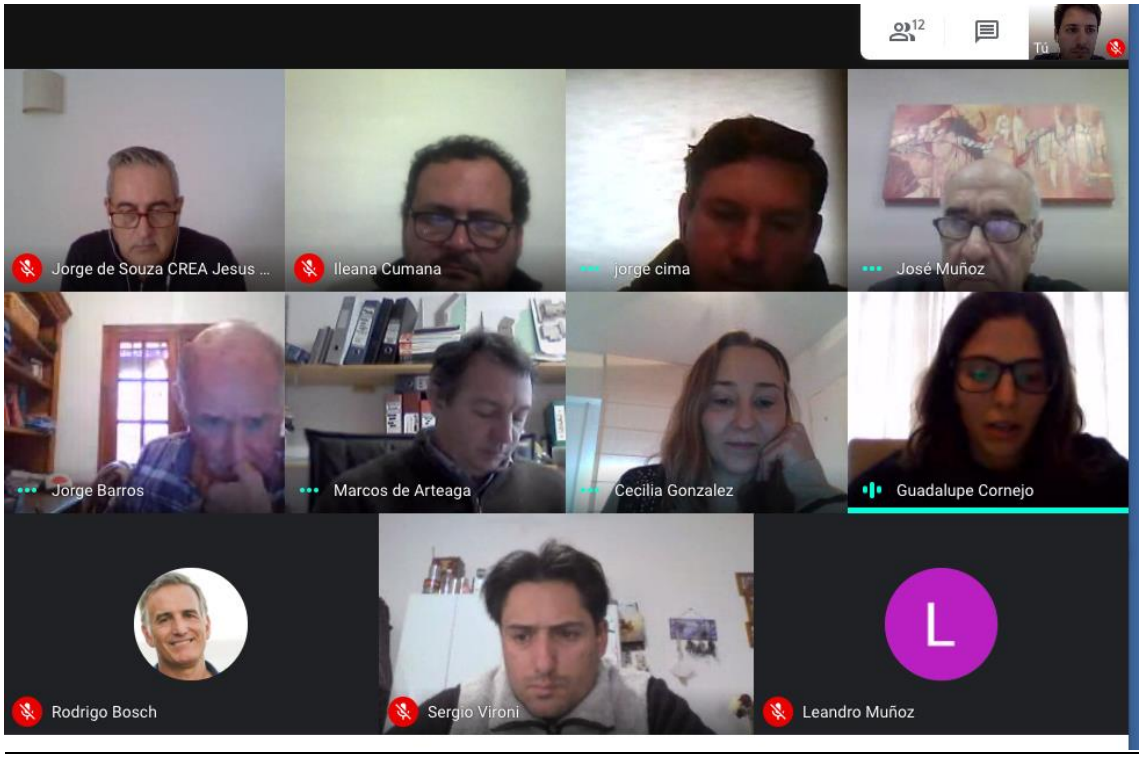
Reunión mesa empresaria Córdoba Norte 23-07-2020:

Participantes:



Presentación de la web zonal:

Presentación de web zonal: links de acceso a mesas zonales y links con información del movimiento CREA, va a estar toda la comunicación por esa vía. Hay información de la región. Hay una parte que hay contenido exclusivo para miembros de la región, el registro se realiza en la web y la aprobación la hace Vivi manual luego de verificar que es miembro CREA COR. Alli están agendadas todas las reuniones y eventos mes por mes, con el flyer y el acceso directo a la sala de esa reunión sea Zoom o Meet. Esta la parte de documentos que se realiza una carga mensual mes por mes. Está todo cargado en PDF y se puede descargar, siempre que estemos logueados. Hay información de cada uno de los grupos y sobre su conformación. Hay una parte de contactos CREA con un acceso a un CMR del movimiento (Sede y otros miembros de otras zonas). En agricultura se va a poder a los informes de campaña con acceso publico, pero los documentos de la mesa necesitas estar logueado. Vivi es la encargada de cargar todo a la pagina. El representante de cada mesa junto al coordinador, definen que información subir a la página . Hace varios años que se proyectó hacerla con el objetivo de contar con un lugar donde tener toda la información que genera la región, mejorando el acceso y facilitando la comunicación, llevó 4 meses de trabajo materializarla y fue impulsada por la mesa agrícola.
Rober Manso sugiere hacer ``amigable´´ el inicio de la pagina. Rodrigo dice que la función de la pagina es contar con la info entregable a la zona, no tiene la finalidad de ser Fyo ni portal de noticias. Vivi agrega que lo que nos resulte interesante agregar que lo pidamos.

Novedades de grupo:

1) Nuevas normas de gestión:

Rober Manso: Normas de gestión ¿Cómo las vamos a incorporar en el grupo? Costo de adaptación de las empresas al formato nuevo, ¿cual es la mirada de AACREA? No está mas el programa de gestión del movimiento.
Jorge De Souza: en su grupo tienen todos Sinagro u otro software de gestión, les faltaría la pata de incorporar las nuevas normas por que siguen con el lenguaje anterior ¿Quién nos puede capacitar al respecto?
Jorge Barros: Hay preocupación respecto a este tema en mesa de asesores ¿Cómo implementar las nuevas normas de gestión? No dan los tiempos en este momento, pero deberíamos ponerlo en agenda para la próxima reunión.
AACREA no tiene la capacidad para tener un programa actualizado que este a la altura del software de gestión. Hay que ver como encarar el tema desde el punto de vista de las limitantes, roles y funciones de asesores y administrativos. Hay experiencias de grupos que hicieron contrataciones conjuntas de programas.
Los desarrolladores de software van a la mesa técnica para actualizar su programación para que estén alineados a las nuevas normas.

PEDIDO PARA PROXIMA REUNION: ¿Cómo avanzar en la implementación de las nuevas normas?

2) ¿INVERSIONES EN PAISES LIMITROFES? Rodrigo Bosch tiene una presentación al respecto por que vivió en muchos países. Queda a disposición de la mesa ese trabajo, es un análisis de que cosas a tener en cuenta, ítems positivos y negativos de los países de la región. Análisis de números y resultados en Uruguay en particular, hay muchísima información por que es un país pequeño. Rodrigo explica que su información esta generada por su trabajo en Nidera, un intercambio con una universidad del exterior, por pedido de inversores para compra de inmuebles rurales y por su asesoramiento comercial a empresas establecidas en Uruguay, hay un anuario con todos los números del agro uruguayo. Con solo estar 60 días en Uruguay ya te dan la residencia fiscal ahí.

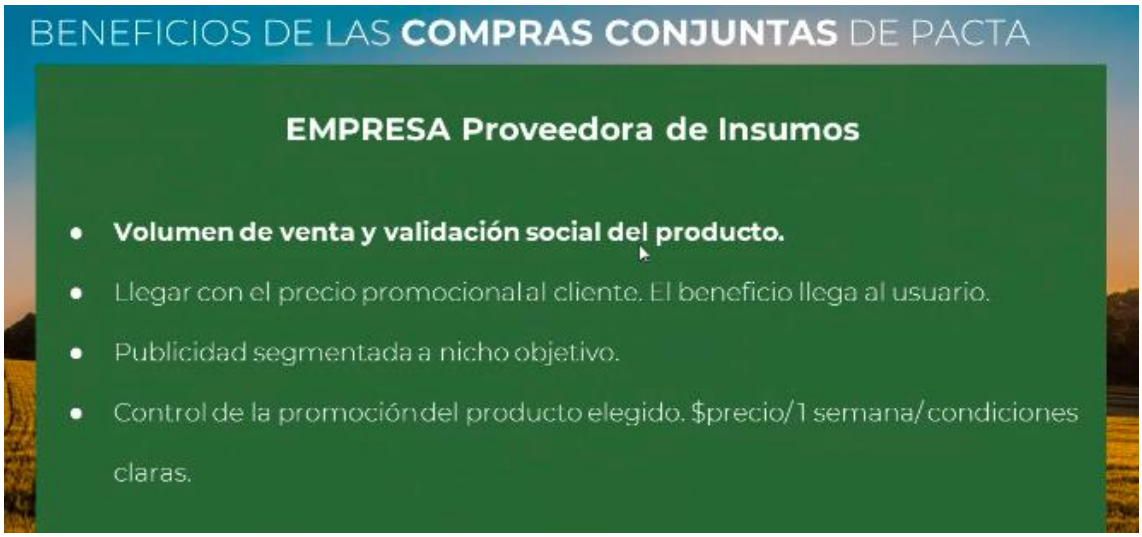
   Ariel de CREA Laguna Larga comenta que en su grupo están trabajando con una abogada de comercio exterior cuestiones comerciales que impliquen vender en el exterior y cobrar via bolsa. Tienen conversaciones con un argentino en Paraguay que está hace bastante, en la zona de Encarnación que está muy desarrollada y que realizan doble cultivo de soja y maíz, cuestan 12qq de alquiler y tienen 2400/2500 mm anuales, valen 10K Usd por hectárea, la tributación es sobre rentas, el IVA es del 10%, hay un código único tributario RUT, hay créditos en dólares a 4 años tasa 0%.

PEDIDO PARA PROXIMA REUNION: Hay interés del grupo en ver esta presentación. Quizás una hora. Requisitos impositivos y legales para establecer una sociedad allá y sus implicancias con la legislación argentina. Ver qué toma AFIP.

Presentación de PACTA (Mariano Pizzio y Guillermo Zorraquin):

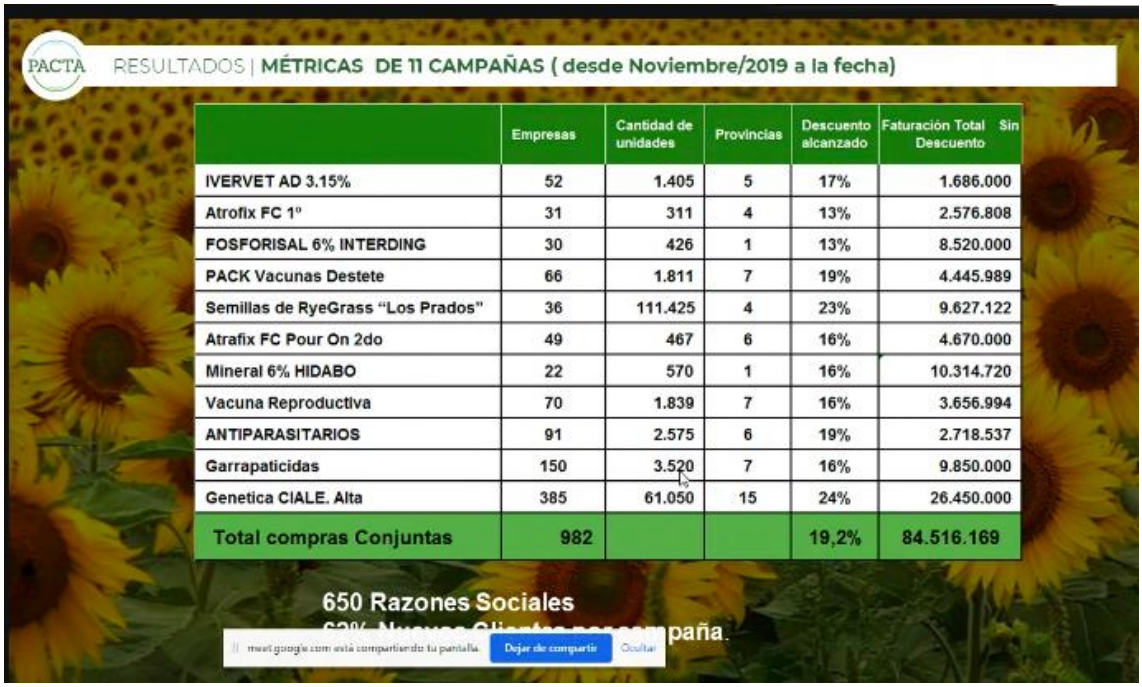
Guillermo y Mariano son los socios fundadores, nos van a contar del emprendimiento. **www.pacta.com.ar**

Es una plataforma que pueda potenciar el capital social del sector agropecuario y obtener beneficio de este. Comenzaron hace 3 años y en principio buscan visualizar oportunidades de negocio, por ejemplo, alguien subía un lote de hacienda a la plataforma y otro que tenga interés en comprarlo se vinculen. Hay una comunidad de 3000 productores registrados. **Las incubadoras le dijeron que trabajaran la parte de compras grupales.** El diagnostico que ellos ven es que hay dificultades en ponerse de acuerdo en el producto, forma de pago y retiro de estos. La propuesta de ellos es **facilitar** entre la empresa proveedora de insumo, la insumera y el retiro de parte del productor. Cierran condición, plazo y descuento, ven la red de distribución y traen el insumo en un periodo de tiempo y lugar estipulado, todo a través de un voucher que se presenta o no, por que hay una lista que ellos le pasan a la red que distribuye. La plataforma Pacta busca la empresa proveedora de insumo que este dispuesta a realizar una venta de este tipo.



No es necesaria suscripción a la plataforma. Hay un indicador de cuantas empresas hay suscriptas y cuanto volumen demandado, de acuerdo a eso se va a generar el descuento. Una vez adentro, se genera el voucher con una determinada validez.

METRICAS AL DIA DE HOY:



	Empresas	Cantidad de unidades	Provincias	Descuento alcanzado	Faturación Total Sin Descuento
IVERVET AD 3.15%	52	1.405	5	17%	1.686.000
Atrofix FC 1º	31	311	4	13%	2.576.808
FOSFORISAL 6% INTERDING	30	426	1	13%	8.520.000
PACK Vacunas Destete	66	1.811	7	19%	4.445.989
Semillas de RyeGrass "Los Prados"	36	111.425	4	23%	9.627.122
Atrafix FC Pour On 2do	49	467	6	16%	4.670.000
Mineral 6% HIDABO	22	570	1	16%	10.314.720
Vacuna Reproductiva	70	1.839	7	16%	3.656.994
ANTIPARASITARIOS	91	2.575	6	19%	2.718.537
Garrapaticidas	150	3.520	7	16%	9.850.000
Genetica CIALE. Alta	385	61.050	15	24%	26.450.000
Total compras Conjuntas	982			19,2%	84.516.169

El descuento se aplica a un precio de lista que esta publicado? Depende del precio que te venda la veterinaria en el caso de los insumos ganaderos, en la parte agricola casi siempre estan los precios dados.
¿al momento de cerrar la compra ya esta definido el precio a pagar por el producto? Si.

Para mejorar: no tienen segmentado el nicho de clientes, tienen que segmentar mas la propuesta, les lleva bastante tiempo para coordinar las propuestas nacionales y llegar con algo mas dinamico.

PACTA tienen adn CREA, con la zona Litoral Norte cerraron un convenio (pero está abierto para todas las zonas) donde la zona les ayuda a detectar las necesidades de compra grupal, entonces le dan el descuento y les comparten la comisión de PACTA y le hacen apoyo en marketing digital, teniendo un canal habilitado de difusion.

Nos piden apertura para que les comentemos si tenemos interés al respecto.

INTERCAMBIO GRUPAL: Hay interés, la plataforma resuelve el tema de la logística y el tema de la facturación. Muy buena la idea y agrega valor. ¿Se podrá acercar alguna propuesta zonal?

JORGE BARROS VA A PEDIR LA PRESENTACION COMPLETA A PACTA.

Taller de Empresa Familiar a Familia empresaria: **Jueves 30/07/2020**.

José Muñoz y Rober Manso son los responsables empresarios del tema. Hay un taller preparado para la ultima semana de Julio 2020. Temática, armado, logística, etc. ¿se puede aportar algo?

Rober: Van a ser 3 experiencias de empresas, Bazán es la primera. En todas nos podemos sentir identificados. Se buscaron empresas que no fueran de la zona para evitar ´´herir´´ a alguien. **Va a ser por Zoom, hay mucho interés.**

José: Hay una empresa que es miembro crea Sunchales.

Jorge Barros: cuales son los focos en empresas familiares en los que tenemos que trabajar, en el Censo agrícola, hay muchos datos y Jorge va a hacer una presentación que sirva de disparador. En Córdoba Norte hay un 60% de empresas familiares que no tienen hablada la sucesión. Otro tema importante es el referido al órgano de gobierno. Otro tema es la organización de empresas con miembros jóvenes, pero con accionistas mas antiguos.

Hay que ver el tema de la difusión dentro de los grupos, comentemos en que están los grupos de cada uno.

Ariel de Laguna Larga comenta que hay interés en su grupo.
Marcos de Leopoldo Lugones comenta que también hay interés en su grupo.

Por zoom, ya está enviado el enlace. Se esperan mas de 100 personas, puede llegar a haber problemas en términos de cupo.

Las preguntas se harán por chat a una sola persona. Jorge hace su rol de coordinación, Guille la apertura.

Guadalupe Cornejo comenta que hay interés y con iniciativa para participar de parte de su grupo.

La reunión no tiene costo para las empresas, ni para la zona.

Presentaciòn Herramienta DISE acualizada:

Entender cual es el momento de usar cada herramienta. Repaso de cada una.

Hoy vamos a ver la herramienta **DiSE**: como está la empresa en su situación financiera-económica, es para el corto plazo.

DiSE es la herramienta que nos permite ver como está nuestra empresa HOY.

Se puede ver en la web zonal y en la pagina de CREA en la parte de herramientas, hay que descargar la ultima versión, es un Excel.

El set de indicadores está acordado con contadores y técnicos, se entiende que es el mas rápido y útil para analizar la empresa. Hay un asistente de carga que nos indica por paso por paso. Se carga el ejercicio, la moneda puede ser pesos o dólares. Después se cargan los datos patrimoniales para proceder al calculo de los indicadores.

REQUERIMIENTO PARA HACER EL DISE: Necesitamos tener un presupuesto financiero (CREA proporciona esta herramienta) y un patrimonial a la misma fecha.

El idioma del DiSE es el de las nuevas normas de gestión.

Hay un Excel de checklist que ayuda a cargar la DiSE, Jorge Barros la va a mandar al grupo para que la tengamos.

El gerenciamiento va como gasto directo según las nuevas normas.

Hay una planilla adicional que puedo ir cargando datos por unidad de negocio y puedo ver la distribución y participación de cada una en ingresos y egresos.

INDICADORES EMPRESARIALES: una vez cargado todo, automáticamente se van generando los indicadores. Hay una explicación al lado de cada uno que facilita la lectura e interpretación de estos.

Hay un ítem que lo cargamos nosotros que es el de plazo de devolución del pasivo. Otro es el de la máxima deuda potencial. Es importante cargar bien la proyección de nuestras expectativas de resultado y que nos sirva para tomar decisiones.

Hay un esquema de indicadores varios que sirven para realizar comparaciones.

TABLERO: Son los indicadores propiamente dicho y para hacer la lectura mas amigable y rápida para los socios. Hay botones para sensibilizar o simular situaciones de acuerdo a distintos escenarios.

ESTRATEGIAS POSIBLES: Para cada resultado que tengamos, hay una estrategia sugerida y se presta para el intercambio con el grupo CREA o entre quienes estén valorizando la situación.

La carga de datos la hace uno desde donde uno se los provea, por ejemplo, de un sistema de gestión contable. También se lo puede hacer a una empresa que no lleve gestión necesariamente y con cosas que debemos saber, deuda CP, LP, resultados proyectados, etc.

Jorge Cima destaca la utilidad de esta y fácil carga de datos.
Jorge Desouza destaca que es mas amigable que la anterior.

Marcos Deartega dice que va a encarar el uso de esta herramienta y promover el uso en el grupo.

Esta pendiente la presentación de la nueva versión a asesores.

Duda recurrente a la hora de hacer patrimonial: ¿que moneda tomar? Los ganaderos toman todo en pesos, los agrícolas todo en dólares. La duda es para las empresas mixtas, como impacta un resultado por tenencia medido en dólares o pesos. Lo importante es la actualización de los montos. En las nuevas normas la forma de medir el inventario ganadero ha cambiado (no hay mas inventario inicial y final).

José Muñoz y Marcos de Arteaga comentan que les llegó notificación a través de la ventanilla digital: les llegó un requerimiento de fiscalización, donde tienen que explicar los IVAs, los resultados contables y explicar la diferencia con los impositivos. También les han cuestionado contratos de alquiler y les preocupa que les hagan algún bloqueo a la hora de sacar cartas de porte.

Están hablando de un bloqueo logístico en Santa Fe a partir del 27/07 para camioneros que no sean de ahí. El requisito de la provincia sería que ingresen con un hisopado con no menos de 72hs de antigüedad, estos valen 3mil o 4mil en la salud privada. En la salud publica tenes que comprobar que tenes algún síntoma y tardan 72hs en darte el resultado.