DESDE 2008 · ARGENTINA · ESTADOS UNIDOS · MÉXICO

Capital que *trabaja.*

Cuatro formas de invertir junto a un grupo que opera empresas todos los días.

2008

Documento informativo. No es una oferta pública de valores ni constituye asesoramiento financiero. Ver “Riesgos” al final.

QUIÉNES SOMOS

Invertimos donde ya *operamos.*

Manegit es un holding de empresas de servicios digitales. Desde 2008 acompañamos a más de mil empresas en su operación, su tecnología y su crecimiento.

No somos un fondo. Somos un operador que conoce, mes a mes, cómo venden, cobran y atienden las empresas con las que trabaja. Ese conocimiento es la base de cada propuesta de inversión.

Por eso solo presentamos proyectos que podemos ejecutar nosotros mismos, con equipos propios y datos que vemos de primera mano.

El grupo

- We Manegit · soluciones gestionadas para pymes: email, CRM, hosting, agentes de IA.
- Shift · comunicación transaccional para banca y fintechs de LATAM.
- Rubaru Tech · e-commerce de alto ticket.
- Agencia Capitán · marca y comunicación.
- Black Haus Villa · real estate en la Patagonia.

2008	+1.000	~50
AÑO DE INICIO	EMPRESAS ACOMPAÑADAS	CLIENTES ACTIVOS

EL MENÚ

Cuatro formas, un mismo *criterio.*

Cada línea tiene su propio horizonte, ticket y riesgo. Todas comparten tres reglas: información completa antes de decidir, contrato individual y reporte con los mismos datos que usamos para operar.

01

Socio Inversor

Coinversión en el crecimiento de pymes que ya son clientes del grupo. Usted aporta capital; Manegit ejecuta; usted cobra un porcentaje de la facturación hasta un tope.

DESDE USD 25.000 | HASTA 36 MESES

02

Participación en Manegit

Entrada como socio capitalista minoritario del holding, sin intervenir en la gestión. Para quien quiere exposición al grupo completo.

USD 150.000–500.000 | LARGO PLAZO

03

Fideicomisos Black Haus Villa

Participación en tierra y cabañas en la Patagonia argentina, con derecho de uso y renta por alquiler.

ACTIVO REAL | USO + RENTA

04

Joint venture por país

Sociedad para llevar los servicios del grupo a un nuevo mercado, con un socio local que aporta capital y red. Estados Unidos y México primero.

EE.UU. | MÉXICO

EL MODELO

01

Usted aporta. Nosotros *operamos.*

Hay empresas con un negocio probado y sin el capital para crecer. Socio Inversor las conecta con inversores y pone al equipo de Manegit a ejecutar el crecimiento.

Qué financia su aporte

La etapa de crecimiento de una pyme concreta: canal digital, generación de demanda, tecnología, automatización y estructura comercial. La operación mensual de la empresa la sigue pagando la empresa.

Cómo cobra

Un porcentaje de la facturación del proyecto, hasta un tope pactado. No es un préstamo a cuota fija ni una compra de acciones: si la empresa vende más, usted recupera antes.

Qué empresas entran

- **Clientes de Manegit hace 12 meses o más.** Conocemos sus números y su equipo antes de proponerla.
- **Demanda comprobada.** Ya vende. El aporte acelera; no valida una idea.
- **Compra recurrente.** Rubros donde el cliente vuelve a comprar.

No todas pasan. Cada proyecto se analiza por mercado, ticket, recurrencia y capacidad del equipo.

Por qué estamos alineados

Manegit cobra su parte recién después de que usted recuperó su aporte. Si el proyecto no rinde, a nosotros tampoco.

CINCO PASOS, EN ESTE ORDEN

Primero la empresa. Después el *capital.*

01

Selección

Elegimos entre nuestros clientes las empresas con demanda comprobada y compra recurrente. Analizamos mercado, ticket, recurrencia y equipo.

02

Acuerdo operativo

La empresa firma con Manegit un plan de crecimiento con etapas, alcance y forma de cobro. Recién ahí el proyecto se abre a inversores.

03

Sala privada

El proyecto se presenta una sola vez, en una reunión de 5 a 8 inversores elegidos por perfil, con un inversor líder. Nadie firma en la sala: usted se lleva el dossier para revisarlo con su contador o abogado.

04

Aporte

Un solo aporte, al inicio. Sin pedidos de capital posteriores. Contrato individual con orden de cobro, participación y tope por escrito.

05

Recupero y salida

Usted cobra primero hasta recuperar su aporte. Después comparte el resultado con Manegit hasta el tope. Alcanzado el tope o el plazo, el acuerdo termina.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Reglas claras, por *escrito.*

TICKET MÍNIMO	USD 25.000 por inversor.
INSTRUMENTO	Porcentaje de la facturación del proyecto con tope de retorno (financiamiento basado en ingresos).
PORCENTAJE	2% a 10% de la facturación. El valor exacto se fija en el dossier de cada proyecto.
TOPE	1,4x a 2x el aporte. El valor exacto se fija en el dossier.
ORDEN DE COBRO	1. El inversor recibe el 100% hasta recuperar su aporte. 2. Después, 70% inversor y 30% Manegit, hasta el tope.
PLAZO MÁXIMO	36 meses. Si al vencer no se alcanzó el tope, el acuerdo se cierra con lo cobrado.
COBRANZA	Manegit factura a la empresa, retiene el porcentaje y lo distribuye.
REPORTE Y PAGO	Informe mensual con los mismos datos que usa Manegit para operar. Pago trimestral.

EJEMPLO ILUSTRATIVO

APORTE TOTAL	ETAPA 1 · RECUPERO	ETAPA 2 · AL TOPE
USD 100.000	~17 meses	~14 meses
4 inversores de USD 25.000. Tope 1,6x: USD 160.000.	6% de USD 100.000/mes de facturación: USD 6.000/mes, 100% a inversores.	70%: USD 4.200/mes a inversores hasta sumar USD 60.000. Cierre en el mes 31.

Cifras hipotéticas para explicar la mecánica. No son una proyección ni una promesa de resultado. Si la facturación es menor, el recupero se demora y puede no alcanzarse el tope dentro del plazo.

LO QUE RECIBE ANTES Y DESPUÉS

Información completa, tiempo para *decidir.*

El dossier de cada proyecto

- Mercado y rubro de la empresa.
- Plan de crecimiento firmado con Manegit: etapas, alcance y forma de cobro.
- Inversión por etapa y participación de cada inversor.
- Proyección conservadora y optimista.
- Análisis de riesgo: cada riesgo, su nivel y su mitigación.

Sus resguardos

- Cobra primero, hasta recuperar su aporte.
- Un solo aporte, sin pedidos posteriores.
- Contrato individual: orden de cobro, participación y tope por escrito.
- Informe mensual con los datos reales de facturación.
- Nadie firma en la reunión.
- Acuerdo de confidencialidad mutuo, si lo prefiere, antes de recibir el dossier.

"Si el proyecto no rinde, a Manegit tampoco le rinde. Por eso cobramos después que usted."

02 — PARTICIPACIÓN EN MANEGIT

Socio del *grupo* completo.

Para quien prefiere exposición al holding y no a un proyecto puntual. Participación minoritaria, sin intervención en la gestión, con información periódica del grupo.

TICKET	USD 150.000–500.000
ROL	Minoría, sin gestión.
DETALLE	Valuación y porcentaje se presentan en reunión y dossier.

04 — JOINT VENTURE POR PAÍS

Un socio local, un *mercado* nuevo.

Abrimos sociedades por país con socios que aportan capital y red local. Manegit aporta los servicios, los procesos documentados y los equipos del grupo; la operación comercial se arma en conjunto.

Primeros mercados

ESTADOS UNIDOS · MÉXICO

Estructura, aportes y gobierno de cada joint venture se definen caso por caso.

Blackhaus™ VILLA

PATAGONIA · ARGENTINA · 40°10'S

Tierra que se usa y que *renta*.

Refugios de montaña sobre la Ruta 40, en San Martín de los Andes. Un activo real del grupo, en una sociedad separada.

Los activos

- Dos terrenos en la Patagonia argentina.
- Tres cabañas construidas, en alquiler.
- Plan de crecimiento: nuevas tierras y construcción.

El fideicomiso

El inversor participa a través de un fideicomiso que combina **uso** (estadías en la villa) y **renta** (participación en los alquileres).

Valores, plazos y condiciones se presentan en reunión.



LO QUE CONVIENE SABER

Sin letra *chica.*

¿Puedo perder lo que invierto?

Sí. Toda inversión en empresas tiene riesgo y la pérdida puede ser parcial o total. No garantizamos capital, rentabilidad ni plazos. Las proyecciones son estimaciones.

¿Y si el proyecto no funciona?

Puede pasar, y no vamos a decir lo contrario. Usted cobra lo que el proyecto haya facturado hasta el vencimiento. Manegit solo cobra después de su recupero, así que los dos perdemos.

¿Tengo que poner más dinero después?

No. El aporte es uno solo, al inicio. La operación mensual la paga la empresa.

¿Por qué no publican los proyectos?

Cada proyecto es de una empresa real, cliente del grupo, con información reservada. Se presenta solo en la sala y bajo confidencialidad.

¿Quién verifica los números?

El cálculo parte de la facturación del proyecto, que Manegit factura y administra. Usted recibe cada mes los mismos datos que usamos para operar.

¿Puedo invertir desde fuera de Argentina?

Sí. La estructura contractual se adapta a cada inversor; la revisamos con usted y sus asesores antes de firmar.

LA SALA

Pida su *invitación.*

Anotarse no lo compromete. Cuando un proyecto coincide con su perfil, lo invitamos a escucharlo. La invitación es a escuchar, no a firmar.

PEDIR INVITACIÓN

INFO@MANEGIT.COM

Para participación en Manegit, fideicomisos de Black Haus Villa o joint ventures, escríbanos y coordinamos una conversación con un socio del grupo. Si lo prefiere, firmamos un acuerdo de confidencialidad antes de la reunión.

Aviso legal. Este documento es informativo y no constituye una oferta pública de valores, una recomendación de inversión ni asesoramiento financiero, legal o impositivo. La rentabilidad no está garantizada y el capital aportado puede perderse total o parcialmente. Las cifras de ejemplo son hipotéticas. Las condiciones de cada inversión se rigen exclusivamente por el contrato individual. Manegit · manegit.com · Mar del Plata, Argentina.