

Novedades

Facturación electrónica

Atendiendo a la solicitud de AFIP de facturar electrónicamente, Physis les ofrece a sus clientes la posibilidad de cargar las facturas en nuestro sistema, el cual reportará la carga a AFIP directamente. Este reporte generará un código CAE que el sistema podrá emitir de manera automática.

Consultas mesadeayuda@physis.com.ar

Software de Bienes de Uso

Mediante nuestra alianza con la empresa Método ofrecemos a nuestros clientes un excelente Sistema de Bienes de Uso, muchos de nuestros clientes ya lo conocen, no dude en consultarnos acerca de sus beneficios.

Consultas comercial@physis.com.ar

Acceso Rápido a Info Online

Solamente con ingresar su número de CUIT puede acceder a info online, tal como: Resumen de Cuenta, Actualización de Versiones, Novedades, etc. Pueden hacerlo mediante nuestra página web o desde Physis. También pueden ofrecerles este servicio a sus clientes.

Muchos usuarios ya están haciendo uso de este servicio.

Consultas serviciosalcliente@physis.com.ar

Respaldo Automático

Es sumamente importante que usted respalde su información. Physis pone a su disposición el Respaldo Automático de la base de datos que, entre otros beneficios, podemos destacar que le permitirá respaldar tanto en dispositivos externos como en la Web.

Consultas serviciosalcliente@physis.com.ar

Nuevo Aplicativo "e-Arciba"

Hemos adaptado el aplicativo "e-Arciba" a las nuevas disposiciones para poder realizar las retenciones de IIBB de manera electrónica tal como lo exige Rentas CABA en la actualidad. Cualquier duda dirigirse a nuestra mesa de ayuda.

Consulta mesadeayuda@physis.com.ar

Certificado Electrónicos

Physis dispone de la posibilidad de conectar la emisión de certificados al Webservices de AFIP, de esta manera se cumplirá con la Resolución 3690 que ordena realizar los certificados, retiros y transferencias por medios electrónicos.

Consultas mesadeayuda@physis.com.ar



Balance 2014

El 2014 termina y es hora de pensar el balance general: Fue un año de mucho trabajo pero también de innumerables satisfacciones. Hemos asistido a muchos eventos representando a nuestra empresa que crece día a día, agradecemos todas esas invitaciones y esperamos poder seguir participando de estas actividades que nos acercan a nuestros clientes. Hemos puesto en marcha el nuevo producto Physis Ganadería para ofrecerle a este rubro soluciones específicas que necesitaban, y hemos actualizado nuestros módulos existentes a fin de seguir brindando el mejor servicio. Realizamos más de veinte charlas virtuales alrededor del año, y también cinco charlas presenciales en la Exposición Rural de Palermo, que fueron de gran aceptación y concurrencia cosa que nos enorgullece y nos impulsa a seguir trabajando.

En esta ocasión queremos no sólo saludarlos por el fin de este año y comienzo del próximo, sino también contarles nuestras novedades y dejarles dos notas que nos parecen de sumo interés. La primera, del Lic. Sebastián Vogel de la firma consignataria y amiga, Colombo y Colombo; cuya nota nos da un panorama de la ganadería de hoy y como esta actividad vuelve a generar interés en los productores. La segunda del Lic. Alejandro Gomez, nuestro especialista en E-mail Marketing y Redes Sociales; que nos explica la importancia de estas herramientas a la hora de llevar un negocio adelante. Nos despedimos hasta la primera edición del 2015. Les deseamos muchas felicidades y que el año próximo recompense nuestro esfuerzo.

Adrián Sfeir
Socio Gerente

asfeir@physis.com.ar

Bienvenidos a Physis

EMPRESAS PYMES

GECSAR SA (CABA)

TWINS INFORMATICA SRL (Del Viso-Bs. As.)

ECR ELECTRONICS (CABA)

EL ALMIRANTE SA (Ituzaingó-Bs. As.)

AGROPECUARIAS

EL TREBOL AICIF SA (CABA)

CABAÑA EL QUEBRACHO (Reconquista-S. Fé)

ESTABLECIMIENTO EC S.A. (Gral. Madariaga-Bs.As)

PYME-AGROINSUMOS

AGRONOMIA CAMPO79 SRL (Ramallo-Bs.As.)

ACOPIADORES

AGROSEIS SRL (Salta)

GUGAX S.A. (Escobar - Buenos Aires)

ACOPIO - EXPORTADOR

SURFOOD SA (CABA)

FRIGORIFICOS

FRIMSA SA (Escobar-Bs.As.)

AGROPECUARIA-FEEDLOTTERO

DOVALES S.A (Tandil/CABA)

Tarjeta AgroNación

Nos satisface contarles que somos una de las empresas adheridas a la tarjeta AgroNación, por medio de la cual podrán acceder a nuestros productos. Esperamos así concretar prósperos negocios con nuevos y actuales clientes.

Consultas: comercial@physis.com.ar

FINANCIA

AgroNación

JORNADAS VIRTUALES 2014

Pueden solicitar las grabaciones de las jornadas que se realizaron al mail serviciosalcliente@physis.com.ar



SUSCRIBITE PARA LAS PRÓXIMAS JORNADAS!

LISTADO DE LAS CHARLAS REALIZADAS EN EL 2014

ABRIL

23/04 Red de Physis en Google

MAYO

07/05 Planeamiento Agropecuario

14/05 Conciliación Bancaria

SEPTIEMBRE

22/09 Depósitos Elec. Exportables y Cash Flow

22/09 Consignación de Hacienda

23/09 Conciliación Bancaria

24/09 Gestión Contabilidad

25/09 Impuestos Nacionales y Provinciales

29/09 Manejo Labores Agrícolas

30/09 Gestión de compras, Ventas e Inventarios

OCTUBRE

02/10 Respaldo Automático y Adm. Physis

07/10 Planeamiento Agropecuario

09/10 Back Up Automático

10/10 Introducción al Módulos de Granos

16/10 Liquidación Electrónica de Granos y CTG de Carta de Porte

NOVIEMBRE

19/11 Servicios Ganaderos

21/11 Facturación Electrónica

28/11 Feedlot

DICIEMBRE

02/12 E-mail Marketing y Redes Sociales

10/12 Actualización de Padrones

11/12 Tablero de Control y Cubos

PALABRAS DE ESPECIALISTAS



Importante interés por la vuelta a la Ganadería.

Debido a la baja de precios de los granos durante el 2014, a la suba de los valores de la hacienda y la posibilidad de convertir granos en carne, se vislumbra un importante interés, por parte de los productores, por volcarse nuevamente a la ganadería. No obstante, hay que ser cauteloso a la hora de expresar esta idea, dado que hay una gran diferencia entre lo que despierta interés y lo realmente realizable. En los últimos años el productor Ganadero, a causa del contexto que se conformaba por precios altos de los cereales y precios relativamente bajos de la hacienda, se dedicó a la producción de granos o al arrendamiento de su campo. Estas actividades lo llevó a desprenderse de su capital hacienda, como así también a no mantener la infraestructura (necesaria para la actividad ganadera) de los campos que sufrieron un deterioro por el desuso y poca dedicación hacia los mismos. Sumemos la falta de continuidad en el negocio, y un contexto social que dificultó la contratación de gente para los trabajos rurales en el campo. Por último, muchos productores al haber obtenido renta por su capital tierra fueron perdiendo su capacidad operativa y dinámica de trabajo. Hoy el contexto de precios de la ganadería es muy interesante. Además existe una importante cantidad de campos de menor potencial productivo que han quedado sin rentar para la actividad agrícola, y es por esto que empiezan a generarse en estas locaciones negociaciones en kilos carne. Esta coyuntura nos hace pensar en que existe un genuino interés por volver a desarrollar la actividad ganadera, pero primero deben alcanzarse varias metas para que este interés pueda convertirse en una realidad. Como consignatarios y como productores ganaderos, creemos fuertemente en la capacidad de reinventarse permanentemente del productor, como así también en la facilidad de poder plantearse nuevos objetivos y alcanzarlos. No obstante estamos convencidos de que para lograrlo, se debe realizar un trabajo sinérgico entre todos los actores de la cadena, en donde no debe faltar un horizonte político claro, como también el apoyo económico generando alternativas para recapitalizar el sector.

Lic. Sebastian Vogel
Consignataria Colombo y Colombo SA
svogel@colomboycolombo.com.ar



Social Email Marketing: ¿Todavía no lo implementaron?

Terminando el año, sostenemos que no nos equivocamos en apostar a nuestro plan de comunicaciones, a las redes sociales y al e-mail marketing, ya que se fueron consolidando como dos piezas de ajedrez muy importantes en el tablero de nuestra estrategia de marketing. Nuestra experiencia nos dice que muchas empresas no ven el valor que tienen estas nuevas tecnologías y están perdiendo la posibilidad de potenciar el poder de su marca integrando las herramientas de e-mail marketing y social media al plan de comunicación corporativo. Debemos saber que el e-mail marketing no sólo debe ser utilizado para vender productos, ofrecer beneficios o descuentos, sino que mediante esta plataforma podemos enviar newsletters, invitaciones a eventos o boletines con información de valor para nuestros clientes. ¿Cómo lo implementamos? Podemos contratar a un proveedor que suministre asesoramiento y la plataforma, siempre entendiendo que el concepto principal que impulsa esta estrategia es integrar la viralidad de las redes sociales con la personalización y la economía del e-mail marketing. Lograremos así capitalizar los beneficios de tener mayor exposición de nuestras campañas, estimular a nuestra comunidad a compartir nuestras publicaciones e incluir aplicaciones de suscripción a nuestras bases de datos. ¿Cómo medimos nuestro impacto viral? Podemos usar varias herramientas de medición que tienen nuestras plataformas y obtener los resultados hasta, incluso, en tiempo real; y de esta forma saber cuántas veces abrieron el email o la ubicación geográfica de nuestros clientes. También podemos usar la herramienta de remarketing para programar el re-envío de la campaña a quienes no han abierto el e-mail, tanta veces como deseemos. En este 2015 los invitamos a participar de nuestras aulas virtuales de marketing digital. Para mayor asesoramiento sobre este tema puede consultarnos a nuestro e-mail: info@ideatum.com.ar.

Lic. Alejandro Gomez
Desarrollo comercial - Physis Informática
agomez@physis.com.ar