

# Papantos, Parrella & Asociados

Contadores Públicos

Carlos Pellegrini 739, 8° piso (C1009ABO) Buenos Aires, Argentina. Teléfonos: (54-11) 4322-6347, 4322-6357, Fax: (54-11) 4394-4783  
Olegario Andrade 427, piso 1°, Ushuaia, Provincia de Tierra del Fuego e Islas del Atlántico Sur  
e-mail: info@papantosyparrella.com.ar; [www.papantosyparrella.com.ar](http://www.papantosyparrella.com.ar); [www.grupo10latinoamerica.com](http://www.grupo10latinoamerica.com)  
Corresponsales en las principales ciudades del mundo.

ABRIL DE 2008

## VALOR AGREGADO

AÑO 12 - Nº 2

En este número:

- ¿ADONDE ESTÁ EL DINERO?
- LAS SIETE MENTIRAS DEL VERDADERO ÉXITO
- NOVEDADES IMPOSITIVAS

Estimados clientes y amigos:

Esperamos que este número de nuestra publicación, sea de vuestro agrado. Al igual que en años anteriores la A.F.I.P. dispuso que la fecha de vencimiento para la presentación de las declaraciones juradas anuales de las personas físicas, correspondientes a los impuestos a las ganancias y sobre los bienes personales se produzca a partir del corriente mes de abril.

Recordamos a aquellos que todavía no lo han hecho, que cuanto antes envíen la información que les solicitáramos oportunamente.

Con la cordialidad de siempre nos despedimos hasta el próximo número.

**Jorge Papantos y Horacio Parrella**

## ¿ADONDE ESTÁ EL DINERO?

¡Está congelado en el balance de su empresa!

Unos años atrás cuando comenzaba mi carrera profesional independiente, me encontraba intensamente dedicado a una tarea de auditoria. La empresa que me encontraba auditando estaba creciendo rápidamente y obteniendo muy buenas ganancias. Era mi nueva asignación y estaba muy entusiasmado. La empresa estaba experimentando

una crisis de crecimiento en ciertos sectores. La crisis se centraba en la producción de información financiera en tiempo y forma.

Al acercarnos al final de nuestro trabajo de auditoria, estábamos dando los toques finales a los estados contables y los propietarios estaban ansiosos para revisarlos.

La reunión fue inmediatamente después del mediodía. Lo primero que hice fue poner los borradores sobre la mesa y luego procedí a comentar el estado de resultados. Informé a los propietarios que en el ejercicio la empresa había obtenido una interesante ganancia. En mi mente los resultados eran francamente favorables. Pero el comentario que obtuve casi me hace caer de la silla. Uno de los propietarios me miró fijamente a los ojos y preguntó, "Si realmente hemos ganado esa cantidad de dinero ¿adonde está ese dinero?". Yo me encontré temporalmente paralizado.

Al recobrar mi compostura, rápidamente miré el estado patrimonial y comprobé que de allí surgía que la empresa estaba en una paupérrima posición de liquidez. La empresa se estaba expandiendo rápidamente y el dinero que generaba de sus operaciones no resultaba suficiente para financiar el aumento en las cuentas a cobrar, la mayor cantidad de inventarios y las incorporaciones en los activos fijos. Un análisis posterior indicó que las cobranzas no estaban siendo cobradas a su vencimiento y que los niveles de inventarios excedían los necesarios.

Sugerí al cliente que pusiera a su equipo de gerentes a resolver el problema. La idea era que ellos asumieran la responsabilidad de controlar los activos que les encomendó la dirección. Los gerentes debían identificar las pautas operativas más adecuadas para luego hacer cumplir las pautas de administración los fondos dentro de los parámetros fijados. Finalmente debían mantener una reunión mensual para revisar la existencia de fondos inmovilizados.

A partir de allí los gerentes estarán en condiciones de informar con fundamentos porque no fueron alcanzadas las pautas acerca de los activos. Los propietarios actuarán como si estos les hubieran prestado el efectivo y de esa manera podrán controlar y asegurarse cada mes que sus ganancias no se encuentran inmovilizadas en activos no corrientes, en bienes de cambio de muy lenta rotación o cuentas a cobrar vencidas y de dudosa recuperación.

Cuando su empresa tiene liquidez usted tiene capacidad para resistir. Si usted se encuentra necesitado de fondos, la implementación de pautas operativas de administración de fondos, dentro de parámetros predeterminados adecuados a su empresa, le permitirá hacer líquidos los activos de su empresa antes de que la situación económica, que usted no controla, cambie.

¿Que lo impresionará más, un empresario que le dice “He acumulado más de un millón de dólares en inversiones líquidas” o uno que se levanta y dice “He sido capaz de acumular más de un millón de dólares en inventarios inmovilizados o cuentas a cobrar vencidas”?

Hemos ayudado a muchos de nuestros clientes a resolver el problema de los activos inmovilizados. Estaremos contentos de poder ayudarlo.

## LAS SIETE MENTIRAS DEL VERDADERO EXITO

Días atrás, mientras estaba esperando que terminaran de efectuar el service de mi automóvil, tuve la oportunidad de leer un interesante artículo en la revista de los concesionarios de una conocida marca de origen norteamericano. Me impactó el tema ya que mencionaba circunstancias por la que nuestra firma estaba pasando y describía con certeza el espíritu con que estábamos encarando el asunto.

Decía que el mundo evoluciona hacia formas de trabajo cada vez más competitivas en las que hay menos espacio para los jefes a la manera tradicional y más necesidad de verdaderos líderes. En este punto el autor se preguntaba ¿Qué son los líderes?

Seguramente habrá cientos de definiciones de líder pero la de Anthony Robbins que transcribió pareció muy buena para explicarlo: las siete mentiras del éxito reciben este nombre porque no están demostradas científicamente. Sin embargo, está comprobado que los verdaderos líderes las creen, actúan y viven de acuerdo a ellas.

- 1) Todo ocurre por una razón: Los triunfadores creen efectivamente que todo ocurre por alguna causa que no es la casualidad. Toda adversidad viene acompañada de una oportunidad y es necesario aprender de las lecciones dolorosas para salir fortalecido y encarar otros desafíos.
- 2) No hay fracasos, solo hay resultados: El triunfador interpreta que si algo no salió como esperaba, no se trata de un fracaso sino de una contingencia que servirá como retroalimentación. Utilizará la información para ajustar sus procesos y volverá a comenzar, sin preconcepciones negativas.
- 3) Asumir la responsabilidad, pase lo que pase: Los líderes y triunfadores tienden a creer que sea cual fuere el resultado de lo ocurrido, son ellos quienes lo crearon y, por lo tanto, se hacen cargo. En las buenas y en las malas.
- 4) No es necesario entender todo para servirse de todo: La mayoría de los líderes creen que no es necesario dominar todo hasta el último detalle, ni esperar a ser especialista en una herramienta para comenzar a utilizarla. Van a lo esencial y no pierden el tiempo.
- 5) Los mayores recursos son los recursos humanos: Los verdaderos líderes coinciden en que no hay éxitos duraderos sin fuertes relaciones interpersonales. Las empresas que triunfan de mano de los líderes exitosos son aquellas que han comprendido que sus recursos no son meras herramientas competitivas, sino que son socios estratégicos. Así es que los tratan con respeto, dignidad y no escatiman esfuerzo alguno para retenerlos.
- 6) El trabajo es un juego: Los líderes no conciben la idea de trabajar sin divertirse al mismo tiempo. Si uno es capaz de encontrar maneras creativas de hacer su trabajo actual, seguramente estará progresando hacia desafíos mayores. Los líderes creen que tanto el mundo personal como el laboral se enriquecen cuando

uno les aporta la misma vitalidad y curiosidad que uno pone en los juegos.

- 7) No hay éxito duradero sin entrega personal: Los triunfadores de cualquier especialidad no son necesariamente los mejores, ni los más brillantes, ni los más fuertes, ni los más rápidos, pero si son los más perseverantes. Por ejemplo, la prestigiosa bailarina Ana Pavlova ha declarado: Perseguir una meta sin descanso: ese es el secreto del éxito.

Permítanme finalizar con la frase que utilizo con frecuencia en mis presentaciones: "Aquellos que sobreviven no son ni los más fuertes, ni los más inteligentes. Son los que se adaptan al cambio." **Charles Darwin**

## NOVEDADES IMPOSITIVAS

### *Procedimiento. Fideicomisos. Régimen de información*

**R.G. (AFIP) 2419. BO: 06/03/2008**

Se establece un régimen de información que debe ser cumplido por los sujetos que actúen en carácter de fiduciarios con respecto a los fideicomisos financieros o no financieros constituidos en el país. La información deberá ser proporcionada en forma anual mediante transferencia electrónica de datos, utilizando el programa aplicativo "AFIP - DGI FIDEICOMISOS FINANCIEROS Y NO FINANCIEROS - Versión 1.0". Señalamos que el citado régimen debe ser cumplido por los años 2005 y 2006, cuya información deberá ser remitida hasta los días 27 a 31 de julio de 2008 de acuerdo con la terminación del número de CUIT del responsable.

***Pcia de Buenos Aires. Régimen de regularización de obligaciones tributarias. Ingresos brutos. Sellos. Inmobiliario. Automotores. Deudas vencidas o***

***devengadas al 31/12/2007. Acogimiento. Condiciones especiales y beneficios adicionales.***

***DISPOSICIÓN NORMATIVA (Agencia de Recaudación de la Provincia de Buenos Aires Bs. As.) 11/2008***

Se establece un régimen de regularización de deudas, vencidas o devengadas, según el impuesto de que se trate, al 31/12/2007, para los contribuyentes del impuesto sobre los ingresos brutos, de sellos, inmobiliario y a los automotores, el cual se extiende hasta el 30/6/2008. Destacamos que se prevé una reducción de hasta el 30% del importe correspondiente a los intereses, independientemente del impuesto de que se trate, según la modalidad de pago por la que cada contribuyente optare. Asimismo se establece que la cantidad de cuotas de cada régimen dependerá de la modalidad de pago, no pudiendo superar las 36 cuotas mensuales, iguales y consecutivas.

Por su parte, y mediante la resolución normativa (ARBA Bs. As.) 18/2008, se establecen condiciones especiales y beneficios adicionales aplicables a los contribuyentes que realicen su acogimiento al régimen comentado precedentemente, hasta el 31/3/2008. A tal efecto, se prevé una reducción de hasta el 80% del importe correspondiente a los intereses y una condonación de hasta el 80% del monto correspondiente a los recargos.

## **Papantos, Parrella & Asociados**

### **Audidores y Consultores**

Participamos en forma activa en la obtención de los resultados buscados por nuestros clientes proveyendo servicios de alta calidad, brindando servicios de: asesoramiento y planificación fiscal, auditoría de estados contables, consultoría de negocios y organización, auditoría interna, bookkeeping, tecnología de la información y contabilidad forense.

**VALOR AGREGADO** es publicado tres veces al año por **Papantos, Parrella y Asociados, Contadores Públicos**, para el uso de los socios, clientes, miembros y amigos. Los usuarios deben tener en cuenta que la información técnica contenida se encuentra resumida y puede resultar desactualizada. Antes de llegar a sus propias conclusiones o tomar decisiones en base a la información aquí contenida, recomendamos consultar su profesional de confianza. Este boletín no tiene la intención de atraer clientes atendidos por otros colegas, ni pretende brindar servicios de cualquier naturaleza.