Memo de la reunión del 20-08 -20

Temas:

Negocios en Uruguay

Como implementar Nuevas Normas de Gestión

Devoluciones de Taller de Empresa familiar

Ronda de Novedades

Negocios en Uruguay: (algunas notas )

Rodrigo Bosch: hace una presentación mostrando la evolución de los negocios agropecuarios en Uruguay en los últimos 20 años describiendo la situación actual.

Mostro la importancia del sector en el PBI que es de alrededor del 10%. Un 50 % corresponde a la ganadería y un 50 % a la agricultura, si bien la superficie agrícola es muy inferior a la ganadera.

Actualmente la superficie agrícola está limitada a los mejores campos agricolas, si bien al principio la actividad creció mucho en superficie de la mano de los buenos precios, hoy está limitada (por los precios actuales) a los campos más aptos.

Los rendimientos en soja de promedio están en 29 qq/ ha, de maíz en 70 qq y trigo de 30 a nivel pais pero hay que tener en cuenta la variabilidad entre zonas.

La principal limitante en la agricultura es la escasa profundidad de los suelos, que hace que los cultivos necesiten lluvias frecuentes y cuando estas escasean los cultivos entren en condición de sequía.

Los costos totales sin arrendamiento son de alrededor de 300 dólares para soja y el MB de 400 cuando le ponemos el alquiler de 7 qqha, el MB es de alrededor de 150 dólares. En general parecen similares a los de nuestra zona.

Con respecto a la rentabilidad del negocio ganadero, y a modo de ejemplo, en una capitalización de vacas la renta es del 5 %.

Hay contratistas en cantidad y calidad para abastecer la demanda de labores para agricultura.

El país es confiable.

El idioma es el mismo, no hay problemas con el mismo como se puede dar en Brazil.

Hoy hay una burbuja en el mercado inmobiliario, es difícil conseguir campos agrícolas en venta. Campos que valían 7000u$ hoy no se quieren vender porque hay. Alquileres de 6 a 7 qq.expectativas de demanda creciente. Con esos valores, la rentabilidad inmobiliaria actual es de alrededor de 3-4 %.

Los campos ganaderos van de 3000 u$/ha a 7000 u$ .

Recomendaría invertir bajo figuras asociativas, el problema es la distancia para empresas de Córdoba que pretendan hacer inversiones de pequeña escala (hasta 400 has).

Se consiguen muy buenas maquinarias en cantidad y calidad, porque al no producir Maquinaria el país, importa desde EEUU.

Hay algunos representantes de grupos que plantean la posibilidad de profundizar en el tema, pero no hay consenso para generar una acción por el momento. La propuesta es bajarlo a los grupos y ver si se genera el consenso para avanzar en el mismo.

RB enviara la presentación a la mesa.

Tema Gestión:

Crea del este: Se hace gestión, hasta patrimonial, hoy están frenados por que están sin asesor.

En el caso de la empresa Chiaraviglio (acopio, producción y servicios) vieron distintos programas y se inclinaron por Rojo Soft que era el que mejor se alinea con las demandas de la empresa y no tuvieron problemas en incorporar las Nuevas Normas.

Totoral: tiene esta semana un taller para preparar la comparativa de gestiones, están trabajando en el tema.

Montecristo: Trabajan en el tema, hay distintas situaciones de avance a nivel de la empresas, no tienen sistematizada la información.

Sierras chicas: Hacen hasta Res /Producción, están trabajando con la Dise para avanzar en Patrimonial, pero el asesor actual no conoce los indicadores.

Rio 1: En el grupo llegan hasta Resultado por producción, usan para ello el programa de gestión CREA, no hacen patrimonial. Comparan a nivel de grupo costos Directos e Indirectos. Algunas empresas usan Arbor y sinagro, no ven el beneficio de implementar Las NN. No lo tienen en Plan de trabajo.

Barranca Yaco: Hacen gestión hasta RP, se les hace difícil implementar nuevas normas. Usan Excel y programa de crea.

No hay demandas a la mesa en este tema.

Otros comentarios: Apuntalar a los asesores para que ellos faciliten el proceso.

Buscar un sistema para toda la zona.

Seguir tratando el tema aunque hoy no se visualiza una demanda concreta.

Tema Taller de Empresa familiar:

Consenso en que el taller fue muy útil, como aspectos de mejora:

Falto agregar una visión distinta a la de Roberto Bazán.

Se destaca el hecho de presentar casos reales en estas capacitaciones.

Con respecto a los casos, 3 fueron demasiado, con 2 hubiera andado bien.

Respecto a Meet, a pesar de los problemas, a la gente que estaba trasladándose en vehículo, le pareció bueno.

Tener en cuenta para futuras acciones la posibilidad de generar fondos por sponsoreo.

El Crea del Este lo trabajo como grupo al tema y continúa con un plan de acciones que incluye capacitaciones en el tema. Menciona la de Crea que da Gustavo López. Si hay otros grupos interesados en sumarse, se puede generar alguna acción zonal.

Hay un curso de CREA en Protocolos.

GB y JB van a arrimar a la mesa las capacitaciones disponibles. Se plantea que hay algún problema en CREA en cuanto a cómo se comunican estas capacitaciones. También a la necesidad de que se presenten con contenido, y costos.

Ronda de Novedades:

Roberto Manso trae el tema JAT de gruesa, se acuerda que el tema Impositivo sigue vigente y que es de interés de la zona o sea que se le da el OK para avanzar con ese tema.

Con respecto a el espacio Ronda de novedades, se consensua en generar desde la mesa (entre todos) una encuesta de temas de actualidad para ordenarlos y rescatar previo a la reunión los temas a tratar en ese espacio. La misma se validara en la pxma reunión.