

DOING BUSINESS IN ARGENTINA

ARGENTINA'S ECONOMY IS PRIMARILY BASED ON RESOURCES:

Argentina offers many opportunities to skilled long term businessmen, such as highly literate population as well as its geographic advantages, extensive lands located mainly in the temperate zone, a variety of climates and plentiful natural resources.

The Argentine economy has traditionally been based on agriculture and livestock, but industry has become increasingly important. Primary activities, however, are still a main source of foreign revenues. Argentina is one of the world's most important suppliers of agricultural products such as wheat, corn, soybean and other grains. The woodlands produce hard and soft woods, which are used in timber and related industries. Forests supply the wood pulp and paper industries with raw materials. Vine yards are located in the central western area of Argentina, and the wine industry is highly developed. In addition fruit plantations are located in various areas of the country.

The predominant manufacturing industries are those producing machinery and equipment, foodstuffs, beverages, tobacco, chemicals and textiles. Argentina also has an important iron steel industry.

GENERAL BENEFITS FROM A FOREIGN PERSPECTIVE:

The low cost to a foreign investor of buying assets or of purchasing goods and services from Argentina. Wage rates for both managers and production staff. These are low by European and North American standards. Social Security contributions are approx. 23%. No problems for hiring people. Need to follow some formalities to fire people. Skilled and productive workforce readily available.

ECONOMIC OUTLOOK:

General:

- Rich natural resources
- Highly literate population
- Export-oriented agricultural sector

Modern infrastructure:

- Oil and gas industry
- Telecommunications system
- Comprehensive highway, road and railway network
- International & domestic flights

Comparative advantages:

- Relatively low cost of purchasing goods and services
- Low wage rates for both managers and production staff
- Skilled and productive workforce readily available

Benefited sectors:

- Agri-business
 - edible oils
 - cereals
 - meats
- Textiles and Clothing
- Motor vehicles and parts

- Tourism
- Food Processing
 - biscuits
 - chocolates
 - fish products
- Fisheries
- Software and computer assembly
- Wines

FREQUENT ASKED QUESTIONS:

Which are the first questions that a foreign investor does when arriving into Argentina?

They are focused on the economic and political outlook as well as the legal securities on foreign investments. Tax aspects also require a detailed explanation. Other aspects of interest are the foreign exchange regime, company's formation, labour and social benefits structure.

Foreign investors are astonished because the formation of personal companies is not allowed and that in order to comply with local regulations a minor shareholder cannot have less than 5% of the share capital.

Other controversial aspects to be considered are the complexities of the Central Bank regulations in order to introduce money into Argentina as well as to withdraw it.

What is the current monetary exchange regime?

At present exists a single and free exchange market.

Are there any limitations in the repayment of capital and dividends?

Repayment of capital do not require previous authorisation by the Central Bank.

How is the Foreign Investment Regime?

Legislation recognises an equal treatment between domestic and foreign investors.

Can a foreign investor buy immovable property in a frontier zone?

Certain areas of national security, such as frontier zones, are restricted to foreign ownership. If a foreign investor wishes to buy a property on such an area must have the prior consent of the Commission of Security Zones. The investor must provide to the Commission all the documentation regarding the buyer in Spanish and duly notarized by the Argentine consulate on the country of origin. The Commission has complete discretion regarding the granting of the approval.

Does an Argentine company require resident directors?

It is required that the majority of the directors to be Argentine residents. This could be regarded as an impediment in establishing a subsidiary in Argentina.

Is there any specific location for business and plants?

The bulk of Argentina's business and industrial activities are concentrated in Buenos Aires and surrounding area, with industry spreading north westward along towns located on the Paraná river as far as Rosario and Santa Fe. Cordoba is also an important

industrial center. New plants are forbidden within the precincts of the city of Buenos Aires.

Is it possible to use a foreign language in business transactions?

All business in Argentina is transacted in Spanish and all documents and records must be in Spanish to constitute valid evidence. A good working knowledge of Spanish is essential for any one planning to work in Argentina for any length of time.

Is it difficult to find English speakers?

Argentina is a multicultural society. Most Argentines with a secondary school education understand English. In the large cities it is not difficult to find clerical, technical and management staff with a reasonable working knowledge of at least one foreign language, such as English, French, German, Portuguese, Italian or Japanese.

What are the different types of companies? Is it possible to establish a branch office?

Business may be conducted by:

- incorporated companies,
- partnerships,
- individuals and
- branches of foreign constituted enterprises.

Pertinent information must be registered in the Superintendence of Corporations (Inspección General de Justicia). To start operations foreign investors generally choose either the form of a Limited Liability Company or of a Branch. The former may be a Sociedad Anónima (Corporation) or a Sociedad de Responsabilidad Limitada. The Branch has certain advantages, especially in the initial times of an investment. It is mandatory for foreign companies to name legally responsible individuals and to keep separate accounting records for their Argentine operations.

Sociedad Anónima

Corporations must be at least two shareholders and the shares may be privately held or quoted publicly. Their operation is governed by statutes in which the name, object, duration, capital, election and powers of the board of directors, and all other rules are established. The board may have one or more directors but the absolute majority must be domiciled in Argentina. The term “sociedad anónima”, which may be shortened with the acronym S.A., must be included in the corporate name. The minimum capital is Pesos 12,000 (some USD 3,140 as of August 2009).

Management is vested in a board of directors composed of one or more directors who are appointed by the stockholders’ meeting. Their terms of office are limited to three years, but they may be re-elected. The board must meet at least once every three months. The president of the board of directors (chairman) normally represents a corporation. However, its bylaws may authorise the vice-president and/or one or more directors to represent it.

Sociedad de Responsabilidad Limitada

Are similar in all respects to corporations except that:

- A corporation may not be a quota holder.
- They are always privately held.
- Any change in quota holders requires an amendment to the incorporation deed.

- Formation procedures are simplified.
- Greater flexibility is permitted in the deed.

Managers have the same rights and duties as the directors of corporations, but their terms of office are not subject to the three-year limitation. Partners must appoint one or more managers to assume direct responsibility for the business operations.

Branch of a Foreign Corporation

It may perform the same acts its head office is authorised to.

The head-office is:

- responsible for their operations, in the person of its nominated legal representative,
- liable to the extent of the corporation's subscribed capital.

The legal representative must register the branch with the Superintendencia of Corporations (Inspección General de Justicia), submitting all necessary documentation:

- duly authenticated by a public notary in the country of origin,
- then recognised by an Argentine consul, and finally
- translated locally by an Argentine public translator.

The tax burden is similar to that of an S.A. (Corporation)

As the parent is wholly responsible for the branch's liabilities, it is easier to deal with financial institutions and local suppliers.

Joint Ventures

Temporary unions of companies are allowed to:

- develop or execute a specific task, service or supply, and/or
- any extension thereof, both locally and abroad. Their duration is therefore limited to that particular task or service.

They are not separate legal entities in their own right. Agreements are entered through private or public deeds. Participants may be:

- resident businessmen,
- locally constituted entities, or
- non-resident companies that have established a separate branch or other type of presence in Argentina.

Agreements must be registered with the Superintendencia of Corporations (Inspección General de Justicia) and must include:

- their objectives,
- term of duration,
- name and
- other particular information on their partners' responsibilities, financial contributions and other legal implications.

They enjoy similar rights, obligations and, except for income tax purposes, the same tax requirements.

How much time does it takes to form a Sociedad Anónima?

Formation takes about 3 months.

Is it possible to form a Sociedad Anónima with only one shareholder?

A Sociedad Anónima must have at least two shareholders. The founders must report an Argentine domicile for the purpose of related proceedings.

What must you have in mind at the time of choosing the kind of organization?

As a matter of fact most foreign companies setting up operations in Argentina have tended to favour a Sociedad Anónima or a branch operation. As the tax burden is almost the same for a foreign investor, the choice is largely dependent on the size of investment considered. Bear in mind that the statutory reports and controls imposed on the Sociedad Anónima make it more complicated and expensive to run but, on the other hand, the smooth running of a branch is dependent to a greater extent on the trust placed on the appointed manager as deputy manager.

What if a branch is chosen?

Foreign investors have often chosen a separated incorporated subsidiary rather through branches to minimise their potential liability. If an Argentine or foreign subsidiary is used, the foreign corporation's liability is generally limited to the assets owned by the subsidiary. In comparison, if a branch is used, all of the foreign assets may be subject to potential liability.

What does the U.S. investor tend to use as an investment vehicle?

For purposes of the U.S. tax authorities the Sociedad de Responsabilidad Limitada is considered as a "non regarded entity". For purposes of the U.S. "check the box" entity classification rules, the Sociedad Anónima is classified as a "per se corporation". The two precedent definitions by the U.S. authorities make the Sociedad de Responsabilidad Limitada a useful vehicle due to the greater flexibility and its managerial cost-benefit.

What are the accounting requirements?

The board of directors is responsible for the maintenance of proper accounting records and for the preparation of financial statements. The financial statements must be approved by the shareholders, normally at a company's annual general meeting, having been circulated beforehand. Financial statements must be filed with the Superintendence of Corporations (Inspección General de Justicia).

What is the applicable tax system for business entities?

The **income tax** rate applicable to **business entities**, constituted in Argentina, is 35%, levied on taxable income less allowed deductions. Income Tax on Dividends is Nil if paid from post Tax Profits

Minimum presumed income tax law provides that business entities constituted in Argentina are tax liable at the rate of 1% levied on assets exceeding Pesos 200,000 (some USD 52,400 as of August 2009). Tax has to be paid even if the company is not liable for income tax for that period. Any tax payable under this tax is allowed as a credit for normal corporate Income tax. Furthermore, to the extent that this minimum tax cannot be credited against Income tax, it can be carried forward as a credit for the following ten years.

Specific consumer goods are taxable with **excise tax** at different rates and with various reporting and payment requirements. It is usually levied on importer or manufacturer when the product is sold.

Value Added Tax general rate is 21% on goods and services.

In certain provinces, public or private documents or transactions requiring formal execution are liable to **stamp tax**, including among others notaries' deeds.

The main **provincial tax** is based on gross sales, with a general rate ranging from 0% to 5% of the gross revenues from the sale of goods, services and other specific activities.

The main **municipal taxes** includes Inspection, Security and Hygienic charges levied on companies and charges for street lighting, garbage removal and cleaning, levied on the assessed value of all real estate property.

Are there tax treaties to avoid the double taxation?

Argentina has signed international treaties to avoid double taxation with the following countries:

- Australia
- Belgium
- Brazil
- Chile
- Finland
- Germany
- The Netherlands
- Spain
- United Kingdom
- Austria
- Bolivia
- Canada
- Denmark
- France
- Italy
- Norway
- Sweden

What is the applicable tax system for residents?

Income tax for residents adopts the principle of world-wide income as the basis of assessment. All individuals are presumed to be resident if they live in the country for a period of more than six months in any fiscal year, being these successive or not. Income tax is levied on taxable income less allowed deductions. Progressive rates are levied on the net income from each of four specific categories of income.

Under the **Personal Assets Tax** Law, assets of individuals living in Argentina, exceeding Pesos 305,000 (some USD 79,800 as of July 2009) are liable to a tax called "Impuesto sobre los bienes personales", at different rates starting with 0.5% up to 1.25%. An annual return must be filed, including properties held abroad. Valuation criteria for assets are similar to those provided for Income Tax purposes.

What is the applicable tax system for the non-residents?

Those living in Argentina on a temporary basis and keeping a permanent residence abroad are considered non-residents and are subject to an income tax rate of 35%. Tax should be withheld in full by the local payer upon Argentine source income over personal work such as salaries, fees or any other kind of payment. Non-residents are entitled to deduct from gross income, optionally, 35% thereof or duly documented expenses incurred to obtain and keep taxable income. Those living on a temporary basis and keeping a permanent residence abroad are subject to 35% flat rate after deducting expenses

Withheld in full by the local payer upon Argentine source income over personal work such as salaries, fees or any other kind of payment.

Personal Assets Tax Law, determines that assets, except for stocks and land without improvements, of non resident are liable to the "Impuesto sobre los Bienes Personales",

at the rate of 1.25%. Stocks belonging to companies domiciled in a tax heaven country the rate applicable is 2.5%.

How is the employment system?

Either party is allowed to terminate the relationship without cause or need to give notice. Indemnification rights are not applicable. There is a **legal trial period** of three months.

Parties are to serve notice on each other prior to the termination of the contract, in order to advise that the contract is to be terminated on a given date. **Unjustified dismissal:** Gives the employee right to indemnity for dismissal without cause, plus damages.

Annual Complementary Salary is a **bonus** paid half yearly and is equal to 50% of the highest monthly salary in the previous six months

All employees are entitled to an annual period of paid **vacations** that should be taken between October 1 of each year and April 30 of the following year, the length of which depends on years of service.

How is the social security regime?

Both parties have to contribute to the retirement system and the health care system. Employees pay 15.5% of gross salary. Employers pay between 23% and 27% depending on the activity and the age of the employee.

Independent workers have to contribute to the retirement system with an amount related to their estimated income and the activities performed. The monthly average contribution is around Pesos 250 (some USD 65 as of August 2009).

Companies' board members are compulsory affiliated to the retirement system for independent workers.

Are there any special requirements for foreign nationals?

Foreign nationals have no restrictions, providing they have a certificate of permanent or temporary residence issued by the national immigration authorities. It is necessary to comply with the contributions due to the national social security system.

Is the per diem paid to employees or managing directors subject to taxes?

As long there is an invoice in the name of the company, following the tax formalities, supporting the expense (car rental, restaurant and hotel bills, etc.) per diem it is not subject to income tax.

Nevertheless if the issue is relocating personnel, the housing expense, as long the contract is between the company and the proprietor, it is not considered as part of the salary/fee, and not subject to tax.

Tuition and private health system are considered as part of the salary/fee, and therefore subject to tax.

Is a non resident managing director subject to income tax?

Non residents may have income from other sources and not be taxed for it in Argentina, if this income is not related with businesses in Argentina.

Is a non resident managing director subject to Social security payments?

Managing board director of a company in Argentina is exempt from Social security payments. The company does not need to pay for him the social costs %23. This privilege is due to the fact that managing director has legal responsibility to the company.

The purpose of this section is to provide an outline on business conditions in Argentina as of August 2009. Please take into account that it indicates broad basis on which to proceed and it is primarily intended for the use of the clients, and staff of the Firm of Papantos, Parrella & Asociados. Be aware that parts of this section may become outdated. Please confirm its continuing applicability with our office and obtain sufficiently detailed advice for all specific queries.

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; www.grupo10latinoamerica.com
Miembros de **The Leading Edge Alliance**.

AGOSTO DE 2009

VALOR AGREGADO

AÑO 13 - Nº 3

En este número:

- LA 3ª MAYOR ASOCIACIÓN INTERNACIONAL JUNTO A PAPANOTOS, PARRELLA & ASOCIADOS
- NEGOCIACIÓN WIN - WIN
- NOVEDADES IMPOSITIVAS

Estimados clientes y amigos:

Hemos dejado atrás, una vez más, la época en que preparamos las declaraciones juradas de impuestos personales de nuestros clientes.

Esperamos que este nuevo número de nuestra publicación, principalmente orientado a asuntos de interés en administración de empresas, sea de vuestro agrado.

Si lo podemos ayudar, por favor háganoslo saber.

Con la cordialidad de siempre,

Jorge Papantos y Horacio Parrella

LA 3ª MAYOR ASOCIACIÓN INTERNACIONAL JUNTO A PAPANOTOS, PARRELLA & ASOCIADOS

La importancia de poder cuidar de los intereses de los clientes a nivel global continúa su ritmo. Desde siempre nuestra firma confirmó esta necesidad y más aún cuando desde el año pasado pasamos a ser miembros de The Leading Edge Alliance (LEA), una asociación global de firmas de propiedad independiente líderes en contabilidad y consultoría.

The Leading Edge Alliance

El éxito de The Leading Edge fue notable. Solo nueve años desde su creación bastaron para ganarse la posición de la tercera mayor asociación internacional de firmas independientes de contadores públicos en el 2009. LEA cuenta con más de 140 firmas miembro representando más de 90 firmas en el mundo, con un ingreso agregado que supera los dos mil millones de dólares americanos.

Mediante la utilización de tecnología, el desarrollo de grupos de interés especial y el contacto internacional con las firmas de contadores públicos hemos podido extender nuestro alcance internacional para el beneficio de nuestros clientes y estamos contentos y orgullosos de ser parte de la Alianza.

Papantos, Parrella & Asociados

Estamos siempre cerca de nuestros clientes. En ese sentido la confianza es un factor fundamental. Discreción y confidencialidad son la absoluta garantía que no perdemos de vista ningún detalle. Nada está librado al azar, nos anticipamos.

Relaciones de largo plazo

Conocemos muy bien a nuestros clientes. Esta apreciación resulta de la sólida relación profesional de largo plazo. Ello nos permite cuidar los específicos intereses de cada cliente de una manera rápida, integrada e inteligente. No nos concentramos en el éxito a corto plazo sino en logros sustentables.

Empresas familiares, pequeñas y medianas

Somos una empresa familiar en si misma. Por lo tanto no deben sorprenderse que realmente conozcamos la trama de las empresas pequeñas y medianas así como las empresas de familia. Creemos que los empresarios y sus empresas se encuentran interrelacionados. Nuestra visión y

soluciones son por lo tanto fáciles de llevar a la práctica.

Participación

Intervención, compromiso y diálogo son el núcleo de nuestra filosofía de participación. Junto con nuestros clientes, aspiramos a la excelencia en todos los campos y bajo cualquier circunstancia.

Beneficios de la Alianza

La alianza con The Leading Edge nos provee una magnífica combinación: su gran tamaño y la esfera de acción de una gran multinacional mientras ofrece a sus clientes la continuidad, consistencia y los servicios de alta calidad de una firma local.

El activo que resulta de nuestra alianza con The Leading Edge nos permite acceder a los mejores y más brillantes equipos de contadores públicos y asesores de negocios. Una valiosa conexión entre pares que nos ayuda a proveer las mejores soluciones a nuestros clientes.

Porque elegirnos

Elegir a Papantos, Parrella & Asociados para su próximo proyecto local o internacional les permitirá contar con un imbatible equipo que combina experiencia, comprensión y valor. Los socios poseen más de 50 años de experiencia internacional. Conocen los aspectos impositivos y de negocios en profundidad y saben como utilizarlos para proteger y promover sus intereses.

Con la antigüedad necesaria para obtener las respuestas que usted necesita, usted se complacerá del servicio sin fisuras del equipo de gente que conocerá y que se tomará su tiempo en conocerlo. Estamos siempre disponibles.

NEGOCIACION WIN - WIN

Las manos se estrechan por un instante. Ese es el punto final de un proceso de negociación para llegar a un acuerdo (y más importante, un acuerdo escrito).

¿Qué es la negociación? Se dice que es influenciar en el comportamiento de los otros dejándolos hacer lo que uno quiere. Significa conciliar diferencias y establecer en que podemos beneficiarnos mutuamente.

En una negociación hay tres elementos en juego:

1. los temas que se debaten para lograr un acuerdo explícito;
2. las posiciones de cada parte respecto de esos temas;
3. los intereses o asuntos subyacentes que se verían afectados por el acuerdo.

El buen negociador

Es aquel que toma riesgos, cree que la gente es única y diferente, se informa de quien es su contraparte, utiliza diferentes accesos para diferentes culturas, se coloca en la posición de los otros, utiliza sus mejores habilidades de comunicación disponibles, está siempre dispuesto a escuchar, es firme pero nunca agresivo.

Cuantos y quienes deben negociar

El número ideal es de tres a cinco negociadores. Nunca debe participar la persona de mayor rango (CEO, Presidente), ya que no existe marcha atrás de un “Si” dado por una persona de ese rango.

Mantenga a las personas de mayor jerarquía de lado hasta que se haya arribado a un acuerdo. Entrégueles el producto terminado para su análisis y último pensamiento. Su principal rol debería ser solo el de firmar los acuerdos.

La relación.

En América Latina, sur de Europa y el sudeste de Asia las relaciones pueden más que el interés predominante en la negociación.

Los japoneses son más pacientes y tolerantes. Los brasileros, venezolanos y argentinos están a medio camino, en tanto que los mexicanos están preocupados con relación al respeto y la dignidad.

Los chinos adquieren confianza mediante un largo período de relación personal y social. Son poco demostrativos tanto en sus palabras como en sus gestos. Manejan muy hábilmente la ambigüedad. Si no están de acuerdo con una idea o propuesta no se lo dirán abiertamente. Dilatan decisiones a la espera de una mejor situación. Se centran en el largo plazo. No son afectos a las formalidades contractuales occidentales ya que los contratos se parecen a una carta de intención que puede ser revisada en cualquier momento. Hablan de negocios sobre la partida del visitante.

No se precipite en decir “No” ya que los chinos tampoco le dirán que “No”. Siempre hay posibilidades distintas a las previstas.

Los norteamericanos, europeos del norte y australianos, se orientan a los resultados. Les cuesta entender la intensidad del interés por las relaciones. Insisten en que los negociadores vayan a los números. En comparación con los latinos, los norteamericanos y australianos no tienen una gran influencia española o italiana. Los norteamericanos son impacientes. Estos y los australianos son mucho menos tolerantes y pacientes que los latinos.

El juego de los errores

Error 1: Desatender el problema del otro. El acuerdo requiere comprender y abordar los problemas de la contraparte como un medio para resolver los propios.

Error 2: Dejar que el precio deje de lado otros intereses. El precio es un factor importante en la mayoría de los acuerdos pero no el único que cuenta.

Error 3: La mayoría de los acuerdos son 50% emoción y 50% intereses.

Error 4: Dejar que las posiciones desplacen los intereses. Muchas veces los negociadores olvidan que el proceso para cerrar un acuerdo es tan importante como su contenido. La gente tiene incorporada la tendencia de centrarse en su propia posición. Para reconciliar los intereses se necesita paciencia y disposición a investigar a la otra parte.

Error 5: Buscar excesivamente el terreno común. Darle a cada parte lo que valora al menor costo posible para el otro. La parábola de la naranja: Piel vs. Contenido. Por ejemplo, el conflicto por el Sinaí: Seguridad vs. Soberanía. Egipto e Israel no se ponían de acuerdo acerca del lugar donde trazar la frontera. Los negociadores descubrieron una diferencia vital entre los intereses y prioridades subyacentes: a los israelíes les importaba más la seguridad y los egipcios estaban más interesados en la soberanía. La solución: una zona desmilitarizada bajo bandera egipcia. La parábola de la naranja es simpática pero en la vida real no todo se da para una solución tan simple.

Error 6: No ser capaz de corregir una visión sesgada. Creer demasiado en su propio punto de

vista es un error muy común. Es útil buscar la opinión de terceros no involucrados.

Otros errores: Riesgos derivados de “gaffes” culturales, adoptar un estilo irritante, señales inadvertidas de falta de respeto o confianza, mala comunicación, mal manejo de los tiempos, revelar demasiado o demasiado poco, una agenda pobremente diseñada, negociar con la persona equivocada de la otra parte, personalizar temas, etc.

La negociación es cada vez más necesaria en todo tipo de actividad. Existe mucho potencial para el conflicto y puede ser muy caro en esta sociedad litigiosa.

A pesar que la negociación se usa en cada industria y área de comercio, la mayoría de la gente nunca aprendió o nunca se le enseñó a negociar.

Para muchos ganar es jugar duro y vencer al oponente. Algunos expertos dicen que esta forma de ver la negociación restringe la habilidad de arribar a buen término en una negociación.

En lugar de ver la negociación como destructiva, se debe arribar a una solución en colaboración. Esa es la forma de hacer buenos negocios.

Fallar en una negociación nos hace perder a nosotros también. Fracasar en una negociación puede costarnos mucho dinero. Pueden perderse empleados, clientes, valor, respeto y confianza. Hacer perder una negociación a la otra parte también puede causarnos pérdidas. Perderemos el deseo de la otra parte a hacer tratos con nosotros en el futuro.

Haga su tarea

La gente pasa por alto la pesada tarea que debe hacerse antes de comenzar a negociar y estar preparado sin importar cuán astuto y hábil sea el negociador.

Los negociadores exitosos deben practicar antes de iniciar las negociaciones, anticipando problemas, desarrollando formas de arribar a la solución, preparando potenciales respuestas, etc. Usted debe ser el primero en comprender sus propios conocimientos, entrenamientos y límites. No trate de transformarse en alguien que no es.

Realce su personalidad lo mejor que pueda. Por ejemplo, si usted es tímido, no cierre el trato

en la mesa de negociaciones. Diga, “déjeme pensarlo,” o traiga a alguien que lo ayude a negociar.

La gente no puede cambiar lo que es pero casi todos podemos cambiar la manera en que actuamos.

Aprender a negociar no significa que deje de ser amable. Ser amable puede ser una muy efectiva técnica de negociación siempre que usted sea firme y claro.

Los expertos recomiendan dejar atrás el regateo ingenuo basado en la habilidad y la emoción. Lo nuevo consiste en no atacar al adversario para centrarse en el tema de fondo. La negociación no es entendida como un juego de suma cero, sino como algo que requiere una solución creativa.

Si se enfrenta con un oponente que se comporta de manera irracional, es aconsejable evitar una respuesta del mismo estilo. El silencio es la mejor arma. Lo mejor es permanecer sentado sin decir una sola palabra.

El objetivo final en mente

Una de las mayores debilidades de nuestra sociedad es confundir compromiso con negociación. Negociar no es la tradicional toma y daca. Una empresa crea un producto que cuesta \$10. Los dos socios se preguntan cual debería ser el precio de venta. El socio A dice \$25, mientras que el B dice \$40. Entonces ambos parten la diferencia y acuerdan que el precio sea \$32.50. Eso no es negociar. La verdadera negociación involucra la identificación del mercado, saliendo a preguntar a posibles clientes cuanto estarían dispuestos a pagar por el producto. Con esa información, ambos podrían negociar el precio más adecuado para el producto y prepararse para el éxito.

Haga negocio

Los negociadores deben recordar ser flexibles en como arribar a su objetivo final.

La forma más efectiva para negociar día tras día es escuchar a los empleados, asociados, vendedores, etc. Comprender sus puntos de vista y construir confianza mutua le permitirán ganarse el derecho de pedir que lo escuchen.

Luego podrá articular su punto de vista, objetivos y solución propuesta lo más claramente que pueda. Esté atento a los puntos de

coincidencia y los otros. Mire las posiciones de negociación para comprender las necesidades esenciales y proponga formas alternativas para obtener los resultados esperados.

Abra su mente

Muchos piensan que se debe pedir más de lo que cree que obtendrá y de lo que sería capaz de defender de un modo razonable. Los expertos dicen que le irá mejor al que escucha y pregunta.

Se obtiene más averiguando lo que la otra persona quiere siempre que se utilicen argumentos inteligentes. Las preguntas que empiezan con las palabras quien, donde, como, que, porque, son mejores que las que admiten un si o un no como respuesta.

Preguntar ¿cual es el principal problema? es mejor que preguntar si ese es el problema principal, ya que la primera forma de preguntar induce a la otra parte a brindar más información.

Recuerde que la gente tiene debilidad por hablar, por eso las preguntas deben invitar a las personas a ceder ante esa debilidad.

Consejos útiles

Siempre deje de lado las emociones aún cuando negocie para si mismo. La contraparte es un ser humano como usted. Preséntese ante ellos como una persona buena, decente y cálida. La falta de paciencia significa vulnerabilidad. El paciente tomará ventaja sobre el apurado.

Diga “No” con respeto. “No” nunca debe ser una respuesta definitiva, solo significa un nuevo punto de partida para la negociación. Los mejores negociadores saben cambiar sobre la marcha.

Prefiera las reuniones cara a cara. La tecnología es solo una herramienta y no debe determinar la manera en que tomamos decisiones o como manejamos nuestros tiempos.

Recuerde

Todo es negociable. Todos negociamos muchas veces por día, con los hijos o con la esposa. Una negociación eficaz es un poco de técnica y mucho de actitud. ¡No se de por vencido ni aún vencido!

Este artículo, preparado por Jorge A. Papantos, está basado en su propia experiencia y en el artículo de similar característica publicado por **The Leading Edge Alliance** en The Edge Magazine, edición Summer 2008.

NOVEDADES IMPOSITIVAS

Buenos Aires (Ciudad). Ingresos brutos. Sellos. Promoción de empresas de tecnologías de la información y las comunicaciones. Beneficios impositivos. Reglamentación
DECRETO (Poder Ejecutivo Buenos Aires (Ciudad)) 543/2009

Se reglamenta el régimen de promoción de empresas de tecnologías de la información y las comunicaciones dispuesto por ley (Bs. As. Cdad.) 2972, estableciendo los procedimientos y requisitos a cumplir para gozar de los beneficios impositivos correspondientes.

Recordamos que mediante la citada ley se establecen beneficios impositivos para las personas físicas o jurídicas radicadas o que se radiquen en el sector denominado "Distrito Tecnológico de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires", y cuya actividad principal se refiera a las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC).

Buenos Aires (Ciudad). Ingresos brutos. Riesgo fiscal. Perfil de alto riesgo. Incorporación
RESOLUCIÓN (Dir. Gral. Rentas Buenos Aires (Ciudad)) 2326/2009

La Dirección General de Rentas incorpora como contribuyentes y/o responsables de alto riesgo fiscal a los contribuyentes y/o responsables del impuesto sobre los ingresos brutos que pertenezcan al Sistema de Recaudación y Control de Grandes Contribuyentes - Convenio Multilateral- (SICOM), y omitan consignar la citada pertenencia al momento de confeccionar sus declaraciones juradas mediante el aplicativo SIFERE.

Buenos Aires (Ciudad). Ingresos brutos. Creación de la "Clave Ciudad". Clave Fiscal AGIP
RESOLUCIÓN (Adm. Gubernamental de Ingresos Públicos Buenos Aires (Ciudad)) 433/2009

Se crea la "Clave Ciudad", la cual deberán usar obligatoriamente los contribuyentes del impuesto sobre los ingresos brutos para la presentación de las declaraciones juradas del impuesto que se realizará exclusivamente mediante transferencia electrónica de datos. No obstante, la Administración Gubernamental

de Ingresos Públicos podrá definir su aplicación para cualquier otro servicio.

Entre las principales características de la citada "Clave Ciudad", destacamos:

* Posee dos niveles de seguridad. El nivel de seguridad 01 se asigna únicamente a las personas físicas que actúan en representación de sí mismas y el nivel de seguridad 02 se asigna a las personas jurídicas a través de sus representantes o bien personas físicas que actúan en representación de terceros.

* La solicitud de la clave en el nivel 01 se realiza ingresando los datos solicitados en la página Web www.agip.gob.ar.

* La solicitud de la clave en el nivel 02 es presencial en la Dirección General de Rentas y delegaciones habilitadas.

Asimismo, se aprueba el procedimiento para la obtención de los dos niveles de seguridad establecidos.

Buenos Aires (Ciudad). Ingresos brutos. Clave Ciudad. Clave Fiscal AGIP. Presentaciones ante la Administración Gubernamental de Ingresos Públicos
RESOLUCIÓN (Adm. Gubernamental de Ingresos Públicos Buenos Aires (Ciudad)) 471/2009

Se establece que los contribuyentes del impuesto sobre los ingresos brutos que deban tramitar la "Clave Ciudad", según lo dispuesto por la resolución (DGR Bs. As. cdad.) 2651/2009, podrán continuar con sus presentaciones ante la Administración Gubernamental de Ingresos Públicos de igual manera que lo vienen haciendo, mientras que la citada clave no sea exigible para el cumplimiento de sus obligaciones.

Papantos, Parrella & Asociados

Contadores Públicos

Contabilidad + auditoria + asesoramiento fiscal.

Acción, compromiso y diálogo son el núcleo de nuestra filosofía de participación. Verificamos y corregimos sus registros contables. Certificamos que sus estados contables presenten una situación financiera razonable. Acompañamos a nuestros clientes durante las inspecciones impositivas. Compartimos con su empresa nuestra visión de largo plazo en la estrategia fiscal.

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.