

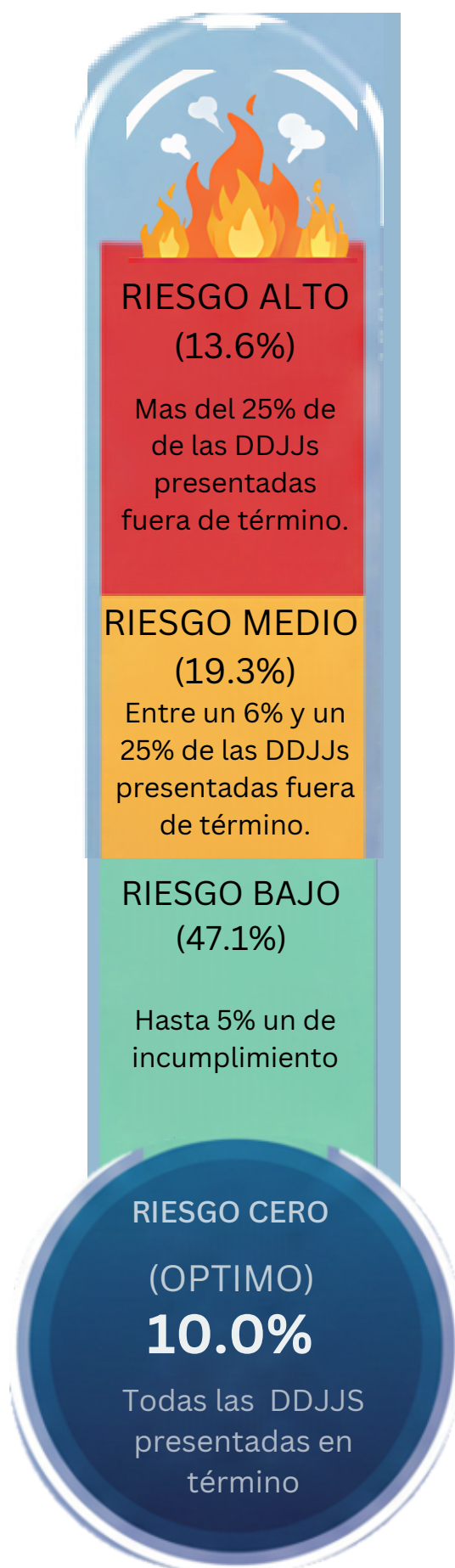


# Impacto de la Ley 27.799 en los Estudios Contables

Basado en una encuesta a 960 profesionales.

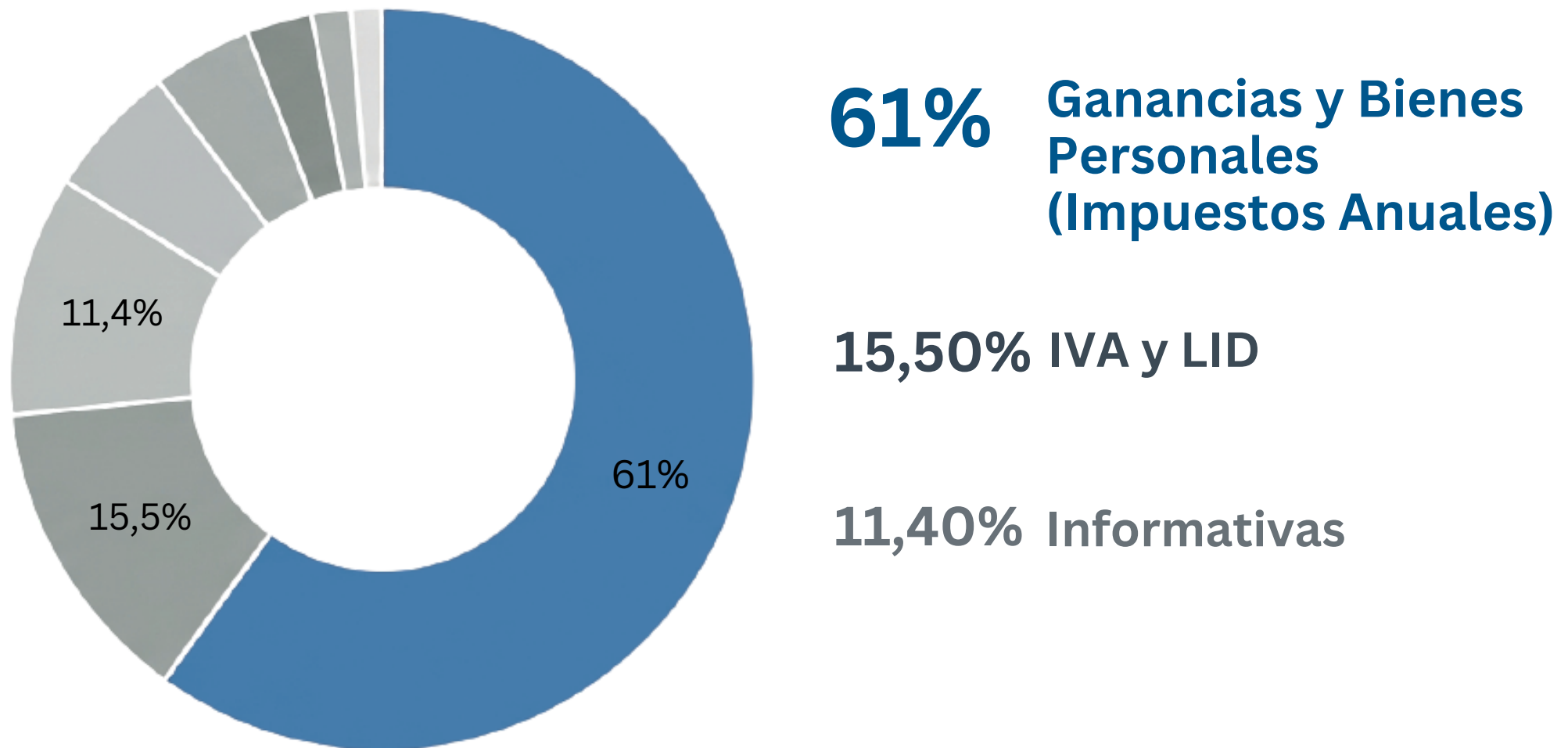


# Porcentaje de la cartera de clientes a los cuales se les presentas habitualmente las DDJJs fuera de término.



# DDJJJs que mayormente se presentan vencida

## Impuestos Anuales: El principal cuello de botella



La complejidad y la carga de datos de las declaraciones anuales representan el punto crítico de fricción. Le siguen en segundo y tercer lugar las obligaciones mensuales (IVA) y las DDJJJs informativas cuyo incumplimiento es proporcionalmente mucho menor, el estrés operativo se concentra en los vencimientos anuales.

# Motivo principal de la presentación extemporánea.

## Causas y Responsabilidades de los Incumplimientos

2

**Casus relacionadas con el estudio:**

34,90%

Sobrecarga de trabajo la cartera de clientes sobrepasa la capacidad de cumplimiento.

1

**Casus relacionadas con el cliente:**

30,70%

Entrega tardía de la información

+

25,20%

Falta de información o documentación

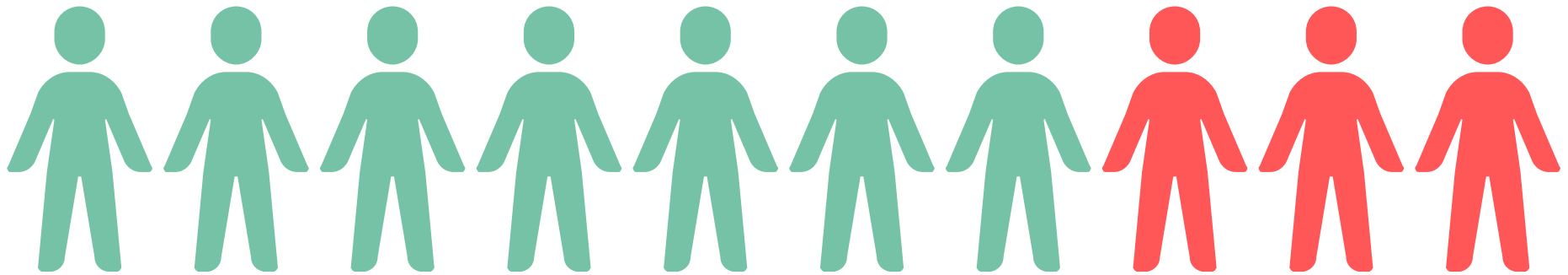
3

**Casus relacionadas con el fisco:**

4,60%

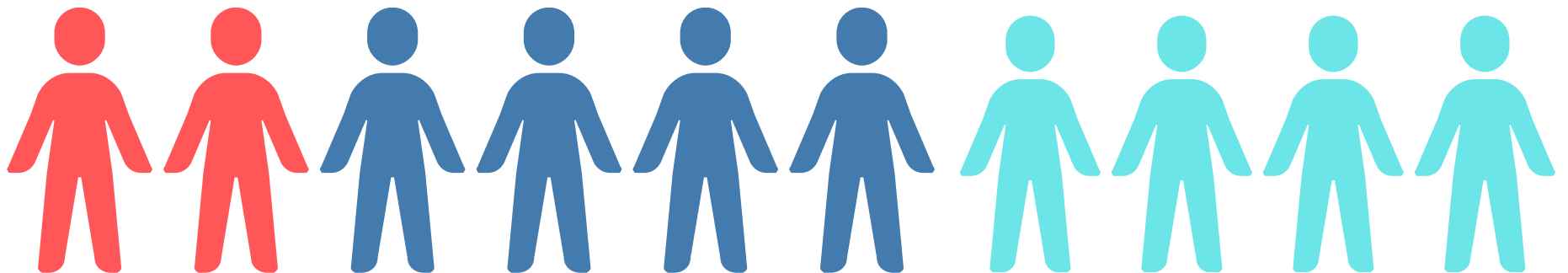
Problemas operativos con los sistemas.

# Quién abonaba habitualmente las multas automáticas por falta de presentación



34,50% el cliente paga siempre, sin discusión.

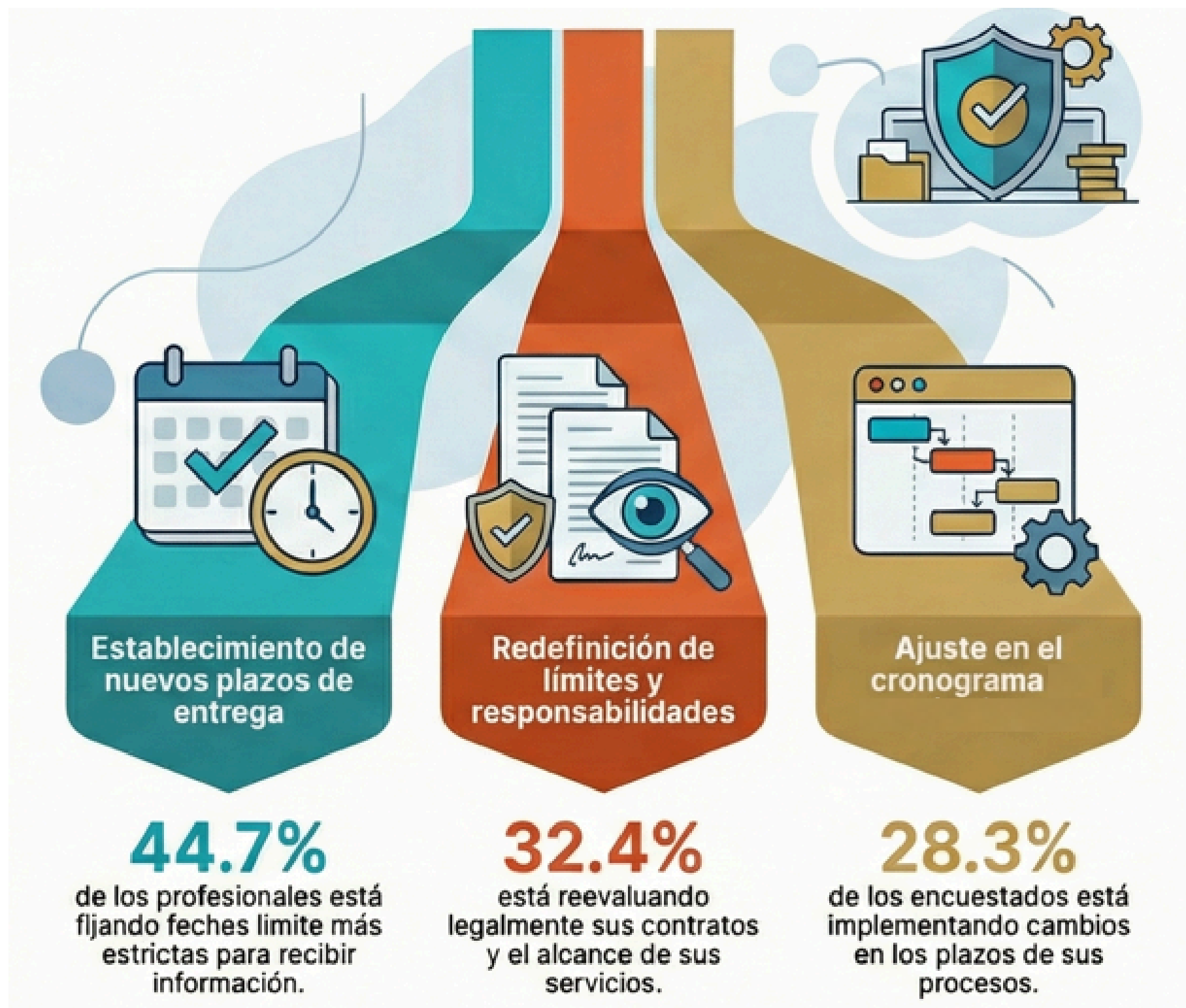
24,40% el cliente previa explicación y análisis de responsabilidad.



20,10% el estudio contable.

16,70% no se abonan.

# Medidas tomadas o en evaluación por el aumento de las multas establecido por la Ley 27799





# Otras medidas de alto impacto

**13.2%** Rescindir servicios a clientes incumplidores.

**12.7%** Ajuste de honorarios.

*“Ante el aumento del riesgo, la cartera se depura. Un 13% de los profesionales ha decidido que el costo de gestionar a un cliente incumplidor supera el beneficio de sus honorarios, optando por la desvinculación directa.”*

