

FORMATO PARA PRESENTAR LOS PROYECTOS POR EQUIPO	
1.- Equipo: 1	
2.- Nombre de los integrantes del equipo:	 Erick Emmanuel magaña che  Ángel Alfredo torres Sánchez  Francisco Daniel Martínez Asencio
3.- Nombre de la asignatura:	✓ Administración fiscal de las organizaciones
4.- Nombre del proyecto:	Manual de Procedimientos
5.- Presentación:	Las empresas representan una gran fuente de enriquecimiento, cooperan en el movimiento de la economía de un país, estado, región; cobrando así relevancia la cual la hace importante en el estudio de conceptualización, funcionamiento y así en los diversos ámbitos en la que se ven afectadas. Dejando claro y partiendo desde su importancia, podemos así, enfocarnos en las Pymes, puesto que en los últimos años han cobrado relevancia en el ámbito empresarial y más aún en el ámbito económico de los países. En México, según datos de la Secretaria de Economía, de 4.1 millones de empresas que existen en el país, el 99% representan a las MIPYMES, es decir a las micro, pequeñas y medianas empresas generando empleos en un 72% y contribuyendo en un 52% con la producción del Producto Interno Bruto del país (JOSÉ SÁNCHEZ, 2015). Dejamos claro que la importancia económica es relevante, pero, al tener una gran dispersión y diversificación en el sector de la economía, existen inestabilidades en la creación y crecimiento de este tipo de organismos (empresas), dejando las posibilidades de crecimiento de entre 25 y 35% que está por debajo de la media mundial (40%). Por eso es necesario e importante descubrir mecanismos que ayuden a crear un ambiente estable para el desarrollo. Las empresas, son la parte fundamental e indispensable de bienes y servicios, puesto que constituyen una relación de unidad económica y social que buscan crecer económicamente. Las características de diferentes actividades en relación con la unidad de factores se coordinan con el fin de generar bienes que tengan un propósito individual o social. Dentro de este contexto, los elementos necesarios para formar una empresa son: capital, trabajo, tierra y habilidades empresariales. Las MI PYMES por lo general son establecidas por familiares, las cuales el 75% de los nuevos negocios fracasan antes de los dos años, por la problemática de no contar con una estructura sólida que sustente cada departamento, empezando por formalizar un negocio, que es una de las causas de que no prosperen por algunas variantes, como son el que la mayoría de los clientes están dado de alta como contribuyentes y requieren facturación, realizar pagos con tarjetas, servicios bancarios, envíos de dinero, retiros de efectivo y recepción de pagos como luz, agua, tv, a lo que generalmente tiendas de menor prestigio no cuentan y eso lleva a un retroceso, al igual en el área de recursos humanos que es parte primordial de una empresa o

	negocio para generar utilidades, cabe señalar que no existe una buena selección del personal, al momento de contratación y esto evita generar buenas utilidades para la MIPYME.		
6.- Objetivo:	Crear un método de fidelización del cliente para elevar ventas y mantenerse en el mercado.		
7.- Tiempo de realización:	30 de agosto- 08 de octubre		
La metodología seleccionada para trabajar el proyecto, se divide en tres fases:	(1) Preparación (2) Desarrollo y (3) Comunicación.		
8.- Fase de Preparación			
8.1.- Identificar los temas de aprendizaje que saben y los que no saben.	Alumno	Lo que sabe	Lo que no sabe
	Erick Emmanuel magaña che	Es que hay que tener una estructura, contar con una planeación, organización dirección y control, además debe contener su filosofía organizacional.	Como realizar una contratación y selección de personal.
	Ángel Alfredo torres Sánchez	Que hay que tener un buen sistema de ventas con un personal capacitado.	Que cursos son los que pueden apoyar al empleado a generar más ventas.
	Francisco Daniel Martínez Asencio	Que en toda empresa o negocio se debe tener una correcta administración y es una técnica que consiste en la planificación, estrategia u organización del total de los recursos.	El proceso administrativo y sus componentes, planeación, organización, dirección y control, resultan de la mayor importancia para la empresa dentro del sistema de toma de decisiones
8.2.-Realizar una lluvia de ideas en la que se plantea la	Alumno	Lo que sabe	Lo que no sabe
	Erick Emmanuel Magaña che	Como bien sabemos las famosas tiendas de la esquina han sido absorbidas por Oxxo, extra, circle, etc. Por la era de la tecnología.	Crear un manual el cual contenga los beneficios de ser

solución al problema.			una MI PYME formal, ante el sat.
	Ángel Alfredo torres Sánchez	Que una vez que estamos bajo régimen fiscal tenemos responsabilidades y obligaciones	Cada cuando se tiene que hacer la declaraciones y el pago de impuestos.
	Francisco Daniel Martínez Asencio	Hay que tener estrategias de ventas y métodos para disminuir los impuestos.	Que si no son redituables o no perciben utilidades sería contraproducente para efectuar los pagos correspondientes.
8.3.-Hacer una planeación paso a paso y por escrito.	Lunes 10 de septiembre del 2018 Se iniciara con plantear una lluvia de ideas para escoger un tema que vaya relacionado y que ayude a resolver una problemática, con respecto a la administración fiscal. Miércoles 19 de septiembre del 2018 Se organizó y dividió la recolección de información acerca de los diversos temas a tratar, la cual se analizó detenidamente en la biblioteca central. Martes 2 de octubre del 2018 Se dio inicio a la fase 1 del proyecto establecido, en el que se desarrollara la idea, conforme al formato que proporciono el maestro. Jueves 11 de octubre del 2018 Se puso en marcha la fase 1 se elaboró conforme las indicaciones en la página wix del profe y se planteó todo lo que realizaremos paso a paso. Lunes 15 de octubre del 2018 Se dará inicio a la fase 2 del proyecto para dar seguimiento y se visitó la tienda, la cual estaremos asesorando, además se le entrego un avance al encargado del local el cual se le explicara la propuesta hecha al inicio del proyecto. Martes 23 de octubre del 2018 Se dio término a la fase 2 del proyecto, en el que se habrá planteado la información, bajo un marco teórico que sustente la información necesaria para la flexibilidad con sus integrantes dentro de la organización. Viernes 26 de octubre del 2018 Una vez ya planteadas las actividades que realizaremos se fundamentara los costos que tendremos llevando a formalizar a la MI PYME, si contiene algún costo y que requisitos hay que tener en cuenta. Viernes 2 de noviembre Se entregara el proyecto a la persona encargada del local con las estipulaciones y derechos e obligaciones que hay y que sanciones incumpliríamos en dado caso de realizar una mala acción.		

8.4.-Asignar tareas a cada miembro del equipo para encontrar la solución al problema.	Erick: Investigar las estadísticas que hay de retención dentro el mercado las tiendas de la esquina y la problemática de porque mueren al lapso de los dos años que se establecen. Ángel: Los beneficios que puede tener un contribuyente al ser una MI PYME formal. Francisco: Investigar los requisitos que se tienen que realizar y que costos implicarían formalizar.
8.5.- Fundamentar las acciones que van a realizar en base a la información obtenida.	Recolectar lo más que se pueda de información para tener argumentos de convencer una MI PYME de formalizar, una vez que tengamos más conocimientos en el ámbito fiscal y como desarrollaremos la idea, haremos un manual de procedimiento que le indique al encargado de la tienda paso a paso las acciones a realizar, que requisitos le exigirían y que obligaciones le corresponden como contribuyente, además de los costos que se anexarían por tener servicios adicionales, al igual que proponer estrategias de fidelización de clientes, aplicar mercadotecnia y tener más proveedores, para hacer más competitivos en el mercado.
8.6.- Recursos: Aquí se contemplan los libros, revistas, computadora s, hojas, bolígrafos, los espacios, impresiones, pastas, consumibles, materiales, comidas, bebidas, transportes, llamadas telefónicas, internet, los costos de envío, impresiones y lo que los equipos consideren pertinentes, de acuerdo a la naturaleza de su proyecto.	Libros: La administración fiscal, ley federal de los derechos del contribuyente, Derechos y Obligaciones del Contribuyente, apuntes del derecho fiscal, estrategias fiscales, fuentes y ramas del derecho fiscal mexicano, derecho fiscal, la empresa y las contribuciones II, introducción al sistema fiscal mexicano. Papelería: lapiceros, lápiz, borrador, corrector, paquete de hojas blancas. Equipo de oficina: laptops, copias, impresora, cámaras, teléfono celular. Viáticos para transporte de visita al SAT, reunión para formulación de proyectos en casas de compañeros, desayunos o almuerzos, internet, pago de plan.

8.7.- Elaborar un plan de acción.	Fecha de inicio	Actividad	Responsables	Observaciones	Duración	Fecha de termino
	10 de septiembre 2018	Revisión y planeación de avances del manual.	Francisco y ángel	Enfocarse en un sistema de manual de procedimientos.	2 hora	12 de septiembre
	19 de septiembre 2018	Asesorarse directamente ante el SAT	Erick y ángel	Cambiar y asignar algunos requisitos	4 horas	21 de septiembre
	01 de octubre 2018	Entrega de la estructura del proyecto fase 1 y 2	Erick, ángel y francisco	Poner adicionalmente unas estrategias de ventas para el pago correspondiente	3 horas	03 de octubre
	25 de octubre 2018	Visita al dueño de la pyme	Francisco y ángel	Modificar nombre y el lugar	5 horas	29 de octubre
	02 de noviembre 2018	Entrega del proyecto	Erick, francisco y ángel	Tener el proyecto físico	1 hora	06 de noviembre
9.- Fase de Desarrollo						
9.1.-Gráfica de Gantt.						
9.2.- Programas, asignaturas, objetivos y temas.						
9.3.-Elaborar las evidencias.						
9.4.- Construcción de un marco de referencia en base a la información encontrada.						
9.5.- Organización de la información y						

las fuentes consultadas.	
9.6.- Presentación del reporte en Word	Portada: nombre del proyecto, nombre de la institución, nombres de los integrantes del equipo y nombres de los maestros. Índice del proyecto en donde se presenten las tres fases del proyecto: fase de preparación, fase de desarrollo y fase de comunicación.
10.- Fase de Comunicación	
10.1.-Power Point	
10.2.-Las evidencias	
10.3.-El costo	
10.4.-Fuentes de financiamiento	
10.5.-El impacto	
10.6.-La forma de evaluación	
10.7.-Rúbrica	
10.8.- Evaluación del plan de acción	
10.9.-La bibliografía consultada	
10.10.- Anexos	