DOSSIER FIDELITAS

Fidelitas

NEORIS CONSULTING ARGENTINA S.A.

Informe realizado a pedido de PAN AMERICAN ENERGY S.L. SUC. ARGENTINA

ARGENTINA

Marzo 2024

Esta información es confidencial y de uso exclusivo de quien la solicita. Su finalidad es meramente orientativa en decisiones crediticias. No implica juicio de valor ni de solvencia de los informados. Su evaluación y las decisiones que el cliente tome son ajenas a Fidelitas.

1- Resumen Ejecutivo

1.1 CALIFICACIÓN Y EVALUACIÓN

			No Aplica	No cumple / No posee / No cedio información (0)	Con irregularidades / sin planes de regularización / cedió información parcial (1)	No aplica por que contrata monotributistas. (2)	Están inscriptos en moratorias, planes de pagos, etc. y paga (3)	Se detectan caso de atraso puntuales (4)	No se detectan desvíos (5)
1. Cumplimiento de Obligaciones Previsionales e Impositivas									
1.1	**Como es su situación salarial y social respecto de:**								
1.1.1	Pago de sueldos y remuneraciones.								x
1.1.2	Presentación y pago de aportes y contribuciones F-931								x
1.1.3	Presentación y pago de ART.								x
1.1.4	Presentación y pago de otras cargas sociales								x
1.2	**Como es su situación fiscal respecto de:**								
1.2.1	Presentación y pago del impuesto a las ganancias (DDJJ y anticipos)			x					
1.2.2	Presentación y pago del impuesto al valor agregado (I.V.A. F-731)								x
1.2.3	Presentación y pago del impuesto a los ingresos brutos								x
1.3	**Como es su situación bancaria**								x
Total Cumplimiento Previsional e Impositivo		**88%**	**35**						

Tipo de Empresa	Servicios		No Aplica	"No cedió información / Valor por debajo del mínimo (0)"	Malo	Regular		Bueno		Muy Bueno		Excelente
2. Situación Económico-Financiera					1	2		3		4		5
2.1.1	**Solvencia**				0,490	0,490	0,727	0,727	0,963	0,963	1,200	1,200
				x								
2.1.2	**Endeudamiento Corriente**				2,000	2,000	1,500	1,500	1,000	1,000	0,500	0,500
												x
2.2.1	**Índice de liquidez**				0,900	0,900	1,200	1,200	1,500	1,500	1,800	1,800
					x							
2.3.1	**Rentabilidad Bruta**				0,200	0,200	0,267	0,267	0,333	0,333	0,400	0,400
						x						
2.3.2	**Rentabilidad Operativa**				0,020	0,020	0,073	0,073	0,127	0,127	0,180	0,180
				x								
2.3.3	**Rentabilidad Neta**				0,030	0,030	0,087	0,087	0,143	0,143	0,200	0,200
				x								
Total Situación Económico-Financiero		**27%**	**8**									

Calificación y Ponderación de la Reevaluación / Ampliación de Alcance

CONDICIÓN		CALIFICACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA				
		Puntaje Obtenido		% respecto al total	Ponderación (%)	Resultado
1	**Cumplimiento Previsional y Fiscal**	35	**40**	**88%**	**10,0%**	**0,9**
2	**Situación Económico-Financiera**	8	**30**	**27%**	**90,0%**	**2,4**
Resultado Final		**3,3**				

Según políticas de calificación de PAN AMERICAN ENERGY SL SUC. ARGENTINA

1.2 CONCLUSIÓN

NEORIS CONSULTING ARGENTINA S.A. inició sus actividades en el año 2006 con domicilio legal en Rosario, Provincia de Santa Fe, brindando servicios de consultoría tecnológica. Sus accionistas son: NEORIS N.V. (90%, México) y NEORIS DE MÉXICO S.A DE C.V. (10%, México). Opera bajo certificaciones de calidad ISO 27001 (Vigentes). Según el form. 931 de 01/2024 cuenta con 206 empleados registrados. Tiene afiliación vigente con PREVENCION ART. No presenta sanciones laborales en el listado REPSAL. Se encuentra al día el pago de Aportes y Contribuciones de Seguridad Social. El informe de la Agencia de Recaudación de la Provincia de Buenos Aires indica que es un agente sin deuda, sin embargo, su similar de la Provincia de Rio Negro informa que es un agente con deuda. Opera normalmente con el Sistema Financiero, sin registrarse cheques rechazados por falta de Fondos. No se detectaron embargos, ni juicios del fuero comercial como demandado, pero se evidenciaron Eventos de Integridad y Notas de Prensa Negativas a ser evaluadas por el área de proveedores.

Desde el punto de vista contable, el ejercicio cerrado a 12/2022 mostró una deficitaria performance económica por 5° periodo consecutivo, con alza de ventas (15% variación interanual), disminución de Gastos de Estructura y de Costos Directos, registrando pérdida final -3.31% s/ventas vs el quebranto de -6.60% s/ventas del ejercicio anterior. La situación Financiera y Patrimonial resultó insatisfactoria por 3° periodo consecutivo, el incremento del Pasivo y el valor negativo del PN, generó que los principales indicadores profundizaran en parámetros muy inadecuados: la Liquidez Corriente disminuyó de 0.74 a 0.70, el Capital de Trabajo fue negativo por 3° periodo consecutivo, la Solvencia Patrimonial pasó de 0.06 a -0.02, el Endeudamiento Corriente aumentó de 16.87 a -57.39 y la capitalización se compuso por Resultados Acumulados Negativos. Es importante mencionar que de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 94, inciso 5° de la Ley de General de Sociedades, el patrimonio neto negativo es causal de disolución de la Sociedad por pérdida del capital social, no obstante, la compañía expone en las Notas de su Estado Contable lo siguiente: " La Sociedad cuenta con el apoyo económico y financiero de su accionista mayoritario NEORIS NV., quién ha manifestado su decisión y capacidad de seguir asistiendo financieramente a la Sociedad para que la misma continúe operando normalmente.". Las ventas post balance (12 meses) indican un incremento interanual del 47.04%.

De acuerdo con los datos analizados, la compañía se encuentra atravesando su 5° quebranto consecutivo, junto a un marco Financiero y Patrimonial muy debilitado y un PN negativo. Ante lo expuesto sugerimos operar con muy extrema cautela. Eventualmente desarrollar proveedor alterno.

LÍMITE DE COMPRA (30% sobre ventas)	VENTAS BALANCE	VENTAS POST-BALANCE
Ventas	**$ 2 213 428 545**	**$ 3 254 523 960**
Límite de compra	**$ 664 028 564**	**$ 967 357 188**

Contenidos

1- RESUMEN 2

1.1 CALIFICACIÓN Y EVALUACIÓN 2
1.2 CONCLUSIÓN 3

2- DATOS ORGANIZACIONALES 6

2.1 CONSTITUCIÓN / ESTATUS JURÍDICO / DOMICILIOS / TELÉFONOS/ ESTATUTO 6
2.2 RESEÑA HISTÓRICA / GENERALIDADES 7
2.3 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES 7
2.4 INFORMACIÓN ADICIONAL / DATOS DE INTERÉS 7
2.4.1 Certificado Fiscal para Contrataciones de la Administración Nacional 8
2.4.2 Constancia de inscripción AFIP/IIBB/Ganancias 9
2.5 MARCAS / PATENTES / LICENCIAS 14
2.6 ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA 15
2.7 ESTRUCTURA SOCIETARIA Y VINCULACIONES 15
2.7.1 Socios / Accionistas 15
2.7.2 Vinculaciones / Empresas Relacionadas 15
2.7.3 Directivos 16
2.7.4 Antecedentes de Principales Directivos 18
2.8 ACTIVOS 20
2.8.1 Inmuebles 20
2.8.2 Rodados 20
2.9 PUBLICACIONES OFICIALES 20
OTRAS PUBLICACIONES 20
2.10 CERTIFICACIONES 28
2.10.1 Certificaciones de Calidad 28
2.10.2 Distinciones Obtenidas 28
2.10.3 Programas de Responsabilidad Social Empresaria 29
2.11 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL CONTRATADO 29
2.12 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL SUB- CONTRATADO 30

3- SITUACIÓN COMERCIAL 31

3.1 PRODUCTOS/SERVICIOS Y ANTIGÚEDAD EN EL MERCADO 31
3.2 DETALLES Y EVOLUCIÓN DE COMPRAS Y VENTAS 35
3.3 VENTAS A PAN AMERICAN ENERGY S.L. SUC. ARGENTINA 36
3.4 PROVEEDORES 36
3.5 CLIENTES 36
3.6 SEGUROS 36
3.6.1 Registro de contratos con las ART 36
3.6.2 Contratos extinguidos por falta de pago 37
3.6.3 Otros Seguros contratados 37

4- COMERCIO EXTERIOR 38

4.1 IMPORTACIONES 38
4.2 EXPORTACIONES 38

5- SITUACIÓN BANCARIA 39

5.1 CHEQUES RECHAZADOS 39
5.2 CENTRAL DE DEUDORES 39
5.3 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO INFORMADO 40

6- SITUACIÓN JUDICIAL COMERCIAL 41

6.1 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDADO 41
6.2 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDANTE 41
6.3 FISCALES Y PREVISIONALES 41
6.3.1 Detalle de Inscripciones Fiscales 41
6.3.2 Informe Estado de Deudas por Provincia 41
6.3.3 Embargos 42
6.3.4 Otra información Fiscal o Previsional de Interés 43

7- INTEGRIDAD 44

7.1 INTEGRIDAD 44
7.2 INFORMACIÓN DE PRENSA NEGATIVA 45

8- ESTADOS CONTABLES 46

8.1 DATOS CONTABLES 46
8.2 ANÁLISIS VERTICAL 52
8.3 ANÁLISIS PATRIMONIAL 53
8.4 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD 54
8.5 ANÁLISIS FINANCIERO 55
8.6 ANÁLISIS DE FLUJO DE FONDOS 56
8.7 CÁLCULO DE CAPACIDAD DE CONTRATACIÓN 57
8.8 SCORE DE BALANCE 58

2- Datos Organizacionales

2.1 CONSTITUCIÓN / ESTATUS JURÍDICO / DOMICILIOS / TELÉFONOS/ ESTATUTO

Razón Social	NEORIS CONSULTING ARGENTINA S.A.
CUIT	30-70993324-4
Domicilio	DORREGO 1042, (2000), ROSARIO NORTE, SANTA FE, ARGENTINA
Posibles teléfonos	0341-5127400 - 2434261
Actividad	620100 - SERVICIOS DE CONSULTORES EN INFORMÁTICA Y SUMINISTROS DE PROGRAMAS DE INFORMÁTICA 620900 - SERVICIOS DE INFORMÁTICA N.C.P.
Forma Jurídica	S.A.
Fecha de Inscripción	26/12/2006
Fecha de Contrato Social	18/12/2006
Patrimonio neto al 2022	$ -19 669 998
Cantidad Empleados	206 (Fuente: Form. 931 01/2024)
Domicilio Legal	DORREGO 1042, (2000), ROSARIO NORTE, SANTA FE, ARGENTINA
Domicilios vinculados	AV. MADRES DE PLAZA 25 DE MAYO 3020 Piso:4, (2000), ROSARIO NORTE, SANTA FE, ARGENTINA

2.2 RESEÑA HISTÓRICA / GENERALIDADES

NEORIS CONSULTING ARGENTINA S.A. es un acelerador digital y socio tecnológico de algunas de las compañías más grandes del mundo. Hemos trabajado en Consultoría Tecnológica por más de 20 años en todos los continentes. Hemos completado más de 1200 proyectos de gran escala y nos enorgullecemos de trabajar para más de 350 clientes en todo el mundo. Proveemos un servicio de alta calidad con nuestras 27 oficinas, Delivery Centers y Laboratorios de Innovación, donde trabajan algunas de las mejores mentes de la industria para generar el futuro de los negocios.

Aspiramos a cambiar la forma en que las compañías estructuran su misión en un Mundo Digital. Creemos en la generación de una mentalidad innovadora para crear cambio disruptivo y duradero.

Fuente: Empresa.

2.3 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

VISIÓN

"Hacemos al futuro más inteligente al crear interacciones más sencillas."

MISIÓN

"Cocreamos soluciones disruptivas en compañías que aspiran a facilitar las conexiones con sus clientes con estrategias digitales, a través de equipos creativos que combinan un profundo conocimiento de la industria, capacidades de diseño excepcional y experiencia técnica."

Fuente: Empresa.

2.4 INFORMACIÓN ADICIONAL / DATOS DE INTERÉS

Municipalidad de Rosario

Ref.
Tramite Nº: 9156/2022 (Renovación con modificaciones/ Reducción de superficie)
Titular: NEORIS CONSULTING ARG.SA
Domicilio: MADRES P. 25 DE MAYO 3020 P: 04 D: 06 D:05
Rubro: OFICINA ADMINISTRATIVA.

Rosario, 7 de Noviembre de 2023
"2023 - A 40 años de la recuperación de la democracia"

Se verifica:

- Presentó croquis de distribución con medidas y usos reales de cada espacio, el mismo se considera conforme.
- Presentó informe de la instalación eléctrica, medición de PAT según Res. 900/15 y certificado de calibración del telurímetro utilizado. Informe firmado por profesional matriculado y visado por colegio correspondiente.
- Presentó plan de evacuación completo y firmado por profesional matriculado y visado por colegio correspondiente. Adjuntó una constancia de capacitación del personal firmada.

Superficie total aproximada: 157 m2

Basada en lo observado en el lugar y en los informes de parte adjuntos en la plataforma, firmados por profesionales con incumbencia en las distintas especialidades, y visados por los Colegios Profesionales correspondientes, se considera al trámite **aprobado** técnicamente.

Se eleva para su prosecución.

Datos relevantes a incluir en el certificado:

- **Nomenclatura catastral:** S7 M156 G5 SD28
- **Rubro:** Oficina administrativa
- **Superficie total aproximada:** 157 m2
- **Control de incendio:** 6 extintores tipo ABC de 5 kg - Sensores de humo y pulsadores de alarma.

Tec. S. y S. O. GUILLERMINA PERRETTA
VERIFICADOR TECNICO
Direc. Gral. de Habilitación
Inds. Coms. y Servs.

Arq. María Angélica Lenc
Inspectora Técnica
Dirección General de Habilitación
Inds. Coms. y Servs.

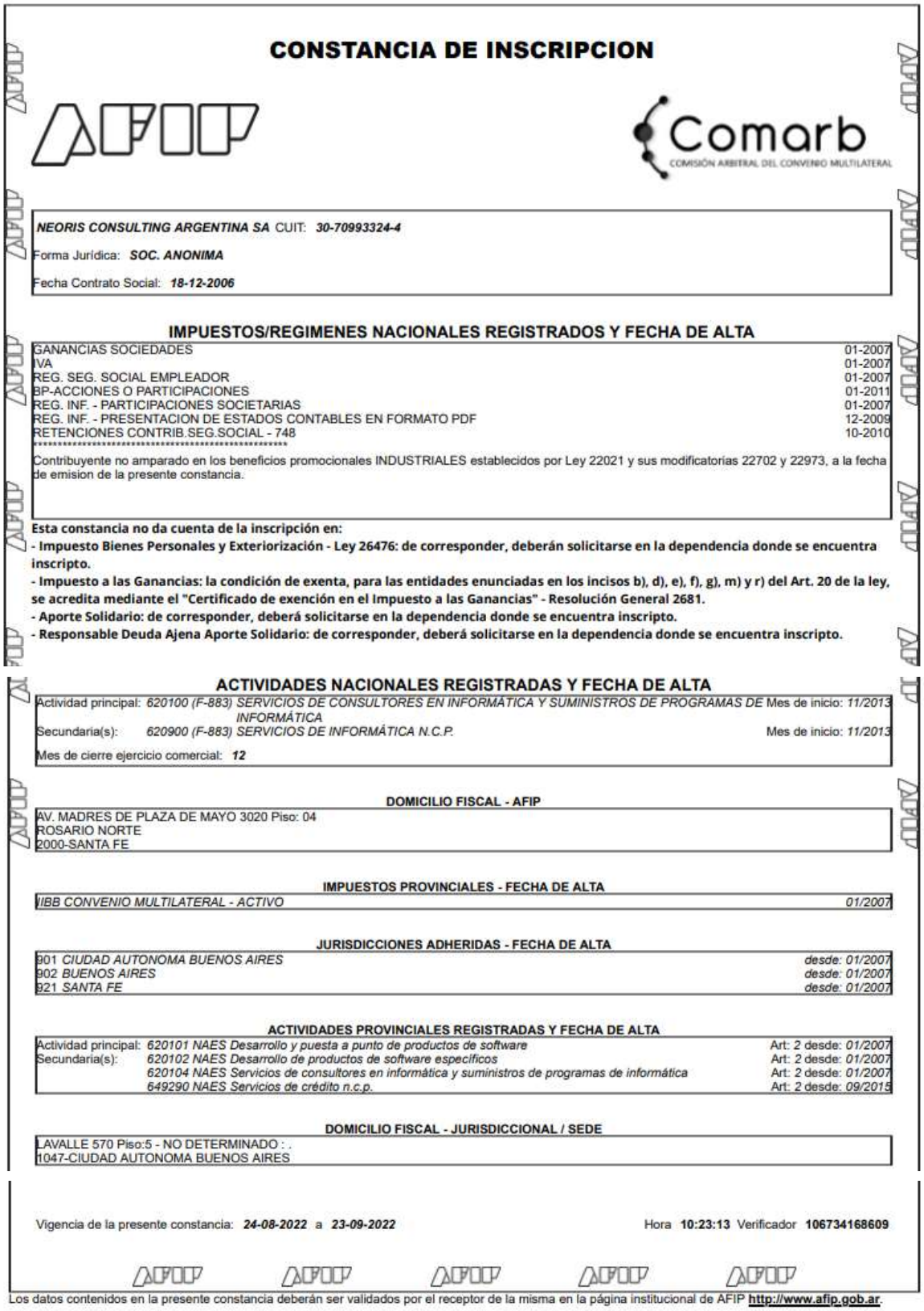
Secretaría de Gobierno
Dirección General de Habilitación de Industrias,Comercios y Servicios.
Avda.Belgrano328 (edif. ADUANA)P.B. - Teléfono:0341 4802900- 0341 4802915 int.123- (2000) Rosario,Santa Fe,Argentina

Fuente: Empresa.

2.4.1 Certificado Fiscal para Contrataciones de la Administración Nacional

Información no proporcionada por la empresa.

2.4.2 Constancia de inscripción AFIP/IIBB/Ganancias



CONSTANCIA DE INSCRIPCION

AFIP

Comarb
COMISIÓN ARBITRAL DEL CONVENIO MULTILATERAL

NEORIS CONSULTING ARGENTINA SA CUIT: ***30-70993324-4***

Forma Jurídica: ***SOC. ANONIMA***

Fecha Contrato Social: ***18-12-2006***

IMPUESTOS/REGIMENES NACIONALES REGISTRADOS Y FECHA DE ALTA

GANANCIAS SOCIEDADES	01-2007
IVA	01-2007
REG. SEG. SOCIAL EMPLEADOR	01-2007
BP-ACCIONES O PARTICIPACIONES	01-2011
REG. INF. - PARTICIPACIONES SOCIETARIAS	01-2007
REG. INF. - PRESENTACION DE ESTADOS CONTABLES EN FORMATO PDF	12-2009
RETENCIONES CONTRIB.SEG.SOCIAL - 748	10-2010

Contribuyente no amparado en los beneficios promocionales INDUSTRIALES establecidos por Ley 22021 y sus modificatorias 22702 y 22973, a la fecha de emision de la presente constancia.

Esta constancia no da cuenta de la inscripción en:
- Impuesto Bienes Personales y Exteriorización - Ley 26476: de corresponder, deberán solicitarse en la dependencia donde se encuentra inscripto.
- Impuesto a las Ganancias: la condición de exenta, para las entidades enunciadas en los incisos b), d), e), f), g), m) y r) del Art. 20 de la ley, se acredita mediante el "Certificado de exención en el Impuesto a las Ganancias" - Resolución General 2681.
- Aporte Solidario: de corresponder, deberá solicitarse en la dependencia donde se encuentra inscripto.
- Responsable Deuda Ajena Aporte Solidario: de corresponder, deberá solicitarse en la dependencia donde se encuentra inscripto.

ACTIVIDADES NACIONALES REGISTRADAS Y FECHA DE ALTA

Actividad principal: *620100 (F-883) SERVICIOS DE CONSULTORES EN INFORMÁTICA Y SUMINISTROS DE PROGRAMAS DE INFORMÁTICA* Mes de inicio: *11/2013*

Secundaria(s): *620900 (F-883) SERVICIOS DE INFORMÁTICA N.C.P.* Mes de inicio: *11/2013*

Mes de cierre ejercicio comercial: ***12***

DOMICILIO FISCAL - AFIP

AV. MADRES DE PLAZA DE MAYO 3020 Piso: 04
ROSARIO NORTE
2000-SANTA FE

IMPUESTOS PROVINCIALES - FECHA DE ALTA

IIBB CONVENIO MULTILATERAL - ACTIVO	*01/2007*

JURISDICCIONES ADHERIDAS - FECHA DE ALTA

901 *CIUDAD AUTONOMA BUENOS AIRES*	*desde: 01/2007*
902 *BUENOS AIRES*	*desde: 01/2007*
921 *SANTA FE*	*desde: 01/2007*

ACTIVIDADES PROVINCIALES REGISTRADAS Y FECHA DE ALTA

Actividad principal:	*620101 NAES Desarrollo y puesta a punto de productos de software*	Art: 2 desde: *01/2007*
Secundaria(s):	*620102 NAES Desarrollo de productos de software específicos*	Art: 2 desde: *01/2007*
	620104 NAES Servicios de consultores en informática y suministros de programas de informática	Art: 2 desde: *01/2007*
	649290 NAES Servicios de crédito n.c.p.	Art: 2 desde: *09/2015*

DOMICILIO FISCAL - JURISDICCIONAL / SEDE

LAVALLE 570 Piso:5 - NO DETERMINADO : .
1047-CIUDAD AUTONOMA BUENOS AIRES

Vigencia de la presente constancia: ***24-08-2022*** a ***23-09-2022*** Hora **10:23:13** Verificador **106734168609**

AFIP AFIP AFIP AFIP AFIP

Los datos contenidos en la presente constancia deberán ser validados por el receptor de la misma en la página institucional de AFIP **http://www.afip.gob.ar**.

Comarb SIFERE WEB	Impuesto sobre los Ingresos Brutos Convenio Multilateral	N° de Formulario 5866
CM03	Presentación y Pago	N° Verificador 406298

CUIT: 30-70993324-4	Contribuyente: NEORIS CONSULTING ARGENTINA	Sede: 921
Anticipo: 202312	Secuencia: Original	Tipo: Resto

Datos Presentación AFIP: **DDJJ presentada el 11/01/2024 - 16:57:41 ante AFIP, Nº de Transacción 984083973**

Jurisdicciones incluídas en la presente Declaración Jurada

Jurisdicción		Anticipo Impuesto Determinado	Valores Restan	Valores Suman	A favor Contribuyente	A favor Fisco	A Pagar
901	CABA	$1.665.658,17	$28.336.037,60	$0,00	$26.670.379,43	$0,00	$0,00
902	BUENOS AIRES	$2.004.439,12	$2.376.845,23	$0,00	$372.406,11	$0,00	$0,00
921	SANTA FE	$2.375.057,19	$1.248.524,47	$0,00	$0,00	$1.126.532,72	$1.126.532,72
Totales		$6.045.154,48	$31.961.407,30	$0,00	$27.042.785,54	$1.126.532,72	$1.126.532,72

VEP

Comprobante de Pago

Datos del VEP:

Nro. VEP: 1203196235
Organismo Recaudador: SIFERE CONVENIO MULTILATERAL
Tipo de Pago: Convenio Multilateral - SOLO PAGO
Descripción Reducida: CM-SOP12/23
CUIT: 30-70993324-4
Concepto: 19 OBLIGACION MENSUAL/ANUAL
Subconcepto: 19 OBLIGACION MENSUAL/ANUAL
Período: 2023-12
NRO INSCRIPCION: 9217607141
TIPO PAGO: 000

Generado por el Usuario: 27334703342

CM SANTA FE (5845) $1.126.532,72

Datos del comprobante de Pago:

Entidad de Pago: INTERBANKING
Medio de Pago: HomeBanking-EFECTIVO
Debito en cuenta del Banco: INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA (ARGENTINA) S.A.U.
Nro. de Transacción: 1835093384
Código de Control: 439285
Fecha de Pago: 2024-01-12 Hora: 12:17:36
IMPORTE PAGADO $1.126.532,72

IMPUESTO A LAS GANANCIAS

F. 713

Declaración Jurada

Firma

Carácter

Mes de Cierre	Periodo	C.U.I.T.
12	2022	30-70993324-4
0 Original 1-9 Rect.	**Cod. Activ.**	**Nro verificador**
Original	722000	057904
Ejercicio Fiscal	Regular	

Apellido y Nombre o Razón Social	Versión	Establecimiento
NEORIS CONSULTING ARGENTINA SA	2200001	0

Cantidad proyectos promovidc 0	C.U.I.T./C.U.I.L. contador 20-12693176-0	Entidad Exenta NO

R1 - Quebrantos Trasladables

Quebrantos trasladables por venta de acciones (F.A.)	0,00	Quebrantos trasladables por venta de acciones (F.E.)	0,00
Quebrantos trasladables por inst. financieros derivados (I	0,00	Quebrantos trasladables resto (F.E.)	0,00
Quebrantos trasladables resto (F.A.)	22.734.384,10	Quebrantos trasladables Juegos de Azar (F.E.)	0,00
Quebrantos trasladables Juegos de Azar (F.A.)	0,00		

R2 - Determinación del Resultado Neto

	F. Argentina	F. Extranjera		F. Argentina	F. Extranjera
Result.del Ejercicio (contable)	-66.637.496,00	0,00	Quebrantos computables	0,00	0,00
Ajustes	35.824.351,78	0,00			
Donaciones	0,00		Resultado Neto	-30.813.144,22	0,00
Resultado impositivo	-30.813.144,22	0,00	Resultado atrib.a los socios	0,00	0,00
Queb.por Vta.de Acc.(Ejerc.)	0,00	0,00	Queb.de Fuente Argentina		0,00
Queb.por Contr.Deriv.(Ejerc.)	0,00		Resultado Neto Final	-30.813.144,22	0,00

R3 - Det. Resultado (Juegos de Azar)

	F. Argentina	F. Extranjera		F. Argentina	F. Extranjera
Result.del Ejercicio (contable)	0,00	0,00	Quebrantos computables	0,00	0,00
Ajustes	0,00	0,00	Resultado Impositivo	0,00	0,00

R4 - Determinación del Impuesto

Alicuota %	25,00	Alicuota para Juegos de Azar	41,50 %
Imp.Determinado (Excepto juegos de azar)	0,00	Impuesto determinado para Juegos de Azar	0,00
Total Imp.Liberado (F.A y F.E.)	0,00	Total Imp. Determinado	0,00
Total Imp.no Liberado (F.A y F.E.)	0,00		

R5 - Determinación del Saldo del Impuesto

Imp. determinado F. Extranjera		0,00	Cómputo Credeb para canc. DJ	0,00	
Imp. análogos pagados en el ext.	0,00		Saldo a Ingresar		0,00
Subtotal Fuente Extranjera		0,00	Ant.canc.c/cómp.de Bonos y C.Fisc.	0,00	
Imp. determinado F. Argentina		0,00	Cómputo de Bonos y Créditos		
Imp.análogo pagado en el ext.computabl			Fiscales para cancelación de DDJJ	0,00	
contra gcias. de FA admitido por C.Inter	0,00		Sdo.a fav.contrib.x antic. canc.		
Saldo a favor per. ant. en Bonos	0,00		c/Bonos o Cert.Fisc.	0,00	
Anticipos canc. mediante F.515	0,00		Retenciones y/o Percepciones	34.791.736,08	
Total Bonos F.515	0,00		Total antic.ingresados en efectivo o		
Saldo a favor del resp. en Bonos	0,00		mediante débitos bancarios-excepto		
Sdo.favor per.ant.Bonos CF Dto 135/06	0,00		F. 515 y bonos CF Dto. 135/06	0,00	
Anticipos canc. BCF DTO. 135/06	0,00		Percepciones aduaneras RG 3577	0,00	
Total bonos CF Dto. 135/06	0,00		P. a cuenta "Rég Art. 4 RG 3818"	0,00	
Sdo.favor resp.ant.bonos CF Dto.135/06	0,00		Total anticipos RG 4278	0,00	
Subtotal Fuente Argentina		0,00	Total anticipos RG 4498		
Diferimiento F.518	0,00		Art.3° Punto 1)	0,00	
Subtotal General		0,00	Total pago a cuenta RG 5248		
P. a Cuenta que no generan saldo a favor	0,00		ingresos extraordinarios	0,00	
Saldo previo al cómputo Credeb		0,00	Saldo a favor periodo anterior	0,00	
Anticipos cancelados Credeb	0,00		Saldo a favor por fusión o absorción	0,00	
Sdo.x ant.cancelados Credeb	0,00		Saldo a favor	34.791.736,08	0,00
Saldo a Cancelar		0,00			

R6 - Forma de Ingreso

Saldo a Ingresar	0,00	Imp. ing. en DD.JJ. orig. o ult. rec	0,00	Suma ing. en forma no bancaria	0,00
Total a pagar	**0,00**				

07133070993324412202205790 4

796f7b0371e9d738e171bd5f55a7bbdd

Declaro que los datos consignados en este formulario son correctos y completos y que he confeccionado la presente Declaración Jurada utilizando el programa aplicativo (software) aprobado por la AFIP, sin omitir ni falsear dato alguno que deba contener, siendo fiel expresión de la verdad.

Presentación de DJ por Internet

Acuse de recibo de DJ

Organismo Recaudador:	AFIP
Formulario:	**713 v2200 - GANANCIAS SOCIEDADES**
CUIT:	**30-70993324-4**
Impuesto:	**10 - GANANCIAS SOCIEDADES**
Concepto:	**19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Subconcepto:	**19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Período:	**2022**
Nro. verificador:	57904
Cantidad de registros:	581
LEYENDA PFP:	DJ SIN PLAN
Fecha de Presentación:	2023-05-16 Hora: 17:46:44
Nro. de Transacción:	931162574
Código de Control:	RAFxHI
Usuario autenticado por:	AFIP (ClaveFiscal)
Presentada por el Usuario:	20228963578

[057904F0713.796f7b0371e9d738e171bd5f55a7bbdd.b64]

Verificador de integridad (algoritmo MD5)
[796f7b0371e9d738e171bd5f55a7bbdd]

Conserve este Acuse de Recibo como comprobante de presentación

Datos sujetos a verificación

Presentación de DJ por Internet

Acuse de recibo de DJ

Organismo Recaudador:	AFIP
Formulario:	**731 v570 - IVA**
CUIT:	**30-70993324-4**
Impuesto:	**30 - IVA**
Concepto:	**19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Subconcepto:	**19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Período:	**2024-01**
Nro. verificador:	628553
Cantidad de registros:	103
Fecha de Presentación:	2024-02-16 Hora: 14:25:16
Nro. de Transacción:	995204789
Código de Control:	DsPL0R
Usuario autenticado por:	AFIP (ClaveFiscal)
Presentada por el Usuario:	27334703342

[628553F0731.ebecd2311aff4b02be957f9f5fb07a51.b64]

Verificador de integridad (algoritmo MD5)
[ebecd2311aff4b02be957f9f5fb07a51]

Conserve este Acuse de Recibo como comprobante de presentación

Datos sujetos a verificación

AFIP **Impuesto al Valor Agregado** **F.731**	Sello fechador de recepción	Firma Carácter	CUIT: 30-70993324-4 Período fiscal: 01-2024 / 0 Orig. 1-9 Rectificativa: 0 Actividad principal: 722000 / Nº verificador: 628553 / 104606
	Apellido y nombre o denominación: NEORIS CONSULTING ARGENTINA S.A		
			Versión 5.7.9

Datos identificatorios

Proyectos promovidos - Dtos. Nº2054/92 - 804/96 - 857/97	0	Proveedor de empresa promovida	No
Proyectos promovidos excepto los alcanzados por los Dtos. Nº2054/92 - 804/96 - 857/9	0	Agropecuario con pago anual	No

Determinación del impuesto de las actividades no amparadas por regímenes promocionales

Concepto		*Importe*
Saldo de proveedores por operaciones con empresas promovidas		0,00
Total del débito fiscal del período		138.303.602,20
Total del crédito fiscal del período		46.766.524,05
Ajuste anual del crédito fiscal por operaciones exentas	AFIP	0,00
	Contribuyente	0,00
Reducción del Saldo Técnico - Beneficio a pequeños contribuyentes Art. 12 Ley 27.618		0,00
Saldo a favor del período anterior		0,00
Impuesto facturado vinculado con exportaciones perfeccionadas o no en el período o asimilables		0,00
Saldo técnico a favor del responsable		0,00
Saldo técnico a favor de AFIP		91.537.078,15
Crédito fiscal a imputar a otros impuestos por compra de insumos de editores libros, folletos, etc.		0,00
Diferimiento F.518		0,00

Total F.515	0,00	**Total F.518**	0,00	**Total F.517/1**	0,00

Determinación de la declaración jurada mensual (incluídos los régimenes promocionales)

Saldo técnico a favor de AFIP	91.537.078,15
- Bonos Fiscales - Decreto N° 1.145/09	0,00
Certificados de crédito fiscal - RG 4212 - Art. 9º	0,00
Saldo técnico total a favor del responsable incluído el no liberado	0,00
Ley Nº 25.360/2000	0,00
Total de Otros Conceptos que disminuyen el "Saldo Técnico a favor del Responsable"	0,00
Saldo a favor de AFIP	91.537.078,15
Saldo a favor de libre disponibilidad del período anterior	0,00
Monto utilizado	0,00
Total de retenciones, percepciones y pagos a cuenta	49.286.908,12
Monto de retenciones agropecuarias devuelto en el período	0,00
Compensación con saldo a pagar del mercado interno	0,00
Saldo a favor de AFIP neto de compensaciones por exportaciones	42.250.170,03
Acrecentamiento por notas de crédito a responsables no inscriptos	0,00
Acrecentamiento por operaciones con responsables no inscriptos	0,00
Saldo de libre disponibilidad del período	0,00
Saldo de impuesto a favor de AFIP	42.250.170,03
Total de pagos no bancarios	0,00
Monto que se ingresa	**42.250.170,03**

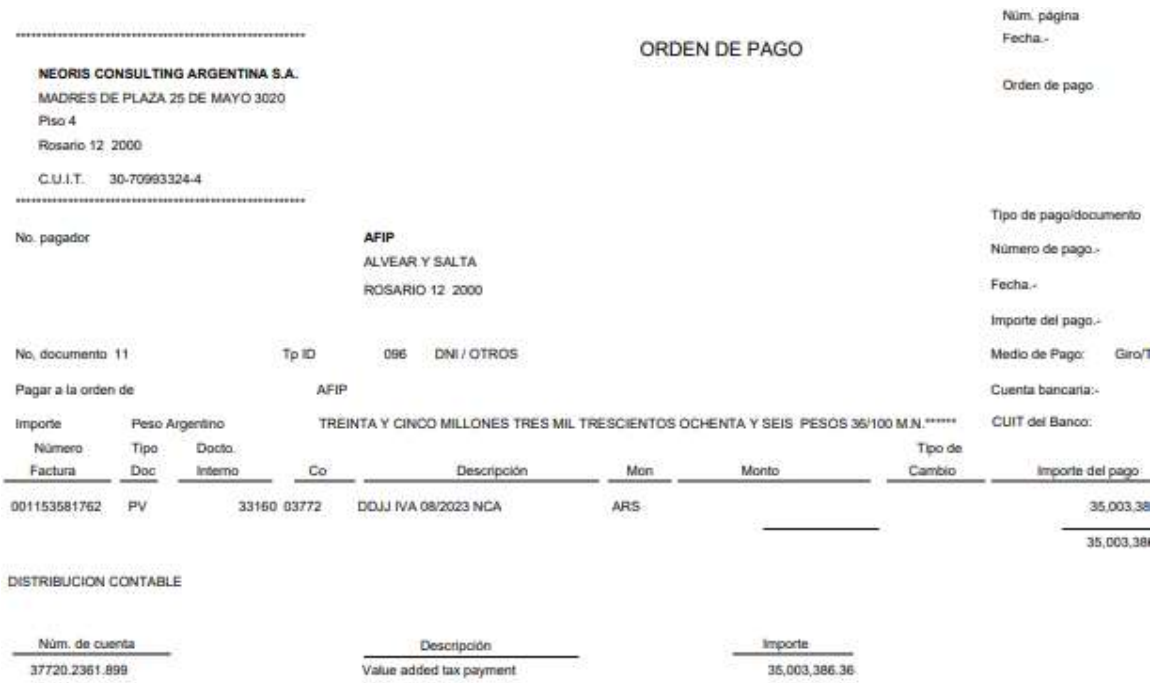
Saldo anterior Cr. Fis. Exp.	Imp. solic. p/ dev. acred. o transf.	Saldo final Cr. Fis. Exp.
0,00	0,00	0,00

Reintegro por Operaciones de venta de bienes de capital

Débito Fiscal computable de las operaciones del período	0,00
Crédito Fiscal computable de las operaciones del período	0,00
Saldo a favor del contribuyente por operaciones del período (considerando alícuota general para el Débito Fis	0,00
Monto límite para solicitar en devolución	0,00

07313070993324401202462855 3
ebecd2311aff4b02be957f9f5fb07a51

Declaro que los datos consignados en este formulario son correctos y completos y que he confeccionado la presente utilizando el programa aplicativo (software) entregado y aprobado por la AFIP, sin omitir ni falsear dato alguno que deba contener, siendo fiel expresion de la verdad.



ORDEN DE PAGO

Núm. página
Fecha.-

Orden de pago

NEORIS CONSULTING ARGENTINA S.A.
MADRES DE PLAZA 25 DE MAYO 3020
Piso 4
Rosario 12 2000
C.U.I.T. 30-70993324-4

Tipo de pago/documento
Número de pago.-
Fecha.-
Importe del pago.-
Medio de Pago: Giro/T
Cuenta bancaria:-
CUIT del Banco:

No. pagador

AFIP
ALVEAR Y SALTA
ROSARIO 12 2000

No. documento 11 Tp ID 096 DNI / OTROS

Pagar a la orden de AFIP

Importe Peso Argentino TREINTA Y CINCO MILLONES TRES MIL TRESCIENTOS OCHENTA Y SEIS PESOS 36/100 M.N.******

Número Factura	Tipo Doc	Docto. Interno	Co	Descripción	Mon	Monto	Tipo de Cambio	Importe del pago
001153581762	PV	33160	03772	DDJJ IVA 08/2023 NCA	ARS			35,003,38
								35,003,38

DISTRIBUCION CONTABLE

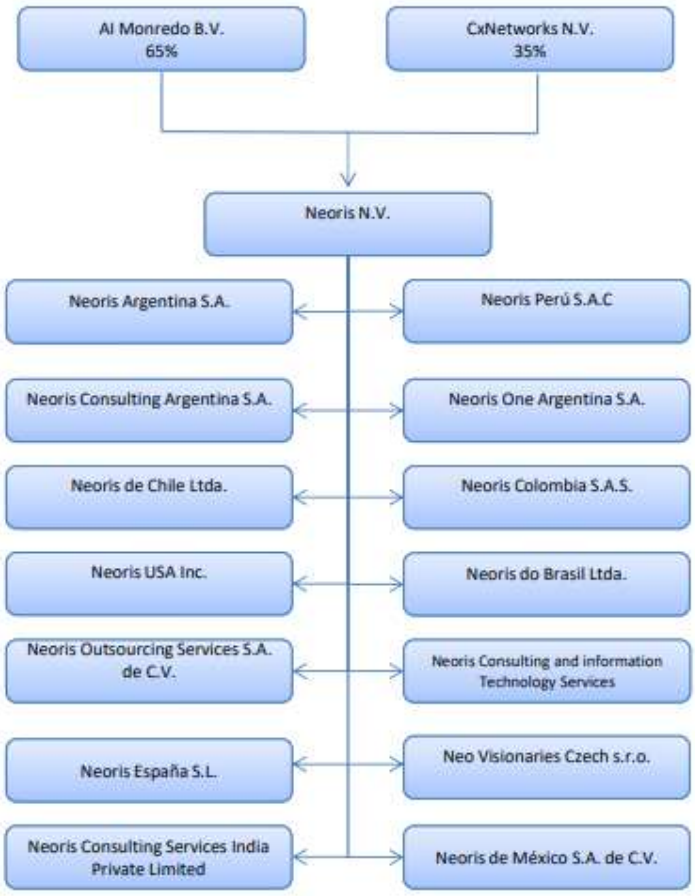
Núm. de cuenta	Descripción	Importe
37720.2361.899	Value added tax payment	35,003,386.36

Fuente: Empresa

2.5 MARCAS / PATENTES / LICENCIAS

No se detectó información.

2.6 ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA



Fuente: Empresa

2.7 ESTRUCTURA SOCIETARIA Y VINCULACIONES

2.7.1 Socios / Accionistas

Razón Social	Nacionalidad/Pais	Tax ID	%
NEORIS N.V.	México	C1428CTM	90.00
NEORIS DE MÉXICO S.A DE C.V.	México	55000002185	10.00

Fuente: Empresa.

2.7.2 Vinculaciones / Empresas Relacionadas

N°	Razón Social	Nacionalidad/Pais	Tax ID	Tipo de Relación
1	**NEORIS ONE ARGENTINA S.A.**	Argentina	30-71214423-4	Accionista de

ROUEDE MARIO JACINTO desde 05-2019
EX-DIRECTOR/A TITULAR

RAMACCIOTTI SEBASTIAN ADOLFO desde 05-2019
EX-GERENTE GENERAL

Fuente: Empresa.

2.7.3 Directivos

Nombre y Apellido	Nacionalidad/Pais	Tax ID	Cargo
MENDEZ MARTIN MIGUEL	Argentina	20-22896357-8	Presidente
DONZELLI SERGIO ADOLFO	Argentina	20-16785590-4	Vice-Presidente
FERNANDEZ CHEMES JULIANA	Argentina	27-22908689-3	Director Titular
LONGINOTTI JOSE LUIS	Argentina	20-21093090-7	Director Suplente

Fuente: Empresa.

ACTUACIÓN Y/O PARTICIPACIÓN EN EMPRESAS DE LOS SOCIOS/DIRECTORES/AUTORIDADES

DONZELLI SERGIO ADOLFO
EX-PRESIDENTE DE: NEORIS ARGENTINA S A (desde 01-2022)
CUIT : 30693682084

DONZELLI SERGIO ADOLFO
AUTORIDAD IGJ DE: CAMARA DE EMPRESAS DE SOFTWARE Y SERVICIOS INFORMATICOS (desde 05-2023)
CUIT : 30653092543

DONZELLI SERGIO ADOLFO
SOCIA/O DE: ARGENCON ASOCIACION DE EMPRESAS PROMOTORAS DE LA EXPORTACION DE SERVICIOS PARA LA SOCIEDAD DEL CONOC (desde 04-2021)
CUIT : 30714226696

DONZELLI SERGIO ADOLFO
VICE-PRESIDENTE DE: NEORIS ONE ARGENTINA S.A. (desde 05-2019)
CUIT : 30712144234

LONGINOTTI JOSE LUIS
ACCIONISTA DE: CAPITAL FOODS SA
CUIT : 30697300186

LONGINOTTI JOSE LUIS
AUTORIDAD IGJ DE: PLUMA DE PATO S.A. (desde 05-2023)
CUIT : 30709888915

LONGINOTTI JOSE LUIS
ACCIONISTA DE: TORIAN SA
CUIT : 33701999679

LONGINOTTI JOSE LUIS
EX-DIRECTOR/A SUPLENTE DE: AUSDA S.A. (desde 12-2004)
CUIT : 30709061565

LONGINOTTI JOSE LUIS
ACCIONISTA DE: MERCADOS Y PUBLICIDAD SA
CUIT : 30714525715

LONGINOTTI JOSE LUIS
SOCIA/O GERENTE DE: VENTURES PRODUCCIONES SRL
CUIT : 33708093489

LONGINOTTI JOSE LUIS
ACCIONISTA DE: AS DE ESPADAS S.A.
CUIT : 33708988419

LONGINOTTI JOSE LUIS
ACCIONISTA DE: JUGO PRESS S.A.
CUIT : 30715395343

LONGINOTTI JOSE LUIS
EX-PRESIDENTE DE: DDB ARGENTINA S.A. (desde 11-2013
CUIT : 30691546833

LONGINOTTI JOSE LUIS
AUTORIDAD IGJ DE: ASOCIACION ARGENTINA DE PUBLICIDAD (desde 05-2023)
CUIT : 30526851907

LONGINOTTI JOSE LUIS
EX-PRESIDENTE DE: TORIAN SA (desde 06-1999)
CUIT : 33701999679

LONGINOTTI JOSE LUIS
AUTORIDAD IGJ DE: LA COLINA VILLA DE CAMPO SA
CUIT : 30707321454

LONGINOTTI JOSE LUIS
EX-PRESIDENTE DE: TAMBO NUEVO S.A. (desde 03-2014)
CUIT : 30714614416

LONGINOTTI JOSE LUIS
EX-VICE-PRESIDENTE DE: NEORIS ARGENTINA S A (desde 01-2022)
CUIT : 30693682084

LONGINOTTI JOSE LUIS
EX-VICE-PRESIDENTE DE: MASTER DISTRIBUTION S.A. (desde 04-2013)
CUIT : 30712170200

MARTIN MIGUEL MENDEZ
DIRECTOR/A SUPLENTE DE: NEORIS ARGENTINA S A (desde -)
CUIT : 30693682084

FERNANDEZ CHEMES JULIANA
EX-DIRECTOR/A TITULAR DE: NEORIS ARGENTINA S A (desde 01-2022)
CUIT : 30693682084

FERNANDEZ CHEMES JULIANA
DIRECTOR/A SUPLENTE DE: NEORIS ONE ARGENTINA S.A. (desde 05-2019)
CUIT : 30712144234

FERNANDEZ CHEMES JULIANA
EX-DIRECTOR/A SUPLENTE DE: CONSTRUPLAZA DE ARGENTINA S.A. (desde 10-2001)
CUIT : 30707536221

2.7.4 Antecedentes de Principales Directivos

MENDEZ MARTIN MIGUEL - 20228963578

SCORE

83.6

MENDEZ MARTIN MIGUEL

FECHA NACIMIENTO:	03/10/1972
ESTADO CIVIL:	CASADA/O
SEXO:	M

FINANCIERO



TOTAL	1 522 000
BANCOS	1
ANTIGUEDAD SIT. 1	07/2003

CHEQUES RECHAZADOS



BCRA no informa cheques rechazados

DOMICILIOS

DOMICILIO:

JUSTO JUAN B BIS 9034, (2000), ROSARIO NORTE, SANTA FE, ARGENTINA

FISCAL:

JUSTO JUAN B BIS 9034, (2000), ROSARIO NORTE, SANTA FE, ARGENTINA

OTROS:

DR JUAN BAUTISTA JUSTO 9034B, (2000), ROSARIO, SANTA FE, ARGENTINA

FISCALES

EMPLEADO DE	NEORIS CONSULTING ARGENTINA SA (09/2023)
CLAE	SERVICIOS DE GERENCIAMIENTO DE EMPRESAS E INSTITUCIONES DE SALUD, SERVICIOS DE AUDITORIA Y MEDICINA LEGAL, SERVICIO DE ASESORAMIENTO FARMACÉUTICO
INICIO ACTIVIDAD	01/11/1998

JUICIOS



no se detectó actividad judicial

DONZELLI SERGIO ADOLFO - 20167855904

SCORE

75.8

DONZELLI SERGIO ADOLFO

FECHA NACIMIENTO:	23/02/1963
ESTADO CIVIL:	CASADA/O
SEXO:	M

FINANCIERO



TOTAL	4 123 000
BANCOS	3
ANTIGUEDAD SIT. 1	09/1999

CHEQUES RECHAZADOS



BCRA no informa cheques rechazados

DOMICILIOS

DOMICILIO:

GRAL O HIGGINS 2794, CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA

FISCAL:

CRAMER AV. 2481 PISO:1, (1428), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA

OTROS:

CONGRESO ,AV. 2002, (1428), CAPITAL FEDERAL, CAPITAL Y GBA NORTE

FISCALES

EMPLEADO DE	GOBIERNO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES (09/2023)
EMPLEADO DE	NEORIS CONSULTING ARGENTINA SA (09/2023)
CLAE	SERVICIOS DE ASESORAMIENTO, DIRECCIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL REALIZADOS POR INTEGRANTES DE LOS ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN Y/O

JUICIOS



no se detectó actividad judicial

FERNANDEZ CHEMES JULIANA - 27229086893

SCORE

83.7

FERNANDEZ CHEMES JULIANA

FECHA NACIMIENTO:	01/01/1973
ESTADO CIVIL:	CASADA/O
SEXO:	F

FINANCIERO



TOTAL	**719 000**
BANCOS	**1**

CHEQUES RECHAZADOS



BCRA no informa cheques rechazados

DOMICILIOS

DOMICILIO:

WHEELWRIGHT 1837 9 P3, (2000), ROSARIO, SANTA FE, ARGENTINA

FISCAL:

AVENIDA REAL 9191 DPTO:242, (2000), ROSARIO NORTE, SANTA FE, ARGENTINA

OTROS:

AV GUILLERMO WHEELWRIGHT 1835, ROSARIO

FISCALES

CLAE	SERVICIOS PERSONALES N.C.P.
INICIO ACTIVIDAD	01/04/2017
RIESGO FISCAL	NO

JUICIOS



no se detectó actividad judicial

LONGINOTTI JOSE LUIS - 20210930907

SCORE

65.7

LONGINOTTI JOSE LUIS

FECHA NACIMIENTO:	06/09/1969
ESTADO CIVIL:	CASADO
SEXO:	M

FINANCIERO



TOTAL	**7 617 000**
BANCOS	**1**
ANTIGUEDAD SIT. 1	**05/2022**

CHEQUES RECHAZADOS



BCRA no informa cheques rechazados

DOMICILIOS

DOMICILIO:

CASTEX 3263 PISO:7, (1425), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA

FISCAL:

RODRIGUEZ PEÑA 1842 PISO:10 DPTO:A, (1021), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA

OTROS:

FRENCH 2380 P6 C, (1125), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA

CASTEX 3267 PISO 7, (1425), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES. ARGENTINA

FISCALES

EMPLEADO DE	NEORIS CONSULTING ARGENTINA SA (09/2023)
CLAE	SERVICIOS DE ASESORAMIENTO, DIRECCIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL REALIZADOS POR INTEGRANTES DE CUERPOS DE DIRECCIÓN EN SOCIEDADES EXCEPTO LAS ANÓNIMAS
INICIO ACTIVIDAD	01/01/1999

JUICIOS



no se detectó actividad judicial

2.8 ACTIVOS

2.8.1 Inmuebles

No se detectó información.

2.8.2 Rodados

No se detectó información.

2.9 PUBLICACIONES OFICIALES

Provincia: BOLETIN OFICIAL DE LA PROVINCIA DE SANTA FE Fecha: 16/11/2020

DIRECCION PROVINCIAL DE CONTRATACIONES Y SUMINISTROS DISPOSICION Nº 020 VISTO: Los informes elevados por el Registro Oficial de Proveedores de la Provincia, solicitando la inscripcion de nueve firmas y la renovacion de otras; y CONSIDERANDO: Que dicho Registro manifiesta que las mismas han cumplido con los requisitos exigidos por el Decreto Acuerdo 5100/55 y Disposicion 065/05, quedando debidamente encuadradas en las disposiciones vigentes; Que la Subdireccion General y la Coordinacion de Asuntos legales de esta Direccion Provincial, han tomado la respectiva intervencion sin observaciones que formular; Que la presente se dicta en uso de las facultades emergentes del Decreto 5100/55; POR ELLO EL DIRECTOR PROVINCIAL DE CONTRATACIONES Y SUMINISTROS DISPONE: 1) Inscribir en este Registro Oficial de Proveedores de la Provincia de Santa Fe, dentro de los terminos que establece el punto 8 de la Disposicion 065/05, a las siguientes firmas: (2537) "PURA" EMPRESA DE LIMPIEZA DE TANQUES DE AGUA de BAYO ANDRES ESTEBAN; (2.538) "AB ELECTRONICA" de BELTRAMONE DANIEL ALBERTO; (2539) BERLY INTERNACIONAL S.A.; (2.540) CHIESA CARLOS LEANDRO, (2.541) FS CONSTRUCCIONES S.A. (2.542) "ALCOMETER L.A" de MOLINARI MARTIN EMILIO; (2.543) NEORIS CONSULTING ARGENTINA S.A. (2.544) QUIROGA JORGE ANTONIO: (2.545) SURGICAL S.R.L. 2) Renovar la inscripcion en este Registro Oficial de Proveedores de la Provincia de Santa Fe, por el termino de 18 meses a partir de su publicacion en el BOLETIN OFICIAL de la Provincia, a las siguientes firmas: (357) RAYOS X DINAN S.A.; (413) LABORATORIOS FABRA S.A.; (816) "ORTOPEDIA AMERICANA" de GASPAR MARIO FRANCISCO y DE MIGUEL NICOLAS; (926) CIRUGIA PARANA S.R.L. (1.135) EQUITOP S.R.L. (1.206) CENTRO DE SERVICIOS HOSPITALARIOS S.A.; (1.225) CONFECCIONES JOSE CONTARTESE Y CIA. S.R.L. (1.311) FORTBENTON CO. LABORATORIES S.A.; (1.807) OMNILAB S.R.L. (1.899) LABORATORIOS RICHMOND S.A.C.I.F.; (2.085) RENALIFE S.A. (2125) ERAUSQUIN ALBERTO MANUEL; (2.362) ESPECHE CARINA BEATRIZ, (2.366) CONTROL PREVENCION Y SEGURIDAD S.R.L. 3) Otorgar a las firmas proveedoras la certificacion que las acredite como tales en su inscripcion bajo los numeros y validez mencionados precedentemente. 4) Registrese, comuniquese, publiquese y archivese. C.P. EMILIANO I. ARZUAGA Director Provincial De Contrataciones y Suministros

Provincia: SANTA FE Fecha: 17/06/2013

NEORIS CONSULTING ARGENTINA S.A. CAMBIO DE DOMICILIO Se hace saber que por resolucion del Directorio de NEORIS CONSULTING ARGENTINA S.A., adoptada en fecha 29 de marzo de 2011, aprobada por el directorio de la sociedad, se ha resuelto el cambio de la direccion de la sede social de la misma, designandose como nuevo domicilio de la sede social el de calle Madres de Plaza 25 de Mayo 3020, Piso 4to. de la ciudad de Rosario, Provincia de Santa Fe. $ 45 201461 Jun. 17

OTRAS PUBLICACIONES

Se presentó la oferta académica 2024 de la Universidad de la Ciudad
Fuente: udelaciudad.edu.ar Fecha: 05/12/2023

El pasado martes 4 de diciembre, en el Auditorio CRAI, se realizó la presentación de la oferta académica 2024 de la Universidad de la Ciudad. A cargo de la secretaria de Extensión, Vinculación y Transferencia, Lic. María Pía Delneri, la jornada estuvo organizada en dos paneles.
El primer panel se concentró en las tres nuevas carreras de formación docente que ofrece la Escuela de Educación y Desarrollo Humano: un Profesorado Universitario de Educación Primaria (ciclo de complementación curricular), un Profesorado Universitario en Ciencias Exactas y Naturales para Nivel Secundario y una Diplomatura en Educación Bilingüe. Participaron el secretario académico de la Universidad, Mg. Julián Parenti; el director de la Escuela, Mg. Lucas Luchilo; y el director del Departamento de Tecnologías, Ciencias Exactas y Naturales, Mg. Emiliano Gentile. También contó con la presencia del experto en Gestión Educativa Bernardo Blejmar, quien tiene una larga trayectoria como docente y consultor en desarrollo y estrategia organizacional a nivel internacional.
En manos del coordinador de la Licenciatura de Tecnologías Digitales, Lic. Augusto Nucilii, el segundo panel, «Una formación de vanguardia en una Ciudad a la vanguardia», presentó la oferta de la Escuela de Tecnologías e Industrias Digitales: licenciaturas en Tecnologías Digitales; Desarrollo y Producción de Videojuegos; y Ciencia de Datos (ciclos de

complementación curricular). Compartieron el espacio **Sergio Donzelli,** vicepresidente global de **Neoris**, empresa líder en soluciones tecnológicas y transformación digital; y Ricardo Stroia, docente de nuestra Universidad y CIO de Gestión Compartida, líder en outsourcing de servicios y tecnología.
Coronó el evento la instalación Industria 4.0, creada por los docentes de Internet de las Cosas Martín Sánchez y Leonardo Vázquez, de la Licenciatura en Tecnologías Digitales.

Sergio Donzelli, CEO del año en los Premios Sadosky
Fuente: argencon.org Fecha: 29/06/2020

Sergio Donzelli, Managing Director de **NEORIS Argentina** -compañía global de consultoría en tecnologías de la información y negocios, miembro de Argencon-, fue distinguido con el premio al CEO del Año en la categoría grandes empresas, en la decimotercera entrega de los Premios Sadosky, organizados por CESSI, la Cámara de la Industria Argentina del Software.
"Estoy muy orgulloso de recibir este reconocimiento. Llevo muchos años dedicados a la industria del software, la cual considero determinante para el futuro de la Argentina. El desarrollo de software nos puede posicionar como la gran potencia que queremos ser, ya que somos una de las principales industrias exportadoras del país", dijo el CEO al ser reconocido.
Donzelli posee más de treinta años en la industria del software, desempeñándose en diversos roles de desarrollo, gerenciamiento y dirección. Ingresó a NEORIS en 2004 como Business Director. Luego de 6 años, en 2010, pasó a desempeñarse como Managing Director y Responsable de la filial Argentina, que hoy cuenta con más de 800 profesionales en el país.
Durante su gestión, NEORIS fue elegida en Argentina como la N° 1 en Desarrollo de Software por segundo año consecutivo y como la segunda mayor compañía de Consultoría de TI por octavo año consecutivo según IDC. En 2017, la compañía fue premiada por SAP por la generación de negocios, su volumen, tiempos de cierre e innovación. Además, duplicó sus exportaciones durante el año, principalmente a Latinoamérica, Europa y Estados Unidos, manteniendo un crecimiento sostenido tanto en nómina (+15% en 2017) como en facturación (+20% en 2017).
Por otra parte, el programa de formación de nuevos talentos NEORIS Labs, que forma profesionales, tuvo un gran crecimiento en los últimos años y se expandió a todas las oficinas de Argentina -Buenos Aires, Rosario, Santa Fe, Rojas y San Nicolas. En dichos Labs participan más de 100 personas por año.
A su vez, apoyó la apertura de nuevos mercados para NEORIS Argentina, como por ejemplo la industria de Salud, convirtiéndolo hoy en uno de los principales focos para la operación local.

Neoris impulsa la transformaciòn digital de los negocios
Fuente: bankmagazine.com.ar Fecha: 22/03/2018

NEORIS, una compañía global de Servicios de Consultoría Digital, lanza nuevos productos al mercado, impulsando la transformación de negocios. Continuando con la estrategia de expansión Digital, NEORIS lanza en nuestro mercado las soluciones de Inteligencia Artificial llamadas IDP (Intelligent Document Processing) y RPA (Robotic Process Automation).
NEORIS asegura que con IDP puede transformar un negocio, automatizando el Procesamiento de Documentos, logrando una reducción significativa de costos, estructurando la información, agilizando tiempos, focalizando al personal en actividades de mayor valor, reduciendo riesgos operativos y generando mayor satisfacción y experiencia de usuario a clientes y a personas que dan soporte.
Con respecto a RPA, es una solución que permite robotizar los procesos de negocio. RPA cuenta con diversos beneficios, entre los cuales se destacan el corto período de implementación, la adquisición de flexibilidad y escalabilidad, liberación de capacidad, monitorización, además de generar un recupero rápido de la inversión.
Sergio Donzelli, Managing Director de NEORIS Argentina dijo “Estamos muy contentos de lanzar estas soluciones al mercado, sin duda son soluciones que pueden transformar un negocio, lo vemos reflejado en los clientes que ya las utilizan” y agregó “Seguiremos innovando en este tipo de soluciones de Inteligencia Artificial y ayudando a nuestros clientes en su Transformación Digital”.
Acerca de NEORIS:
NEORIS es una consultora líder global que incrementa el potencial de los negocios e impulsa la innovación digital. Cultivamos el conocimiento humano, la tecnología y el diseño para conectar los modelos tradicionales con nuevas soluciones digitales, a través de una transformación escalable, sostenible y centrada en el cliente.
Con sede principal en Miami, Florida, NEORIS cuenta con una red de centros de entrega, estudios de diseño y operaciones en Estados Unidos, Europa, América Latina, África, Oriente Medio y Asia.
Más información está disponible en www.NEORIS.com, así como Facebook o Twitter, como @NEORIS.

Malestar en TICs santafesinas por licitación que quedó en manos de una extranjera
Fuente: puntobiz.com.ar Fecha: 15/03/2018

El 17 de mayo de 2016, el gobierno provincial presentó en sociedad el Plan Estratégico de Tecnología 2016-2018, llamado también TecnoFE. A través de dicha iniciativa, el Ejecutivo anunció el desarrollo de 55 proyectos de base tecnológica con una inversión provincial de 57 millones de dólares La propuesta contempló proyectos en educación, salud y economía, entre otras áreas, como la creación de un Centro de Atención de Emergencias unificando el sistema 911 con los servicios de Salud (107); el desarrollo de un portal interactivo para conocer en tiempo real la actividad escolar del alumno e implementar la libreta electrónica de calificaciones; y la informatización de los servicios en los hospitales y los turnos previos para las prestaciones e incorporar la historia clínica digital y la receta electrónica.
Ese mismo año se firmó un convenio de cooperación con entidades intermedias de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TICs) con el fin de avanzar en la ejecución de los distintos proyectos del Plan Estratégico de Tecnologías.
En ese marco, en junio del año pasado, se llevó a cabo la apertura de sobres de un concurso público para contratar una solución tecnológica integral para el ámbito de salud pública de la provincia, que contemple provisión, instalación y puesta en

funcionamiento de un sistema de información hospitalaria.
A dicho concurso se presentaron ocho empresas: Everis Argentina S.A.; **Neoris One Argentina S.A.**; Ski Tecnología S.R.L.; Web MHC S.R.L.; Tips S.A.; Bitsion Innovaciones Tecnológicas S.A.; Noemalife Argentina S.R.L.; y la UT compuesta por SFS S.R.L.,
Interdata Software S.A., Precission S.R.L. y Coya Sistemas S.R.L, todas empresas santafesinas integrantes de los clústeres locales del sector.
Sin embargo, los titulares de las empresas santafesinas que participaron de la convocatoria, aseguran que "no fueron escuchadas, entendidas, ni compartidas por la Comisión Evaluadora" encargada de recomendar a quién adjudicar el Concurso Público. Así lo afirmaron en declaraciones a diario Uno Santa Fe.
En las conclusiones del informe final de la Comisión Evaluadora del mencionado concurso, se sugiere lo siguiente: "La Comisión Evaluadora recomienda la adjudicación a la Empresa Everis por la oferta combinada por los cuatro renglones por un monto total de 9.473.595 dólares. Esta adjudicación implica un ahorro para la provincia de Santa Fe, sobre la propuesta básica individual de 852.897 dólares y de 526.404 dólares sobre el presupuesto original asignado".
"Se prefirió elegir a una empresa extranjera, no radicada en el país y sin casos de éxito regionales, frente a la única propuesta local, con un producto desarrollado 100% por empresas santafesinas, con más de veinte años de trayectoria en el mercado de
software y de servicios en el sector de la salud, sumados a un equipo donde se integraban también las Universidades locales", aseveró Pablo García, uno de los titulares de Precission S.R.L, quién es además presidente del Clúster TICs de Santa Fe.
La decisión generó decepción entre los clústeres de empresas Tics también de la provincia, frente a las expectativas que había por Tecnofé entre las empresas santafesinas.

La Provincia avanza en el nuevo sistema de información hospitalaria
Fuente: elecodesunchales.com.ar Fecha: 28/06/2017

Las empresas que presentaron pliegos fueron ocho: Everis Argentina S.A.; **Neoris One Argentina S.A**.; Ski Tecnología S.R.L.; Web MHC S.R.L.; Tips S.A.; Bitsion Innovaciones Tecnológicas S.A.; Noemalife Argentina S.R.L. y la UTE compuesta por SFS S.R.L., Interdata Software S.A., Precission S.R.L. y Coya Sistemas S.R.L.
Farías indicó que la inversión que se realizará “es importante y representa un gran avance para la administración y el manejo para el sistema de salud” y destacó el gran interés al presentarse ocho oferentes, “lo que ayuda a sostener el precio previsto y la buena prestación de un servicio de alta tecnología como el que se está planificando”.
El Ministro agregó: “Esto va a ayudar a que la administración de la salud sea más eficiente, cercana y rápida, y a que cada uno de los ciudadanos que se acerca al sistema público de salud pueda tener seguridad en el manejo de sus datos, celeridad en la administración de los turnos y que se pueda compartir la tecnología y conocimientos en distintos lugares de la Provincia”.
Luego, González explicó que se trabajó junto a la secretaría de Tecnología para la Gestión con el fin “de modernizar nuestro sistema de información. Para tener una gestión adecuada es clave tener información de calidad y contar con un sistema de gestión, no con sistemas de reporte de información que a veces no ayudan a que ésta se consolide”.
“Para nosotros es un proyecto estratégico de gran envergadura. La Provincia ha hecho un gran esfuerzo por tener una estrategia consolidada en la salud y este paso nos permitirá tener información de calidad para mejorar los procesos de atención a tiempo, no solo en el lugar donde se produce la información sino que toda la red pueda estar consultándola”, continuó.
El Ministro también expresó: "El objetivo es tener una plataforma totalmente renovada que cuente con la historia clínica unificada y que los hospitales públicos tengan sistemas de gestión mucho más modernos”.
A su turno, el subsecretario de Programas y Proyectos, Ignacio Tabares, detalló que el plan “cuenta con cuatro productos: Historia clínica electrónica, Gestión hospitalaria, Software de turnos y Sistema de estadísticas y análisis de Información en tiempo real”.
PLAN ESTRATÉGICO DE TECNOLOGÍA
TecnoFE 2016-2018 contiene 55 proyectos de desarrollo tecnológico para mejorar la gestión de la administración pública, así como para dar respuesta a las nuevas demandas de la ciudadanía en distintas áreas. El Estado santafesino invertirá 57 millones de dólares para su implementación, enfocada en las áreas estratégicas de salud, educación y seguridad pública; gestión de recursos y sistemas de compras y contrataciones; y procesamiento y transmisión de datos electorales.

Diez grandes marcas pugnan por dos plazas en el Marketing Hall of Fame
Fuente: marketersbyadlatina.com Fecha: 13/09/2016

Cinco marcas locales y cinco globales en la instancia de definición
Luego de que el Comité de Nominación de Grandes Marcas seleccionara las cinco marcas locales y las cinco globales que pelean por un lugar en el Marketing Hall of Fame de la Argentina, comienza la votación.
Para esto, más de mil profesionales de las áreas del marketing, la publicidad y las comunicaciones recibirán un email con su usuario y contraseña para ingresar a la plataforma de votación de Oxobox y proceder a la elección de dos marcas, una argentina y una internacional.
El comité estuvo formado por Daniel Melero –CEO de BBDO Argentina-;Julia González Treglia –directora de servicio a clientes de Millward Brown-; Germán Yunes –CEO de Ogilvy & Mather South Latin y Geometry Global Latam-; **José Luis Longinotti** –CEO de DDB Argentina-; Máximo Rainuzzo –CEO de Interbrand-; Tomás Salvagni –Director comercial de AGEA (Clarín)-; Santiago Perincioli -gerente comercial de Telefé; Constanza Flores –directora de marketing, Argentina, Uruguay y Paraguay, de Coca Cola-; Martín Sorrondegui –head of marketing de Volkswagen- y Marisol Sanguineri –jefa de medios de Unilever-.
A continuación, las marcas finalistas y los criterios de selección:
Marcas Elegidas por el Comité de Nominación - Grandes Marcas 2015
GRAN MARCA NACIONAL
-Clarín

-Havanna
-La Nación
-Mercado Libre
-Tarjeta Naranja
GRAN MARCA INTERNACIONAL CON TRAYECTORIA EN EL PAÍS
-Adidas
-BBVA Francés
-Fernet Branca
-McDonald's
-Lucchetti
El programa Grandes Marcas/Marketing Hall of Fame busca distinguir marcas exitosas considerando los siguientes criterios de selección:
·Una sólida trayectoria de marketing -que no debe ser inferior a 10 años en el mercado-.
·La marca debe exhibir vigencia y éxito sostenido, eventualmente liderando su categoría, como resultado del uso sistemático de conceptos y herramientas de marketing.
·Debe haber contribuido al desarrollo del marketing en nuestro país, a través de prácticas pioneras e innovadoras.
·La marca debe ser ícono en su categoría, tanto en la industria como en la vida cotidiana, y debe estar incorporada al estilo de vida de los consumidores.
En la siguiente instancia, un panel elector conformado por cerca de mil profesionales de la industria del marketing y las comunicaciones votará electrónicamente y por simple mayoría se definirán las 2 marcas elegidas, una por cada rubro.
Las marcas elegidas se darán a conocer el 27 de octubre en el Tattersall de Palermo durante la cena y entrega de los Premios Effie de Argentina.

José Luis Longinotti: "Creo en lo importante que son los valores humanos en una organización"
Fuente: adlatina.com Fecha: 27/03/2013

José Luis Longinotti llegó a DDB Argentina a mediados de 2004, luego de un proceso de reestructuración y renovación de autoridades en la firma. Desde entonces, Lolo Longinotti es el líder operativo del grupo, que completó en 2012 un año con nuevas cuentas y buenos resultados de negocio. Gran parte del desempeño de DDB se apoya en la gestión de Longinotti y él, a su vez, destaca la labor del grupo de profesionales que lo acompañan en el día a día de la firma: "2012 fue nuestro noveno año de crecimiento consecutivo al frente de DDB Argentina. Digo nuestro porque el resultado de éstos excelentes años de gestión es producto del gran equipo que hemos formado".
La constancia y la coherencia en el trabajo son valores que Longinotti destaca en cada oportunidad. En este aspecto, la estabilidad en el equipo de DDB es un dato que se destaca en el actual escenario de la industria publicitaria y que, según el ejecutivo, es un pilar del desempeño de la agencia en los últimos tiempos: "El management es el mismo desde que tomamos la operación, con mucha capacidad de trabajo en equipo, un alto nivel de responsabilidad y adaptación a los cambios".
Consultado sobre los principales logros de DDB Argentina el año pasado, Longinotti se refirió a algunos trabajos creativos de la agencia, a la integración con filiales regionales de la red y, una vez más, al trabajo de gestión de la firma: "Creo fuertemente en lo importante que son los buenos valores humanos en una organización. Lo vivo personalmente así y lo traslado a donde trabajo. Si bien fue otro muy buen año en términos de producto, de resultados creativos y de negocios con todos nuestros clientes, nuestro mayor logro sigue siendo, que en una industria con tanta rotación y cambios, sigamos consistencia a lo largo de tantos años. En DDB Argentina trabaja muy buena gente que además son muy buenos profesionales. Además, otro logro importante es el buen trabajo que hacemos con DDB Latina a nivel regional en conjunto con otras agencias de la región. DDB Latina es una red que funciona muy bien. El alto nivel de empowerment que nos da Juan Carlos Ortiz a los que dirigimos las distintas operaciones de la región son claves en éste buen funcionamiento".
UN AÑO COMPLEJO PERO EXITOSO
"Por el volumen de negocio que manejamos, por el tamaño de nuestros clientes, por la calidad de nuestro producto creativo, por nuestra estructura y por como hemos logrado integrar las distintas operaciones que tenemos en el país, somos una de las agencias más importantes del mercado. Nuestro foco está puesto en el desarrollo de los negocios de nuestros clientes y no en los premios creativos. Si, además, el trabajo creativo que impacta positivamente en el desarrollo de las marcas, es premiado en festivales, mejor todavía", afirma Longinotti.
En cuanto a los principales logros conquistados por DDB Argentina, Longinotti sostiene: "El trabajo que hicimos para Telefónica, VW y el Banco Ciudad es lo mejor que hicimos en el 2012 desde lo publicitario". Y detalla: "Las campañas de VW fueron de las más destacadas por el impacto que tuvieron en el negocio y por los resultados creativos en el festival de Cannes. La campaña de la Abuelita de Telefónica fue también muy efectiva y valorada. La campaña del Banco Ciudad fue de las más populares del 2012 y fue un hito en la comunicación histórica del Banco". En cuanto a nuevos negocios, DDB ganó el negocio de J&J y de Bridgestone. Con Tribal, además, conquistó el negocio digital de Arcos Dorados en la región y con OMD, Sony.
Longinotti asegura que el 2013 será similar al 2012 en términos de negocios: "Con mucha cautela por parte de los anunciantes dado el elevado nivel de incertidumbre que todos tenemos. Las elecciones de octubre marcarán el futuro de los próximos años de nuestro país. Para el desarrollo de nuestra industria, y de todas en general, es fundamental que el gobierno ataque la inflación. No solo los negocios están sufriendo mucho los efectos de la inflación; la gente también lo está sufriendo, lo cual está generando mucha insatisfacción y agitación social".
En este marco, los objetivos girarán en torno a seguir trabajando muy cerca de los clientes aportando soluciones creativas de negocios que desarrollen sus marcas y analizar nuevos negocios en forma muy selectiva para mantener el nivel de servicio a los clientes.

La crisis de Dasani y un "viejo" interrogante: ¿contestar o no contestar a un ataque a la reputación desde Internet? (Archivo 2006)
Fuente: revistaimagen.com Fecha: 16/01/2012

"No íbamos a contestar a los rumores de Internet, hasta que vimos que la señal de noticias por cable Crónica TV repetía el rumor mediante una placa roja", explicó Soledad Izquierdo, gerenta de Comunicaciones Institucionales de Coca-Cola de Argentina.
De esta manera la estrategia de crisis management de Coca adoptó una de las opciones que se presentan actualmente a los departamentos de PR de todo tipo de empresas: si contestar y cómo hacerlo cuando se producen ataques a la reputación que no trascienden el ámbito de la web y no son validados por los medios tradicionales.
Sin embargo, en Coca-Cola tuvieron un elemento adicional para decidir publicar la respuesta en forma de solicitada, y es que estaban recibiendo un promedio de cuatro consultas diarias al call center de Dasani, lo que indicaba que se iniciaba una preocupación real de los consumidores. "No bien publicamos la aclaración, desaparecieron las llamadas al call center" explica Izquierdo.
Expertos del mercado de las PR de la Argentina sostienen que esas cadenas de e-mails no tienen origen ingenuo, sino que es probable que surjan de un ataque predeterminado de algún rival del mercado. De hecho, en la solicitada, Coca-Cola de Argentina afirma que esas versiones "son falsas y tienen por objetivo desprestigiar y dificultar elcrecimiento en el mercado local de una de las marcas más exitosas del mundo".
Las fuentes explican que, en la medida en que Coca-Cola respondía a los llamados al call center, los textos de las versiones de Intrnet se iban modificando, lo que sería indicativo de un ataque predeterminado.
He aquí el principal interrogante para expertos en crisis management: la regla de oro, gestada en los 90, al inicio de la era de Internet, era no avalar rumores o ataques a la reputación que circulan en Internet o en cadenas virales de e-mails contestando en medios tradicionales para no darles entidad ni levantar el perfil del issue. Sin embargo, al estar buena parte de la población incluso en países emergentes conectada a Internet y expuesta a los rumores, se plantea nuevamente el nivel de respuesta.
"Yo me enteré de la crisis por la solicitada, pero es muy probable que a Coca-Cola o cualquier empresa del rubro alimenticio no le quede otro remedio de correr el riesgo de elevar por un instante el perfil de la crisis para quitar definitivamente credibilidad al rumor en Internet", explicó un experto del sector.
De lo que no dudan los expertos en crisis management es que, si bien tienen poca credibilidad los ataques vía Internet, también es cierto que, al quedar expuestos públicos cada vez más amplios a estos rumores, cualquier validación por parte de medios tradicionales puede cristalizar la sospecha de audiencias mayores que antes habían descreído del rumor en Internet.
Sobre cómo responder a cadenas de rumores dañinos en Internet, se aceptan sugerencias en esta dirección de e-mail.
Con un inédito paro por nueve días, el agro busca ganar la batalla mediática para dejar atrás la espiral del silencio
Por Eduardo Zukernik
Una de las sorpresas inesperadas de la era K es el inédito y casi unánime acuerdo de las distintas entidades del sector agropecuario que por primera vez, y con la sola ausencia de CONINAGRO, decidieron realizar un paro de tranqueras cerradas por nueve días, apuntando a paralizar la comercialización de carnes y granos, en el marco de un tira y afloja donde, según uno de los principales expertos en la comunicación del sector, Miguel Saredi, se trata de poner fin a la espiral del silencio que hasta hoy los caracterizó.
Los productores del campo se consideran víctimas del modelo confrontativo que les plantea el oficialismo, aún a pesar de que sus aportes al superávit fiscal a través de la retención a las exportaciones, los convierte en uno de los principales sostenedores del gasto público.
Como ejemplo explican el sistema del telefonazo madrugador que emplea el secretario de Comercio, Guillermo Moreno, para informar a los productores cuáles son los límites a los precios con que deben ofrecer sus mercaderías. "Por un lado tenemos la fijación de precios oficiales y por otro, un mecanismo irregular que consiste en enviar una hoja en blanco, sin membrete de ningún organismo público, donde se indica a qué precio debemos vender mediante una disposición que carece del aval de una resolución oficial. Esta práctica fue el caldo de cultivo para esta medida de fuerza", asegura el presidente del Grupo Pampa Sur, una entidad de lobbying a favor del campo.
La mirada setentista que prevalece en el análisis de ciertos voceros del kirchnerismo parece haber sido la otra pata del disgusto del agro. "Nos siguen llamando la oligarquía vacuna, los terratenientes, los que concentran la riqueza, etcétera; y hace rato que somos varios cientos de miles los que criamos vacas en las buenas y en las malas, en un campo de no más de 300 hectáreas, y compararnos con lo que era la división de la tierra hace más de un siglo, no solo es un disparate, sino que es estar fuera de tiempo" Así trasmiten su queja por radio y por los grandes diarios, productores que crían ganado en tierras de la mejor calidad del suelo bonaerense, como las de Ayacucho o Pergamino.
Saredi ejemplifica la queja señalando una jornada realizada recientemente y que fue dedicada a analizar "la concentración de la propiedad de la tierra y la oligarquía". El debate se cumplió en el teatro El Ateneo que regentea el secretario de Medios de Comunicación del Gobierno, Enrique Albistur. "Hicieron esa jornada organizada por el piquetero Luis D`Elía para seguir apuntando a la sociedad contra nosotros. Con esa estrategia basada en el prejuicio ideológico cada vez estamos más lejos de poder entablar un diálogo con el Gobierno".
Curiosamente, la cuestión del prejuicio ideológico también fue esgrimida por voceros del oficialismo para explicar las razones del paro agrario o, como dijo el Jefe de Gabinete: "Se trata de un paro político porque a los dirigentes que adhirieron los vemos en los palcos de la oposición"
En el intercambio de críticas y presiones, el Gobierno volvió a redoblar la apuesta y dispuso el envío al Mercado de Liniers de 800 cabezas de ganado, propiedad de las Fuerzas Armadas, acaso buscando evitar la foto de los corrales vacíos. "Es una medida muy grave, porque se están utilizando bienes públicos para fines ajenos para los que fueron creados. Creo que al funcionario que dispuso esa medida podría caberle una demanda por administración fraudulenta", se exaspera Saredi.
Lo cierto es que nada hace pensar en un suave aterrizaje hacia la mesa de negociaciones, que es lo que busca el sector. Es indudable que las diferencias entre Gobierno y productores llegaron a un punto en el que deberán generarse cambios profundos para recuperar la confianza y volver al diálogo. No alcanza con que anuncien medidas coyunturales, dice el socio político de la diputada peronista María del Carmen Alarcón, eyectada tiempo atrás de la presidencia de la Comisión de Agricultura en la Cámara Baja. "Aquí se trata de construir políticas a futuro para el agro."
Y qué pasará el día después, exactamente el martes 12. Para Saredi "esta vez tenemos que aprender de lo ocurrido en julio, no podemos volver a casa después del paro. Tenemos que aprender de la experiencia del sindicalista camionero Hugo

Moyano, que sigue peleando siempre, y de Blumberg, que cada vez que hizo una marcha multitudinaria y después regresó a la quietud, su reclamo se fue diluyendo."
La comunicación parece haber sido entendida por la gente de campo como el verdadero punto de partida. "Necesitamos ganar la batalla mediática, pero también hacer comprender a la sociedad el valor de nuestro reclamo. No sé si será con el método que emplea Green Peace, con campañas de difusión o con movilizaciones pacíficas en las rutas y pueblos. Eso se resolverá en las reuniones con los productores".
Entretanto Pampa Sur ya prepara su encuentro para mañana en el Hotel Castelar, en Buenos Aires, donde serán anfitriones Saredi y Alarcón, para acompañar la protesta nacional del agro. Anuncian la concurrencia de representantes de varias asociaciones incluyendo Río Cuarto, Carbap. Santa Fe y Corrientes.
No será fácil la pulseada porque hasta ahora es muy poco el acompañamiento social que reciben por parte de los consumidores que actúan en esta diputa como observadores no participantes. Esa es la principal ventaja del Gobierno, a la hora de justificar sus ataques el a los productores de carne; mientras ellos explican que el negocio lo hacen los frigoríficos pero, muy pocos los entienden.
Por otra parte, desde hace más de tres años y aún frente a los peores mandobles que sufrió el oficialismo, como la marcha de Blumberg, la crisis del Hospital Francés, o la derrota electoral en Misiones, sigue ganando casi todos los días en la tapa de los diarios.
Kimberly-Clark Argentina lanzó su página web corporativa: las RSE en el primer plano
Kimberly Clark líder mundial en fabricación de productos descartables para la higiene y el cuidado personal, cuyas servicios de prensa y RR.PP están a cargo de la Consultora Muchnik, Alurralde, Jasper & Asoc/ socio de MS&L acaba de presentar el nuevo diseño de su página web corporativa.
El nuevo site fue creado con el propósito de ofrecer a sus visitantes una herramienta que les permita acceder a toda la información sobre la empresa. Quienes visiten www.kimberlyclark.com.ar, encontrarán un variado menú donde podrán optar por "Novedades y Productos", donde se brinda información sobre los últimos lanzamientos y novedades de la empresa. A través de ella podrá conocer las diversas marcas de Kimberly-Clark y acceder a los sitios de cada una de ellas. También pueden ingresar a "Responsabilidad Social", donde se ofrece toda la información sobre los programas que la empresa implementa en dicha área. "Recursos Humanos" esta dirigida a los interesados en formar parte del equipo de Kimberly-Clark Argentina, quienes podrán cargar su CV a través de un link exclusivo de Numeran y finalmente "Contáctenos", fue concebida como una herramienta especialmente orientada para la prensa, con un mail de consulta sobre cuestiones específicas de temas institucionales. También brindará la posibilidad de hacer consultas a quienes visiten el sitio.
Kimberly-Clark es la compañía líder mundial en fabricación de productos descartables para la higiene y el cuidado personal. Entre sus productos se cuentan: Huggies, Pull-Ups, Depend Plenitud, Day´s, Lina, Light Day´s, Kleenex y Scott.
Propuesta creativa ante la incertidumbre política y económica: agasajar para fin de año con análisis y pronóstico de alto nivel
El pasado jueves 30 de noviembre, la central de medios EPM Gustavo Quiroga festejó sus 5 años de vida junto a clientes y medios. En esta ocasión EPM decidió festejar su aniversario de una manera diferente y convocó a tres importantes personalidades de la economía y la política: el consultor Rosendo Fraga y los economistas Juan Carlos de Pablo y Carlos Melconian, quienes brindaron un seminario sobre "Escenario político y económico de 2007". Gustavo Quiroga, presidente de la central, fue el encargado de la apertura y del cierre del evento, realizado en el hotel Pestana de 16:30 a 22 hs.
Cada uno de los oradores brindó una conferencia de una hora aproximadamente, con rueda de preguntas incluida. Por su parte, Gustavo Quiroga comentó las características de la nueva herramienta que ha desarrollado la central: EPM Geo, una herramienta de visualización que permite, a través de mapas interactivos relacionar las necesidades de los clientes con las diferentes variables de medios, población y culturales del país. También mencionó el Modelo de Fusión, una herramienta que calcula ratings de públicos objetivos específicos compuestos por variables duras y blandas (culturales y de consumo).
EPM, es una central de medios de capitales nacionales y maneja las cuentas de: Fundación Sales, Bodega El Esteco, Bodega Michel Torino, Bodegas Santa Ana, Creaurban, IPCVA, Ministerio de Salud (Plan Nacer), Alitalia Argentina, Amway, Banco Columbia, Blaisten, Buenos Aires Comunicación, Costao Do Santinho Resort & Spa, Di Paola, Edenor, Estrada, Lasifarma (Tafirol, Pectobron y Medex), MetroGAS, Nevares, OSDE, Panasonic Argentina, Reader"s Digest, SRT, UBA (Programa Extracurricular de Inglés).
La Ciudad de Rosario, Amfays e ITU eligieron a Fernández Ivern Comunicaciones
La consultora Fernández Ivern Comunicaciones anunció que incorporó 3 nuevas cuentas a su cartera de clientes. En telecomunicaciones a ITU (UIT en español por Unión Internacional de Telecomunicaciones) una organización de la ONU y conformada por gobiernos, instituciones y empresas de todo el mundo. Fernández Ivern Comunicaciones tiene a su cargo la promoción de un mega evento en Hong Kong que reunirá a los CEOS de las más importantes empresas de tecnología y telecomunicaciones.
La Municipalidad de Rosario también contrató a la consultora liderada por Graciela Fernández Ivern, presidenta del Consejo Profesional de RR.PP. para la estrategia de comunicación integral del Congreso Regional Rosario Activa 2006, evento que se realizó en dicha ciudad y que fuera previamente presentada en Buenos Aires. Rosario Activa es un foro permanente de encuentro entre los distintos sectores socioeconómicos de la región, promovido por la Municipalidad y 30 Instituciones privadas de la zona, entre ellas, la Bolsa de Comercio y la Sociedad Rural.
También Fernández Ivern Comunicaciones comenzó a trabajar para
AMFAyS (Asociación Mutual de las Fuerzas Armadas y de Seguridad) en el área
de comunicaciones financieras para los fideicomisos que emite esta entidad.
AMFAyS opera en el país desde 1995, brindando servicios y beneficios a sus
8.000 socios.
Fernandez Ivern Comunicaciones es una consultora integral de comunicación que desde el año 2000 representa para Argentina y Uruguay a Fleishman Hillard International Communications, consultora de relaciones públicas del grupo Omnicom.
Open Group sigue con Casa FOA y sumó a DDB y a la Clínica de Ojos Kaufer
La consultora especializada en comunicación estratégica Open Group fue elegida por séptimo año consecutivo por Casa FOA. y además sumó a su cartera de clientes a la agencia de publicidad DDB Argentina y a Kaufer Clínica de Ojos, para el asesoramiento integral en comunicación e integró a un nuevo integrante a su staff.

Hace 23 años, Casa FOA reúne lo mejor de la arquitectura, diseño interior y paisajismo a beneficio de la Fundación Oftalmológica Argentina Jorge Malbran. Este año, Open Group se encontró con un nuevo desafío, una casa con 54 espacios, en el Palacio Lezama, donde convergen tres barrios tradicionales de la Ciudad de Buenos Aires: La Boca, San Telmo y Barracas. Casa FOA contó con más de 95.000 visitas durante los 52 días de exposición, convirtiéndose así nuevamente en un hito cultural en la agenda del país.
DDB Argentina, es una de las agencias más creativas de la red y cuenta con importantes clientes como: Volkswagen, Telefónica, Phillips, Clorox, entre otros. La agencia presidida por **José Luis Longinotti,** ha recibido numerosos premios entre los cuales se destacan: dos de oro en El Ojo de Iberoamérica, Gran Prix en los premios a la creatividad de Clarín, Lápiz de Oro a la Mejor Publicidad y el Grand Prix del Festival San Sebastián, más otros obtenidos en FIAP, Gramado y Eagles Award.
Kaufer Clínica de Ojos, es el centro oftalmológico más importante del país. Equipado con tecnología de última generación, desde 1981 posee un edificio en Martínez donde realizan cirugías de catarata, colocación de lentes intraoculares, cirugía oftalmológica ambulatoria.
Por último, la consultora incorporó a su staff a Martín Güemes como Ejecutivo de Cuentas. Martín es licenciado en Relaciones Públicas egresado de la Universidad John F. Kennedy. Anteriormente se desempeñó en Relaciones Institucionales de la Secretaría de Industria de la Nación.
MEDIOS
Pases de mano y nueva programación en las radios con vistas al 2007 ¿viene Crónica Radio?
El mercado de las radios FM acaba de producir un nuevo pase de manos con una radio que hizo época .Se trata de la FM Millenium cuyo ex titular, Alejandro Pont Lezica, cedió la licencia a la sociedad que explota radio la La Red en el 990 del dial AM.y conforman Avila Inversora, donde comparten distintas porciones del paquete accionario Carlos Avila, Luis Nofal, Francisco De Narváez, Daniel Vila y el ex ministro del Interior del menemismo, José Luis Manzano.
Según la información que este Update pudo reconstruir, Pont Lezica habría transferido un abultado pasivo a los nuevos dueños y el saldo de lo que recibió en mano está muy lejos de lo que valía la emisora años atrás, cuando se distinguía en el dial porque iba dirigida a un target ABC1 de mas de 30 años, e incluía anteriormente en su programación un magazine de la mañana conducido por Bernardo Neustadt y un menú musical donde se combinaban samba brasileño con melódicos locales e internacionales.
Por lo que se sabe, sus nuevos dueños competirán con el resto de la programación de las FM que ofrecen programas periodísticos en la primera mañana y al regreso.
Uno de los competidores de Millenium , desde FM Blue 100.7, podría ser Antonio Laje, si es que no termina mudando su marca registrada "Tipo Seis", a la nueva adquisición de sus empleadores del noticiero de la TV cable, en América 24 , que conduce de lunes a viernes a las 20.
Otra contribución al cambio en el menú de opciones del mercado radial lo produjo el lanzamiento de la cadena satelital Eco, cuyas filiales en Capital se ubican en el 1220 y 1530 de AM y en el 90.3 de las FM.
Se trata de un propuesta novedosa que busca repetir el éxito de Crónica TV desde la radio y comenzará con una cobertura total de la geografía a través de más de 120 repetidoras que tomarán de lunes a viernes el programa La Quinta Pata, conducido por Yayo Hourmilougue, con producción periodística de María Laura Del Rosso, Raúl Abad, Damian Zaina Padín y Soledad Ayelén. La Producción General corre por cuenta de Weya Producciones y el desafío abarcará la mañana de 9 a 12.
Una de las FM dirigida a la audiencia que escapa de la fórmula diálogos telefónicos superfluos, más música programada desde los sellos discográficos, es la FM Identidad. Ubicada en el 92.1, es propiedad de un empresario del negocio del software, quien con un muy poco pretencioso slogan que repite ..."Aire 2006" dio alojamiento a ex figuras de la TV Cable, que se quedaron sin espacio cuando cerró la señal P&E, a partir de la llegada del Grupo Clarín con la fusión de los dos mayores cableoperadores del país, Cable Visión y Multicanal.
Algunas negociaciones en los últimos días de 2006 todavía pueden sacudir el mercado pero se descuenta que el Grupo Prisa, a través de Radio Continental, alineará en la mañana, primero a Magdalena Ruiz Guiñazú que regresa al 590 AM después de una larga incursión por Radio Mitre y en segundo turno Victor Hugo Morales, despedido de Canal 7, cuando se convirtió en crítico del oficialismo, a partir del conflicto con Uruguay por la radicación de las plantas pasteras.
Entre las novedades que ofrecerá la 990 es la salida de Luis Majul, quien no pudo continuar captando la audiencia que seguía a su antecesor, Nelson Castro.
Mientras la masa de audiencia de las AM se reparte casi en un 60 por ciento entre Radio 10 de Daniel Hadad y Radio Mitre, del grupo Clarín, todavía faltan algunos ajustes en América y en El Mundo, donde las dificultades financieras obligaron el año anterior a la realización de un coctel para la prensa, dedicado a la presentación de la nueva grilla, por parte de los propios periodistas que ocupan sus espacios.
En el caso de la AM 1190, donde dos productoras Devicom y los hermanos Ortega se reparten la mayoría de los ciclos periodísticos, la novedad la produjo Willy Kohan quien se hará cargo del segmento del regreso pero con producción propia que compartirá con Pablo Lamana , ex Ambito Financiero como el conductor y actualmente a cargo de la oficina de prensa de la CNEA:
Otro que continuará de mañana por la FM 103.1 propiedad de Luis Cetrá, propietario a su vez de la AM 630, Radio Rivadavia, es Ari Paluch. El ex FM Palermo, conductor de El Exprimidor, a la mañana y en el regreso, continuará en la disuelta FM Spika que vuelve al empresario, después de una experiencia sin mayores resultados en manos de Marcelo Tinelli y Daniel Grinbank.
El surgimiento de nuevos ciclos periodísticos en las FM y el pase a nuevas grillas de figuras reconocidas, auguran un gran protagonismo de conductores y entrevistados en un 2007 donde el calendario electoral está determinando las futuras programaciones. Habrá que ver si el reparto de la torta publicitaria, cada vez más pequeña, alcanza para todos.
INTERNACIONALES
"No subestimar a los nuevos medios": consejo de expertos en crisis management
"Profesionales de las relaciones públicas sobreestiman la importancia de los nuevos medios en tiempos de crisis", fue la advertencia de Gary Duff, editor del BBC Interactive y de gran parte de periodistas que participaron de la conferencia que PRWeek organizó en Londres y cuya temática fue "Sacar el drama de una crisis".
El editor de BBC Radio, del programa 4"s Today, Jaime Angus, y el editor asociado de Sky News, Simon Bucks, asintieron y comentaron que los relacionistas públicos deberían tener mayor consideración por los nuevos canales de comunicación, que se han convertido en la "fuente primaria" de información para los periodistas y el público durante las crisis.

Los panelistas criticaron también la falta de mujeres y minorías étnicas como portavoces de las empresas, y llamaron a los relacionistas públicos a prestar una mayor atención en cómo los portavoces serán percibidos por las audiencias. Otros instaron a que profesionales de las RP hagan un mayor uso de los medios regionales.
Thames Water, directivo de comunicaciones de Nick Tennat, dijo que comunicar mensajes positivos mediante medios locales ha incrementado la moral de los empleados durante el verano.
Consultoras de RR.PP. embrolladas en las secuelas de la muerte del ex-espía ruso
Tras el asesinato del ex-espía de la KGB Alexander Litvinenko -que se habría producido por envenenamiento por ingestión de material radiactivo mientras comía sushi en Londres-, algunos de los individuos mejor conectados de la industria de las RR.PP., están asesorando a los implicados en las consecuencias de su muerte.
Litvinenko, que fuera muy crítico con el presidente Putin, enfermó el pasado 1 de noviembre, después de reunirse en secreto con Mario Scaramella, un profesor universitario italiano con buenos contactos en el mundo del espionaje, en un restaurante japonés en el centro de Londres.
Al parecer, según la prensa británica, Scaramella le facilitó nombres de las personas que podrían estar involucradas en el asesinato de la periodista rusa Anna Politkovskaya, que en ese momento investigaba el ex espía ruso.
Litvinenko, era ex agente del Servicio Federal de Seguridad (antiguo KGB soviético), refugiado en el Reino Unido desde 2000, y sus allegados llegaron a culpar al espionaje ruso de haberlo envenenado por sus críticas a Putin, también ex agente del KGB.
El Presidente de Chime Communications, Lord Bell, dijo a PRWeek que estaba manejando los requerimientos de los medios y facilitando, de manera desinteresada, las relaciones de la familia Litvinenko con la prensa, añadiendo que no están involucrados en influenciar el contenido de la cobertura, sino en ordenar las fotografías de Alexander en el hospital.
Champollion -cuyo Managing Director es Simon Buckby- ha estado manejando los medios de comunicación para el separatista checheno Ahmed Zakayev, como parte del esperado encuentro con el Foro de Paz de Chechenia que comenzó en agosto.
Los asesores de PR del Kremlin incluyen a Ketchum, Portland PR y Gplus, contratados a principios de este año para asesorarlo en medios durante la presidencia de Rusia del G8.
Tim Allan, Managing Director de Portland, restó importancia al asesoramiento al Kremlin en el caso Litvinenko, y declaró que sólo continúa trabajando en los asuntos relacionados con el G8.
La cadena de comida japonesa Itsu -en cuyo sushi se encontraron rastros de radiación-, contrató al especialista en manejo de crisis, Graham Shear.
El Vaticano da impulso de PR a nuevo film religioso para contrarrestar el “efecto Da Vinci”
El nuevo film de New Line Cinema, “El Nacimiento”, se ha convertido en la primera película proyectada oficialmente en el Vaticano -un privilegio que ni siquiera Mel Gibson logró con “La Pasión de Cristo” -; el mayor logro que puede alcanzar una campaña de RR.PP. cuyo objetivo es captar a la audiencia religiosa.
Cerca de 8.000 invitados presenciaron, este 26 de noviembre, el estreno oficial en el Aula Pablo VI. “El Nacimiento” narra la historia bíblica de María, José y el nacimiento de Cristo.
“Sabíamos que el film estaba siendo bien recibido por la comunidad católica, de modo que nos sentimos seguros al presentarlo en el Vaticano”, dijo a PRWeek Elissa Greer, Vicepresidente Ejecutiva de Promoción de Campo de New Line Cinema.
New Line también apunta a encontrar audiencias locales en mercados más pequeños, como la feligresía de las megaiglesias, que se cuentan por miles.
“Es una estrategia deliberada de nuestra campaña, destinada a crear un mar de fondo y generar el boca en boca”, dijo Christina Kounelias, la nueva Vicepresidente Ejecutiva de Publicidad y Comunicación Corporativa de New Line.
La repercusión del film ha sido positiva y controversial a la vez. Las proyecciones se hicieron a beneficio de obras de caridad, y la diversidad del elenco ha sido elogiada (María, la protagonista, es la actriz neozelandesa Keisha Castle-Hughes, y José es interpretado por el guatemalteco Oscar Isaac).
Pero una proyección programada para un festival de Chicago fue vetada por su contenido religioso. Y han circulado historias acerca de la oposición del Papa Benedito XVI a la actriz adolescente Castle-Hughes, quien asume el rol de María. La joven neozelandesa, de dieciséis años, está embarazada de su novio. Ni el Papa, que estaba preparando su viaje a Turquía, ni Castle-Hughes, quien estaba filmando en Australia, asistieron a la premiere en el Vaticano, pero New Line niega que exista cualquier tipo de tensión.
“No sabemos de dónde vinieron esos rumores”, dijo Kounelias. “Pienso que si el sentimiento del Vaticano fuera inapropiado, no hubiesen aceptado la proyección”.
La publicidad de la película, incluyendo el merchandise y las apariciones de los protagonistas, continuarán durante las vacaciones.
La actitud del Vaticano aparece como un guiño positivo a una película que está basada sólo en la narración evangélica, lo cual contrasta con la reacción de la máxima prelatura de la Iglesia Católica cuando, en mayo de 2006, se estrenó “El Código Da Vinci”, basada en el best seller de Dan Brown. Entonces, se generó una polémica que involucró a los evangelios apócrifos, las hermandades gnósticas, fantasiosas organizaciones herederas de los secretos templarios y una intrincada simbología atribuida a Leonardo. Resulta cuanto menos estimulante que, luego de las innumerables críticas que recibió la Iglesia a raiz del estreno del polémico film (que niega la naturaleza divina de Cristo y en la cual se retrata al Vaticano como una oscura “organización” que habría inventado Constantino, ávida de riquezas y poder político y empecinada en torcer la verdad histórica), apruebe la proyección de una película que se esfuerza por respetar la doctrina y la tradición católica.
Director de Comunicaciones de las Naciones Unidas se va a Salzburg Seminar tras la salida de Annan
A fin de año, el principal comunicador de las Naciones Unidas dejará la institución para unirse al Salzburg Seminar, un “think tank global”. Edgard Mortimer, director de comunicaciones de la sede central de la Naciones Unidas en Nueva York, se convertirá en el vicepresidente senior, y en el primer jefe de programa de Salzburg Seminar, en lo que va de los 60 años de historia de la fundación. Mortiner es un ex comentador de asuntos públicos del Financial Times y experto en asuntos de Medio Oriente y se unirá con el Salzburg Seminar el próximo Febrero, en Austria.
El ex periodista inglés se unió a las UN en el año 1998, convocado por el secretario general Kofi Annan, que también dejará la organización el próximo 31 de diciembre. Ban Ki-moon sucederá a Annan a partir del primero de enero del 2007, y será el

octavo Secretario General. El reemplazo de Mortimer aún no se ha decidido. Stéphane Dujarric, que hasta el momento continúa como el portavoz principal, supervisa un equipo mediático de alrededor de 12 personas, pero no se sabe si se quedará una vez que el reinado de Ki-moon se establezca.
El presidente de Slazburg Seminar, Stephen Salyer, con base en Washington DC, dijo, "no puedo imaginar a nadie mejor calificado que Mortimer para ayudar a darle forma a nuestra agenda global y para cooperar a cumplir con nuestra misión institucional y para proveer soluciones prácticas para muchas preocupaciones mundiales".
El Salzburg Seminar fue fundado en 1947 por tres graduados de la Universidad de Harvard. A principios de este año, Chris Philipsborn, un ex directivo de los asuntos corporativos europeos del BTGroup, se unió al independiente NGO como director europeo. (PRWeek, 15 de septiembre).
Philipsborn dijo: "Mi contrato y la llegada de Edward son signos de que el Salzburg Seminar determinó jugar un rol más importante en los debates políticos públicos europeos". Con alrededor de 30 empleados a tiempo completo, la mayoría con base en Austria, el grupo realiza la mayor parte de sus actividades en el Schloss Leopoldskron, un palacio del siglo XVIII.
En la tercera edición de los premios PR Noticias, Llorente & Cuenca obtuvo en España el premio Agencia Revelación 2006 por su avance en América latina
A causa de la expansión del negocio en Latinoamérica, considerado clave para la obtención del galardón, la consultora de comunicación Llorente & Cuenca recibió el premio Agencia Revelación 2006 otorgado por PR Noticias. Olga Cuenca y José Antonio Llorente, socios-fundadores de la consultora, recibieron el premio en el transcurso de un acto celebrado en la Asociación de la Prensa de Madrid.
El jurado que calificó las presentaciones estuvo integrado por profesionales de la comunicación -periodistas, consultoras, etc- quienes distinguieron a Ll y C con la como "Los Mejores de PR".
Tras recibir el galardón, José Antonio Llorente y Olga Cuenca, destacaron su valor "por tratarse de una elección realizada por periodistas, clientes, profesionales del sector y lectores de la publicación". Asimismo, señalaron que "en diez años, hemos pasado de crear una compañía española a formar un grupo multinacional gracias a mucho trabajo, mucho esfuerzo y mucha dedicación. La obtención de este premio nos ayuda a reafirmarnos en el camino iniciado hace una década".
Llorente & Cuenca es la primera consultoría de comunicación en España y América Latina. Fue fundada en 1995 y cuenta con más de 300 profesionales en ocho oficinas propias en Barcelona, Bogotá, Buenos Aires, Lima, Madrid, México DF, Panamá y Quito y en ocho oficinas de compañías afiliadas en Brasilia, Caracas, La Paz, Montevideo, Río de Janeiro, Santiago de Chile, Santo Domingo y São Paulo.

"Necesitamos gerentes en puestos claves
Fuente: cronista.com Fecha: 19/05/2004

José Luis Longinotti fue presentado ayer ante sus empleados y clientes como el nuevo presidente de DDB Argentina, tal como lo anticipó El Cronista hace una semana. El estadounidense Steve Burton, presidente de DDB Latin America, explicó junto con el flamante número uno local los motivos de esta contratación.
Longinotti, a quienes casi todos llaman Lolo, tendrá un porcentaje accionario dentro de la compañía, en un cambio con relación a la situación de su antecesor, Santiago Olivera. "Tomamos la decisión de que el equipo gerencial se asocie a la compañía. No habíamos aplicado este modelo antes , señaló Burton. Longinotti explicó sus planes inmediatos en este diálogo con El Cronista.
–¿Qué es lo primero para cambiar en DDB Argentina?
–Hay que poner a la agencia a nivel internacional. DDB es líder en Brasil y México, y tenemos que ponernos a tono. Además, como nuestros clientes son multinacionales, necesitamos convertir la agencia local en un centro creativo que sirva en toda la región.
–Se acaban de ir los directores creativos. ¿Qué harán en este sentido?
–Contratamosa a Hernán Jáuregui como director general creativo (venía de VegaOlmosPonce). Además necesitamos nuevos gerentes en las áreas de planeamiento estratégico y cuentas, con un perfil senior, para formar un equipo sólido.
–De las cuentas de DDB a nivel mundial, ¿cuáles les faltan en el país?
–Tenemos a Telefónica (servicios residenciales e Internet), Clorox, Volkswagen, Energizer y Esso. A nivel mundial, DDB también tiene Budweiser y McDonald's, pero aquí no. Además, se podría trabajar más con Volkswagen. Y tener clientes en finanzas y comercio minorista.

2.10 CERTIFICACIONES

2.10.1 Certificaciones de Calidad

N°	Certificado	Expedido por	Fecha Emisión	Fecha Vencimiento
1	ISO 27001: 2013	SGS	23/12/2023	31/10/2025
2	ISO 27701: 2019	SGS	23/12/2023	22/12/2026

Fuente: Empresa.

2.10.2 Distinciones Obtenidas

No se detectó información.

2.10.3 Programas de Responsabilidad Social Empresaria

No se detectaron programas de responsabilidad social.

2.11 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL CONTRATADO

Año	Personal Producción	Personal Comercial	Personal Administración	Total
2024	192	3	12	**207**

931

Declaración Jurada en Pesos con centavos S.U.S.S.

Declaro que los datos consignados en este formulario son correctos y completos y que no se ha omitido ni falseado información que deba contener esta declaración, siendo fiel expresión de la verdad.

CUIL/T.	30-70993324-4
Mes - Año	Orig. (0) - Rect. (1/9): 0
01/2024	Servicios Eventuales: No
Empleados en nómina:	206
Suma de Rem. 1:	185,678,448,10
Suma de Rem. 2:	300,463,406,40
Suma de Rem. 3:	300,463,406,40
Suma de Rem. 4:	185,678,448,10
Suma de Rem. 5:	185,678,448,10
Suma de Rem. 6:	0,00
Suma de Rem. 7:	0,00
Suma de Rem. 8:	300,463,406,40
Suma de Rem. 9:	300,463,406,40
Suma de Rem. 10:	258,918,267,08

Apellido y Nombre o Razón Social: NEORIS CONSULTING ARGENTINA SA

Nro. Verificador: 725326

Domicilio Fiscal: AV. MADRES DE PLAZA 3020 04 ROSARIO NORTE V 45

I - REGIMEN NACIONAL DE SEGURIDAD SOCIAL		II - REGIMEN NACIONAL DE OBRAS SOCIALES	
a1 - Total de aportes	26,768,132,30	a1 - Total de aportes	4,403,785,43
a2 - Aportes a favor	0,00	a2 - Aportes a favor	0,00
a3 - Aportes S.S. a pagar	**26,768,132,30**	**a3 - Aportes O.S. a pagar**	**4,403,785,43**
b - Asignaciones familiares pagadas	0,00	b1 - Total de contribuciones	12,504,084,75
b1 - Total de contribuciones	49,727,895,71	b2 - Excedentes de contribuciones a favor	0,00
b2 - Asignaciones compensadas	0,00		
b3 - Detracción art. 23 Ley 27.541	0,00	Subtotal contribuciones O.S.	12.504.084,75
		Retenciones	575,854,30
Subtotal contribuciones S.S.	49,727,895,71	**Contribuciones O.S. a pagar**	**11.928.230,45**
Retenciones	2,290,218,24		
Contribuciones S.S. a pagar	**47.437.677,47**		

III - RETENCIONES		IV - VALES ALIMENTARIOS / CAJAS DE ALIMENTOS	
Saldo retenciones período anterior	0,00	Monto base de cálculo	0,00
Retenciones del período	2,866,072,54	**Contribuciones, Vales Alimentarios**	
Total retenciones	2,866,072,54	**y/o Cajas de Alimentos a pagar**	0,00
		Percepciones de Vales Aliment.	0,00
Retenciones aplicadas a Seguridad Social	2,290,218,24		
Retenciones aplicadas a Obra Social	575,854,30	**V - RENATRE**	
Saldo de retenciones a período futuro	0,00	**Total Contribuciones RENATRE**	**0,00**
		Total Seg. Sepelio UATRE	**0,00**

VI - LEY DE RIESGOS DE TRABAJO			VII - SEGURO DE VIDA	
Cantidad de CUILES con ART	206	91,464,00	Cuiles c/S.C.V.O. - Prima	206 - 16.142,16
Remun. con ART	300,463,406,40	1,502,317,04	Costo Emisión:	0,00
L.R.T. total a pagar		**1.593.781,04**	**S.C.V.O. a Pagar:**	**16.142,16**

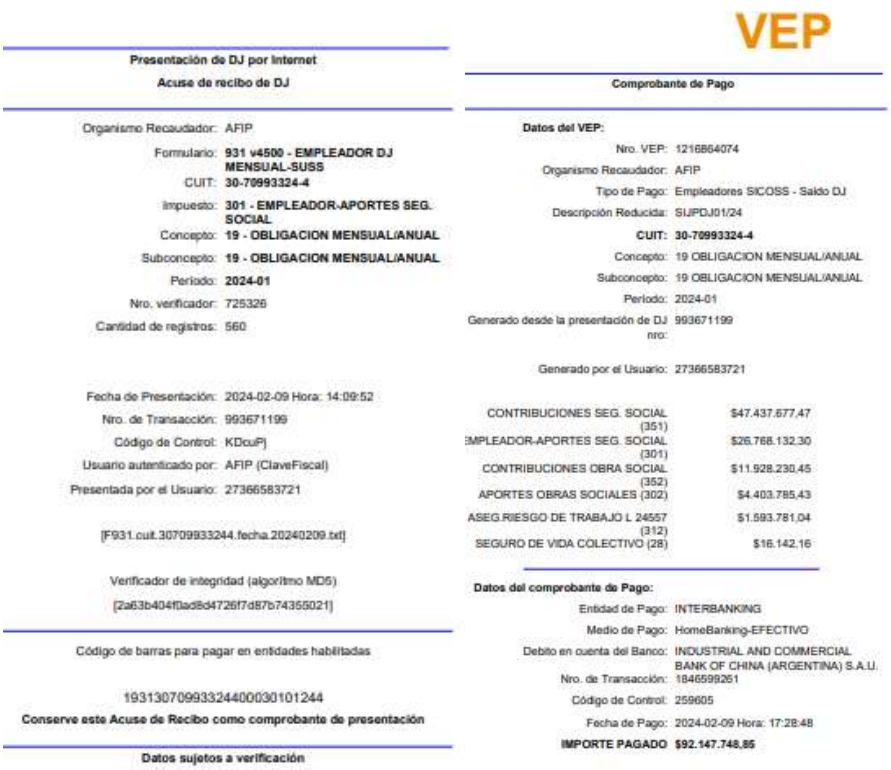
Ley 25.922 Encuadre: No Corresponde — Porcentaje: 0,00 — Resultado: 0,00

Ley 27,430 - Monto Total Detraído: 1,407,642,19

VIII - MONTOS QUE SE INGRESAN

351 - Contribuciones de Seguridad Social	**47.437.677,47**	302 - Aportes de Obra Social	**4.403.785,43**
301 - Aportes de Seguridad Social	**26.768.132,30**	270 - Vales Alimentarios/Cajas de alimentos	**0,00**
360 - Contribuciones RENATRE	**0,00**	312 - L.R.T.	**1.593.781,04**
352 - Contribuciones de Obra Social	**11.928.230,45**	028 - Seguro Colectivo de Vida Obligatorio	**16.142,16**
935 - Seg. Sepelio UATRE	**0,00**		

Forma de Pago: **Efectivo**



Presentación de DJ por Internet

Acuse de recibo de DJ

Organismo Recaudador: AFIP
Formulario: **931 v4500 - EMPLEADOR DJ MENSUAL-SUSS**
CUIT: **30-70993324-4**
Impuesto: **301 - EMPLEADOR-APORTES SEG. SOCIAL**
Concepto: **19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Subconcepto: **19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Período: **2024-01**
Nro. verificador: 725326
Cantidad de registros: 560

Fecha de Presentación: 2024-02-09 Hora: 14:09:52
Nro. de Transacción: 993671199
Código de Control: KDcuP|
Usuario autenticado por: AFIP (ClaveFiscal)
Presentada por el Usuario: 27366583721

[F931.cuit.30709933244.fecha.20240209.txt]

Verificador de integridad (algoritmo MD5)
[2a63b404f0ad8d4726f7d87b74355021]

Código de barras para pagar en entidades habilitadas

19313070993324400030101244

Conserve este Acuse de Recibo como comprobante de presentación

Datos sujetos a verificación

VEP

Comprobante de Pago

Datos del VEP:

Nro. VEP: 1216864074
Organismo Recaudador: AFIP
Tipo de Pago: Empleadores SICOSS - Saldo DJ
Descripción Reducida: SIJPDJ01/24
CUIT: 30-70993324-4
Concepto: 19 OBLIGACION MENSUAL/ANUAL
Subconcepto: 19 OBLIGACION MENSUAL/ANUAL
Período: 2024-01
Generado desde la presentación de DJ nro: 993671199

Generado por el Usuario: 27366583721

CONTRIBUCIONES SEG. SOCIAL (351)	$47.437.677,47
EMPLEADOR-APORTES SEG. SOCIAL (301)	$26.768.132,30
CONTRIBUCIONES OBRA SOCIAL (352)	$11.928.230,45
APORTES OBRAS SOCIALES (302)	$4.403.785,43
ASEG.RIESGO DE TRABAJO L 24557 (312)	$1.593.781,04
SEGURO DE VIDA COLECTIVO (28)	$16.142,16

Datos del comprobante de Pago:

Entidad de Pago: INTERBANKING
Medio de Pago: HomeBanking-EFECTIVO
Debito en cuenta del Banco: INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA (ARGENTINA) S.A.U.
Nro. de Transacción: 1846599261
Código de Control: 259605
Fecha de Pago: 2024-02-09 Hora: 17:28:48
IMPORTE PAGADO $92.147.748,85

Fuente: Empresa.

2.12 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL SUB- CONTRATADO

Año	Personal Producción	Personal Comercial	Personal Administración	Total
2022	29	-	-	29

Fuente: Empresa.

3- Situación Comercial

3.1 PRODUCTOS/SERVICIOS Y ANTIGÜEDAD EN EL MERCADO



La estrategia digital adecuada permite una agilidad competitiva

El éxito en el mundo digital requiere algo más que la aplicación de nuevas tecnologías a productos, procesos y experiencias. Nuestros servicios de Estrategia Digital ofrecen un enfoque estructurado que permite a las empresas adaptarse, evolucionar, competir y ganar en su sector. Combinamos evaluaciones digitales, hojas de ruta y tecnologías para mejorar la experiencia del cliente, impulsar el valor de los empleados y aumentar la rentabilidad y el posicionamiento en el mercado.

Crezca fuera de su núcleo, busque soluciones innovadoras y siga siendo competitivo para impulsar el crecimiento de su empresa.



Refinando la madurez digital para permitir la transformación operativa

Entendemos que la transformación digital es un viaje que implica capacidades complejas. Nuestro modelo de Madurez Digital no reemplaza un marco de transformación global, sino que sirve como línea de base a lo largo de todo el proceso. Eliminamos la ambigüedad que puede resultar del uso de múltiples herramientas de evaluación digital y ayudamos a identificar brechas, establecer áreas clave de enfoque y puntos de partida críticos para alcanzar los resultados deseados simultáneamente en toda la empresa.

Hojas de ruta digitales desarrolladas a través de la colaboración entre industrias

Una hoja de ruta hacia el éxito requiere planificación y sabemos lo difícil que puede ser trazar un mapa de la integración de tecnologías y recursos como tarea operativa. Uno de los mayores obstáculos que impiden a las organizaciones lograr un progreso más amplio es la falta de un plan de trabajo claro y orientado a toda la industria. Nuestros líderes de la industria colaboran continuamente para adaptar las hojas de ruta digitales para que nuestros clientes puedan utilizar una guía que planifique a corto y largo plazo para lograr el mayor impacto en las inversiones digitales.

La estrategia es la que impulsa la transformación digital, no la tecnología

Si bien la tecnología digital ha fortalecido la competencia y ha perturbado a las industrias, las empresas deben primero tratar de optimizar sus estrategias para desarrollar capacidades y transformar la cultura interna. Una vez definidos la madurez digital y las hojas de ruta, el salto a la integración de las nuevas tecnologías como enfoque descendente es un error común. La estrategia adecuada para el mercado, los clientes y la investigación competitiva permite a las organizaciones realizar aspiraciones digitales e integrar la innovación en su ADN.



Las economías inteligentes de la API fortalecen la gestión y la experiencia de los clientes

Si se utilizan correctamente, las interfaces de programación de aplicaciones (API por sus siglas en inglés) pueden convertirse en aceleradores del crecimiento empresarial. Desde modelos de negocio nuevos y rentables hasta productos y servicios que responden a las necesidades de los clientes, las APIs son la clave para desbloquear nuevas fuentes de valor y crecimiento empresarial. Desde evaluaciones de madurez de API y servicios de asesoría para establecer marcos de desarrollo, nuestra experiencia, capacidades, recursos y alianza y ecosistema de socios ayudan a las organizaciones a prosperar en una economía de API.



Fortalecer los sistemas heredados a través de la TI moderna, sin la deuda tecnológica

Los líderes de negocios enfrentan una intensa presión para mantener a su organización operando a la vanguardia de las capacidades de TI; sin embargo, en ocasiones la necesidad de soluciones tecnológicas rápidas los obliga a tomar decisiones de programación y de arquitectura de sistemas a corto plazo. A medida que se añaden más características a los sistemas heredados, la deuda técnica crece y aumenta los costos operativos fijos adicionales de la empresa, desviando las valiosas inversiones en innovación y nuevas capacidades. Ayudamos a nuestros clientes a crear una arquitectura de TI empresarial expansible, flexible y resistente, a la vez que conservamos lo mejor de los sistemas de TI modernos y heredados.



Orquestación de la nube: La clave para una migración exitosa de la nube

La informática en la nube sigue siendo una tecnología poderosa que permite la informática a través de Internet, pero con las implementaciones múltiples de la nube que se utilizan en una organización, la complejidad de administrar una infraestructura en la nube se ha vuelto cada vez más difícil de administrar para el personal de TI interno. Ayudamos a las empresas a definir sus necesidades de migración a la nube con un conjunto de servicios basados en aplicaciones que incluyen perspectivas y estrategias adaptadas a la industria que priorizan la planificación y las acciones empresariales para maximizar los resultados.



Descarga nuestro folleto

Business Outcomes

Businesses derive typically derive the following outcomes from collaborating with our teams:

- Vendor agnostic integration architecture to ensure integration of new solutions and capabilities.
- Ensure sustainability of a company's technology ecosystem.
- Ensuring clearly defined architecture approaches that enable stakeholders to build sustainable solutions.
- Agile platform with agile governance to enable experimentation and quick MVP's but robust global rollouts.
- Enough data to transform the operations and the customer interactions through advanced analysis.



SERVICIOS

TRANSFORMACIÓN E INNOVACIÓN

PLATAFORMAS Y SERVICIOS INTEGRALES DE LA APLICACIÓN INTELIGENTE

Para ser líder de industria, es necesario poner la innovación en el centro de las aplicaciones, a través de un camino práctico que requiere tacto y conocimientos técnicos. Combinamos el poder de las plataformas líderes: Microsoft, SAP, Oracle, Salesforce, junto con nuestra inteligencia, innovación, conocimiento profundo de la industria y capacidades de la misma para impulsar una transformación a gran escala que permita el uso de plataformas.

MODERNIZACIÓN DE LA APLICACIÓN

Ayudamos a las organizaciones a ser más ágiles y eficientes a través de la implementación de aplicaciones actualizadas en los sistemas heredados existentes. También aprovechamos las habilidades rentables y entregadas a nivel mundial que permiten la adopción de la plataforma y la optimización de la aplicación. Aprovechamos nuestro marco de herramientas comprobadas de planificación, evaluación y diagnóstico para permitir a los líderes de TI migrar de sus sistemas existentes al estado futuro deseado, a la vez que minimizamos costos y riesgos.

AGILE Y DEVOPS

Agile y DevOps pueden impulsar el valor con una velocidad acelerada hacia el mercado, aumentando la calidad y reduciendo el tiempo y los recursos desperdiciados. Proporcionamos entrenadores de Agile y Scrum Masters altamente experimentados, al igual que recursos de entrega que habilitan a los equipos de alto rendimiento a la tasa de un país cercano.

AMS

NEORIS entiende que las organizaciones necesitan perturbar en sus industrias para seguir siendo competitivas; no sólo entregando con mayor velocidad y eficiencia, sino también invirtiendo fuertemente en innovación y digitalización. Los servicios gestionados de la aplicación y la administración de los servicios de TI de NEORIS permiten a las organizaciones reducir sus costos operativos de TI, disminuir el número de recursos altamente especializados pero infrautilizados y apoyarse en una plataforma de soporte fiable.

Nuestras Soluciones



ANÁLISIS DE NEGOCIO

- Administración de proyectos
- Procesos funcionales
- Procesos tecnicos



EXPERIENCIA DEL CLIENTE

- Ecommerce
- Marketing
- Experiencia del cliente



DIGITAL CORE

Soluciones:

- ECC / S4HANA RH
- Almacenes
- Plataforma y Gobierno de datos
- Migraciones, etc.



MIGRACIONES Y ACTALIZACIONES

Migración S/4 HANA OP y Nube (Brownfield, bluefield, greenfield)



INNOVACIÓN BTP Y MDG

Plataforma unificada para integrar y extender productos y procesos estándar SAP con el objetivo de preservar limpio el núcleo de las aplicaciones SAP, reduciendo los riesgos de afectar la funcionalidad principal del negocio, simplificando su mantenimiento y facilitando futuras actualizaciones o migraciones.

VER MÁS



OPERACIONES EN LA NUBE

Procesos robóticos
Habilitación y desarrollo
SAP Multi-bank Connectivity



EXPERIENCIA DE EMPLEADO

Con claro entendimiento en procesos de capital humano y una alta experiencia tecnológica, es como abordamos los retos de nuestros clientes en las áreas de recursos humanos de cualquier tipo de industria, siendo la banca una excelente apuesta.



SAP COMMISSIONS

Transforma la gestión de incentivos de compensación en un proceso rápido y preciso

VER MÁS



Fuente: Empresa.

3.2 DETALLES Y EVOLUCIÓN DE COMPRAS Y VENTAS

Mes	Ventas (montos sin impuestos)	Compras (montos sin impuestos)	Moneda
Enero 2023	$ 165 389 992	$ 18 902 694	ARS
Febrero 2023	$ 133 367 604	$ 22 473 684	ARS
Marzo 2023	$ 212 321 969	$ 22 697 858	ARS
Abril 2023	$ 250 312 854	$ 20 458 534	ARS
Mayo 2023	$ 235 262 870	$ 42 371 535	ARS
Junio 2023	$ 236 869 969	$ 25 310 767	ARS
Julio 2023	$ 272 816 816	$ 46 141 470	ARS
Agosto 2023	$ 257 700 825	$ 33 216 470	ARS
Septiembre 2023	$ 296 676 540	$ 33 215 526	ARS
Octubre 2023	$ 238 439 670	$ 49 211 576	ARS
Noviembre 2023	$ 381 854 759	$ 99 463 443	ARS
Diciembre 2023	$ 573 510 092	$ 67 740 589	ARS
TOTAL	**$ 3 254 523 960**	**$ 481 204 146**	**ARS**

Fuente: Empresa.

3.3 VENTAS A PAN AMERICAN ENERGY S.L. SUC. ARGENTINA

Mes / Año	Ventas (montos sin impuestos)	Moneda
Diciembre 2023	$ 652 054 857	ARS

Fuente: Empresa.

3.4 PROVEEDORES

N°	Nombre y Apellido - Razón Social	Nacionalidad o País de Origen	Tax ID	Monto Anual de Compras	Moneda
1	AALTECH ONE S.A.S.	Argentina	30-71592081-2	$ 59 283 472	ARS
2	IG CONSULTING S.A.	Argentina	30-70894803-5	$ 23 316 549	ARS
3	OSH PRO S.R.L.	Argentina	30-71562449-0	$ 19 457 154	ARS

Fuente: Empresa.

3.5 CLIENTES

N°	Nombre y Apellido - Razón Social	Nacionalidad o País de Destino	Tax ID	Monto Anual de Ventas	Moneda
1	PAN AMERICAN ENERGY, S.L.	Argentina	30695542476	$ 652 054 857	ARS
2	TELECOM ARGENTINA S.A.	Argentina	30639453738	$ 564 056 897	ARS
3	ARTE GRAFICO EDITORIAL ARGENTINO S.A.	Argentina	30500124152	$ 536 423 005	ARS
4	DIRECTV ARGENTINA S.A.	Argentina	30685889397	$ 254 193 231	ARS
5	MANPETROL S.A.	Argentina	30711948860	$ 181 714 820	ARS
6	COMPENSADORA ELECTRONICA S.A.	Argentina	30692264785	$ 171 730 741	ARS
7	PRISMA MEDIO DE PAGO S.A.U.	Argentina	30598910045	$ 124 762 231	ARS
8	BANCO MACRO S.A.	Argentina	30500010084	$ 106 462 648	ARS
9	BUNGE ARGENTINA S.A.	Argentina	30700869918	$ 101 952 930	ARS
10	TRANSPORTADORA DE CAUDALES JUNCADELLA S.A.	Argentina	30546969874	$ 92 853 580	ARS

Fuente: Empresa.

3.6 SEGUROS

3.6.1 Registro de contratos con las ART

Aseguradora:	PREVENCION
N° de contrato:	336251

Desde:	01/07/2014 - Cambio de Aseguradora
Hasta:	**Afiliación vigente**

Aseguradora:	**SWISS MEDICAL**
N° de contrato:	116448
Desde:	01/07/2012 - Cambio de Aseguradora
Hasta:	30/06/2014 - Cambio de Aseguradora

Aseguradora:	**EXPERTA ART**
N° de contrato:	138749
Desde:	29/12/2006 - Alta de afiliación
Hasta:	30/06/2012 - Cambio de Aseguradora

3.6.2 Contratos extinguidos por falta de pago

No se registran contratos extinguidos por falta de pago.

3.6.3 Otros Seguros contratados

N°	Tipo de Seguro	Compañía Aseguradora	Nº Póliza	Suma Asegurada	Moneda
1	SEGURO DE VIDA OBLIGATORIO	ALLIANZ	230180009961	$ 43 958 750	ARS

Fuente: Empresa.

4- Comercio Exterior

4.1 IMPORTACIONES

No se registraron operaciones de importación vinculadas a la empresa analizada.

4.2 EXPORTACIONES

No se registraron operaciones de exportación vinculadas a la empresa analizada.

5- Situación Bancaria

5.1 CHEQUES RECHAZADOS

No se registran Cheques Rechazados

5.2 CENTRAL DE DEUDORES

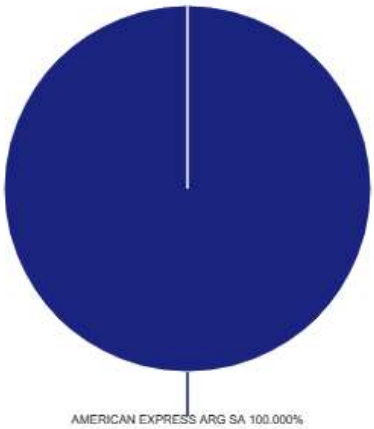
Banco	02/2022	03/2022	04/2022	05/2022	06/2022	07/2022	08/2022	09/2022
ICBC	27	71	48	54	132	55	86	46
AMERICAN EXPRESS ARG SA	47	85		128	1 086	45	184	159
TOTAL PERIODO	**74**	**156**	**48**	**182**	**1 218**	**100**	**270**	**205**

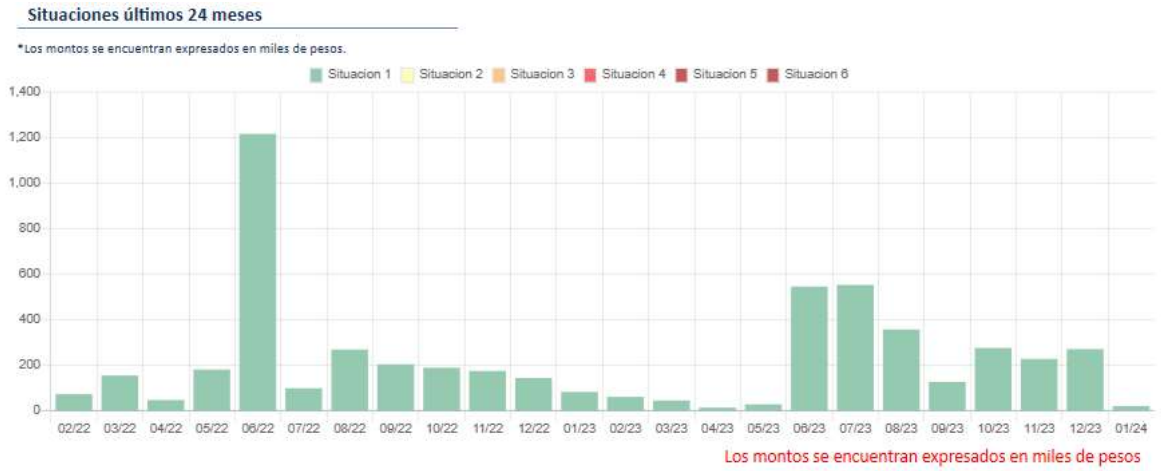
Banco	10/2022	11/2022	12/2022	01/2023	02/2023	03/2023	04/2023	05/2023
ICBC	179	105	91	19		30		27
AMERICAN EXPRESS ARG SA	11	71	54	65	62	16	15	2
TOTAL PERIODO	**190**	**176**	**145**	**84**	**62**	**46**	**15**	**29**

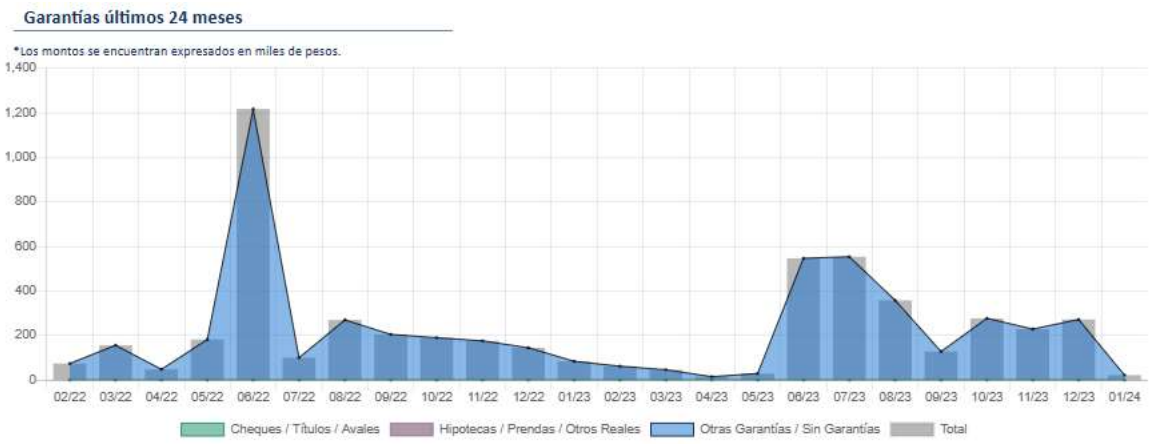
Banco	06/2023	07/2023	08/2023	09/2023	10/2023	11/2023	12/2023	01/2024
ICBC	100	482	4		49	49	100	
AMERICAN EXPRESS ARG SA	447	72	354	128	228	180	172	22
TOTAL PERIODO	**547**	**554**	**358**	**128**	**277**	**229**	**272**	**22**

Importes expresados en Miles de Pesos

1 Situación Normal (atraso hasta 30 días)
2 Con Riesgo Potencial (atraso de 31 a 90 días)
3 Con Problemas (atraso de 91 a 180 días)
4 Con Alto Riesgo de Insolvencia (atraso de 181 a 365 días)
5 Irrecuperable (atraso de más de 365 días)
6 Irrecuperable por Disposición Técnica (Morosos de ex-entidades financieras, con atraso de más de 180 días)
B.C.R.A. no informa







5.3 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO INFORMADO

N°	Entidad	Deuda	Moneda
1	BANCO CITI	$ 0	ARS
2	BANCO MACRO	$ 0	ARS
3	BANCO ICBC	$ 0	ARS

Fuente Empresa.

6- Situación Judicial Comercial

6.1 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDADO

No se registran Juicios Comerciales como Demandado.

6.2 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDANTE

No se registran Juicios Comerciales como Demandante.

6.3 FISCALES Y PREVISIONALES

6.3.1 Detalle de Inscripciones Fiscales

Código	Nombre	Estado	Fecha Inscripción
10	GANANCIAS SOCIEDADES	ACTIVO	2007-01
25	GANANCIA MINIMA PRESUNTA	ACTIVO	2007-01
30	IVA	ACTIVO	2007-01
103	REGIMENES DE INFORMACIÓN	ACTIVO	2007-01
211	BP-ACCIONES O PARTICIPACIONES	ACTIVO	2011-01
218	IMP.A LAS GAN.- BENEF.DEL EXT.	ACTIVO	2015-05
301	EMPLEADOR-APORTES SEG. SOCIAL	ACTIVO	2007-01
353	RETENCIONES CONTRIB.SEG.SOCIAL	ACTIVO	2010-10
5900	IIBB CONVENIO MULTILATERAL	ACTIVO	2007-01

Contribuyente no amparado en los beneficios promocionales INDUSTRIALES establecidos por Ley 22021 y sus modificatorias 22702 y 22973, a la fecha de emisión de la presente constancia.
Esta constancia no da cuenta de la inscripción en el Impuesto sobre los Bienes Personales ni del Impuesto Exteriorización - Ley 26476, la cual de corresponder deberá solicitarse en la Dependencia donde se encuentra inscripta la referida.

6.3.2 Informe Estado de Deudas por Provincia

Informe Estado de Deuda Agencia de Recaudación de la Pcia. de Bs. As.

Contribuyente	
Identificación:	Contribuyente sin Deuda
Situación actual:	**Categoría 0**

Referencias de categorías	
Categoría 0	Contribuyente sin deuda.
Categoría 1	Desde $501 hasta $4.500
Categoría 2	Desde $4.501 hasta $10.000
Categoría 3	Mayor a $10.000
Categoría 4	CONTRIBUYENTE EN INSTANCIA JUDICIAL

La información expuesta es la registrada al **15/03/2024** en las bases de datos de la Agencia de Recaudación de la Provincia de Buenos Aires, siendo la resultante de la sumatoria de las deudas asociadas al Impuesto Inmobiliario, a los Automotores, a las Embarcaciones Deportivas y a los Ingresos Brutos, respecto de la CUIT consultada.
Para el cálculo de la deuda expuesta, se considera aquella con antigüedad mayor a los sesenta días. No se consideran aquellos sujetos que posean un único Inmueble Urbano Edificado con Valuación Fiscal menor a $50.000, quienes posean una deuda global menor a $500 o quienes posean un automotor de modelo inferior al año 2000. Para el caso del Impuesto sobre los Ingresos Brutos, sólo se consideran aquellos casos con Títulos Ejecutivos

iniciados y aquellos con planes de pago caducos. En la categoría 4 se encuentran los contribuyentes con deudas en proceso de ejecución judicial como así también los planes de regularización de deuda judicial siempre que el mismo se encuentre caduco.

Agente de Recaudación	
Identificación:	AGENTE SIN INCUMPLIMIENTO.
Situación actual:	**Categoría 0**

Referencias de categorías	
Categoría 0	**Agente sin incumplimiento.**
Categoría 1	Incumplimiento mayor a 0% y menor o igual a 5%
Categoría 2	Incumplimiento mayor a 5% y menor o igual a 25%
Categoría 3	Incumplimiento mayor 25%
Categoría 4	AGENTE EN INSTANCIA JUDICIAL

La información expuesta es la registrada al **15/03/2024** en las bases de datos de la Agencia de Recaudación de la Provincia de Buenos Aires, siendo la resultante del grado de cumplimiento de presentación de declaraciones juradas que les corresponde efectuar en su actuación como agentes de recaudación en el régimen general de retención y en el régimen general de percepción del impuesto sobre los Ingresos Brutos. El cumplimiento se computa de manera conjunta por ambos regímenes de recaudación.
En la categoría 4 se encuentran los agentes de recaudación con deudas en proceso de ejecución judicial provenientes de percepciones y retenciones no efectuadas, efectuadas y no ingresadas, intereses, accesorios, recargos y multas. Se incluyen dentro de esta categoría a quienes, habiendo realizado la adhesión a un régimen de regularización de deudas en proceso de ejecución judicial, el mismo se encuentre caduco.

Informe Estado de Deuda Agencia Recaudación Tributaria Rio Negro

Impuesto	Planes de Pago Vigentes	Intimaciones en Curso	Juicios en Curso	Situación
CONVENIO MULTILATERAL	NO	NO	NO	**Categoría 1**

Categorías	
Categoría 0	Sin deuda
Categoría 1	**Hasta 5.000 pesos**
Categoría 2	Desde 5.001 hasta 25.000 pesos
Categoría 3	Desde 25.001 hasta 100.000 pesos
Categoría 4	Más de 100.000 pesos

La información expuesta es la registrada al **15/03/2024** en las bases de datos de la Agencia de Recaudación Tributaria de la Provincia de Río Negro respecto a la CUIT consultada. La misma proviene de la sumatoria de importes adeudados vinculados a los impuestos: Inmobiliario, Automotores, Ingresos Brutos, Sellos. Para el cálculo de la deuda expuesta, se considera aquella cuyo vencimiento haya operado con fecha anterior al 13/05/2019 y no obre constancia de pago de esta. La información se encuentra agrupada, pudiendo incluirse en un concepto deudas por uno o más dominios/partidas de propiedad del contribuyente. No se consideran aquellos sujetos que: Registren exenciones vigentes, Sean propietarios de un inmueble único comprendido en el Tramo 1. Las columnas de **Intimaciones en Curso o Juicios en Curso** indican si se han iniciado acciones administrativas o judiciales para el cobro de la deuda. Para consultas o reclamos, comuníquese a nuestro Centro de Atención Telefónico (0800-222-3278) o diríjase a la Oficina más cercana a su domicilio.

6.3.3 Embargos

No se detectó información.

6.3.4 Otra información Fiscal o Previsional de Interés

Período	Pres. DDJJ	Aporte Seg. Soc.	Aporte Obra Soc.	Contr. Patronal
02-2023	SI	PAGO	PAGO	PAGO
03-2023	SI	PAGO	PAGO	PAGO
04-2023	SI	PAGO	PAGO	PAGO
05-2023	SI	PAGO	PAGO	PAGO
06-2023	SI	PAGO	PAGO	PAGO
07-2023	SI	PAGO	PAGO	PAGO
08-2023	SI	PAGO	PAGO	PAGO
09-2023	SI	PAGO	PAGO	PAGO
10-2023	SI	PAGO	PAGO	PAGO
11-2023	SI	PAGO	PAGO	PAGO
12-2023	SI	PAGO	PAGO	PAGO
01-2024	SI	PAGO	PAGO	PAGO

NEORIS CONSULTING ARGENTINA SA, CUIT 30709933244, no presenta sanciones laborales publicadas en el listado REPSAL vigente al 15/03/2024.



REPSAL

Registro público de empleadores con sanciones laborales
Ley 26.940

Se deja constancia que a la fecha de emisión, NEORIS CONSULTING ARGENTINA SA CUIT 30709933244 no registra sanciones en el REPSAL, conforme al Art. 2 de la Ley 26.940

Fecha de emisión: 15/03/2024 (válido únicamente por el día de emisión)

Sello Electrónico: d798a6ed-9bb5-456a-b7de-7897688282ca

7- INTEGRIDAD

7.1 INTEGRIDAD

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: NEORIS CONSULTING ARGENTINA SA - 30709933244
Fecha: 15/03/2024

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: NEORIS N V - 33712129269
Fecha: 15/03/2024

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: NEORIS DE MEXICO SA DE CV - NME010301FL9
Fecha: 15/03/2024

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: MENDEZ MARTIN MIGUEL - 20228963578
Fecha: 15/03/2024

Negative

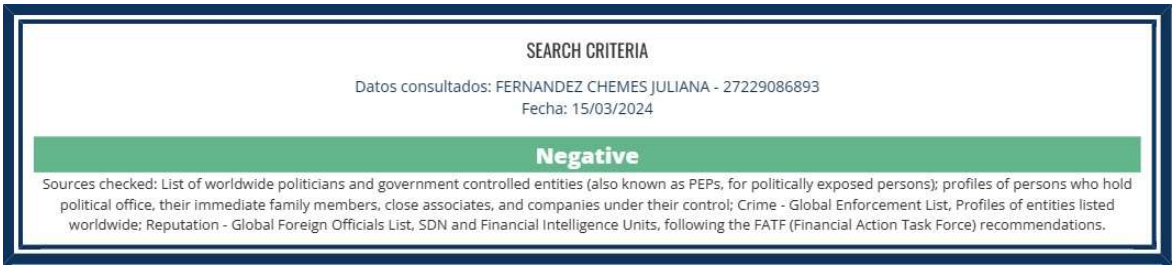
Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: DONZELLI SERGIO ADOLFO - 20167855904
Fecha: 15/03/2024

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.


SEARCH CRITERIA

Datos consultados: FERNANDEZ CHEMES JULIANA - 27229086893
Fecha: 15/03/2024

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.


SEARCH CRITERIA

Datos consultados: NEORIS ONE ARGENTINA SA - 30712144234
Fecha: 15/03/2024

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

Consultar con el área Gestión de Proveedores.

7.2 INFORMACIÓN DE PRENSA NEGATIVA

Consultar con el área Gestión de Proveedores.

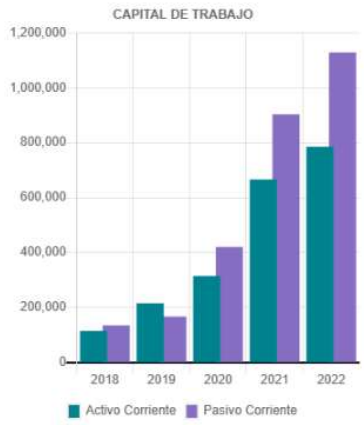
8- Estados Contables

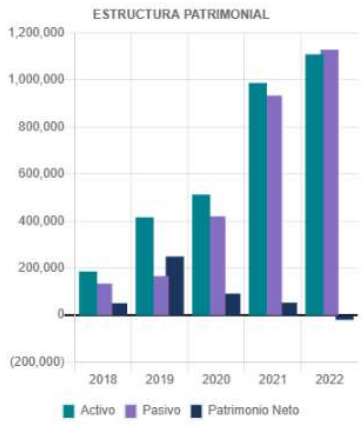
8.1 DATOS CONTABLES

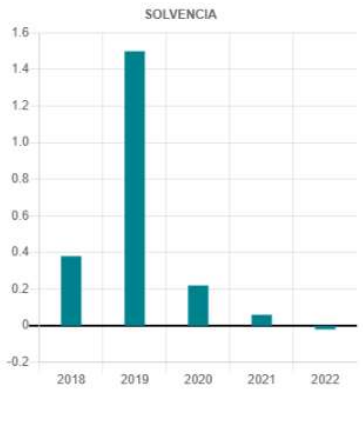
Activo

Fecha Balance	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022
Caja y Bancos	14 986	27 496	37 130	76 019	146 261
Inversión corriente	4 625	0	0	0	0
Ant Créditos por ventas	78 187	158 193	186 520	545 819	549 429
Otros Créditos	8 689	12 069	33 930	44 433	89 973
Bienes Cambio	0	0	0	0	0
Bienes Intangibles	0	0	0	0	0
Otros Activos Corrientes	7 808	17 328	56 888	0	0
Total De Activo Corriente	114 296	215 086	314 467	666 271	785 664
Créditos Por Ventas	0	0	0	0	0
Otros Créditos No Corrientes	16 887	25 250	16 080	2 976	30 480
Otras Inversiones No Corrientes	48 132	151 977	124 560	228 177	228 826
Bienes De Uso Valor De Origen	70 411	95 079	180 958	384 501	409 668
Depreciación Acumulada	63 658	71 287	123 468	294 407	345 386
Bienes De Uso	6 753	23 792	57 490	90 094	64 281
Activos Intangibles	0	0	0	0	0
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	0	0
Total Activo No Corriente	71 773	201 018	198 130	321 247	323 587
Total Activo	186 068	416 105	512 597	987 517	1 109 251

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos



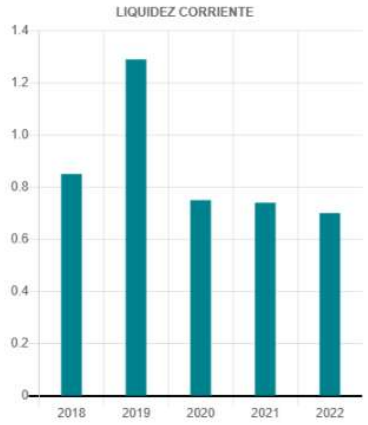


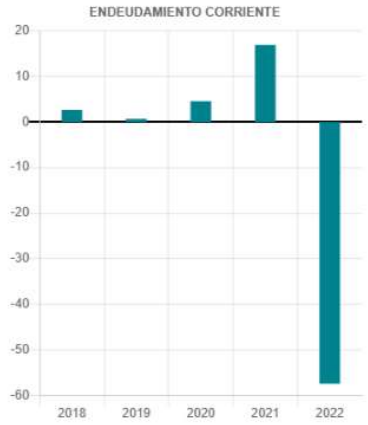


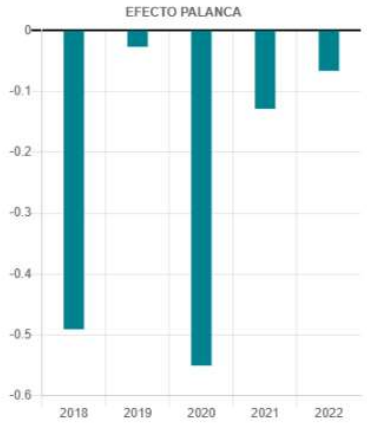
Pasivo / Patrimonio Neto

Fecha Balance	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022
Cuentas Por Pagar (Deudas Comerciales)	70 119	109 396	162 101	294 304	403 466
Préstamos (Deudas Bancarias)	29 439	1 355	38 856	32 234	55 463
Remuneraciones Y Cargas Sociales	29 600	47 786	192 998	336 406	348 649
Cargas Fiscales	1 152	5 949	18 385	15 210	12 787
Anticipos De Clientes	0	0	6 151	46 323	35 532
Otros Pasivos	4 370	2 019	1 814	179 163	273 025
Total Pasivo Corriente	134 681	166 504	420 305	903 640	1 128 921
Cuentas Por Pagar	0	0	0	0	0
Préstamos	0	0	0	30 315	0
Deudas Fiscales	0	0	0	0	0
Otros Pasivos (No Corrientes)	0	0	0	0	0
Previsiones	0	0	0	0	0
Total Pasivo No Corriente	0	0	0	30 315	0
Total Pasivo	134 681	166 504	420 305	933 955	1 128 921
Capital Social	33 591	70 193	105 306	205 977	205 977
Resultados No Asignados	17 796	179 408	-13 014	-152 415	-225 647
Patrimonio Neto	51 388	249 601	92 292	53 563	-19 670

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos



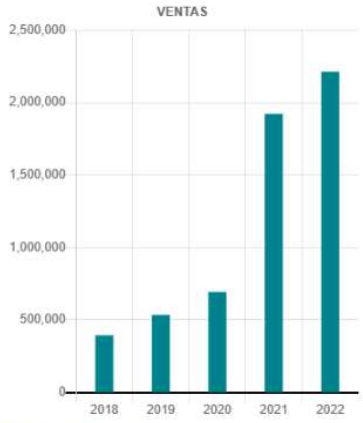


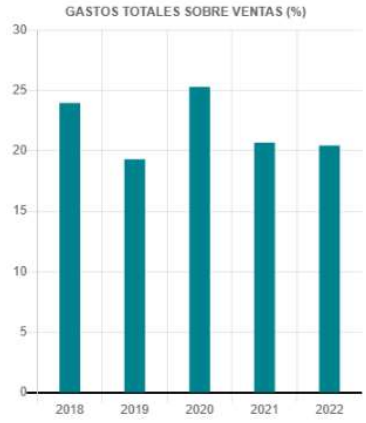


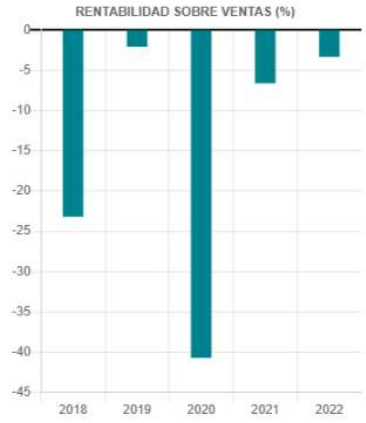
Estado de Resultados

Fecha Balance	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022
Ventas	394 093	534 389	693 025	1 922 433	2 213 429
Compras Del Ejercicio	86 252	157 613	126 513	351 729	234 664
Costos de las mercaderías, productos, servicios vendidos	334 571	412 918	694 808	1 592 469	1 738 761
Resultado Bruto	59 522	121 471	-1 783	329 964	474 667
Amortizaciones	4 110	5 010	16 519	49 544	51 060
Gastos de Comercialización	54 120	55 925	89 323	193 379	234 221
Gastos de Administración	34 327	38 809	73 942	181 739	193 503
Gastos Financieros	6 015	8 433	12 027	22 619	24 894
Otros Ingresos	0	0	0	0	0
Otros Egresos	275	468	861	1 028	911
Resultados financieros y por tenencia (incluyendo result.por exposición a inflación)	-46 675	-43 551	-82 184	-51 029	-71 632
Impuesto a las Ganancias	9 463	-14 698	22 050	7 129	22 739
Resultado	-91 353	-11 017	-282 170	-126 960	-73 233

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos







Indices de Gestión

Análisis Patrimonial

Fecha Balance	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022
Solvencia Patrimonial Patrimonio Neto / Pasivo Total	0,38	1,50	0,22	0,06	-0,02
Endeudamiento Total Pasivo Total / Patrimonio Neto	2,62	0,67	4,55	17,44	-57,39
Endeudamiento Corriente Pasivo Corriente / Patrimonio Neto	2,62	0,67	4,55	16,87	-57,39
Capital de Trabajo Activo Corriente - Pasivo Corriente	-20 385,06	48 582,26	-105 838,35	-237 369,13	-343 257,09

Análisis Financiero

Fecha Balance	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022
Liquidez Corriente Activo Corriente / Pasivo Corriente	0,85	1,29	0,75	0,74	0,70
Liquidez Seca (Prueba Acida) (Activo Corriente – Bienes de Cambio) / Pasivo Corriente	0,85	1,29	0,75	0,74	0,70
Rotación de Créditos Ventas / Créditos por Ventas	5,04	3,38	3,72	3,52	4,03
Rotación de Pasivo Corriente (Pasivo Corriente * 365) / ((Compras + Gastos) * 1.21)	224,81	192,60	420,09	363,71	495,49
Rotación De Inventarios Costo Mercaderías / Bs. de Cambio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rotación de Activos Ventas / Activo Total	2,12	1,28	1,35	1,95	2,00
Rotación de Activo Fijo Ventas / Bs. de Uso	58,36	22,46	12,05	21,34	34,43
Préstamos sobre Patrimonio Neto Préstamos / Patrimonio Neto	0,57	0,01	0,42	1,17	-2,82
Meses de Deuda (Préstamos (o BCRA) * 12) / Ventas	0,90	0,03	0,67	0,39	0,30
Días de Deuda (Préstamos (o BCRA) * 365) / Ventas	27,27	0,93	20,46	11,88	9,15

Análisis de Rentabilidad

Fecha Balance	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022
Margen Bruto (Resultado Bruto / Ventas) * 100	15,10	22,73	-0,26	17,16	21,44
Margen Neto (Resultado Neto / Ventas) * 100	-23,18	-2,06	-40,72	-6,60	-3,31
Margen Operativo (Resultado Neto + Otros Egresos – Otros Ingresos) / Ventas * 100	-23,11	-1,97	-40,59	-6,55	-3,27
EBIT Resultado Bruto - Amortizacions - Gastos de comercialización - Gastos de Administración	-33 034 751	21 727 256	-181 566 823	-94 697 491	-4 116 770
EBIT/Ventas (EBIT/Ventas)*100	-8,38	4,07	-26,20	-4,93	-0,19
Margen s/ Patrimonio (Resultado Neto / Patrimonio Neto) * 100	-1,78	-0,04	-3,06	-2,37	3,72
Margen s/ Activo (Resultado Neto / Activo Total) * 100	-49,10	-2,65	-55,05	-12,86	-6,60
EBITDA Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias	-71 764 652	-12 271 072	-231 573 535	-47 667 656	25 460 521
EBITDA / Pasivo (Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Pasivo Total	-0,53	-0,07	-0,55	-0,05	0,02
EBITDA / Ventas (Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Ventas	-0,18	-0,02	-0,33	-0,02	0,01
EBITDA / Intereses (Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Gastos Financieros	-11,93	-1,46	-19,25	-2,11	1,02

Análisis de Eficiencia

Fecha Balance	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022
Gastos Financieros / Ventas Gastos Financieros / Ventas	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01
Gastos Comerciales / Ventas Gastos Comerciales / Ventas	0,14	0,10	0,13	0,10	0,11
Gastos de Administración / Ventas Gastos de Administración / Ventas	0,09	0,07	0,11	0,09	0,09
Gastos Totales / Ventas (Gastos de Administración + Gastos Financieros + Gastos Comerciales) / Ventas	0,24	0,19	0,25	0,21	0,20
Inversiones en Bienes De Uso (Patrimonio Neto / Bs. de Uso) * 100	7,61	10,49	1,61	0,59	-0,31
Vida Restante de los Bienes de Uso Bienes de Uso / Amortizaciones	1,64	4,75	3,48	1,82	1,26

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos

SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA Y PATRIMONIAL

Para el análisis de la situación económica financiera y patrimonial de la Empresa se utilizaron los Estados Contables correspondientes a los ejercicios 2020, 2021 y 2022 (fecha de cierre 31/12) expresados en pesos argentinos. Información auditada sin salvedades.

Principales indicadores

Económicos:

- Las Ventas del ejercicio cerrado 12/2022 alcanzaron a un total de $2.213 Millones vs $1.922 Millones en el ejercicio anterior, evidenciándose un incremento interanual del 15.1%.
- Los Costos Directos disminuyeron en su incidencia sobre las Ventas pasando del 82.8% al 78.6% mientras que los Gastos de Estructura hicieron lo propio, pasando del 19.5% al 19.3% en su participación.
- En la parte no operativa del cuadro de resultados imputaron Egresos Netos por $72.5 Millones (3.3% s/ventas) afectados a mayoritariamente a Resultados Financieros y por Tenencia (incluye RECPAM).
- Según lo expuesto en los párrafos precedentes, se registró una pérdida Final de -$73.2 Millones (-3.31% s/ventas) vs el quebranto de -$126.9 Millones (-6.60% s/ventas) en el ejercicio anterior.

En resumen, la compañía presentó a 12/2022 crecimiento de Ventas, caída de Costos Directos y de Gastos de Estructura, presentando un quebranto final por 5°año consecutivo.

Financieros.

- El indicador de Liquidez Corriente cayó de 0.74 a 0.70, manteniéndose dentro de valores ajustados.
- El Capital de Trabajo negativo.

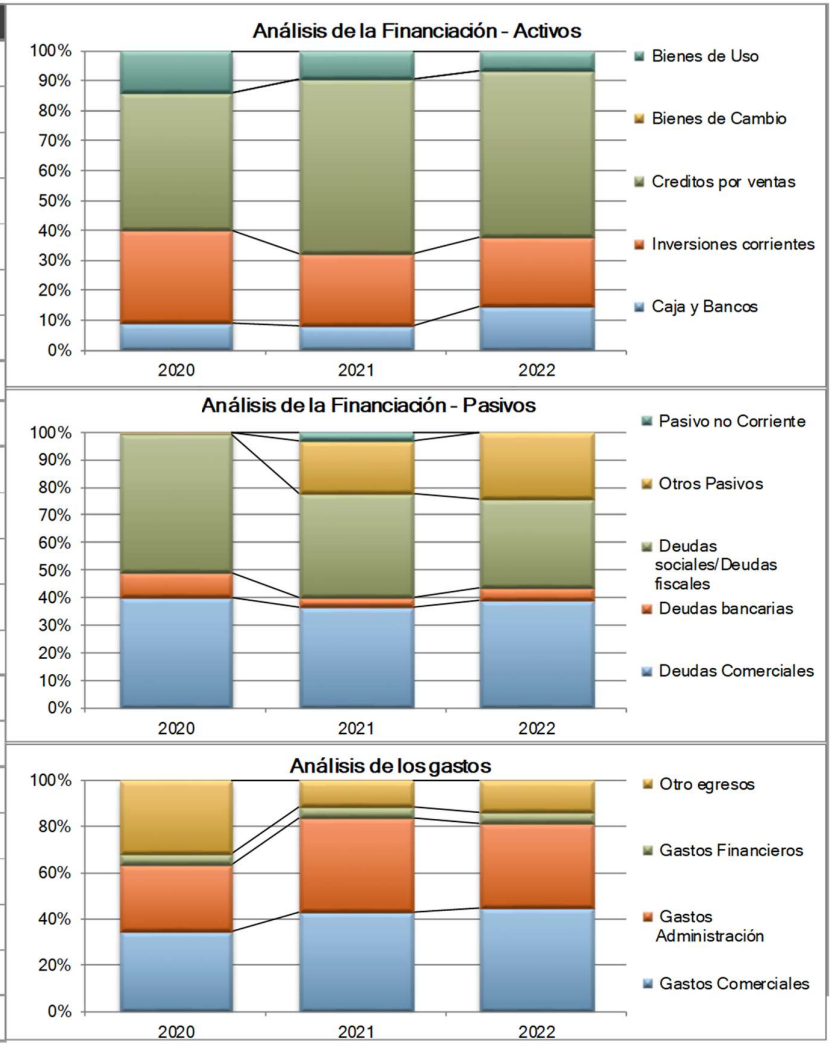
En resumen, la situación financiera resultó insatisfactoria, con bajo nivel de liquidez y Capital de Trabajo negativo.

Patrimoniales:

- El Patrimonio Neto a 12/2022 fue -$19.7 Millones vs $53.6 Millones en el ejercicio anterior. El total del PN está compuesto por Resultados Acumulados negativos.
- La estructura de financiamiento mostraba que el Pasivo representaba el 101.8% del Activo siendo las Deudas Comerciales a corto plazo (38.9% del Pasivo Total) y las Deudas Sociales a corto plazo (30.9% del Pasivo Total) las principales fuentes de apalancamiento.
- La Solvencia Patrimonial pasó de 0.06 a -0.02, permaneciendo en parámetros extremadamente bajos, mientras que el Endeudamiento Corriente aumentó de 16.87 a -57.39, también manteniéndose en valores sumamente elevados.

En resumen, la situación Patrimonial resultó muy debilitada, con Solvencia y Endeudamiento Corriente en parámetros muy ajustados, y capitalización compuesta por Resultados Acumulados negativos.

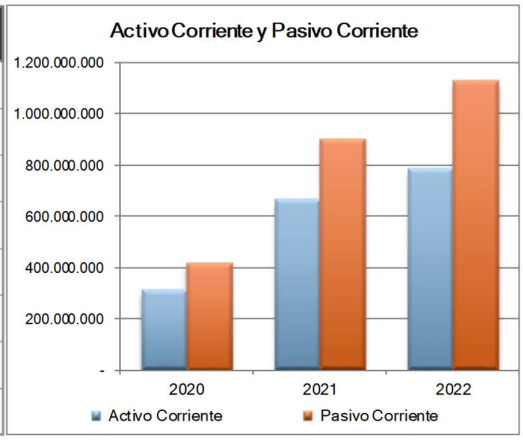
Períodos Analizados				2020/2021/2022
Concept	dic-20	dic-21	dic-22	
Caja y Bancos	37.129.810	76.018.763	146.261.316	
Inversiones corrientes	124.559.997	228.176.674	228.825.970	
Creditos por ventas	186.519.638	545.819.037	549.429.189	
Otros Créditos	50.009.612	47.408.854	120.453.243	
Bienes de Cambio	-	-	-	
Bienes de Uso	57.490.429	90.094.149	64.281.359	
Otros activos corrientes	56.887.867	-	-	
Activo Corriente	**512.597.353**	**987.517.477**	**1.109.251.077**	
Deudas Comerciales	168.251.658	340.626.884	438.997.502	
Deudas bancarias	38.856.058	32.234.084	55.462.931	
Deudas sociales/Deudas fiscales	211.383.178	351.615.588	361.435.900	
Otros Pasivos	1.814.341	179.163.176	273.024.742	
Pasivo no Corriente	-	30.315.177	-	
Pasivo	**420.305.235**	**933.954.909**	**1.128.921.075**	
Gastos Comerciales	89.322.877	193.379.040	234.221.273	
Gastos Administración	73.941.631	181.739.378	193.502.628	
Gastos Financieros	12.027.310	22.619.280	24.894.198	
Otro egresos	83.045.490	52.057.309	72.542.989	
Impuesto a las ganancias	22.050.262	7.129.011	22.738.749	
Total	**280.387.570**	**456.924.018**	**547.899.837**	



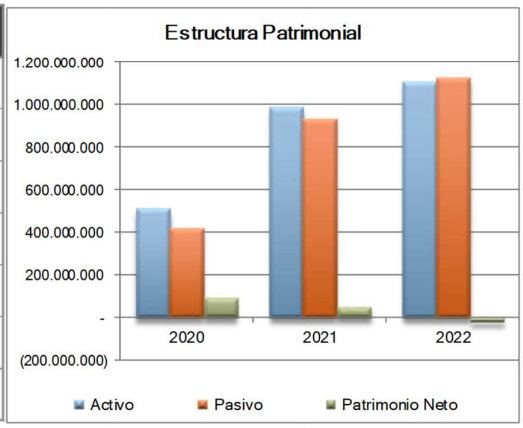
8.3 ANÁLISIS PATRIMONIAL

Períodos Analizados	2020/2021/2022

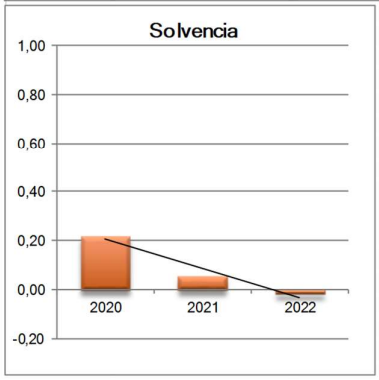
Analisis Patrimonial	dic-20	dic-21	dic-22
Solvencia	0,22	0,06	-0,02
Patrimonio Neto sobre Activo	18%	5%	-2%
Endeudamiento corriente	4,55	16,87	-57,39
Capital corriente	-0,21	-0,24	-0,31
Activo no Cte sobre Activo	39%	33%	29%
Financiación del activo no cte.	0,47	0,26	-0,06
Deuda bancaria sobre Pasivo	9%	7%	5%
Deudas Comerciales sobre Pasivo	40%	36%	39%

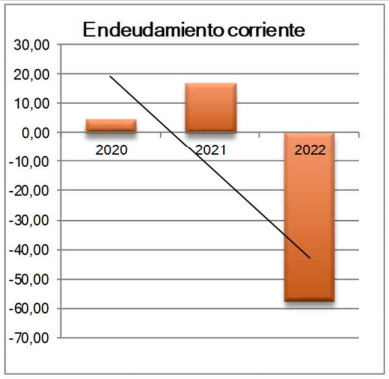


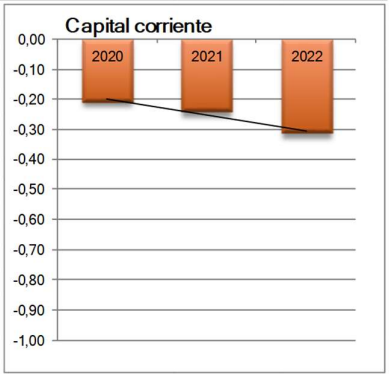
Info	dic-20	dic-21	dic-22
Activo Corriente	$ 314.466.888	$ 666.270.598	$ 785.663.982
Activo no Corriente	$ 198.130.465	$ 321.246.879	$ 323.587.095
Activo	$ 512.597.353	$ 987.517.477	$ 1.109.251.077
Pasivo Corriente	$ 420.305.235	$ 903.639.732	$ 1.128.921.075
Pasivo no Corriente	$ -	$ 30.315.177	$ -
Pasivo	$ 420.305.235	$ 933.954.909	$ 1.128.921.075
Patrimonio Neto	$ 92.292.118	$ 53.562.568	$ -19.669.998



Trends







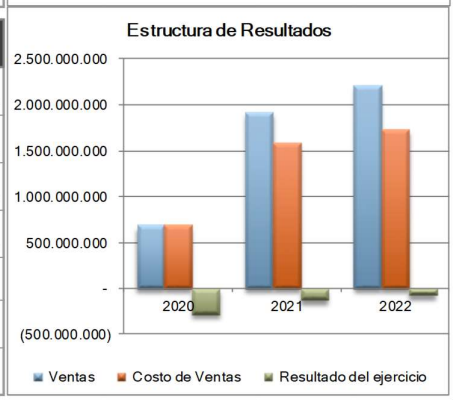
Importes Expresados en Miles de Pesos

8.4 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

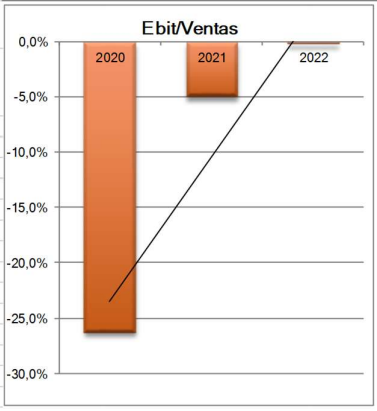
Períodos Analizados			2020/2021/2022
Análisis de rentabilidad	dic-20	dic-21	dic-22
Rentabilidad de la inversión total	-305,7%	-237,0%	372,3%
Rentabilidad ordinaria de la inversión	-268,8%	-181,5%	130,1%
Rentabilidad ordinaria sobre el activo	-48,4%	-9,8%	-2,3%
Resultado bruto sobre ventas	-0,3%	17,2%	21,4%
Rentabilidad sobre Ventas	-40,7%	-6,6%	-3,3%
Costo del financiamiento	2,9%	2,4%	2,2%

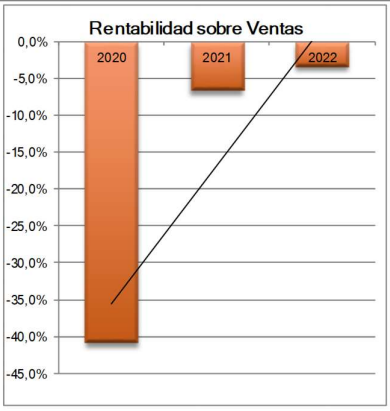


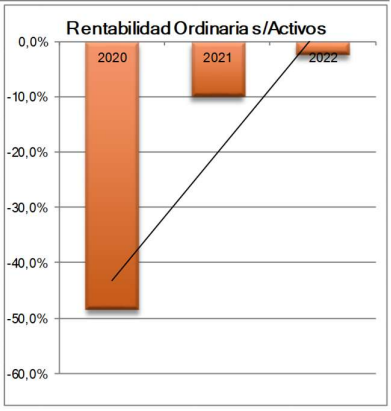
Info	dic-20	dic-21	dic-22
Ventas	$ 693.024.935	$ 1.922.433.358	$ 2.213.428.545
Costo de Ventas	$ 694.807.861	$ 1.592.468.859	$ 1.738.761.274
Resultado del ejercicio	$ -282.170.496	$ -126.959.519	$ -73.232.566
Ebit	$ -181.566.823	$ -94.697.491	$ -4.116.770
Ebit/Ventas	-26,2%	-4,9%	-0,2%
EBITDA/Ventas	-0,33	-0,02	0,01
EBITDA/Intereses	-19,25	-2,11	1,02



Trends



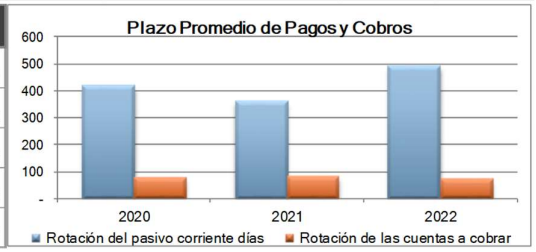




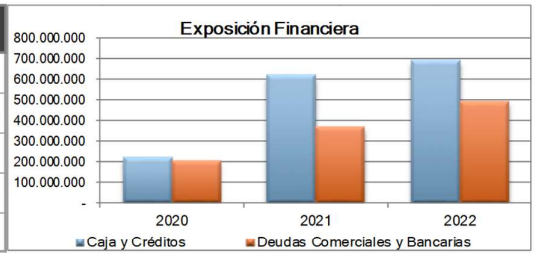
Importes Expresados en Miles de Pesos

8.5 ANÁLISIS FINANCIERO

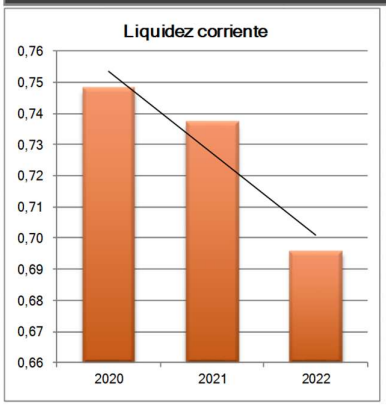
Períodos Analizados			2020/2021/2022
Analisis Financiero	dic-20	dic-21	dic-22
Liquidez corriente	0,75	0,74	0,70
Liquidez acida	0,75	0,74	0,70
Rotación del pasivo corriente días	420	364	495
Rotación de las cuentas a cobrar	81	86	75
Efecto Palanca	-0,55	-0,13	-0,07

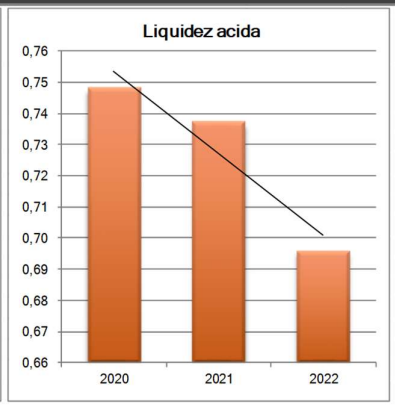


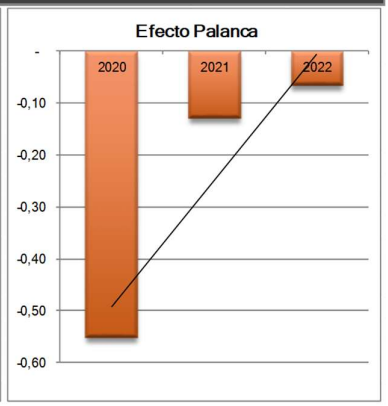
Info	dic-20	dic-21	dic-22
Caja y Bancos	37.129.810	76.018.763	146.261.316
Creditos por ventas	186.519.638	545.819.037	549.429.189
Deudas Comerciales	168.251.658	340.626.884	438.997.502
Deudas bancarias	38.856.058	32.234.084	55.462.931
Deuda Financiera s/ P.Neto	0	1	-3

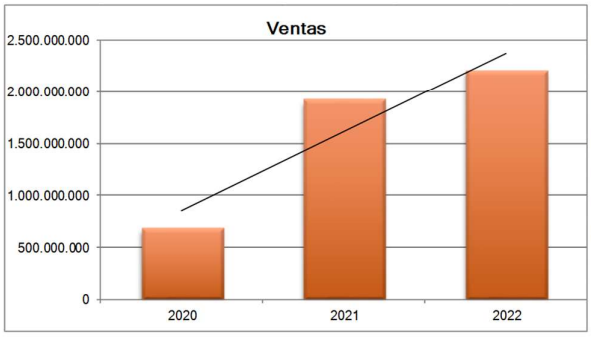


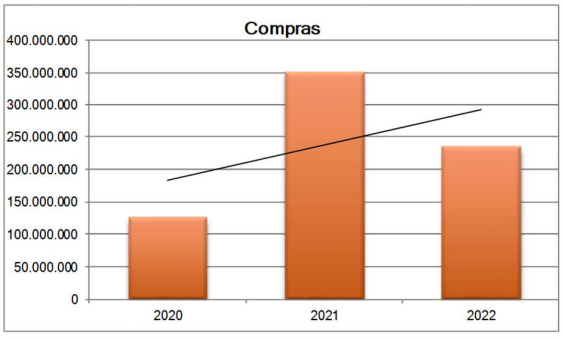
Trends







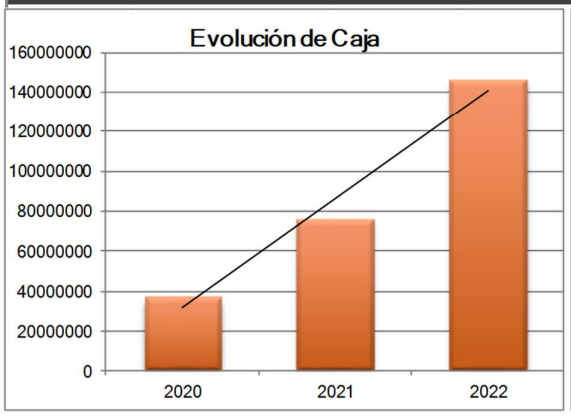


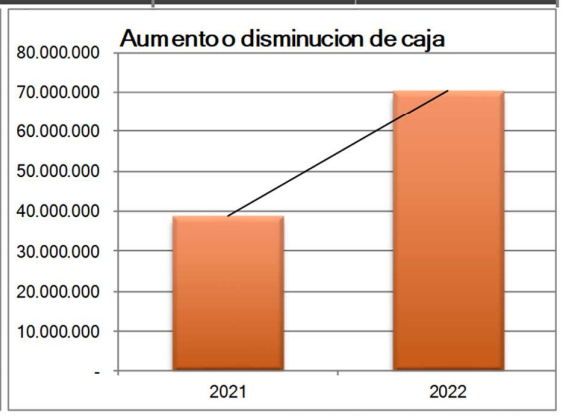


Importes Expresados en Miles de Pesos

8.6 ANÁLISIS DE FLUJO DE FONDOS

Períodos Analizados	2020/2021/2022	
Análisis del Flujo de fondos	dic-21	dic-22
Resultado del ejercicio	$ -126.959.519,00	$ -73.232.566,00
Amortizaciones de Bienes de Uso	$ 49.543.572,00	$ 51.060.140,00
Depreciacion de Intangibles	$ -	$ -
Generación interna de fondos	$ -77.415.947,00	$ -22.172.426,00
Variación de créditos por ventas	$ -359.299.399,00	$ -3.610.152,00
Variación de otros créditos	$ 2.600.758,00	$ -73.044.389,00
Variación de Bienes de Cambio	$ -	$ -
Variación de otros activos corrientes	$ -46.728.810,00	$ -649.296,00
Variación de cuentas a pagar	$ 172.375.226,00	$ 98.370.618,00
Variación de deudas sociales	$ 143.407.458,00	$ 12.243.054,00
Variación de deudas fiscales	$ -3.175.048,00	$ -2.422.742,00
Variación de otras deudas	$ 177.348.835,00	$ 93.861.566,00
Variación de previsiones para contingencias	$ -	$ -
Ajuste		
Flujo de fondos operativos netos	$ 9.113.073,00	$ 102.576.233,00
AREA/Dividendos pagados / Honorarios	$ -12.441.125,00	$ -
Aporte de capital / Ajustes AREA	$ 100.671.094,00	$ -
Adquisicion de Bienes de Uso	$ -82.147.292,00	$ -25.247.350,00
Flujo de fondos antes de la financiación	$ 15.195.750,00	$ 77.328.883,00
Variacion de deudas financieras corrientes	$ -6.621.974,00	$ 23.228.847,00
Variacion de deudas financieras no corrientes	$ 30.315.177,00	$ -30.315.177,00
Aumento o disminucion de caja	$ 38.888.953,00	$ 70.242.553,00





Importes Expresados en Miles de Pesos

8.7 CÁLCULO DE CAPACIDAD DE CONTRATACIÓN

Datos Estadísticos			Niveles de Crédito teóricos s/Balance		
Ventas Mensuales	184.452.379	$	S/Patrimonio Neto	-	$
Compras Mensuales	19.555.327	$	S/Capital de Trabajo	-	$
Modo de Cobro s/Balance	78	días	S/Activos Líquidos	-	$
Modo de Pago s/Balance	462	días	S/Variables Combinadas	-	$

Plazo		15	30	45	60	90	120
Dependencia Máxima Aceptada	90%	-	-	-	-	-	-
	80%	-	-	-	-	-	-
	65%	-	-	-	-	-	-
	50%	-	-	-	-	-	-
	40%	-	-	-	-	-	-
	30%	-	-	-	-	-	-
	20%	-	-	-	-	-	-
	10%	-	-	-	-	-	-
	2%	-	-	-	-	-	-

Importes Expresados en Miles de Pesos + Tax 21%

8.8 SCORE DE BALANCE

Períodos Analizados				2020/2021/2022			
Concepto	Expresado por	Valor	Grade	Concepto	Expresado por	Valor	Grade
Analisis Patrimonial				**Analisis Financiero**			
Solvencia	ratio	0,02	1	Liquidez corriente	ratio	0,71	1
Endeudamiento corriente	ratio	- 36,35	1	Liquidez acida	ratio	0,71	7
Capital corriente	%	-28,5%	1	Rotación del pasivo corriente días	días	462	1
Activo no Cte sobre Activo	%	30,8%	10	Rotación de las cuentas a cobrar	días	78	9
Financiación del activo no cte.	ratio	0,06	1	Efecto Palanca	ratio	- 0,13	1
Deuda bancaria sobre Pasivo	%	5,7%	10	**Analisis de Eficiencia**			
Deudas Comerciales sobre Pasivo	%	38,5%	7	Gastos Financieros sobre Ventas	%	1,2%	10
Análisis de rentabilidad				Gastos Comerciales sobre Ventas	%	10,7%	10
Rentabilidad de la inversión total	%	182,6%	10	Gastos Administración sobre Ventas	%	9,1%	10
Rentabilidad ordinaria de la inversión	%	27,9%	8	Gastos Totales sobre Ventas	%	21,0%	10
Rentabilidad ordinaria sobre el activo	%	-8,4%	1	Vida restante de Bienes de Uso	años	2	1
Resultado bruto sobre ventas	%	18,4%	1	Rotación de bienes de cambio	días	-	10
Rentabilidad sobre Ventas	%	-7,7%	1	Rotación del activo	veces	1,89	1
Costo del financiamiento	%	2,3%	10	Total			
Ebit/Ventas	%	-3,7%	1	42,39			
EBITDA/Ventas	%	-3,0%	1				
EBITDA/Intereses	%	-1,63	10				

