

# 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)  
Miembros de **The Leading Edge Alliance**.

DICIEMBRE DE 2018

## VALOR AGREGADO

AÑO 23 - Nº 1

En este número:

- **PREOCÚPATE POR LO QUE PODRÍAS PERDER.**
- **EN LAS EMPRESAS QUE PENALIZAN EL ERROR, NADIE SE ANIMA A PROBAR.**
- **NOVEDADES IMPOSITIVAS**

Estimados clientes y amigos:

En esta edición les brindamos un par de artículos que son una invitación al análisis y la reflexión.

Con la cordialidad de siempre les deseamos un feliz 2019,

**Jorge Papantos y Horacio Parrella**

**Preguntas y respuestas de Henry Kravis**  
**PREOCÚPATE POR LO QUE PODRÍAS PERDER**

Por Jason Kelly

El capital privado posee miles de millones de dólares en activos, controla compañías de marca e invierte en nombre de pensiones, dotaciones y fondos gubernamentales en todo el mundo. En 1976, apenas existía. Fue entonces cuando Henry Kravis, su primo George Roberts y su jefe, Jerome Kohlberg Jr., renunciaron a Bear Stearns y fundaron su compañía de inversiones epónima, KKR, que celebra su 40 aniversario.

Jason Kelly: Comencemos con algunos números. KKR comenzó con \$ 120,000 en 1976. Cuarenta años

después, tiene más de \$ 120 mil millones. ¿Cuál es la lección más importante entre todos esos ceros?

Henry Kravis: Jerry Kohlberg, George Roberts, y comenzamos con una cultura específica en mente, que es una de las razones por las que todos dejamos a Bear Stearns. Bear era una cultura de “comer lo que matas”, y eso es exactamente lo que no queríamos. Creíamos mucho en trabajar juntos. Queríamos que todos compartieran todo lo que hacíamos, tanto si trabajabas en un acuerdo como si no.

JK: “comprar, recortar y vender” es la percepción típica de la industria de capital privado. ¿Cómo piensan en KKR?

HK: Nos gusta pensar en nosotros mismos como industriales. Estoy usando industriales en un sentido amplio. Compramos una empresa y miramos qué podemos hacer para mejorarla. ¿Cómo podemos mejorar las operaciones? Tal vez esté arreglando el precio o la cadena de suministro, o estableciendo las métricas adecuadas para que podamos medir mejor lo que está haciendo la empresa. Tal vez tenemos que cambiar algo de la administración de la compañía. Y entiendo que somos inversores a largo plazo en su mayor parte. Nuestra tenencia promedio es de siete años. Para mí, hay mucho más para invertir que comprar barato y vender caro.

**“Hay mucho más para invertir que comprar bajo y vender caro.”**

JK: ¿Cómo se llegó al 20 por ciento, que se convirtió en el estándar de la industria?

HK: El padre de George y mi padre estaban en el negocio de petróleo y gas, y en esos días había algo llamado “un tercio por una moneda”. Si tuviera un contrato de arrendamiento y quisiera perforar un pozo, iría al dinero personal y decir: “Prestaré el 25 por ciento del costo, pagará el 75 por ciento y obtendrá un interés de dos tercios y obtendré un interés de un tercio por mi 25 por ciento”. Pensamos que 20 es lo suficientemente cerca de 25. A menudo me preguntan, “¿Por qué no elegiste el 25 por ciento porque eso se hubiera quedado y ha generado interés?” Solo

estábamos tratando de comenzar, así que eso fue literalmente como empezó.

**JK:** ¿Cuál fue tu momento más difícil?

**HK:** En algún momento de la década de 1990, la empresa estaba luchando un poco. Nuestros retornos estaban sufriendo. George y yo nos sentamos en esta sala y dijimos: "Estamos cometiendo errores". No fueron otras personas quienes cometieron errores. Estás dirigiendo una empresa, tu nombre está en la puerta, la responsabilidad es tuya. Ahí es cuando establecimos un nuevo enfoque de comité de inversión. Configuramos planes de 100 días para las nuevas compañías que compramos. Pasamos por todas las divisiones, observamos al personal y ponemos las métricas en su lugar.

Pero fue cuando George y yo mirándonos nos dijimos: "Cometiste ese error" o "Cometí ese error". Cometimos esos errores juntos, así que vamos a descubrir qué es lo que vamos a hacer. Todo lo que hemos hecho se ha dividido al medio. Siempre lo ha sido y siempre lo será.

**JK:** ¿Cuál ha sido el mayor error?

**HK:** No sé si hay un gran error. Hemos tenido errores financieros. Hemos tenido empresas que no funcionaron, como TXU y Samson, o Regal Cinemas hace mucho tiempo. Pero aprendes de esos errores. Esperas que nunca los vuelvas a hacer; avergonzarnos si lo hacemos. Y queremos que todos en KKR comprendan cuál fue el error. Una de las cosas que no hacemos en la empresa es decir: "Cometió ese error, nos hizo perder dinero". Podríamos haber detenido cualquier inversión. Estamos en el comité de inversiones, escuchamos todas las oportunidades. Entonces esa es nuestra responsabilidad. También es nuestra responsabilidad asegurarnos de que todos aquí comprendan y vivan de acuerdo con los valores. Esos valores son los que crean la marca.

Además, George y yo creemos que debes ser lo más transparente posible con tus inversores. Te han dado dinero, y lo has perdido.

**JK:** Cuando piensas en cómo se hacen los tratos hoy en día en comparación con los que se hacen en el día, ¿cómo son las cosas diferentes?

**HK:** Bueno, solíamos ser capaces de poner un dólar de capital y pedir prestado \$ 20 o \$ 30 para comprar una compañía. Cuando compramos Safeway en 1986, era alrededor de \$ 5.3 mil millones, y pusimos alrededor de \$ 123 millones de capital. Cuando compramos RJR Nabisco, originalmente invertimos \$ 1.3 mil millones en acciones frente a \$ 30 mil millones en el precio total de compra. Pero hoy, todo ha cambiado. Pone un dólar de capital y pide un préstamo de un dólar, tal vez dos, dependiendo de sus ganancias

totales. Entonces las estructuras de capital han cambiado completamente.

**JK:** ¿Cómo te cambia eso como inversor?

**HK:** Cuando compras una empresa, obviamente tienes que mirar el precio que estás pagando. Una cosa que es diferente de las décadas de 1970 y 1980 es que la valoración de las empresas ha cambiado significativamente. Entonces vemos hacia dónde va la industria, y observamos el lado negativo.

## **“Siempre preocúpate por lo que podrías perder a la baja”**

**JK:** ¿Dónde aprendiste eso?

**HK:** Cuando apenas tenía 30 años, en Bear Stearns, tomaba bebidas después del trabajo con un amigo de mi padre que era empresario y era dueño de varias empresas. "Nunca te preocupes por lo que podrías ganar al alza", decía. "Siempre preocúpate por lo que podrías perder a la baja". Y fue una gran lección para mí, porque era joven. Lo único que me preocupaba era tratar de hacer un trato, para mis inversores y con suerte para mí. Pero ya sabes, cuando eres joven, a menudo no te preocupas de que algo vaya mal. Supongo que a medida que envejeces te preocupas por eso, porque has tenido un montón de cosas que salen mal.

**JK:** Eso debe informarle cómo habla con las compañías que le interesa comprar.

**HK:** Una de las preguntas que siempre me gustaría hacerle a un CEO cuando estoy pensando en hacer una inversión es, "Estás aquí hoy, ¿dónde quieres estar dentro de cinco años?" Entonces quiero saber 10 años. Y el lenguaje corporal es genial. La mayoría de las veces están pensando en lo que sucederá el próximo trimestre. Pero realmente pensamos en esos incrementos a largo plazo.

**JK:** ¿Alguna gran idea que haya encontrado en reuniones recientes con CEO?

**HK:** Nos alegramos de la innovación. George y yo realmente tratamos de mantenernos a la vanguardia. Lo aprecio. Aprendo mucho de reuniones con nuevas empresas. Hay una excelente compañía en San Francisco llamada AppDirect, iniciada por Nicolas Desmarais y un socio. Se enfocan en el área empresarial con aplicaciones, y está creciendo como loco en este momento. Estoy sorprendido por la cantidad de empresarios con los que me encuentro que están creando estas compañías. Les pregunto: "¿Cómo contratan? ¿Cuál es tu estrategia?"

Comparo sus respuestas al período de las puntocom alrededor del año 2000. En aquel entonces preguntaba: "¿Cuál es su estrategia?" Y la gente me decía: "Hazlo

público". Yo decía: "Esa no es una estrategia, eso es una forma de recaudar dinero" " Son todos ojos ", dirían. "OK, ojos", yo diría. "Estás mirando tu pantalla: ¿cómo vas a convertir esos globos oculares en dinero?" Y, por supuesto, todas esas personas se fueron. La arrogancia durante ese tiempo fue asombrosa. No puedo decirte cuántas personas nos dijeron a George y a mí, "No lo entiendes, es probable que te saquemos del negocio".

**JK:** Pero esta vez ¿es diferente?

**HK:** Estas son empresas reales que van a estar presentes por mucho tiempo. No sé si las valoraciones son demasiado altas o bajas, pero las empresas se quedarán y crecerán. Habrá reorganizaciones aún: no puede haber cuatro competidores en la misma categoría que se valoren más o menos igual, porque solo uno o tal vez dos sobrevivirán. Pero lo que estas compañías están haciendo ahora y cómo están pensando en la interrupción es fenomenal.

**"Las personas curiosas van a ser mejores inversores y mejores administradores del dinero de los demás"**

**JK:** ¿Cómo afecta eso tus decisiones de inversión?

**HK:** Nos enfocamos mucho en los disruptores: lo que están haciendo, lo que podrían hacer. Cuando hacemos una inversión en una empresa que no es de tipo inicial, nos preguntamos: "¿Quién va a interrumpir esta empresa o industria?" Luego, "Pensemos en ello, para no hacer una inversión incorrecta".

**JK:** ¿Crees que los reguladores son demasiado duros?

**HK:** Algunas regulaciones son realmente importantes. No sé cuál es la cantidad correcta exacta de regulación. No lo olvide, hasta la crisis financiera, que ciertamente no fue creada por la industria del capital privado, no hubo ninguna supervisión de nosotros en absoluto. Cero. Hoy, todos nosotros en la industria del capital privado, ya sea que cotice en bolsa, sea privado o una empresa alternativa, usted queda bajo la regulación de la SEC. Y está bien, creo que nos ha hecho a todos mejores. Para poder decirte que esta regulación es importante y esta no, no quiero seguir por ese camino. Pero creo que todos, en todas las industrias, deberían tener responsabilidad. Tenemos responsabilidad ante nuestros accionistas, ante las instituciones y las personas de alto patrimonio que nos dan dinero, a nuestros empleados, a las comunidades en las que prestamos servicios y a todos los empleados de las compañías que compramos. No tengo ningún

problema con eso en absoluto. Solo creo que en ciertas áreas tal vez ese péndulo ha oscilado demasiado.

*Selección de párrafos del artículo publicado por Kelly, jefa de la oficina de Bloomberg, Nueva York, el 13 de junio de 2016, en Bloomberg Markets, volumen 25, edición 3,*

**EN LAS EMPRESAS QUE PENALIZAN EL ERROR, NADIE SE ANIMA A PROBAR**

**Entrevista de Ana Falbo a Miguel Kosuszok.**

"Soy un experto en cometer errores". Después de 37 años trabajando en la multinacional Unilever y 18 años en cargos de gerencia general, Miguel Kosuszok, presidente de Unilever Latinoamérica y Cono Sur, asegura que "es imposible tener este trabajo y no equivocarse bastante seguido".

Fue orador de la última edición de Mala Mía, evento que la empresa organiza para compartir a jóvenes universitarios anécdotas que ayuden a desmitificar la gravedad y penalización del error y, por el contrario, mostrarlo como un trampolín de crecimiento y no de parálisis. La oportunidad lo invitó a revisar su historia y reflexionar sobre sus equivocaciones, aciertos y correcciones. "Nunca me había puesto a pensar la cantidad de errores que cometí a lo largo de mi carrera. El problema fue que tuve que elegir uno", dice sonriendo.

Kosuszok afirma que los gerentes viven manejando la incertidumbre. "El futuro siempre es incierto. En cada decisión hay muchos factores que intervienen que todavía no sucedieron y tenés que lidiar con lo inesperado. Usar información del pasado, ya sea sobre errores propios o de otros, ayuda a definir qué camino tomar".

- ***El paso imperfecto***

"Gerenciar es como caminar"

"Para empezar a caminar uno tiene que perder el equilibrio y detener la caída. En cada paso, uno se cae y se equilibra. Esa secuencia da un movimiento que al parecer es perfecto. Cuando gerenciamos es igual: me equivoco, corrijo, me equivoco, corrijo", expone. Según Kosuszok, la sucesión de decisiones da una sensación de que la compañía se mueve hacia donde uno quiere, pero no siempre es perfecto. "En cada decisión hay algo de error. El problema es cuando el 100% de la decisión es equivocada".

- ***Siempre en movimiento***

"Podemos estar equivocados, pero nunca confundidos"

"El CEO entiende que cuando el líder marca una dirección, puede que sin darse cuenta se vaya acercando a un precipicio, pero al verlo, podrá corregir y cambiar de dirección. Y es así como siempre se mantiene moviéndose", indica. Asimismo, insiste en que si bien puede detenerse a estudiar bien el panorama y hasta dudar de ir hacia la derecha o la izquierda, no debe confundirse. "Cuando hay confusión, las fuerzas internas de la organización tiran hacia lados opuestos y ahí es cuando hay parálisis. Esta situación puede generar desmotivación, baja moral y falta de sentido de propósito entre los miembros de la compañía".

- **No paralizarse**

"El miedo a errar es un enemigo enorme"

"En las empresas que penalizan el error, nadie va a animarse a probar". Por eso es importante que se cuestionen qué hacer frente al error: ¿lo transformamos en aprendizaje y oportunidad?", se pregunta. "El error está en no tomar riesgos, en no animarse a desafiar el statu quo ni salir de la zona de confort". Dar estos pasos construye el camino para alcanzar los objetivos deseados frente a un futuro desconocido.

- **El dolor de errar**

"No se trata de qué pasa con el error, sino qué pasa con la persona"

"Las veces que me he equivocado, me odié. Cuando se es más joven cometer un error es más difícil porque vivimos en una sociedad perfeccionista y equivocarse es un golpe al ego", señala. Desde su experiencia, el dolor que se siente es hacia el amor propio. Recuerda sus errores pasados y la frustración no viene por lo que le dijeron sus jefes, sino por sentir que no estaba en lo cierto. "Lancé un producto tres veces y no funcionó. El problema es que me resistía a creer que no podía tener éxito mientras mis colegas ya veían que no iba a funcionar", admite.

- **¿Visión u obsesión?**

"A veces hay una línea muy fina entre ser apasionado y ser cabeza dura"

"Si bien la pasión es un motor, el ser muy cabeza dura puede ser contraproducente. Hay que buscar el equilibrio porque, si no, deja de ser una visión y pasa a ser una obsesión". La diferencia radica en saber escuchar a otros y entender que, por más que uno quiera que algo pase, debe calmarse y aceptar que tal vez no sucederá de esa forma o en ese momento, reflexiona. "El haber lanzado un producto que no funcionó le podría haber pasado a cualquiera. Valió la pena equivocarse, pero hice dos intentos que estuvieron de más por ser cabeza dura".

- **Más humanos**

"No todos los fracasos tienen que ser dramáticos"

"Con Mala Mía buscamos humanizar a la corporación para que los jóvenes entiendan que en las empresas somos personas que nos equivocamos, y que de las adversidades y los fracasos pueden surgir cosas distintas que pueden ayudar, favorecer y que son parte de la vida".

Para Kozuszok, las viejas generaciones dentro de la corporación se preguntaban: ¿cómo me está yendo? Hoy, los millennials se enfocan en el propósito: ¿cómo me estoy sintiendo? "Ayudarlos a que mejoren la tolerancia a la frustración está relacionado con este diferencial que tanto los caracteriza", concluye.

Cuando compartimos nuestras historias de fracaso, de transformaciones, queremos contar cuál ha sido la magia que surgió después de eso. Para lograr eso, la clave está en cada uno. "Crear en uno mismo implica perseguir nuestros ideales y ponerle magia a las vivencias que nos hacen únicos y diferentes".

La entrevista de Ana Falbo a Miguel Kozuszok fue publicado el 4 de noviembre de 2018 en el periódico La Nación. El Sr. Miguel Kozuszok es Contador Público.

## NOVEDADES IMPOSITIVAS

***Impuesto a las Ganancias. Enajenación de inmuebles y transferencia de derechos sobre inmuebles. Indemnizaciones por despido. Reglamentación***  
**DECRETO (Poder Ejecutivo) 976/2018 BO: 01/11/2018**

Se reglamenta la enajenación de inmuebles y la transferencia de derechos sobre inmuebles, como así también la gravabilidad en el impuesto de las indemnizaciones por despido para cargos directivos, como consecuencia de las modificaciones introducidas en la reforma tributaria -L. 27430-.

Entre los principales aspectos reglamentados, destacamos los siguientes:

\* Inmuebles:

- La enajenación de inmuebles o la transferencia de derechos sobre inmuebles se considerará configurada cuando se hubiere otorgado la escritura traslativa de dominio, se suscribiere boleto de compraventa u otro compromiso similar mediante el cual se obtuviere la posesión, se hubiere adquirido el boleto de compraventa u otro compromiso similar, o de otro modo se hubiesen adquirido derechos sobre inmuebles o se hubiese producido el ingreso al patrimonio del

causante o donante. Todos estos supuestos deben darse a partir del 1/1/2018, inclusive.

- Se establece la forma de determinar el valor de adquisición cuando no pueda determinarse por los métodos habituales dispuestos por la ley del impuesto a las ganancias.

- Se aclara que para poder gozar de la exención correspondiente a casa habitación y para que el inmueble sea considerado como tal debe entenderse que el mismo tiene como destino la vivienda única, familiar y de ocupación permanente del contribuyente.

\* Indemnizaciones:

- Con respecto a la indemnización por despido, se establece que el excedente del monto indemnizatorio mínimo establecido por ley, como consecuencia de la desvinculación laboral de empleados que se desempeñen en cargos directivos y ejecutivos de empresas públicas y privadas, se encontrará alcanzado por el impuesto a las ganancias siempre que reúnan concurrentemente las siguientes condiciones:

a) Hubieren ocupado o desempeñado efectivamente en forma continua o no, dentro de los 12 meses inmediatos anteriores, cargos directivos, consejos, juntas, comisiones ejecutivas o de dirección, órganos societarios asimilables o posiciones gerenciales que involucren la toma de decisiones o la ejecución de políticas y directivas adoptadas por los accionistas, socios u órganos mencionados.

b) Cuya remuneración bruta mensual tomada como base para el cálculo de la indemnización prevista por la legislación laboral aplicable supere en al menos 15 veces el salario mínimo vital y móvil vigente a la fecha de desvinculación.

Por último, señalamos que las presentes disposiciones resultan de aplicación a partir del 2/11/2018.

***Procedimiento Fiscal. Creación de la “Billetera Electrónica AFIP” para la cancelación de obligaciones impositivas y de los recursos de la seguridad social***  
***RESOLUCIÓN GENERAL (Administración Federal de Ingresos Públicos) 3335 BO: 15/11/2018***

Se crea la “Billetera Electrónica AFIP”, la cual podrá ser utilizada por los contribuyentes para cancelar obligaciones impositivas y de los recursos de la seguridad social.

Entre sus principales características, detallamos las siguientes:

- Será cargada por el contribuyente a través de transferencia electrónica de fondos o por Transferencia

Bancaria Internacional (TBI), y el importe deberá ser igual o superior a \$ 1.200.

- Los importes recibidos en la citada billetera electrónica serán en forma global sin asignación específica. Luego, el contribuyente deberá ingresar a Cuentas Tributarias y desde allí imputar el dinero a las obligaciones que desee cancelar por este medio.

- Las obligaciones propias o de un tercero que se podrán cancelar por medio de la “Billetera Electrónica AFIP” son los saldos de declaraciones juradas presentadas, anticipos, pagos a cuenta de retenciones y/o percepciones, y los intereses -resarcitorios o punitivos- y multas correspondientes.

- Cuando la AFIP reciba los fondos una vez cargada la billetera electrónica y el contribuyente o responsable demore más de 30 días corridos en indicar la cancelación de obligaciones, la AFIP podrá imputar de oficio los importes ingresados.

- Transcurridos 30 días corridos desde la acreditación de los importes en la AFIP, el crédito no afectado podrá ser objeto de devolución mediante transferencia bancaria, previa solicitud por parte del contribuyente o responsable, cuando no resulte procedente su imputación de oficio por no existir obligaciones adeudadas.

Señalamos que no podrán cancelarse por medio de la billetera electrónica los siguientes conceptos:

- Aportes personales de los trabajadores autónomos.

- Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes.

- Aportes y contribuciones con destino al régimen especial de seguridad social para empleados del servicio doméstico y trabajadores de casas particulares.

- Cuotas y/o pagos a cuenta correspondientes a planes de facilidades de pago solicitados mediante el sistema “Mis Facilidades”.

- Regímenes cuyos pagos deban ser ingresados mediante la generación de volantes de pago específicos (honorarios de representantes del Fisco, guías fiscales agropecuarias, etc.).

Por último, destacamos que las presentes disposiciones resultan de aplicación a partir del 16/11/2018.

***Provincia de Buenos Aires Ingresos brutos. Plazo especial de ingreso. Regímenes de recaudación. Facilidades de pago. Beneficios impositivos para pymes. Reglamentación***  
***RESOLUCIÓN NORMATIVA (Agencia de Recaudación de la Provincia de Buenos Aires) 44/2018 BO (Buenos Aires): 21/11/2018***

Los beneficios impositivos aplicables sobre las pymes, entre los que destacamos los siguientes:



**\* Ingresos brutos. Plazo para el pago y plan especial de pago en cuotas:**

Se establece que se considerará ingresado en término el pago del impuesto por los anticipos devengados durante los meses de octubre y noviembre de 2018 hasta el 28/2/2019, inclusive.

Lo mencionado resultará aplicable, exclusivamente, con relación a contribuyentes, tanto locales como sujetos del régimen del Convenio Multilateral, que hubieran declarado, respecto del año 2017, un monto de ingresos brutos operativos (gravados, no gravados y/ exentos) provenientes del desarrollo de cualquier actividad, dentro o fuera de la Provincia, de hasta \$ 2.000.000.

Asimismo, los referidos contribuyentes podrán optar por regularizar el monto del impuesto beneficiado mediante un plan especial de pago en 3 cuotas mensuales, iguales y consecutivas, sin interés de financiación.

**\* Regímenes de recaudación. Exclusión temporaria:**

Se dispone que los contribuyentes referidos en el punto anterior no serán incluidos en los padrones de alcótuas de recaudación de los siguientes regímenes:

- Régimen de retención sobre créditos bancarios -RN (ARBA Bs. As.) 38/2018- durante los meses de noviembre y diciembre de 2018.
- Régimen especial de retención del impuesto para tarjetas de compra, de crédito y similares -art. 437 de la DN (DPR Bs. As.) "B" 1/2004- durante los meses de noviembre y diciembre.
- Régimen especial de retención del impuesto adecuado al SIRCREB -DN (DPR Bs. As.) "B" 79/2004- durante el mes de diciembre de 2018.

**\* Rehabilitación de planes de pago caducos:**

Se habilita para todos los contribuyentes, desde el 3/12/2018 y hasta el 31/5/2019, ambas fechas inclusive, el reingreso a los regímenes para la regularización de deudas otorgados a partir del 1/1/2000 y cuya caducidad haya operado hasta el 15/11/2018, inclusive.

**\* Emisión de títulos ejecutivos:**

ARBA suspenderá, desde el 3/12/2018 y hasta el 31/5/2019, ambas fechas inclusive, la emisión de títulos ejecutivos por toda deuda de contribuyentes y agentes de recaudación, referida a tributos, accesorios y/o multas respecto de los cuales revista la calidad de Autoridad de Aplicación, incluida en regímenes de regularización cuya rehabilitación pueda producirse de acuerdo al punto precedente.

**\* Acogimientos al régimen de regularización de deudas vigentes. Levantamiento de medidas cautelares:**

Se dispone que cuando se formalice el acogimiento al régimen de regularización de deudas, entre el 20/11/2018 y el 28/2/2019, ambas fechas inclusive, tratándose de deudas respecto de las cuales se hubieran trabado medidas cautelares u otras medidas tendientes a asegurar el cobro del crédito fiscal, se procederá a su levantamiento cuando haya sido reconocida la totalidad de la pretensión fiscal y con la sola formalización del acogimiento al plan de pagos previo de costas y gastos causídicos.

**\* Demandas de repetición web:**

Se incrementa, a partir del 1/1/2019, de \$ 50.000 a \$ 100.000 el monto máximo susceptible de repetición a los fines de formalizar las demandas mediante el procedimiento web "Demanda de Repetición" -RN (ARBA Bs. As.) 35/2017-.

**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.