medios de comunicación, incluyendo circulares e información brindada a través de páginas Web.

9.04 Cesión. El Fiduciante Originario podrá ceder, total o parcialmente, los derechos que tiene como Beneficiario bajo este Contrato de Constitución de Fideicomiso. Dicha cesión deberá ser notificada en forma fehaciente al Fiduciario, quien no podrá denegar o rechazar dicha cesión, debiendo entregar conjuntamente con la comunicación el certificado de participación original. Los Inversores Fiduciantes sólo podrán ceder los derechos y obligaciones que tuvieran emergentes de este Contrato de Constitución de Fideicomiso y la Carta de Adhesión (su participación en el Fideicomiso), previa conformidad por escrito del Fiduciario Conjuntamente con la notificación de la Cesión de los derechos y obligaciones deberá acompañar el certificado de participación original. Por tal motivo el Fiduciario, de aceptar la cesión de los derechos deberá emitir al nuevo Fiduciante un nuevo certificado de participación.

9.05 Ley Aplicable. Este Contrato de Constitución de Fideicomiso se registrará y será interpretado de acuerdo a las leyes de la República Argentina.

9.06 Jurisdicción. Toda controversia que se suscite entre las Partes con relación a este Contrato de Constitución de Fideicomiso, su existencia, validez, calificación, interpretación, alcance, cumplimiento o resolución, será sometida a la jurisdicción de los Tribunales Ordinarios de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, renunciando a cualquier otro fuero y/o jurisdicción que pudiera corresponderles.

9.07 Divisibilidad. Si se considerara que cualquier disposición de este Contrato de Constitución de Fideicomiso fuera ilegal, inaplicable o inejecutable por un tribunal competente, dicha estipulación no afectará ninguna otra disposición o disposiciones contenidas en este Contrato de Constitución de Fideicomiso ni tornará inválidas, inaplicables o inejecutables tales otras disposiciones.

EN PRUEBA DE CONFORMIDAD, las Partes suscriben y firman tres ejemplares, de un mismo tenor y a un solo efecto en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires a los [] días del mes de ____ de 2011.

HACE TU VACA – BUSSINNES PLAN

Anexo 1Personería del Fiduciario.Anexo 2Plan de Inversión.

El Fiduciario deberá invertir los Bienes Fideicomitados en la producción agropecuaria en establecimientos rurales situados en la República Argentina, obteniendo como resultado de dicha explotación ganado vacuno engordado. El Fiduciario elaborara el Plan de inversión conforme la inversión a realizarse y el cual podrá variar según varíen las circunstancias. A su vez el Fiduciario deberá realizar tareas de control y seguimiento de la inversión, sin perjuicio de la contratación de terceros que colaboren en la explotación.

Anexo 3**Carta de Adhesión al Fideicomiso**

Buenos Aires, [-----] de ----- de 2020

Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Presente

De mi mayor consideración:

Me dirijo a Uds. [en nombre y representación de [-----] en mi carácter de [----- ----]], en referencia al Contrato de Constitución de Fideicomiso celebrado entre _____, en su carácter de Fiduciante Originario y HACEtUVACA.COM S.A.S., en su carácter de Fiduciario, el [] de _____ de 2020 (el “Contrato de Constitución de Fiduciario”) en virtud del cual se constituyó el FIDEICOMISO HACEtUVACA.COM I. Los términos utilizados en mayúsculas que no estuvieren definidos en la presente carta de adhesión (esta “Carta de Adhesión”) tendrán el significado que se les asigna en el Contrato de Constitución de Fideicomiso.

En los términos de la cláusula 3.02 del Contrato de Constitución de Fideicomiso, manifiesto expresamente mi intención de invertir capital a riesgo en el Proyecto y participar en el FIDEICOMISO HACEtUVACA.COM I. A tal efecto, en virtud de la presente adhiero al Contrato de Constitución de Fideicomiso sin reserva alguna y aceptando sus términos y condiciones, a cuyos fines (i) procedo a suscribir esta Carta de Adhesión y entregarla al Fiduciario, la cual contiene como **Anexo I** los términos y disposiciones del Contrato de Constitución de Fideicomiso al cual adhiero, debidamente inicialados por el suscripto a tal efecto, y (ii) me comprometo a transferir al Fiduciario la propiedad fiduciaria de \$ [-----] (Pesos -----) (el “Aporte”) dentro del plazo de 3 días hábiles contados desde la fecha de suscripción de la presente. En caso que el Aporte no fuere transferido al Fiduciario dentro del plazo de 3 días hábiles descripto precedentemente, la presente carecerá de efecto alguno y se tendrá por no escrita no teniendo el suscripto nada que reclamar al Fideicomiso, ni al Fiduciario ni a los Fiduciantes.

Una vez transferido el Aporte al Fiduciario, la adhesión aquí mencionada se considerará perfeccionada y el suscripto será considerado un Inversor Fiduciante en los términos y con el alcance referido en el Contrato de Constitución de Fideicomiso, a cuyo efecto el Fiduciario deberá hacerle entrega del correspondiente Certificado de Participación.



Los derechos del suscripto en su carácter de Inversor Fiduciante y Beneficiario del Fideicomiso bajo los términos y condiciones del Contrato de Constitución de Fideicomiso, sólo podrán ser cedidos o transferidos a un tercero, previa conformidad expresa del Fiduciario.

Declaro y garantizo que he leído cuidadosamente el Contrato de Constitución de Fideicomiso y he evaluado las condiciones de inversión y principalmente las disposiciones de las cláusulas 3.04, 4.03, 4.04 y los Artículos VI y VIII del Contrato de Constitución de Fideicomiso. En tal sentido, comunico y garantizo que he decidido invertir en el Fideicomiso sobre la base de una evaluación propia de riesgo y las condiciones de inversión, contando para ello con el asesoramiento legal, contable, impositivo y comercial que he considerado adecuado de mis asesores.

Sin otro particular, lo saluda atentamente,

[Nombre]
[Cargo]
[Domicilio]
[Correo Electrónico]

A los [] días del mes de [] de 2018, el Fiduciario, no a título personal, sino en su carácter de fiduciario del Fideicomiso, acepta la presente de plena conformidad.

HACETUVACA.COM S.A.S
en su carácter de fiduciario del
FIDEICOMISO HACETUVACA.COM I
Nombre: Sr. -----
Cargo: Apoderado

Certificado de Participación

FIDEICOMISO HACE TU VACA.COM I
Certificado de Participación

Conste por el presente Certificado de Participación que [-----], con domicilio en [-----], [-----], ha adherido al FIDEICOMISO HACE TU VACA.COM I constituido a través del Contrato de Constitución de Fideicomiso celebrado entre _____, en su carácter de Fiduciante Originario y HACE TU VACA.COM S.A.S., en su carácter de Fiduciario, el [__] de ____ de 2018 (el “Contrato de Constitución de Fideicomiso”) y ha aportado al FIDEICOMISO HACE TU VACA.COM I

la suma de pesos ----- (\$ -----) en carácter de Inversor Fiduciante, sujeto a los términos y condiciones previstos en el Contrato de Constitución de Fideicomiso. El presente certificado constituye suficiente recibo del aporte que fuera realizado por el Inversor Fiduciante. Los derechos del suscripto en su carácter de Inversor Fiduciante y Beneficiario del Fideicomiso bajo los términos y condiciones del Contrato de Constitución del Fideicomiso, sólo podrán ser cedidos o transferidos a cualquier tercero, previa conformidad expresa del Fiduciario.

Emitido en la Ciudad de Buenos Aires a los [-----] días del mes de (-----) de 2018.

[Nombre]
[Cargo][InversorFiduciante]



Entre el Sr., con domicilio en calle
localidad de por una parte, y el Sr. con domicilio en calle
..... de la localidad de por otra parte, se conviene en celebrar el
presente contrato de capitalización que se someten a las siguientes cláusulas:

- 1) El Sr. entrega en capitalización en el Establecimiento propiedad de sito en la cantidad de (cantidad y categoría).
- 2) Para permitir una adecuada individualización de la hacienda en cuestión, deberá entrar con la marca líquida a fuego, con contramarca o con un número, teniendo la precaución de que en todos los casos quede bien visible.
- 3) El kilaje inicial será determinado de la siguiente manera: para de esta forma poder fijar posteriormente la diferencia de kilos a repartir en el momento de su venta o entrega.
- 4) El Sr. recibe la hacienda y se obliga a proporcionar en su Establecimiento el pastoreo necesario para la realización de un proceso normal de invernada y tendrá a su cargo mientras dure el mismo, la guarda de las haciendas, el cuidado y manejo de las mismas permitiendo al dueño de la hacienda ingresar al campo cuantas veces considere necesario para recorrerla y observar su estado.
- 5) La mortandad de hasta un ...% será soportada por el dueño de la hacienda. De allí hasta el ...% será soportado por cada parte según la proporción de la capitalización, y del ...% en adelante, las muertes correrán por cuenta del dueño del campo. La mortandad que se produzca en los primeros 30 días de ingresada al campo será soportada íntegramente por el dueño de la hacienda. En caso de una mortandad por imponderables como rayos o algún otro agente causal fulminante, y/o epidemia desconocida, las muertes corren por cuenta del dueño de la hacienda, perdiendo el dueño del campo los kilos que pudieran haber ganado hasta sus muertes. El dueño del campo en estos casos se compromete a avisar dentro de las 24 horas, y de común acuerdo se nombrará a un profesional veterinario que diagnosticará las causas de las mismas y su fallo será inapelable, pero si la mortandad se produjera por mal manejo o negligencia, como intoxicaciones o enfermedades prevenibles, meteorismo, mejoras en mal estado o cualquier otra falta de previsión, la mortandad será soportada por el dueño del campo, debiendo además pagarle éste al dueño de la hacienda, el porcentaje que le corresponda en los kilogramos ganados hasta producida la muerte.
- 6) En caso de fuerza mayor como inundación, sequía, incendio o cualquier otra causa que hubiera que interrumpir el proceso de pastoreo o de invernada, las haciendas podrán retirarse total o parcialmente previo acuerdo entre las partes.
- 7) El proceso de invernada se dará por concluido de común acuerdo entre las partes cuando los animales hayan alcanzado el grado de gordura satisfactorio, que en caso de vaquillonas será de alrededor dekilos, en vacas de kilos, novillos mestizos de kilos y novillos cruza índicos de kilos. Si por otras razones el dueño de la hacienda quisiera vender antes de que termine el proceso natural de engorde, deberá ponerse de común acuerdo con el dueño del campo. Si por el contrario el que necesitara vender fuera el dueño del campo, deberá hacer lo propio con el dueño de la hacienda.
- 8) Las utilidades serán distribuidas entre las partes de la siguiente forma: Al dueño de la hacienda le corresponde un% sobre el pago que las haciendas obtengan durante el proceso de invernada en el Establecimiento, correspondiéndole al dueño del campo el restante%.
- 9) Los gastos veterinarios correspondientes a honorarios médicos, medicamentos y otros productos serán soportados
- 10) El dueño de la hacienda conservará la propiedad de la misma acreditándolas con las guías correspondientes, las que quedarán en el campo. El dueño de la hacienda se obliga a firmar los certificados o guías de venta cuando de común acuerdo resuelvan hacerlo, o en su defecto, autorizará al propietario del campo o algún representante a suscribirla en nombre del mismo.
- 11) Las ventas de hacienda se harán por intermedio de quien tiene la prioridad para efectuarlas.
- 12) Las cláusulas arriba mencionadas expresan lo sustancial de este contrato. No obstante, cualquier diferencia que surja y no se encuentre inmediato acuerdo, se someterá a consideración de cuya resolución será aceptada en forma inapelable por las partes.



- 13) A los efectos legales que hubiera lugar, las partes se someten a jurisdicción de los Tribunales Ordinarios de con exclusión de toda otra que pudiera corresponderle a cuyo efecto constituyen como domicilios legales los arriba mencionados donde se tendrá por válida toda comunicación que fuera necesaria. En prueba de conformidad se firman 2 ejemplares de un mismo tenor en la ciudad de a los días del mes de de