

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

ABRIL DE 2018

VALOR AGREGADO

AÑO 22 - Nº 2

En este número:

- **CLAVES PARA SER MÁS PRODUCTIVO EN EL TRABAJO:** Comportamientos. Las actitudes frente a las tareas y el gusto por ellas define cómo se las hace.
- **TIRARSE A LA PILETA Y ARRIESGAR: NUEVOS MITOS Y SESGOS EN LA TOMA DE DECISIONES:** Ideas tradicionales sobre la conducta de grandes innovadores suelen quedar sin sustento con algunas investigaciones; por qué se sobrestima la probabilidad de tener éxito a la hora de emprender.
- **NOVEDADES IMPOSITIVAS**

Estimados clientes y amigos:

En esta edición les brindamos un par de artículos sobre management que esperamos sean de vuestro interés.

Con la cordialidad de siempre,

Jorge Papantos y Horacio Parrella

CLAVES PARA SER MAS PRODUCTIVO EN EL TRABAJO

Si hay una experiencia que define al profesional moderno es intentar y fracasar en el intento de hacer más trabajo. Me llevó seis minutos escribir esa frase porque entre el comenzo y el fin abrí cuatro solapas, incluyendo un estudio de Harvard interesante acerca de cómo nuestra incapacidad para concentrarnos nos hace sentir miserables. Pero como cuestión fundamental de principios, este economista residente jamás permitirá

Papantos, Parrella & Asociados Contadores Públicos

que su incapacidad personal le impida ofrecer consejos para hacer rendir más el trabajo.

- *Ponga su ser de largo plazo al mando*

Thomas Schelling, que inventó la economía conductista antes de que se conociera como tal, alentó a sus lectores a pensarse a sí mismos como dos seres: un ser de corto plazo falto de voluntad y un ser de largo plazo y visión. Su ser de corto plazo es como una rata en un laberinto. Correrá en direcciones aleatorias o donde huela comida, sin considerar el cuadro más grande. La manera de tomar mejores decisiones en su vida, dice Schelling, es que su ser de largo plazo (cuando está brevemente al mando) encierre a su ser de corto plazo en un laberinto cuidadosamente estructurado, canalizando sus acciones primitivas, impulsivas, hacia resultados buenos. Si su ser de corto plazo tiene la opción de escribir un informe o perder el tiempo en Internet, optará por esas tentaciones. Como resultado de ello, Schelling dice que es racional que el ser de largo plazo desenchufe el router de modo que el ser de corto plazo no tenga la distracción de Internet.

- *Recuerde a Pareto.*

Algunos pensadores del management le dirán que el principio de Pareto es que el 20% de su trabajo siempre produce el 80% de los resultados. Están equivocados respecto de la universalidad de las cifras. Pareto hacía una observación empírica respecto de algunas situaciones. Pero el concepto general que corporiza - que si solo hace el trabajo más importante tendrá la mayor parte de los resultados y que mucho trabajo secundario no agrega demasiado- a menudo es válido.

- *Copie el duro trabajo de otros.*

Llegamos a un punto en la civilización en la que, no importa lo extraño o sin sentido que sea lo que trata de hacer: alguien ya lo ha hecho en algún lado. En las últimas dos décadas, la tecnología nos ha provisto los medios para descubrir cómo lo hizo. ¿Está tratando de reducir 14.000 fotografías a mano al tamaño exacto de una postal? Si googlea, alguien le indicará como automatizar esa tarea abrumadora. El 90% de los padecimientos podrían eliminarse si la gente aprendiera a buscar las soluciones de los demás a cualquier problema dado. Con disculpas a Reinhold Niebuhr,

recuerde siempre esta plegaria moderna de la serenidad: *"Señor, dame la humildad para googlear las cosas que no sé, el valor de molestar a mis amigos para que me digan lo que no puedo googlear y la sabiduría para distinguir entre ambas cosas"*.

- ***Entender el verdadero costo de las distracciones.***

Trabajar 30 minutos, verse distraído por un colega y luego trabajar otros 40 minutos, no es de ningún modo tan bueno como trabajar 70 minutos sin interrupciones. Hay dos razones claves por las que esto es así. Primero, ciertos trabajos involucran costos fijos de inicio: lleva cierto tiempo iniciar una nueva sesión, no importa cuánto termine durando la sesión. Segundo, ciertos tipos de trabajo tienen relaciones no lineales entre el tiempo que llevan y la productividad.

- ***Use el trabajo para evitar trabajar.***

John Perry, un filósofo de Stanford, escribió una de las pocas cosas buenas escritas sobre la dilación, al decir que *"el que dilata las cosas puede sentirse motivado a hacer tareas difíciles, oportunas e importantes, mientras estas tareas sean un modo de no hacer algo más importante"*. La tarea dilatoria, dice Perry, tiene que tener plazos claros pero espurios.

- ***Encuentre un trabajo que realmente quiera hacer.***

Quizás el motivo por el que algo nos resulta difícil es que a la mayoría de las cosas que hacemos las vemos como no necesarias. *"Elija un trabajo que le encante y nunca tendrá que trabajar en su vida"*, dijo Mark Twain o Confucio, o probablemente ninguno de los dos (lo googlearía, pero mi ser de largo plazo desenchufó el router).

Este artículo fue publicado el 4 de marzo de 2018 en el periódico La Nación y es de autoría de Uri Braum, en The Economist.

TIRARSE A LA PILETA Y ARRIESGAR: NUEVOS MITOS Y SESGOS EN LA TOMA DE DECISIONES

¿Por qué un economista se fracturó el cráneo al tirarse de cabeza a una pileta sin agua? Porque olvidó hacer el ajuste estacional. La toma de riesgos -decidir si conviene o no tirarnos a la pileta- es motivo de chistes en la ciencia sombría, pero también de controversias y revisiones. Nuevos estudios de la teoría de la decisión, de economía de la innovación y de emprendedorismo, y también libros de smart thinking abordan el tema desde una perspectiva distinta

y muestran conclusiones que van más allá de la teoría clásica. Algunos aportes de la psicología también llegan a resultados contraintuitivos.

En su best seller Originales, Adam Grant repasa un mito extendido en las historias de éxito del mundo empresario: que para ser verdaderamente "original" en los negocios (el autor alude con este término a las personas que son muy creativas y que, además, llevan a cabo sus visiones) hay que tener una personalidad propensa a la toma de riesgos radicales. Por lo general, dice Grant, "idolatrados a los Bill Gates o a los Steve Jobs porque se animaron a abandonar su educación formal, y desde un garage, en bancarota, construyeron sus imperios a partir de una visión". Sin que les importaran los obstáculos del statu quo.

Grant muestra que es falso que los emprendedores exitosos sean personas que toman más riesgos que el promedio de la población. Se basa en un estudio académico de los profesores de management Joseph Raffiee y Jie Feng, que siguieron las vidas de más de 5000 emprendedores estadounidenses entre 1994 y 2008, con foco en la siguiente pregunta: ¿fueron más exitosos los que dejaron sus empleos cuando lanzaron sus iniciativas o los que los conservaron para cubrirse de la posibilidad de que les vaya mal?

Estamos acostumbrados a pensar que la respuesta viene por el lado de la primera hipótesis: que para que un negocio nuevo funcione, sus responsables deben estar 100% dedicados a él, apasionados y con foco absoluto en la iniciativa. La respuesta del estudio fue la opuesta: los que no abandonaron sus trabajos tuvieron un 33% menos de chances de fallar que quienes sí lo hicieron. *"Si tenés aversión al riesgo y dudás de tus ideas, es más probable que construyas un modelo de negocios preparado para durar. Si sos un apostador y tomador de riesgos excesivos, la base de partida seguramente será mucho más frágil"*, razona Grant.

Los ejemplos de visionarios famosos reacios al riesgo se acumulan: tras inventar la Apple 1 en 1976, Steve Wozniak se mantuvo más de un año en su puesto de ingeniero en Hewlett Packard. Aunque a Larry Page y Sergei Brin se les ocurrió cómo mejorar en forma dramática las búsquedas en Internet en 1996, no dejaron sus estudios de doctorado en Stanford hasta 1998. En 1997, preocupados por el riesgo de salir de la carrera académica, intentaron vender Google por US\$2 millones en efectivo y acciones. Por suerte para ellos, el potencial comprador desistió y la operación no se concretó.

"La base para los temas de decisiones que involucran riesgos es la famosa teoría de la utilidad desarrollada en 1738 por Daniel Bernoulli (de la familia de matemáticos famosos). La teoría dice que la gente no decide para maximizar resultados, sino por la

utilidad esperada (o placer). Esto empezó a explicar que mil dólares no valen lo mismo para mí que para Bill Gates y que entonces podamos tomar decisiones distintas. En el tema de riesgo, cada decisión se piensa por separado y no necesariamente una persona propensa al riesgo en el juego lo sea en el trabajo o en las decisiones familiares", apunta el experto argentino en toma de decisiones Ernesto Weissmann.

Para Weissmann no está tan claro, como propone Grant, que los emprendedores exitosos tengan una aversión al riesgo similar al promedio de la población. Hay un trabajo publicado en el Journal of Business Venturing sobre el tema, que encontró que, si bien los emprendedores no declaran un perfil de alta propensión al riesgo, muchas veces no los perciben como riesgos altos por algunos sesgos.

El estudio examinó tres sesgos que podrían bajar el riesgo percibido. El primero es el exceso de confianza, que no permite ver con claridad los límites del conocimiento. El segundo es el de la ilusión de control, por el que la gente sobrestima el grado en el que cree que sus habilidades pueden impactar en la performance en situaciones en las que el rol del azar es muy grande (es decir, creen que pueden controlar eventos no controlables). El último es el de la ley de los números pequeños, que plantea que las personas muchas veces utilizamos un número muy limitado de información para sacar conclusiones.

La economista de la UBA, consultora de Tandem y también experta en procesos decisorios Daniela Olstein tiene otra explicación. *"Por el sesgo de disponibilidad, tendemos a sobrestimar las probabilidades de éxito de emprender, porque siempre son más conocidas las iniciativas exitosas. Eso hace que subestimemos la probabilidad de fracaso de un emprendimiento y por eso nos resulta más sorprendente que personas tan exitosas hayan sido conservadoras al momento de emprender"*.

En el libro de Grant, agrega Olstein, se plantea que los emprendedores que mantuvieron sus puestos de trabajo al mismo tiempo que emprendían tuvieron un 33% menos de probabilidad de fracaso que los que renunciaron. *"Tal vez acá, más allá de la propensión al riesgo (el libro propone que hay correlación entre aversión al riesgo y éxito del emprendimiento), se puede pensar el nivel de racionalidad/método con el que tomaron la decisión en cada caso. Incluso, tal vez uno puede preguntarse si no podría haber una correlación entre racionalidad para decidir renunciar y racionalidad en las decisiones que tomaron en sus empresas, que los llevaron a ser más exitosos"*.

Los aportes contraintuitivos y destructores de mitos llegan desde otras disciplinas, como la psicología. Un estudio realizado por el académico canadiense Gerald White halló que las personas no tenemos una actitud

estable frente al riesgo. Frente a un "shock" determinado, tendemos a "compensar" con una apuesta más arriesgada o conservadora, según el signo del shock. White cree que a nivel de comportamiento existe algo como un "homeostato" (regulador) del riesgo.

White basó sus conclusiones en distintas observaciones. En el transporte suele verse con frecuencia este tipo de homeostasis de toma de riesgos. El psicólogo midió la tasa de accidentes de una flota de taxis de Munich cuando introdujo los frenos ABS en la mitad de sus autos. El resultado fue que no hubo mayores diferencias, ya que aquellos conductores que no los poseían "compensaban" manejando de manera más cautelosa.

Hay decenas de observaciones que se fueron agregando para respaldar la hipótesis de White. Son más los peatones atropellados cuando cruzan la senda peatonal (se descuidan más y no miran a los costados) que quienes no lo hacen; y la introducción de envases "seguros" para sustancias tóxicas en Estados Unidos produjo un aumento exponencial de envenenamiento de menores, debido a padres más relajados.

Así que ya lo sabe: si juega plenos en los casinos, equilibre respetando todas las normas de tránsito; y si compra criptomonedas compense con actitudes más conservadoras en la vida cotidiana. El homeostato de riesgo, según White, es parte de nuestra naturaleza humana.

Este artículo fue publicado el 18 de febrero de 2018 en el periódico La Nación y es de autoría de Sebastián Campanario.

NOVEDADES IMPOSITIVAS

Procedimiento Fiscal. Obligación de cancelar obligaciones electrónicamente. Adecuación de la normativa.

RESOLUCIÓN GENERAL (Administración Federal de Ingresos Públicos) 4215 BO: 20/03/2018

Como consecuencia de haberse ampliado y generalizado la utilización obligatoria del pago electrónico de las obligaciones impositivas, de los recursos de la seguridad social y aduaneras por parte de los contribuyentes, se adecua la normativa vigente. En este orden, se actualiza su texto en virtud de los procedimientos vigentes para generar los volantes electrónicos de pago (VEP), realizar los pagos a través de homebanking y la vigencia de 30 días de los VEP, y se eliminan las referencias a la posibilidad de realizar

algún pago en sede bancaria. Las presentes disposiciones resultan de aplicación para los VEP que se generen a partir del 21/3/2018.

Regímenes Especiales. Deuda pública. Letras del Tesoro en pesos con vencimiento 14/9/2018 y Letras del Tesoro en dólares estadounidenses con vencimiento 22/2/2019

RESOLUCIÓN (Ministerio de Finanzas) 53/2018 BO: 14/03/2018

Las “Letras del Tesoro en pesos con vencimiento 14/9/2018” y las “Letras del Tesoro en dólares estadounidenses con vencimiento 22/2/2019”, emitidas conforme a la presente disposición, gozan de todas las exenciones impositivas dispuestas por las leyes y reglamentaciones en la materia. Se recuerda que la ley de reforma tributaria -L. 27430-, en su artículo 90.1 (impuesto cedular), grava con el impuesto a las ganancias la generación de renta financiera para las personas humanas.

Regímenes Especiales. Deuda pública. Bonos del Tesoro Nacional en pesos 17,25% vencimiento 2021

RESOLUCIÓN (Ministerio de Finanzas) 35/2018 BO: 14/03/2018

Los “Bonos del Tesoro Nacional en pesos 17,25% vencimiento 2021”, emitidos conforme a la presente disposición, gozan de todas las exenciones impositivas dispuestas por las leyes y reglamentaciones en la materia.

Se recuerda que la ley de reforma tributaria -L. 27430-, en su artículo 90.1 (impuesto cedular), grava con el impuesto a las ganancias la generación de renta financiera para las personas humanas.

Regímenes Especiales. Registro de empresas MIPYMES. Se extiende la vigencia del Certificado MiPyME para ejercicios cerrados a partir de diciembre de 2017

RESOLUCIÓN (Sec. Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa) 74/2018 BO: 28/02/2018

Se extiende el plazo de vigencia del “Certificado MiPyME” hasta el último día del cuarto mes posterior al cierre del ejercicio fiscal de la empresa solicitante. A consecuencia de ello, el trámite de renovación del citado certificado podrá ser realizado a partir del primer día de dicho mes.

BUENOS AIRES (CIUDAD). INGRESOS BRUTOS. MATRIZ DE PERFILES DE RIESGO FISCAL. PARÁMETROS PARA SU DETERMINACIÓN. REEMPLAZO

RESOLUCIÓN (Adm. Gubernamental de Ingresos Públicos Buenos Aires (Ciudad)) BO: (Buenos Aires (Ciudad))14/03/2018

Se reemplaza el régimen de riesgo fiscal por una matriz de perfiles de riesgo fiscal, mediante la cual se categorizará a los contribuyentes y/o responsables del impuesto sobre los ingresos brutos en cinco niveles, siendo el nivel 0 “muy bajo” y el nivel 4 “muy alto”. La calificación de la conducta tributaria de los contribuyentes y/o responsables del impuesto estará determinada en función de parámetros preestablecidos, evaluando un plazo de 24 meses, o desde la fecha de inicio, en caso de que esta fuese menor, los que se computarán hasta los vencimientos operados en los 2 meses inmediatos anteriores a la calificación. Al respecto, se establecen las siguientes alícuotas agravadas en los regímenes de retención, percepción y/o recaudación del impuesto:

- a los sujetos encuadrados dentro del nivel 2 “medio” se les aplicará una alícuota agravada de retención del 4% y de percepción del 5%;

- a los sujetos encuadrados dentro de los niveles 3 “alto” y 4 “muy alto” se les aplicará una alícuota agravada de retención del 4,5% y de percepción del 6%;

- a los contribuyentes y/o responsables encuadrados dentro del nivel 3 “alto” se les aplicará una alícuota agravada del 4% en el SIRCRESB. Asimismo, quienes sean calificados en el nivel 4 serán incorporados al sistema con la alícuota más alta vigente.

Papantos, Parrella & Asociados

Contadores Públicos

Contabilidad + auditoría + 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.