

03 de Abril de 2023
Zapopan, Jalisco.

Reunión mensual

Noemi:

- El mes pasado el cliente CAREZZA requería apoyo con el cierre anual, se lo pide que lo haga Araceli el proceso, siendo que es un proceso que pudiera hacer por soporte de CONTPAQi. Se acercó a mi Araceli y le menciono que no hay problema que ella lo realice pero avisar al cliente que se le cobrara el servicio. Algunos clientes piden apoyo así para que no se les cobre, están acostumbrados a que el coordinador los apoyen en cosas de soporte. Para evitarnos ese tipo de situaciones, decirle al cliente que solo soporte puede apoyarlos.
- Se aplazó hasta el 01 de julio el 4.0 de nóminas, la mitad de las empresas ya se realizó la migración.

Vianey:

- Me presente a la primer feria de prácticas en la universidad CUTONALA, se acercaron pocos a preguntar para que les diera información, una de las que le intereso se encuentra en proceso para que realice sus prácticas con nosotros.
- El próximo lunes 17 de este mes, me presentare en CUCEA a una jornada de prácticas y al mismo tiempo puede ser para reclutamiento.
- Agradecerles por su buena respuesta en la puntualidad, vestimenta formal, seguir con los lineamientos ya que tenemos nuevos compañeros y nosotros tenemos que ser el ejemplo.

Javier:

- De las revisiones de las anuales, quiero hacerles mucho hincapié de conciliaciones, validaciones de balanza, son muchas cosas que se nos están pasando nuevamente no lo digo por los coordinadores sino más bien lo deja de ver el analista. En un equipo los analistas simplemente lo ayudaran a pegar cédulas, nos damos cuenta que lo hacen todo mecánicamente no ponen atención en los detalles y se tenga que re trabajar.

- Del nuevo plazo CFI 4.0 en nominas no espéranos hasta el último momento para tener la información, y no hacer todo al final.
- De tema de higiene en oficina, hemos visto en el baño de hombres y mujeres sucio, ya somos adultos y viene desde casa la educación.
- Con varios clientes tuvimos este tema que no pagaran sus facturas no se les realizo su anual, ya al final pagaron pero querían que se las enviemos inmediatamente sabiendo que nos tardamos en realizarla.

Lucy:

- Con un grupo de clientes, que sobrepasan los ingresos exentos y como tal entra la reducción del ISR, nos quisimos ajustar en esa reducción directa del 30 del 30 pero no se pudo ya que la ley es muy clara, esa reducción solo aplica para un tope de ingresos, el cálculo esta enredoso pero el SAT te lo da automático fue una observación de la contadora de ellos. Ya revisando efectivamente tenía razón se realizó las correcciones del papel de trabajo. En el diplomado que asiste vimos el tema de esa reducción y tengo un papel de trabajo para nosotros aplicarlo.
- Ahora con las revisiones que se realizaron con los Precierres, hubo unos puntos que se tienen que recalcar que ya hizo mención general Javier pero un punto relevante es tanto el analista como nosotros los coordinadores tenemos que estar revisando; el analista tiene que ser su auto revisión y el coordinador tiene que ser el filtro de esa revisión.
- De tema de papelería, envié un correo a todos los clientes, si no tenía la peletería completa nos enviaran un parcial tuve respuesta de la mayoría así que en esta semana podemos adelantar trabajo.
- De la Facturación 4.0, nosotros a mediados de marzo un analista hacer una revisión de que empresa todavía 3.3 los que todavía se encontraban enviamos un correo que se tiene que facturar 4.0. Estemos muy atentos en la captura de marzo si hay clientes que todavía no se han actualizado.

Violeta:

- Tema de anuales, agradecerles a todos por el esfuerzo y todavía se está en ello. Siempre nos esperamos hasta el final para terminar todo y eso nos lleva a cometer errores omitir detalles, les comentamos que desde enero febrero podemos iniciar con las anuales. Mucho nos queda por aprender

este tema, quiero agradecer a Lucy y Gerardo por su apoyo en revisiones a otros equipos.

- El archivo de seguimiento ya se cargó del mes de marzo, se agregó una columna más entre el buzón tributario y la opinión de cumplimiento; ya va a ver una columna de comentarios porque he visto que han salido opiniones

negativas y había quienes se saltaba ese comentario o lo agregaban al final y se movía la configuración, se agregó una columna de seguimiento para que los analistas tengan cuidado si es negativa si o si tiene que ver un comentario.

- Actualicen las fechas cada vez que yo subo el seguimiento hago un filtrado a las fechas de vencimiento de sellos digitales, firmas electrónicas; no hay mes que no bote firma vencidas pero si me voy a sus carpetas si están renovadas, recuerden que todo tema que se actualice hay que acomodar la información donde se necesite. En estas últimas actualizaciones de firma no están subiendo la tarea a Noemi en TRELLO para que actualice en EZAUDITA.

- En la propuesta de honorario renovada, se está refinar propuestas con todos los clientes y no solo los nuevos que se vayan incorporando en la firma con los que ya están volver hacer todas estas condiciones que estamos comentando de limitar el alcance, obligación y responsabilidad de PV Navarro pero también la del cliente. Ya nos estaremos acercando con cada uno de ustedes porque no solo es de enviársela al cliente y esperar que la entregue firmada, es citar al cliente y hacerlo consiente de la información que se le proporcionara. Uno de estos cambios es regeneración de línea de captura imputables al cliente se le cobrara \$500.00 ya no serán \$250.00 si alguien les pide línea de captura atrasadas notificarles que se cobrara la cantidad ya mencionada.

- Tema de PTU, antes de enviar al cliente hagamos un proceso interno en donde primero vamos al área de nómina ya que tengamos el archivo de Excel en donde siempre lo vamos subiendo carguemos el PTU que tenemos en la anual para que nominas nos devuelva el comparativo de los tres meses no se hizo con todos los clientes con los que tuvimos con tiempo, las primeras anuales que iban saliendo como teníamos tiempo pedimos antes ese cálculo para poder provisionar la PTU que efectivamente se va a pagar, si algún cliente que la PTU determinada por el 10% sea mayor al promedio de los tres meses. Reforzamos este tema con un correo interno

Jorge:

- Se tuvo una reunión con TRACTOMOTORES, debe impuestos del 2019 observamos que tiene un desorden no tenían los expedientes de unos vehículos que tiene a crédito no se pueden contabilizar de manera correcta. Se le propuso de manera trimestral para ir revisando la información del cliente. Es importante tener comunicación con el cliente sea presencial o por zoom.

- Pedí unos estados financieros de un cliente y venían con ciertas situaciones contables que no se lo podemos enviar así al cliente, tengamos mucho cuidado si generamos algo de información.
- En la propuesta en la parte contable-fiscal nunca incluye el soporte técnico de CONTPAQi
- Si el cliente busca a Noemi para algún servicio técnico no tiene pagada la póliza no se realiza el servicio. Primero que pague y se programa.

Roxana:

- Con el cliente VILLA VELAZQUEZ ,ahora que van hacer las devoluciones porque hable con un abogado me comento que ya el tercero que la autoridad te desistiera que te esté pidiendo lo mismo ya no nos esperamos a seguir metiendo el mismo trámite porque los juicios duran de 12 a 18 meses, casi siempre son satisfactorios si te devuelven, insistimos 7 veces es la técnica que ellos aplican, se volvió a solicitar información en cuanto ya este desistida ya se procesara a juicio esos saldos porque ya son dos años y son \$100,000.00 que no se han podido recuperar. Se subió 7 veces porque no se le dio el seguimiento correcto.
- Realizare un Word donde estipulado cada cliente con sus especificaciones y queda sustentado y no se tenga algún problema con capturas y con el cliente.

Gerardo:

- Con el tema de los clientes que hemos estado comentado que ellos no cooperan en tiempo y forma la entrega de papelería, con el cliente cultivos ellos llevan su nómina, tienen varios trabajadores que no cuentan con RFC revisando el visor le recordamos que faltan nominas por timbrar, le pedimos en el mes de enero el reporte de percepciones para el anual no lo entrego a finales de febrero, no cuadraba el balance, ni visor. Por las fechas que nos pasó tarde el cliente se molesta por los contratiempos que se tuvo.

- El tema de los anticipos estaba revisando, cuando hice el cierre tenía un saldo en anticipos todavía grande eran facturas que al último estaban timbradas y no estaba canceladas en el anticipo del cliente. Siempre estar atentos para no estar duplicando y que el cliente no pague de más.

Miguel:

- Agradecerles a los que me apoyaron en cerrar las anuales.
- Tema de precierres, cuando tenían revisión por parte de Gerardo y Lucy me daban comentarios que eso ya me lo habían explicado. Tener mucho cuidado en los comentarios que nos digan para no hacer un re trabajo

Con el cliente SILVIA se tuvo una reunión previa para checar su cierre 2022. El martes me pide un borrador, al día siguiente envió la anual me marca el cliente y se queja que no era lo que quería que se hiciera de nuevo complementarias, quede en hacerlas y en el transcurso del día envía correo y se comunica con Alex. Pero anteriormente se tuvo una junta y se le presento como quedaría y aceptaron, el error es que no se tuvo alguna evidencia de la reunión con el cliente. Lo que se puede hacer cada vez que se tenga una junta con el cliente hacer una minuta o algún papel firmado por ellos o algún correo dejar ese soporte.

Araceli:

- Se enviaron los sueldos y salarios de las anuales de los clientes quedando concluidos.
- Se solicitaron los datos de los trabajadores al SAT para realizar la migración 4.0 de todas las razones sociales, estamos ya con el proceso.
- Esta pendiente recuperar la duplicación de pago de RANCHO MARALILLO
- SE harán cambios en el seguimiento de movimientos internos, estas modificaciones es para mejorar los tiempos en el proceso.

Abigail:

- El cliente villa Velazquez , el problema inicial fue que enviamos la solicitud y desistían pero no llegaba la resolución. La primer queja que se metió fue pidiendo que el SAT nos mencionara que porque no estaba el desistimiento tardo en llegar la resolución solo marcaba un archivo. Siempre cuando desisten por sistema vemos la resolución y se vuelve a enviar la solicitud complementando lo que dice que falto. Se hizo la mismo se vio que solo era un archivo y ya no marcaron todos los puntos y se volvió a solicitar la devolución, después dijeron que ya no se iba a solicitar la devolución se iba

a compensar en la declaración anual. Volvió a llegar el requerimiento ya no se contestó porque dijeron que se iba a compensar el saldo el contribuyente ya no quería pagar. Ya al final decidieron que siempre si se volvería a solicitar la devolución, se hizo la cita y fui a solicitar el trámite.

- Si tienen solicitudes pendientes de devolución envíenlas para poder aventajarle por el tiempo que se tiene

Leslie:

- Les envió la macro y tenemos varios clientes que todavía deben facturas, les pido el apoyo que cuando envíen correos me copien para saber que si se le están enviado la información para que pague el cliente.

Oscar:

- Agradecerles por el apoyo que me brindaron en precierres y anuales

- Con el cliente VERTIGO, tuvimos una reunión con ellos me apoyo Javier y Alex. El cliente exigía que le demos prioridad con el envío de su nómina, pero son clientes que exigen y deben impuestos del 2022; con Araceli me apoyare con este tema de la nómina al parecer el cliente está más tranquilo.
- El tema de CXP con GGDOS, ellos tienen su cuenta congelada, pedían factura y se basaban que no podían pagar, se envió correo con copia a Leslie se cancelaron las facturas de GGDOS y se facturara a nombre de ARCO, en las CXC nos vamos a recuperar.