



vida de alguna familia indigente, y menos del 4% contestó afirmativamente (aunque estarían más dispuestos a dar empleo o apadrinar a algún niño).

Décadas atrás, el economista John Maynard Keynes planteó una pregunta crucial: ¿Cuál es la utilidad de la riqueza? ¿Cuánto dinero necesitamos para una buena vida? Como advierten Robert y Edward Skidelsky, si bien el dinero sólo sirve para gastarlo y hay posibilidad de gastar sin límites, debería llegar un momento en que estemos saciados. Pero en materia de dinero, el punto de saciedad no siempre existe, y es muy fácil que se vuelva adictivo.

Según Oxfam, una institución formada por 18 ONG con acciones humanitarias en 90 países, las 85 personas más ricas del mundo tienen la misma riqueza que la mitad más pobre, o sea, que 3700 millones de personas. Según la ONU, mientras tanto hay 1000 millones de personas en la pobreza extrema. También la Argentina tiene su lista millonaria: se calcula que las 15 familias más ricas tienen una riqueza que supera los US\$ 25.000 millones, equivalente al 7% del PIB de 2015 o al 70% de las reservas internacionales. Y el Indec confirma que 14 millones de personas viven en la pobreza.

Hace años que circulan propuestas para limitar la acumulación de riqueza. Según Oxfam, con un impuesto de sólo 1,5% a fortunas superiores a 1000 millones de dólares, se podría escolarizar a todos los menores de los países pobres y darles atención sanitaria. Un cálculo que suele hacerse es que si Bill Gates quisiera utilizar toda su riqueza gastando 1 millón de dólares al día, necesitaría 210 años. Y tampoco lo lograría: aún con un rendimiento mínimo de 1% anual ganaría por intereses 2,1 millones de dólares diarios.

La pregunta es para qué acumulan tanta riqueza quienes acumulan. En 2010 multimillonarios estadounidenses como Warren Buffett respondieron a la pregunta con una campaña filantrópica llamada The Giving Pledge (la Promesa de Dar) invitando a personas ricas a donar el 50% de su fortuna. A los tres años, 108 "milimillonarios" de ese país prometieron ceder más de US\$ 378.000 millones. Desde entonces, el movimiento de la generosidad intentó extenderse por el mundo. Pero los millonarios solidarios son una minoría y mientras varios magnates (como el mexicano Carlos Slim) advirtieron que no donarán, a 7 años de su lanzamiento la revolución distributiva no pasó de unos pocos donantes y promesas sin cumplir.

¿Se puede modificar esa resistencia a distribuir de la sociedad? Tras observar cómo los eventos catastróficos vuelven a la gente más generosa, las neurociencias tomaron cartas en el asunto. Como evidencia reciente, la fatal caída del avión que transportaba al equipo de Chapecoense despertó la solidaridad de clubes multimillonarios como el PSG de

Francia que prometió 40 millones de euros. La explicación a estas conductas, dicen los neurocientíficos, está en nuestro lóbulo frontal, que es la parte del cerebro encargada de reconocer las emociones. Allí existen zonas llamadas "neuronas espejo" que despiertan el sentimiento de empatía, que llevan a comprender lo que siente la persona que está sufriendo y querer ayudarla. Indagando, se descubrió que la empatía se despierta más cuando el individuo ve la situación que cuando se la cuentan, o cuando se asimila un hecho con algún ser querido.

Esas explicaciones están nutriendo las políticas para fomentar el sentimiento distributivo de la población. Un área avanzada en el tema es la impositiva: muchas administraciones tributarias están combatiendo la evasión enviando mensajes o imágenes a los contribuyentes para despertar la solidaridad de los evasores. Algunos experimentos muestran cómo un gran evasor jamás tomará consciencia al pagar una multa, pero si lo condenan a realizar actos solidarios conviviendo con sectores vulnerables, la compasión y el sentimiento de culpa tienen más chances de aparecer.

La idea de una sociedad justa, con un ingreso mejor distribuido, siempre fue eso. Una idea. Algo que decimos querer pero no podemos hacer, porque el dinero es insaciable. En las clases altas, porque la riqueza da estatus y poder, y en las clases medias, por la sensación de tener necesidades insatisfechas. Pero hay solución: por un lado, la economía solidaria va ganando espacios, y por otro, un estudio reciente de la Universidad de Wisconsin-Madison confirma que podemos ser entrenados para ser más altruistas, compasivos y solidarios. Es decir, para recuperar la esencia de la naturaleza humana (aunque Hobbes rebatiría esto) y poder pensar en la distribución del ingreso con mayor compromiso.

Este artículo fue publicado el 4 de diciembre de 2016 en el periódico La Nación y es de autoría de Victoria Giarrizzo Investigadora de IIEP-Baires, UBA, y directora de CERX.

## CINCO TEORIAS DE PORQUE LOS ALEMANES TIENEN UNA OBSESIÓN DE PAGAR TODO EN EFECTIVO

Desde hace varios años, profesionales y académicos especializados en el funcionamiento del sistema financiero global han estado especulando sobre el fin del efectivo. Sin embargo, monedas y billetes no han perdido su popularidad.

Junto a un equipo de expertos, Tobias Schmidt, investigador Senior del Deutsche Bundesbank, ha analizado y comparado información internacional sobre pagos diarios realizados entre 2009 y 2012. Para su trabajo, el bancario logró que más de 18.500 consumidores de Alemania, Australia, Austria, Canadá, los Estados Unidos, Francia y Holanda registraran los pagos que realizaron en períodos de un día o una semana, y tomaran nota a su vez del método de pago elegido por ellos mismos. La base de datos final comprendió un total de 103 mil pagos.

El análisis de esos datos dio como resultado que la mayoría de los consumidores aún prefiere usar efectivo como forma de pago en todos los países estudiados. En términos de volumen, se demostró que más del 50 por ciento de las transacciones –en todos los países, exceptuando a Estados Unidos– se hacen con cash de por medio.

Pero más allá de esa conclusión, hubo un caso en particular que llamó la atención. Se trata del de Alemania, país en el que el 40 por ciento de las compras más grandes, con valores por sobre los US\$ 40, son realizadas en efectivo, cifra que es menor al 20 por ciento en los Estados Unidos. Debajo, las razones que, según el informe de la entidad bancaria alemana, podrían explicar el fenómeno:

#### ***Factores sociodemográficos.***

La edad de los consumidores y su alto nivel de educación –por ejemplo, personas con más edad tienden a preferir los pagos en efectivo– tienen un alto impacto en el uso de la moneda elegido. Sin embargo, la diferencia en la elección del cash por sobre otros medios de pago entre Alemania y otros países es demasiado grande como para justificarse sólo por esta causa.

#### ***Lugares de pago y propósitos de la transacción.***

Este tipo de características varía entre país y país. Por ejemplo, los franceses tienen un porcentaje de gastos en torno a productos alimenticios –típicamente abonados en efectivo– mucho mayor al de otros estados. De todas maneras, estos factores siguen siendo insuficientes para explicar el fenómeno alemán.

#### ***Factores “clásicos”.***

“El costo de los zapatos de cuero” –referido al consumo de tiempo y esfuerzo que implica el hecho de caminar hasta un cajero automático– difiere notablemente entre países. A esto se suman factores que marcan una diferencia entre tener el dinero en el banco o en la mano, como las tasas de interés.

#### ***Comportamiento de los comerciantes.***

En Alemania, la aceptación de instrumentos de pago que no involucran efectivo, como las tarjetas de débito o crédito, es poco común en las tiendas de retail.

#### ***Convenciones sociales.***

Por último, la cultura de una nación tiene mucho que ver en la forma en la que sus integrantes deciden pagar por lo que adquieren.

La investigación de Schmidt añade, como última variable a tener en cuenta, la diferencia en el programa de recompensas de los distintos países analizados. "Proveedores de tarjetas, bancos y organizaciones de retail de países como Australia, Canadá, Francia y Holanda han lanzado campañas de alcance nacional para promover los pagos con tarjeta de crédito. En Alemania, por el otro lado, los programas de beneficios y las actividades de marketing son mucho menos utilizados para influenciar el comportamiento del consumidor a la hora de pagar", concluye el texto.

Recientemente, el Deutsche Bundesbank publicó un estudio que intenta develar el misterio

### **MENOS ANSIEDAD: LOS CAMBIOS NO SON DE GOLPE**

***-Primer problema: no somos ricos. Si usted tiene Netflix, paga casi US\$ 10 por mes, como los 70 millones de usuarios en el mundo. La empresa factura al año unos US\$ 8000 millones, el doble que nuestra cosecha de trigo. ¿Usted cree que somos ricos porque tenemos materia prima?***

De nada sirve tener recursos naturales si la gente no está preparada para sacarla efectivamente de la tierra. Hay que educar en función de la innovación, incentivar al emprendedor. Adam Smith explicó que si podemos calmar nuestra sed en una taberna no es por la generosidad del tabernero, sino por su interés en ganar dinero vendiendo su producto. La riqueza es el valor agregado por un trabajador o el capital de un empresario, que con su tarea, crea o fabrica algo que la gente desea. Un docente genera riqueza porque transmite conocimiento. Un mecánico, al arreglar mi coche. Un médico, al curar a mis hijos. Cuanto más valorada sea la tarea, más riqueza creará.

***-Segundo problema: no hay rentabilidad segura. El 70% de los bonos del mundo rinden menos del 1% anual. La renta es el salario del capitalista. Moraleja: hoy el mundo civilizado no ofrece alternativas potables de inversión. ¿Cómo puede reaccionar una administradora de activos de una compañía de seguros de vida o retiro cuya base de negocios es la renta a largo plazo? ¿Cómo hace un family office para retener clientes? Asumiendo riesgos.***

El camino de invertir en Brasil y en la Argentina, si bien sus mercados mejoraron muchos este año, aún

tiene mucho recorrido. Dejo un poco de lado la alianza del Pacífico, ya que 80% de las exportaciones de México, Colombia, Chile y Perú van a EE.UU. y con Trump esto va ser más difícil. Pero sólo 0,2% de las exportaciones argentinas van a EE.UU. Ante las dudas por lo arriesgado de invertir aquí, mi respuesta es: ¿acaso Turquía es más estable, y rinde un 2,5%? EE.UU. con Donald Trump rinde casi cero en el corto plazo. Europa, con Brexit, terrorismo y fronteras débiles, rinde menos del 1%.

*-Tercer problema: la ansiedad. ¿Cuándo empieza el segundo semestre? ¿Qué pasa que no baja la inflación? ¿Dólar atrasado? Nos parece que bajar el gasto es inhumano y neoliberal; tenemos déficit y... ¿cómo lo financiamos? No queremos más impuestos ni bajar el gasto, ni más deuda ni emisión. ¿Entonces?*

La solución aparecerá si los argentinos empezamos a no querer cambiar todo de golpe, si entendemos que es mejor crecer 10 años seguidos al 2% anual que 2 años al 7% y luego perder 3 años el 4%. Que cada año podamos decir que estamos un poco mejor que el anterior.

Estos párrafos fueron publicados en el periódico La Nación el 4 de diciembre de 2016 y es de la autoría de Claudio Zuchovicki que se desempeña como gerente de Desarrollo de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

## NOVEDADES IMPOSITIVAS

*Procedimiento Fiscal. Registro Fiscal de Tierras Rurales Explotadas. Se extiende hasta el 1/1/2018 el plazo para inscribirse en el Registro.*  
**RESOLUCIÓN GENERAL (Administración Federal de Ingresos Públicos) 4154-E BO: 10/11/2017**

Se extiende hasta el 1/1/2018 el plazo para efectuar la inscripción en el Registro Fiscal de Tierras Rurales Explotadas -RG (AFIP) 4096-E-. Quienes hayan obtenido hasta el 31/12/2017 la “Constancia de alta de tierras rurales explotadas” tendrán por cumplida la obligación de inscripción en el mencionado Registro. Se recuerda que los agentes de retención del régimen general -RG (AFIP) 830-, cuando efectúen un pago a los sujetos obligados a inscribirse en el Registro, deberán verificar la existencia de la “Constancia de alta de tierras rurales explotadas” y su “Código de

Registración” correspondiente al contrato para determinar el importe de la retención aplicable, y cuando no exista la citada constancia y su correspondiente “Código de Registración”, deberán aplicar la mayor de las alícuotas aplicable al tipo de operación, sin considerar el monto no sujeto a retención.

*Procedimiento Fiscal. Constancias de inscripción. Se incrementa el monto de las operaciones que obligan a consultar la inscripción de un contribuyente, se incorpora un servicio para su consulta y se reduce a 30 días la vigencia de las constancias*  
**RESOLUCIÓN GENERAL (Administración Federal de Ingresos Públicos) 4162-E BO: 27/11/2017**

Se introducen modificaciones respecto de las consultas de las constancias de inscripción de adquirentes, locatarios, prestatarios, otorgantes, constituyentes, transmitentes, así como titulares de actos, bienes o derechos con quienes se opera, entre las que se destacan:

- Se incrementa a \$ 2.000 el importe de las operaciones a partir del cual se deberá realizar la consulta de la constancia.

- Los sujetos obligados a realizar la misma podrán ingresar a hacerla también por intercambio de información mediante el web service denominado “Consulta constancia de inscripción”, al cual se accede a través de clave fiscal.

- Se reduce a 30 días corridos la validez de la constancia de inscripción consultada. Por último, destacamos que las presentes disposiciones resultan de aplicación a partir del 1/12/2017.

## 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.

