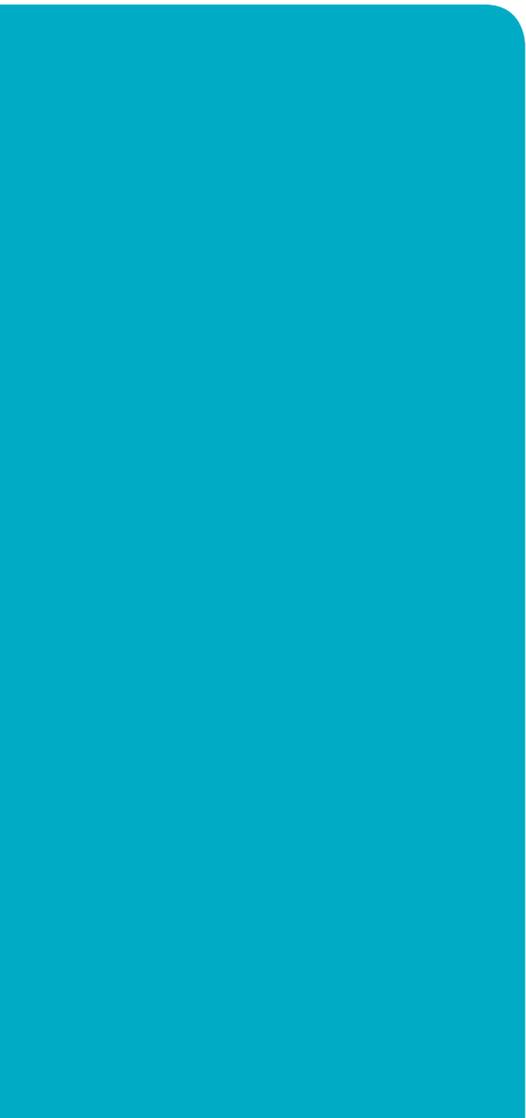




trocobuy
venderás más, comprarás mejor

**UN GRAN MERCADO PARA
OPTIMIZAR LA TESORERÍA,
RENTABILIZAR ACTIVOS,
HACER NEGOCIOS Y COMPRAR MEJOR**



trocobuy

Mucho más que un sistema alternativo de crédito

Trocobuy es un conglomerado multisectorial de empresas partícipes que interactúan entre sí, comprando y vendiendo. Un **gran mercado potencial** donde la propia dinámica de trabajo genera necesidades de compra y venta, que se suceden de forma encadenada. Se articulan circuitos de abastecimiento entre empresas, donde los productos y servicios rotan aportando valor añadido a cada partícipe.

Así, al margen de la función crediticia, muy utilizada por las PYMES que integran el sistema, existen grandes ventajas derivadas de la canalización de operaciones a través de Trocobuy.

Trocobuy como complemento a la actividad habitual de la empresa

Trocobuy nace como complemento a la operativa habitual de la empresa, no pretende ser un modelo sustitutivo. La presencia en el sistema, más allá de la posibilidad de acceso al crédito ofrecido, tiene claras ventajas para la empresa que participa.

VENTAJAS

- 1. Integrar el sistema en la actividad de la empresa** dando entrada a sus proveedores, consiguiendo nuevos clientes y, en definitiva, desarrollando una línea de actividad paralela a su negocio habitual.
- 2. Ahorrar y comprar más barato.** Se ahorra en todas las compras al pagar con los productos propios y se ahorra en los gastos corrientes.
- 3. Generar negocio:** Trocobuy como motor para la generación de facturación, sin recurrir a la tesorería.
- 4. Dar salida a stocks inmovilizados:** Trocobuy permite transformar el stock improductivo en productos o servicios que necesite la empresa.
- 5. Aprovechar la capacidad productiva ociosa:** Trocobuy para mejorar la rentabilidad de la empresa al contribuir a reducir la capacidad productiva ociosa. Nuevas compras y más clientes para las empresas que puedan producir más.
- 6. Optimizar la tesorería.** Cada compra que haga en Trocobuy ayudará a sanear su tesorería, ya que no tendrá que recurrir a *cash* ni a financiación bancaria para pagarla.
- 7. Servir como sistema crediticio.** El crédito asignado por el sistema se incrementa a medida que se realizan ventas, por lo que las sucesivas ampliaciones pueden ofrecer una nueva vía de financiación para las empresas.

Integración del sistema Trocobuy en la actividad de la empresa

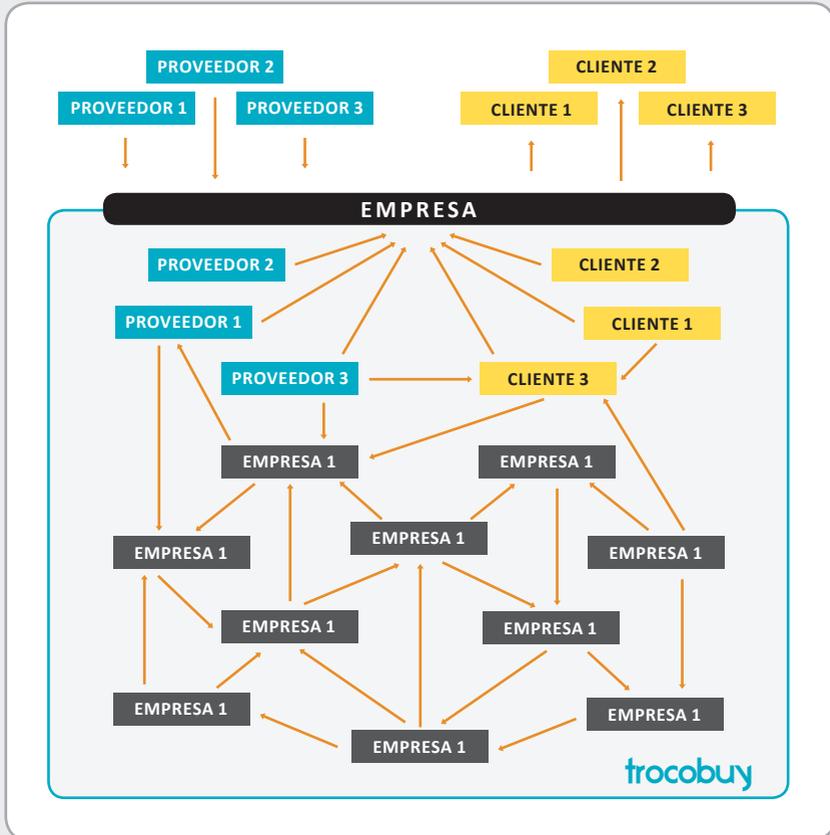
Trocobuy aporta **nuevos clientes** de todos los sectores que articulan una nueva vía de generación de facturación para la empresa. Se ofrece a la empresa la opción de **posicionarse en un nuevo mercado**, con un gran potencial de crecimiento, donde va a poder desarrollar una línea de actividad paralela a su negocio habitual.

Una parte de los proveedores habituales de la empresa pueden quedar integrados en el sistema, de forma que no se produzcan variaciones en el suministro de aprovisionamientos. Trocobuy les facilitará a su vez la posibilidad de comprar dentro del sistema y compensar sus ventas, ofreciendo también un marco de desarrollo para su actividad.

Para ello, es necesario desarrollar conjuntamente entre Trocobuy y la empresa, un **programa de integración de proveedores**, al objeto de establecer los flujos de intercambio de bienes y servicios dentro del sistema.

Para ofrecer la máxima colaboración con las empresas en cuanto a formación en la operativa, búsqueda de nuevos proveedores o integración de proveedores propios, Trocobuy pone a disposición de cada partícipe un **asesor personal** que se encargará de ser su enlace con el sistema.

DIAGRAMA DE FUNCIONAMIENTO DE TROCOBUY



Trocobuy como opción para ahorrar y optimizar la tesorería

Trocobuy no es una central de compras que logre un mejor precio en base a la negociación de volúmenes de mercancía. Los **ahorros en la compra** se producen por la propia naturaleza del medio de pago. La adquisición de bienes o servicios de un proveedor se paga mediante la entrega a terceras empresas de bienes o servicios propios, actuando el sistema a modo de una gran cámara de compensación.

Por tanto, como el precio de venta incluye un margen de beneficio, se genera un ahorro en cada compra.

Se compra un producto a precio de mercado, pero se paga con producto propio, a precio de coste de adquisición o fabricación.

En Trocobuy, la empresa podrá, sin recurrir a su tesorería, comprar, por ejemplo, los siguientes productos y servicios:

- Transporte
- Material de oficina
- Material informático
- Reparación de vehículos
- Alojamiento en hoteles
- Maquinaria
- Publicidad

VEAMOS UN EJEMPLO

EMPRESA margen comercial 20%					
Operaciones externas		Operaciones en Trocoby			
COMPRA	Mercancía A	COMPRA	Mercancía A		
Proveedor A	Precio de compra= 100	Pago= 100	Ciente A	Precio de venta= 120	Cobro= 120
				(precio de compra + margen comercial)	
		Saldo= -100	COMPRA	Producto A	
			Proveedor B	Precio de compra= 120	Pago= 120
					Saldo= 0

Resultado neto para la empresa, tras las operaciones realizadas:

- Adquisición del Producto A, valor de mercado= 120
- Pagos monetarios realizados= 100
- Ahorro producido en esta compra: $120-100=20$
- **Ahorro respecto valor de mercado: $20/120 = 16,6 \%$**

Cálculo de los ahorros conseguidos en las compras realizadas en Trocoby:

$$A=M/(1+M)$$

A: ahorro conseguido (en %)

M: margen comercial= (precio venta - precio coste)/precio coste

Trocobuy como motor para la generación de beneficios, con impacto en la Cuenta de Resultados

Trocobuy es un sistema dual. Cada compra realizada, supone una venta para otra empresa. Cada cobro implica una acumulación de fondos que se reutilizarán para un pago futuro.

En esta dinámica de compra-venta encadenada, propia del sistema, se generan ciclos de **venta → cobro → compra → pago**.

El resultado final es la **generación de facturación** y, por tanto, de **beneficios en la Cuenta de Resultados**. Los beneficios obtenidos se reflejan en la cuenta corriente de la empresa habilitada en Trocobuy y se materializan cuando se necesita abastecimiento de productos y servicios. En todo este proceso, **no se ha requerido financiación bancaria ni aportes de tesorería**.

VEAMOS UN EJEMPLO

EMPRESA

margen comercial 20%

Operaciones en Trocoby

COMPRA	Mercancía A		VENTA	Mercancía A	
Proveedor A	Precio de compra= 110	Pago= 110	Cliente A	Precio de venta= 132 (precio de compra + margen comercial)	Cobro= 132

COMPRA	Producto A	
Proveedor B	Precio de compra= 22	Pago= 22

Saldo= 0

Resultado neto para la empresa, tras las operaciones realizadas:

- Adquisición del Producto A, valor de mercado= 22
- Pagos monetarios realizados= 0
- El beneficio generado está materializado en un producto necesario para la empresa

Cálculo de los beneficios convertibles a productos, en función de las ventas realizadas:

$$B=(MC*V)/(1+MC)$$

B: beneficios conseguidos, (convertibles a productos o servicios)

MC: margen comercial=(precio venta-precio coste)/precio coste

V: ventas realizadas en Trocoby

Trocobuy como mercado para transformar el stock improductivo en compras necesarias para la empresa

Trocobuy es un **mercado multisectorial** en constante crecimiento. Las empresas partícipes demandan todo tipo de productos y servicios para sus ciclos de explotación. Además de **demanda latente**, existe capacidad de compra, debido a los créditos que el sistema concede a cada empresa.

Bajo estas premisas, Trocobuy ofrece la posibilidad de **absorber stocks improductivos**, excesos de fabricación, renovación de almacenes, productos no vendidos por saturación de demanda en clientes actuales, material de segunda mano, etc.

Una vez vendidos, se pueden transformar los saldos cobrados en nuevos productos o servicios necesarios, que se pueden adquirir a cualquier otra empresa del sistema.

VEAMOS UN EJEMPLO

Operaciones externas		EMPRESA margen comercial 20%		Operaciones en Trocobuy	
ALMACÉN	Stock A, sin salida	VENTA	Stock A, descuento en precio= 10%		
Precio compra o coste fabricación= 100	Pago= 100	Cliente A	Precio de venta= 108	Cobro= 108	
		(precio de compra + margen comercial - descuento en precio)			
	Saldo= -100	COMPRA	Producto A		
		Proveedor A	Precio de compra= 70	Pago= 70	
		COMPRA	Producto A		
		Proveedor B	Precio de compra= 30	Pago= 30	
				Saldo=8	

Resultado neto para la empresa, tras las operaciones realizadas:

- Salida de almacén del Stock A, improductivo
- Los pagos monetarios realizados en su día (100) se transforman en el Producto A (70) y el Servicio A (30), necesarios en la actualidad para la empresa
- Queda un remanente de (8) para compras futuras en Trocobuy

Trocobuy como medio para el aprovechamiento de capacidad productiva ociosa

Los pedidos recibidos de otras empresas de Trocobuy pueden contribuir a la **reducción de la capacidad productiva ociosa**, en aquellos casos en los que la empresa puede producir más con la misma infraestructura y personal. De este modo, se produce una mejor absorción de los costes fijos de la empresa porque se repercuten en el precio de las nuevas ventas.

En este caso, los productos fabricados con capacidad ociosa -bajo pedidos de empresas de Trocobuy y vendidos en el sistema- **generan nuevos fondos para realizar compras necesarias**. La rentabilidad conjunta del proceso resulta muy interesante.

VEAMOS UN EJEMPLO

EMPRESA margen comercial 20%		Operaciones en Trocobuy	
Operaciones externas	PEDIDO	Producto A	
	Cliente A	Importe del pedido= 120	Cobro= 120
Fabricación Producto A (con la capacidad productiva ociosa)	VENTA	Producto A	
	Cliente A	Precio de venta= 120 (coste de fabricación +margen comercial)	Pago= 120
Materia prima= 55			
Repercusión de costes fijos= 45			
Coste de fabricación= 100	COMPRA	Producto B	
	Proveedor A	Precio de compra= 120	Pago= 120
Pago= 55			
Saldo= -55			Saldo=0

Resultado neto para la empresa, tras las operaciones realizadas:

- Intercambio de capacidad productiva ociosa por Producto B (120), necesario para la empresa
- Pagos monetarios realizados= 55 (materia prima)
- Minoración del precio real de adquisición respecto al precio de mercado: coste materia prima (Producto A) / precio de compra (Servicio A)= $55/120 = 45,8\%$
- Ahorro final en la compra del Servicio A: $(100\%-45,8\%) = 54,2\%$

Cálculo del precio real de adquisición de productos y de los ahorros inducidos

$$PRA = P * CV$$

PRA: precio real de adquisición

P: precio de mercado del producto

CV: costes variables de la empresa en %

$$A = (1 - CV)$$

A: ahorro inducido (en %)

CV: costes variables de la empresa en %

Trocobuy como bálsamo para las tensiones de tesorería, cuando el dinero se convierte en un recurso escaso

El dinero, concebido como recurso, puede ser un bien escaso. Una caída en las ventas, el alargamiento de plazos de cobro a clientes o la restricción de acceso al crédito bancario pueden ser serios obstáculos para la **generación de cash-flow** en las empresas y, por tanto, para la realización de operaciones de compra.

Además, en una situación deficitaria de tesorería, la empresa se verá obligada a establecer prioridades, renunciando a la realización de compras necesarias que se aplazarán en el tiempo.

En estas situaciones, **Trocobuy aporta ventajas** para la optimización de la tesorería disponible en la empresa y la racionalización de los pagos.

*A mayor nivel de operativa en el sistema,
mayor reducción de las necesidades de
liquidez de la empresa.*

La **empresa A** realiza compras de **material de oficina** a razón de 5.000 €/mes.

Necesidades anuales de cash-flow: la empresa debe generar liquidez por 60.000 € anuales para la realización de pagos vinculados a estas compras. Esta circunstancia puede suponer por ejemplo, en una situación de tesorería limitada, retrasar pagos estratégicos (proveedores de materia prima, nóminas, impuestos...), con los perjuicios que esto supone.

Con Trocobuy no hay necesidad de disponibilidad de cash: el sistema otorga crédito y posibilita la realización de ventas de los productos de la empresa, lo que a su vez deriva en generación de capacidad de compra. Con los fondos obtenidos, se adquiere en las empresas del sistema el material de oficina necesario para mantener la operativa normal de la empresa. De este modo se mitiga el efecto negativo de la limitación de tesorería.

Trocobuy como sistema crediticio

Para finalizar y enlazando con el comienzo de este documento, resaltamos la idea de que **Trocobuy también es un sistema crediticio**, y muy interesante para las empresas.

Aunque inicialmente el crédito concedido tiene un importe que podemos considerar como no resolutivo para empresas de cierta dimensión, a medida que se van realizando operaciones de venta y éstas van creciendo en volumen y frecuencia, **el crédito asignado por el sistema puede tener incrementos considerables**.

La consecución de sucesivas ampliaciones del crédito inicial puede ofrecer una vía de financiación asimilable a **una póliza de crédito**, utilizable para la adquisición de aprovisionamientos o bienes de inversión. Y todo esto sin negociación y aprobación bancarias, gastos de formalización o perjudiciales incrementos de la C.I.R.B.E. de la empresa.

www.trocobuy.com

info@trocobuy.com

902 92 22 12

trocebuy
sistema alternativo de crédito para empresas