

**08 de agosto de 2022**  
**Zapopan, Jalisco.**

## **Reunión mensual**

### **Violeta:**

- Tema de seguimiento, insistir en actualización del archivo. Falta asociar la persona física a la fiel. Hacer actualización en el momento. El día 29 se baja el archivo para trabajar sobre ese y tiene que estar completo.
- Trabajo con analistas: tema de los tiempo, no hemos logrado cerrar eso. Estar manteniendo actualizado y si hay q modificar se modifica para saber tiempos reales. Analista deben registrar los minutos reales.
- Revisiones de balanza, se han mantenido un poco más esporádicas, las principales ya las hemos hecho. Cuando cierren el impuesto, hay que mandar los estados financieros al cliente porque no se ha hecho. Es al final del mes o pago provisional, no solo el archivo adjunto, si es necesario hay que remarcar para que sea más claro para el cliente. Hay que llevarlo de la mano. Tienen que copiar a Javier, Lucy si apoyo con la revisión de balanza y a mí. Es un paso esencial para empezar pre cierres.
- Logramos obtener una licencia con el EZ audita, uno por equipo solo lo utilizan los coordinadores, carguen las empresas de mayor volumen. Si no pueden entrar o cualquier cosa reportar a Noemi.
- Platicarles el tema de un caso que tuvimos con cliente externo de comercio exterior, parte fuerte es maquinaria y equipo, él no es el importador directo, el recibe la factura de una persona moral mexicana, reiteremos con el cliente que no solo es maquinaria y equipo, cuando yo le compro al importador directo mercancía, producto o lo que sea extranjero en la factura debe venir con el número de pedimento. Para lo que ya está anterior, traten de identificar esos activos y revisar con el cliente, es mercancía de hace más de 2 años. Es más fácil corregir ahorita que cuando esta la autoridad encima.
- Pedirle al cliente que integre su expediente de manera correcta y completa.
- Tema de certificación estatal a partir del próximo año contadores, abogados, ingenieros y médicos obligados a tener una certificación estatal. Tener en cuenta, que si no tenemos dicha cedula estatal no se puede ejercer en Jalisco.

### **Lucy:**

- Caso equipo 4, un cliente cancelo factura emitida en 2021, "por error", le explique cómo hacerlo y después comenta que las cancelo. Afecta anual y pagos complementarios (Gpo fresco). Les pusieron un honorario por el re

trabajo que se va a hacer. Estoy en que autorice Alex para que empezar el trabajo para no mandar tantos complementarios.

- Cuando fue que empezaron a implementar el tú audita, no me deja ingresar. Revisar con algunos usuarios para ver que está pasando.
- Nuevos coordinadores, reiterar que tienen mi apoyo y darles un consejo, alguna duda que tengan específica, llegar con algo previo investigado para que tengan una idea de la duda o tal vez con eso ya resuelven su duda y sería confirmación.
- Sonia, se le pide que los acuses de papelería los escanee, los analistas no los guardaban. Ahora hay que prestar mucha atención que los esté guardando y que se haga en la carpeta correcta.
- Se dividieron empresas en varios equipos, a mí no me tocaron pero en lo que pueda ayudar. No se ha tenido entrevista con el analista que hace falta.
- Pendiente lo de pre cierres, en un momento solo se recordaba cómo se hacía y que no se haya olvidado del cómo hacerse, ahora son dos nuevos coordinadores por lo que debe haber una capacitación para que puedan hacerla. Seguro la tendremos que implementar Javier y yo pero checaremos las fechas.

#### **Melissa:**

- Bienvenida de los nuevos coordinadores en desarrollo. En este punto solo quiero reiterar el apoyo por parte de todos sus compañeros así como el de Violeta y Javier que estaremos ayudándolos en lo más que se pueda para que esta nueva etapa sea favorable para todos.
- Analistas que faltan: el día de hoy hare pre filtros para poder agendar entrevistas y poder darle continuidad al tema.
- Nóminas y Rosario: Se sigue buscando personas para el equipo de nóminas, se te pide Rosario que cualquier cosa que necesites o dudas que tengas te acerques a Daniel Flores como lo has hecho hasta el momento y a mí para poder buscarte la ayuda que podrías necesitar en su momento. Además de agradecer a Abi que la has estado apoyando durante este proceso.
- Turnos completos: en estos momentos por la situación de provisionales y la situación que tenemos por el momento de falta de personal, se estará necesitando de más apoyo por parte de los analistas con el turno completo por lo que les pido se haga la solicitud de los mismos desde antes y no durante o después de que ya se quedaron. Además pedirles a los analistas que apoyen en otros equipos que me envíen un correo con lo que hicieron ese día para tener como corroborar que el apoyo que se está dando está teniendo frutos.

#### **Roxana:**

- Tema de estados financieros acercarnos al cliente para que sea más explícito con lo que busca con la emisión y firma de esos estados financieros para no re trabajar.
- Me tocó la entrega de Villaseñor y pues no fue nada agradable porque faltaban muchas cosas, papeles de trabajo que solicitaba de 2015 y 2016, más que nada los cierres fiscales. La enseñanza que se deja es que entre

nosotros debemos tener una mejor contabilidad interna para poder tener los clientes al 100%

- Le entregue a Miguel unas empresas que también les faltan papeles de trabajo.
- Revisé que en los CFDI's Pue estaba sin asociar uno que fue emitido por el SAT el cual en su concepto son "derechos y aprovechamientos", eso nos da a pensar que el plan que tiene el SAT es que para que sean deducibles los recargos debe haber un CFDI de por medio.

### **Miguel:**

- Papeles de trabajo y saldos a favor tenerlos al día, para no revisar de años pasados. No he checado 2021 para irlos integrando pero es un filtro que si se debe de tener al día y así no tener que perder tiempo en ese tipo de cosas. Tenerlo y dar ese filtro y por algo que toqué entregar la empresa a otro equipo tratar de que este bien al día.

### **Gerardo:**

- Black forestal entrego papelería sin estados de cuenta, los mando hasta el 15 y al revisar la información faltaban unos pedimentos por que venían unos pero no todos, se les pidió por correo dos veces, el 19 que se le vencían los impuestos preguntan por los impuestos. El cliente se enoja y presiona, se le comenta que si se envía con esa información no estará bien. Después manda la información que se le requirió y quería que quedaran los impuestos el mismo día, se le mando un previo, y al ver que le salía a pagar mando un pedimento que todavía faltaba y que habían comentado que no faltaba, se le comento que es importante antes del 5 enviar todo para evitar este tipo de situaciones. Es una empresa que manda mal integrado el expediente. Se revisara cuando la entreguen la papelería y en dado caso regresarla hasta que no esté completa.
- Fundación PAS tuvo auditoria y ya termino, todo resulto bien.
- Vega Direccionadores pago unas facturas en febrero, en junio le regresaron ese dinero y cancelaron las facturas, por dicha situación se tuvo que enviar complementaria de febrero y pagar la diferencia.
- Se acompañó a 2 personas a sacar e-firma, al intentar ingresar al portal con una de ellas, dice dada de baja, por el chat en línea le dicen que tiene que volver a ir para ver cuál fue el motivo, pero como es señor de la tercera edad se buscara si hay posibilidad de ir sin cita.

### **Javier:**

- Tema de capacitación: ya estuve dos sábados, Ana desarrollo buenos temas y de ambos lados (expositor y analistas) fue muy buena la participación de todos. En lo personal no me gusta leer diapositiva y es mejor poner casos prácticos. Fue muy bueno pero hay algunos analistas a los cuales tenemos que llevar más de la mano, otros malamente no se toman la molestia de abrir el prontuario o leer un artículo. No me gusta estar en libros pero hay temas que se pueden ver esos tipos artículos en grupos o de otra forma más didáctica. Sondear analistas, hacerles ver en que deben de ir

trabajando, ya que el que termina pagando el plato roto es el coordinador porque corrige los puntos malos del analista y no es lo que se necesita.

- Tema de clientes: la verdad creo que como lo mencionó Viole el "es amigo de alguien" nos esta afectando, ya no estamos en esa condición y más porque están acostumbrados a eso y no estamos en ese momento, ya debe ser un "no me entregas no te trabajo", "entregas tarde, estas en la fila". Encontrar la forma de plantearse al cliente.
- Acercamiento con el cliente, no está padre el correo, yo lo dejo como confirmación, como minuta. WhatsApp es buena herramienta pero no queda mucho soporte, prefiero marcarle al cliente, eso está perfecto. Hay coordinadores no tienes el detalle de tener contacto con el cliente, solo lo buscan para la papelería vía correo y hasta ahí.
- Otro punto, me paso que al darle retro a un cliente, estoy reparando lo que había hecho el otro contador, me senté con el cliente y le compartí diferente información. Comenta que anteriormente solo le pasaban la línea de captura y no le daban retroalimentación, le dio gusto que no sea el típico contador. Además, quiere despedir a la contadora y me pidió que yo lo hiciera por lo que se debe identificar que sí y que no nos corresponde. No cerrarnos a todo que no pero no darles todo tampoco.
- Tema de verificaciones de domicilio. Se ha vuelto un tema complicado ya que no es como antes que cualquiera pudiera atenderte. Acercarte al SAT fuera de verlo que es para solucionar, es todo lo contrario.
- Antes el contador era visto como contralor, secretario, de todo y mala mente por ser buena onda te ayudo. Tenemos que ver donde sí y donde no, el trabajo ya lo está exigiendo. Hay que revisar que la documentación este bien entregado y en tiempo para poder trabajar como ellos quieren y responder como ellos quieren.

### **Noemi:**

- Reforzando el tema de la información del cliente me paso con Lupita, quería timbrar unos recibos de asimilados. Hablo con lupita y me dice que son asimilados, lo configure como tal, me llevo un rato. después vuelvo a preguntar si eran asimilados y me dice Viole que no lo son. Hay que asegurarnos que nos cuenten bien la historia y que es lo que necesitan para no re trabajar. Saber qué es lo que quieren, muchos clientes no saben timbrar y desde ahí tenemos que enseñarle a los clientes a hacerlo.
- En otros temas, me atrase en estarlos ayudando por darle prioridad a clientes, le dedicábamos mucho tiempo Javier y yo y eso hacía que ustedes y otros clientes me esperaran. Educarlos a que esperen un poco a los clientes para poder ir resolviendo una cosa a la vez. Darle su tiempo a cada uno para hacerlo bien y no darles mal servicio o a medias.
- Está pendiente lo de audita, salen muchos errores, me puse en contacto con ellos y no se puede levantar un ticket porque a la 5ta vez que se intentó meter el usuario y contraseña los dejo entrar. Les pido de su apoyo para que ustedes que lo usan puedan decirme los errores, los problemas con captura y todo para poder hacer la retro al proveedor.
- El mantenimiento de los equipos sigue pendiente.

**Rubén:**

- Gracias a todos con los que me he acercado, es mejor estar preguntando que después equivocarme. Gracias por su tiempo y su apoyo.

**Abigail:**

- Comentar que si tienen solicitud de devolución pendiente que me lo pasen.
- Ponerse más estricta con la entrega de compensaciones con los plazos.

**Rosario:**

- No tengo pendientes fuertes con nadie.
- Gracias a Abi por el apoyo que me ha dado estas semanas. es un avance.
- Tengo pendiente con Lucy de re timbrar una semana que hay que cambiar un concepto.
- En cuanto a los demás pendientes los SUAS ya están, duda de algo que al parecer así lo venían presentado.
- Poner al día el ISN de aduanas.
- Se tenían en espera varias cosas y se ha ido a avanzando.
- Reparar los salarios, ya no es tan grande el problema como al principio. He tratado que la información se vaya teniendo al día. Si encuentran error que me avisen para poder repararlo cuanto antes.
- Cliente atrasado con lo de RTP ya quedo.
- Trello me ayuda para que no se me vaya ningún detalle.

**Mónica:**

- Ausente