



PROYECTO INTEGRADOR

DERECHO FISCAL

EMPRESA SALSAS CHIMAY





EQUIPO 3

OCTAVIO CESAR AUGUSTO SANCHEZ VAZQUEZ

FRANKI DAVID LEON GOMEZ

MICHEL GERNANDEZ HERNANDEZ

SERGIO HERNANDEZ DE LA CRUZ



INDICE

- **INTRODUCCION 4**
- **ANTECEDENTES Y PRESENTACION 5 - 9**
- **PROBLEMÁTICA Y POSIBLE SOLUCION 10**
- **PROPUESTA 11**
- **CONCLUSIONES 12**
- **RECOMENDACIONES 13**
- **ANEXOS 14**

INTRODUCCIÓN

Salsas Chimay es una empresa mexicana dedicada a producir y comercializar salsas artesanales de chile habanero. Surgió como un proyecto familiar con la intención de preservar sabores tradicionales y ofrecer productos de alta calidad. Su visión es convertirse en un referente nacional en salsas artesanales, manteniendo la autenticidad de sus recetas y procesos.

La empresa destaca por su innovación, su apoyo al desarrollo local y su compromiso con la calidad. No obstante, como negocio en crecimiento, enfrenta retos.

Posible Problema Fiscal

Un desafío importante es el cumplimiento adecuado de obligaciones fiscales (IVA, ISR y retenciones). La falta de una contabilidad formal o de asesoría especializada puede ocasionar errores en declaraciones, lo que a su vez podría generar multas, recargos o sanciones del SAT, afectando la salud financiera de la empresa.



origen

- Empresa mexicana fundada en Tabasco, cuna del chile habanero.
- Nace como un proyecto familiar dedicado a preservar sabores tradicionales.
- Surge ante la necesidad de rescatar recetas ancestrales y llevarlas al mercado formal.
- Enfoque en la elaboración de salsas artesanales con procesos manuales.
- Filosofía inicial: calidad, tradición y autenticidad.

2. Significado de "Chimay"

- Palabra de origen maya-chontal.
- Hace referencia directa al chile habanero.
- Representa la identidad cultural del sureste mexicano.
- Simboliza el respeto a las raíces indígenas y a los productos locales.

3. Desarrollo de la Empresa

Etapa Inicial

- Producción en pequeña escala: cocción tradicional, molienda manual, envases sencillos.
- Ventas en:
 - Ferias locales,
 - Mercados regionales,
 - Comercios familiares,
 - Expos comunitarias.

Crecimiento y Consolidación

- Aumento en la demanda gracias a su sabor auténtico.
- Expansión a tiendas de mayor alcance.
- Participación en ferias gastronómicas estatales y nacionales.
- Reconocimiento como una de las marcas artesanales de Tabasco más representativas.

Modernización

- Incorporación de equipo semi-industrial sin perder procesos artesanales.
- Control de calidad más riguroso (higiene, estandarización, etiquetado).
- Rediseño de envases: más atractivos, funcionales y alineados a estándares comerciales.
- Certificaciones y registros para distribución formal.

antecedentes

5. Distribución y Alcance

- Venta en comercios locales y cadenas nacionales.
- Presencia en plataformas de comercio electrónico como:
 - Mercado Libre
 - Amazon
 - Tiendas gourmet en línea
- Participación en mercados internacionales mediante exportación.
- Expansión a países interesados en productos mexicanos auténticos (principalmente EE.UU., Canadá y algunos países de Europa).

4. Productos Principales

Línea Tradicional

- Salsa Verde: habanero sin madurar, sabor fresco y picante.
- Salsa Amarilla: mezcla de habaneros selectos, sabor brillante.
- Salsa Roja: habanero maduro, intensidad de sabor y picor elevado.
- Salsa Negra: elaborada con técnica de ahumado artesanal.

Otras Presentaciones

- Ediciones especiales según temporada.
- Posibles variaciones con especias locales o mezclas gourmet.
- Tamaños pequeños para souvenirs o paquetes de degustación.

MISION Y VISION

MISION

Su misión es elaborar salsas naturales que enriquezcan la experiencia gastronómica y resalten el orgullo culinario de Tabasco

VISION

mientras que su visión se enfoca en consolidarse como un referente internacional en el segmento de salsas artesanales, combinando tradición, innovación y compromiso con la calidad.





Actividad y Giro de la Empresa Salsa Chimay



1. ACTIVIDAD DE LA EMPRESA

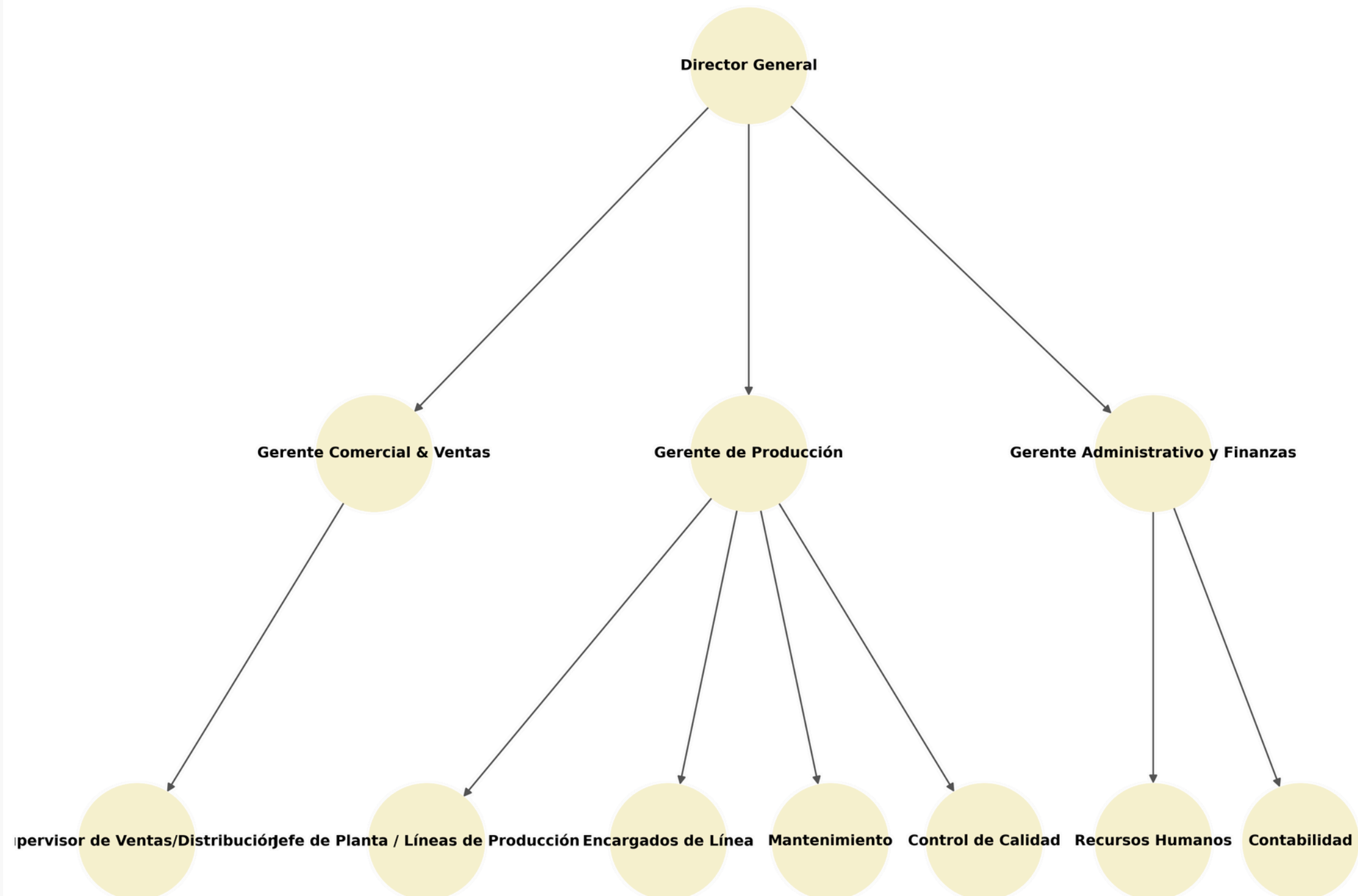
- Elaboración y comercialización de salsas picantes a base de chile habanero.
- Producción agroindustrial de alimentos envasados.
- Uso de ingredientes naturales, sin colorantes ni saborizantes artificiales.
- Distribución de productos en:
 - Mercados locales
 - Mercados nacionales
 - Algunos puntos de venta internacionales

2. GIRO DE LA EMPRESA

- Giro Industrial (Agroindustrial alimentario)
- Transformación de materia prima agrícola (chile habanero y especias)
- en productos elaborados (salsas envasadas).
- Giro Comercial
- Distribución y venta del producto terminado en:
 - Supermercados
 - Tiendas
 - Puntos de venta físicos y digitales

ORGANIGRAMA

Organigrama Propuesto - Salsa Chimay



Salsas Chimay

Marca tabasqueña de salsas naturales a base de chile habanero.

Historia y origen

Se consolidó en los 2000 como un negocio local enfocado en sabores tradicionales.

Evolución

Inicio en ventas locales y ferias, con enfoque hacia canales digitales.

Línea de productos

Ofrece variedades de salsas por color y sabor, cada una única en perfil.

Presentaciones

Se vende en frascos de diversas capacidades adecuadas para diferentes consumos.

Producción y expansión

Inversiones en centros de acopio apuntan a mejorar la capacidad productiva.

Procesos

Mezcla de producción artesanal con elementos semi-industriales para escalabilidad.

Canales de distribución

Estrategia omnicanal que incluye tiendas físicas y online para ampliar alcance.

Exportación

Busca posicionarse en mercados internacionales, enfrentando complejidades regulatorias.

Regulación y sanidad

Cumple con normativas de salud y etiquetado para garantizar la calidad del producto.

Requisitos

Incluyen registros de lotes y normativas específicas de países de exportación.

Fortalezas

Identidad local y propuesta de valor diferenciada como natural y artesanal.

Oportunidades

Inversión y expansión que podrían abrir a un crecimiento significativo en producción.

Debilidades

Retos en formalización y cumplimiento que muchas microempresas enfrentan al crecer.

PROBLEMÁTICA CON POSIBLE SOLUCIÓN

¿QUÉ CONSECUENCIAS LEGALES ENFRENTA SALSAS CHIMAY POR EL INCUMPLIMIENTO DE SUS OBLIGACIONES FISCALES ANTE EL SAT?

- Multas y recargos: Por no presentar declaraciones, errores en CFDI o contabilidad incompleta.
- Suspensión de sellos digitales: La empresa no podría emitir facturas, afectando ventas y operaciones.
- Embargo de bienes o cuentas: Si existen adeudos fiscales sin pagar.
- Responsabilidad penal: En casos graves de evasión o simulación de operaciones.
- Pérdida de deducibilidad y mala reputación: Operar con proveedores incorrectos o incumplir puede afectar relaciones comerciales.

¿QUÉ MEDIDAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS PODRÍA IMPLEMENTAR LA EMPRESA PARA GARANTIZAR EL CUMPLIMIENTO FISCAL SIN PERDER SU CARÁCTER ARTESANAL?

- Contabilidad simple pero formal: Uso de software básico y registro ordenado de ingresos, costos e inventarios.
- Calendario de obligaciones: Control mensual de declaraciones de IVA, ISR y nómina.
- Facturación correcta: Emisión adecuada de CFDI y revisión de proveedores confiables.
- Asesoría contable externa: Un contador especializado puede encargarse de declaraciones y revisiones.
- Manual interno de procesos: Mantener controles sin afectar la producción artesanal.

3. ¿CÓMO INFLUYE LA FALTA DE ASESORÍA ESPECIALIZADA EN LA TOMA DE DECISIONES ESTRATÉGICAS DE UNA EMPRESA FAMILIAR COMO SALSAS CHIMAY?

- Decisiones basadas en intuición, no en datos, lo que puede causar inversiones riesgosas o endeudamiento.
- Mayor riesgo fiscal, por desconocimiento de obligaciones o errores en declaraciones.
- Conflictos familiares, al no haber una visión externa que ordene procesos y decisiones.
- Pérdida de oportunidades de crecimiento, por no aprovechar incentivos, financiamiento o planeación formal.





PROPUESTA

¿QUÉ MEDIDAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS PODRÍA IMPLEMENTAR LA EMPRESA PARA GARANTIZAR EL CUMPLIMIENTO FISCAL SIN PERDER SU CARÁCTER ARTESANAL?

En este escenario se debe

Implementar un Sistema Contable Formal

- Adopción de software contable certificado.
- Registro automatizado de operaciones financieras.
- Integración con plataformas del SAT para declaraciones electrónicas.

Capacitación Interna

- Formación del personal administrativo en temas fiscales.
- Manual de procedimientos contables y tributarios.

Auditoría Preventiva

- Evaluación semestral del cumplimiento fiscal.
- Simulación de auditorías internas para detectar áreas de riesgo.

Beneficios Esperados

- Cumplimiento puntual de obligaciones fiscales.
- Reducción de riesgos legales y financieros.
- Acceso a financiamiento formal y programas de apoyo.
- Fortalecimiento de la imagen empresarial.
- Base sólida para la expansión regional y nacional.

PLAN DE ACCION

SALSAS CHIMAY

¿QUÉ IMPACTO TENDRÍA EN LA OPERACIÓN Y CRECIMIENTO DE SALSAS CHIMAY UNA SANCIÓN FISCAL SIGNIFICATIVA POR PARTE DEL SAT?

estos afectarían:

Operación Diaria

- Embargo de cuentas bancarias, lo que paralizaría pagos a proveedores, nómina y compras de insumos.
- Suspensión temporal de actividades, en caso de incumplimiento grave.

Crecimiento Empresarial

- Bloqueo de acceso a financiamiento formal, debido a antecedentes negativos en Buró Fiscal.
- Pérdida de oportunidades comerciales, especialmente con distribuidores que exigen cumplimiento legal.

Reputación y Legalidad

- Daño a la imagen corporativa, afectando la confianza de clientes y socios.
- Responsabilidad solidaria de socios o representantes legales, según el Código Fiscal de la Federación.

¿Cómo influye la falta de asesoría especializada en la toma de decisiones estratégicas de una empresa familiar como Salsas Chimay?

Este impactaría en la Toma de Decisiones Estratégicas como en:

La toma de decisiones basadas en intuición, no en datos

Sin asesoría fiscal o contable profesional, las decisiones se toman desde la experiencia empírica familiar, lo que puede generar:

- Subestimación de riesgos tributarios.
- Desconocimiento de obligaciones fiscales específicas.
- Falta de planeación financiera a largo plazo.

La ausencia de diagnóstico financiero preciso

Una empresa sin asesoría especializada no cuenta con:

- Estados financieros confiables.
- Indicadores clave de rentabilidad, liquidez o eficiencia.
- Proyecciones fiscales que permitan anticipar pagos y optimizar recursos.

CONCLUSION

se concluye que la falta de asesoría fiscal especializada limita la capacidad de la empresa para tomar decisiones estratégicas informadas, impide el aprovechamiento de estímulos fiscales disponibles para PYMES, y expone a Salsas Chimay a sanciones que podrían derivar en embargos, pérdida de liquidez, clausura temporal y daño reputacional. Asimismo, se evidencia que la informalidad contable obstaculiza el acceso a financiamiento formal, restringe la participación en programas gubernamentales y debilita la estructura organizativa interna.

Ante este escenario, se propone una solución integral que incluye la implementación de un sistema contable automatizado, la contratación de asesoría fiscal profesional, la capacitación del personal administrativo y la realización de auditorías preventivas. Estas acciones permitirán a Salsas Chimay cumplir puntualmente con sus obligaciones fiscales, fortalecer su estructura financiera, y consolidar una base legal sólida para su crecimiento sostenido.

CONCLUSION

El análisis realizado permitió identificar que Salsas Chimay enfrenta riesgos fiscales derivados de una contabilidad poco formal y del desconocimiento de sus obligaciones tributarias. La implementación del plan propuesto basado en formalización contable, asesoría especializada y controles administrativos ofrece una solución integral que fortalece su cumplimiento fiscal, reduce contingencias legales y mejora su capacidad operativa. Con estas acciones, la empresa podrá consolidar su crecimiento, acceder a nuevos apoyos y mantener su identidad artesanal dentro del mercado formal



RECOMENDACIONES

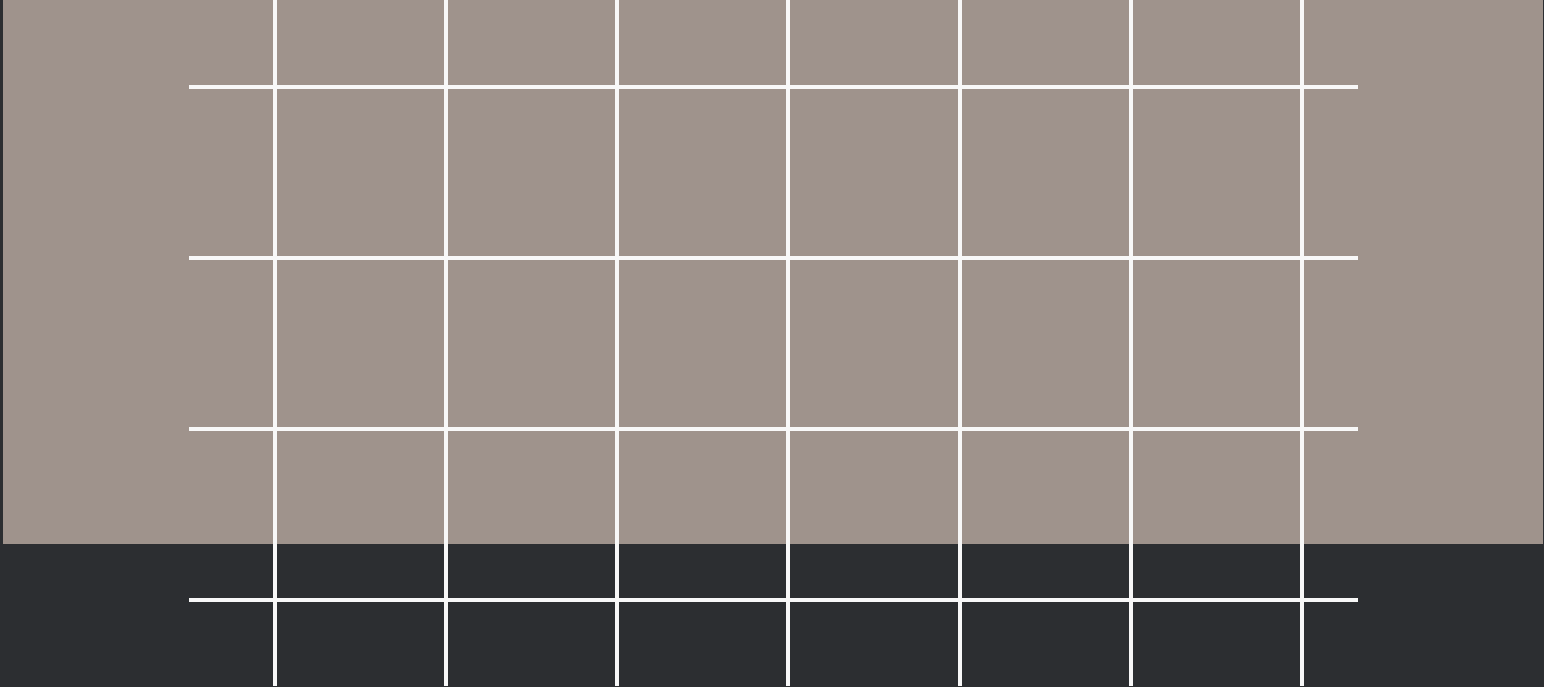
- Implementar un sistema contable formal que registre de manera estructurada todas las operaciones y facilite el cálculo correcto de impuestos.
- Contratar asesoría fiscal profesional para supervisar declaraciones, emitir CFDI correctamente y evitar contingencias ante el SAT.
- Establecer un calendario fiscal interno que incluya fechas de declaraciones mensuales, anuales y pagos provisionales.
- Digitalizar y organizar comprobantes (CFDI, pólizas, facturas) para fortalecer el control interno y la trazabilidad administrativa.
- Capacitar al personal clave en obligaciones tributarias básicas, manejo de inventarios y registro contable

ANEXOS

| PLANEACIÓN ESTRATÉGICA PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO INTEGRADOR | | | | | | | | | |
|--|-----|--|--|--------------------|----------|-----------------|-----------|---|--|
| FASES | No. | TEMÁTICA INVESTIGACIÓN | DE DESCRIPCIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN | FECHA DE EJECUCIÓN | | | ESTATUS | OBSERVACIÓN | |
| | | | | INICIAL | FINAL | TIEMPO ESTIMADO | | | |
| PREPARACIÓN | 1 | Identificación y elección de la empresa con la problemática | Un posible problema fiscal para Salas Chimay es la falta de formalidad en su contabilidad y cumplimiento de obligaciones tributarias, como el pago de IVA, ISR o retenciones. Esto puede generar multas, recargos o sanciones del SAT. La solución sería implementar un sistema contable ordenado y asesoría fiscal especializada. | 08-18-25 | 08-22-25 | Una semana | Concluido | Se determinó la empresa para el desarrollo de la investigación, considerando los tiempos y la información alcanzada. | |
| | 2 | Planteamiento claro de la identificación de la problemática | Salas Chimay presenta un posible riesgo fiscal debido a la falta de formalidad en su contabilidad y en el cumplimiento de obligaciones tributarias (IVA, ISR y retenciones). Esta situación puede ocasionar multas, recargos y sanciones por parte del SAT, afectando su estabilidad financiera y su credibilidad empresarial. | 08-25-25 | 08-29-25 | Una semana | Concluido | Se determinó la problemática detectada en la empresa, la cual se describió claramente con los antecedentes del negocio de la empresa. | |
| | 3 | Planteamiento claro de la propuesta de la posible solución | Una posible solución para Salas Chimay sería implementar una contabilidad ordenada y profesional, utilizando un sistema contable confiable y contando con la asesoría de un experto fiscal. De esta manera, la empresa podría cumplir puntualmente con sus obligaciones tributarias, evitar sanciones y garantizar un crecimiento sostenido a largo plazo. | 09-01-25 | 09-05-25 | Una semana | Concluido | Se determinó la posible solución en la cual se realizó una lluvia de ideas de las propuestas para llevar a cabo en lo referente a la posible solución. | |
| | 4 | Conoce tu empresa (Antecedentes Historial): Actividad o Giro, Visión, Misión, Objetivos, metas, estructura organizacional | Salas Chimay es una empresa mexicana de giro alimenticio dedicada a producir y comercializar salsas artesanales. Nació como proyecto familiar y busca expandirse regional y nacionalmente. Su misión es rescatar sabores tradicionales con calidad, su visión, ser referente gastronómico. Tiene objetivos de crecimiento, innovación y desarrollo legal como empresa profesional. | 09-08-25 | 09-12-25 | Una semana | Concluido | Se determinó los antecedentes históricos de la empresa para conocer bien el objeto de estudio. | |
| | 5 | Elaboración del Marco Referencial: Antecedentes | La elaboración y conocimiento de antecedentes de salidas de salsas es crucial principalmente a base de datos habilitados. Su origen se encuentra en un proyecto familiar que surgió con la intención de rescatar los sabores tradicionales de la región y ofrecer un producto de alta calidad que reflejara la esencia de la gastronomía local. A lo largo de su desarrollo, Salas Chimay se ha consolidado como una marca reconocida por su autenticidad, compromiso con la innovación y respeto por los procesos artesanales. La empresa ha logrado posicionarse dentro del mercado regional y busca expandirse a nivel nacional, manteniendo la calidad y el sabor característico de sus productos. | 09-22-25 | 09-26-25 | Una semana | | Se investigó todo el antecedente de la empresa, considerando su evaluación como empresa. | |
| DESARROLLO | 6 | Elaboración del Marco Referencial: Marco Teórico y Marco Conceptual | El fundamento teórico radica en el punto de vista del Derecho Fiscal, las empresas están obligadas a cumplir con diversas disposiciones establecidas en las leyes tributarias mexicanas, entre ellas el pago del impuesto al Valor Agregado (IVA), el impuesto Sobre Renta (ISR) y las retenciones correspondientes. El incumplimiento de estas obligaciones puede generar sanciones, recargos o multas impuestas por el Servicio de Administración Tributaria (SAT), lo que afecta directamente la estabilidad financiera y la reputación de la organización. Para evitar estos riesgos, la empresa debe contar con una estructura contable formal, asesoría fiscal profesional y un plan de acción que garantice el cumplimiento oportuno de sus compromisos ante las autoridades fiscales. Referentes conceptuales: Contabilidad fiscal: Sistema que permite registrar, clasificar y analizar las operaciones económicas de una empresa con el fin de determinar sus obligaciones tributarias. Obligaciones fiscales: Conjunto de deberes establecidos por la ley para los contribuyentes, entre los cuales se encuentran declarar ingresos, emitir comprobantes fiscales obligatorios (CFO) y realizar pagos de impuestos en tiempo y forma. Asesoría fiscal: Servicio profesional que orienta a las empresas para optimizar el cumplimiento de las disposiciones tributarias y prevenir sanciones. Planeación fiscal: Estrategia que busca reducir la carga impositiva dentro del marco legal, mediante la adecuada organización financiera y contable. | 09-29-25 | 10-17-25 | Tres semanas | | Se investigó y analizará la información | |
| | 7 | Planteamiento en la elaboración de la Guía o Críticos en una serie de pasos propuestos para su desarrollo | Definir el objetivo: Informar sobre el cumplimiento fiscal y las soluciones propuestas. Seleccionar la información más relevante: problemáticas, plan de acción y beneficios. Organizar el contenido: en secciones claras y breves. Diseñar el formato: elegir colores, imágenes y estilo visual. Redactar el texto: con lenguaje sencillo y comprensible. Revisar y corregir: ortografía y coherencia del mensaje. Diseñar la versión final: integrando texto e imágenes. | 10-20-25 | 10-31-25 | Das semanas | | Se desarrolló la propuesta de los pasos seguir para dar la posible solución a la problemática planteada. | |
| | 8 | Presentación de la posible solución con la evidencia de la propuesta de una Guía o Críticos | Como parte de la propuesta del proyecto "Salas Chimay", se elaboró una Guía o Crítico informativo que presenta de manera clara los pasos a seguir para mejorar el cumplimiento fiscal de la empresa. Este material busca orientar a los dueños y trabajadores sobre la importancia de llevar una contabilidad formal y cumplir con sus obligaciones tributarias. La guía incluye información resumida sobre los principales impuestos que deben pagarse (IVA, ISR y retenciones), así como las acciones necesarias para mantener una buena relación con el servicio de impuestos y prevenir sanciones por incumplimiento. | 11-03-25 | 11-07-25 | Una Semana | | Se desarrolló la propuesta para la elaboración paso a paso de la posible solución en donde considere los criterios y herramientas para poder realizarlo | |
| | 9 | Conclusión de la Guía para elaboración del proyecto integrador, con el fin de recabar los puntos clave para considerar en el desarrollo de su proyecto integrador. | Este material sirvió como orientación para cada fase del proyecto, facilitando la planeación, ejecución y presentación de resultados. Además, fomentó el trabajo en equipo, la responsabilidad y el uso adecuado de los recursos disponibles. En conclusión, la guía representa una herramienta fundamental para asegurar que el proyecto integrador cumpla con sus objetivos académicos y prácticos, promoviendo la comprensión de los temas fiscales y el fortalecimiento de los | 11-10-25 | 11-14-25 | Una semana | | Finalización de la Guía de elaboración del proyecto integrador e inicio de la conformación de la presentación del proyecto. | |
| | 10 | Presentación previa de la Dispositiva del proyecto integrador | | 11-17-25 | 11-21-25 | Una semana | | Se prepara la presentación previa del proyecto integrador | |
| COMUNICACIÓN | 11 | Preparación del Video | | 11-24-25 | 11-28-25 | Una semana | | Se programó la elaboración del video para la integración del proyecto | |
| | 12 | Presentación del Video | | 12-01-25 | 12-05-25 | Una semana | | Se presentará para su conocimiento | |

| PLAN DE ACCIÓN | | | | | | | | | |
|----------------|-----|--|---|--------------------|----------|----------------|-------------|-----------|---|
| FASES | No. | ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN | FECHA DE EJECUCIÓN | | DURACIÓN | RESPONSABLE | ESTATUS | OBSERVACIÓN |
| | | | | INICIAL | FINAL | | | | |
| IDENTIFICACIÓN | 1 | Identificación y elección de la empresa con la problemática | Un posible problema fiscal para Salas Chiriquy es la falta de formalidad en su contabilidad y cumplimiento de obligaciones tributarias, como el pago de IVA, ISR y retenciones. Esto puede generar multas, recargos o sanciones del SAT. La solución será implementar un sistema contable formal y automatizado y asesoría fiscal especializada. | 08-18-25 | 08-22-25 | Una semana | | concluido | Se determinó la empresa para el desarrollo de la investigación, considerando los tiempos y la información alcanzada. |
| | 2 | Planteamiento claro de la identificación de la problemática y posible solución | Implementar un sistema contable formal y automatizado, apoyado por un asesor fiscal especializado, que garantice declaraciones oportunas, control de ingresos y egresos, así como aprovechamiento de exenciones fiscales. Esto asegurará transparencia, estabilidad financiera y permitirá a la empresa concentrarse en su negocio con mayor seguridad legal. | 08-25-25 | 09-05-25 | Cinco semanas | | concluido | Se describió la problemática detectada en la empresa, la cual se describe documentando con los integrantes del grupo de investigación. |
| | 3 | Conoce su empresa (Antecedentes, Historia), Actividad o Gira, Misión, Visión, Objetivos, metas, estructura básica. | Salas Chiriquy es una empresa mexicana de giro alimenticio dedicada a producir y comercializar salces artesanales (Paseo) como proyecto familiar y busca expandirse regional y nacionalmente. Su misión es rescatar sabores tradicionales con calidad, su visión es ser referente gastronómico. Tiene objetivos de crecimiento, innovación y desarrollo local con estructura organizativa básica. | 09-08-25 | 09-12-25 | Una semana | | | Se determinó las antecedentes históricos de la empresa para conocer bien el objeto de estudio. |
| DESARROLLO | 4 | Elaboración del Marco Referencial, Antecedentes, Marco teórico y Marco Conceptual | 1. Antecedentes de la empresa: Salas Chiriquy es una empresa mexicana originaria del estado de México, dedicada a la elaboración y comercialización de salsas artesanales dedicadas principalmente a salsas de jalisco. Su origen se vincula con un proyecto familiar que surgió con la intención de rescatar los sabores tradicionales de la región y ofrecer un producto de alta calidad que refleje la esencia de la gastronomía local a lo largo del desarrollo. Salas Chiriquy se ha consolidado como una marca reconocida por su autenticidad, compromiso con la innovación y respeto por los procesos artesanales. La empresa se ha logrado posicionar dentro del mercado regional y busca expandir su nivel nacional, manteniendo la calidad y los valores característicos de sus productos. 2. Fundamentación teórica: Desde el punto de vista del derecho fiscal, las empresas están obligadas a cumplir con diversas disposiciones establecidas en las leyes tributarias mexicanas, entre ellas el pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA), el Impuesto sobre Erendas (IRE) y las retenciones correspondientes al cumplimiento de dichas obligaciones pueden generar sanciones, recargos o multas impuestas por el Servicio de Administración Tributaria (SAT). La claridad y el cumplimiento de estas obligaciones es crucial para la operación de la organización. Por otro lado, en cuanto a la estructura contable formal, asesoría fiscal profesional es un pilar esencial que garantiza el cumplimiento oportuno de dichas obligaciones ante las autoridades fiscales. 3. Referencia conceptual: La contabilidad fiscal, sistema que permite registrar, clasificar y analizar las operaciones económicas de una empresa con el fin de determinar sus obligaciones tributarias. 4. Obligaciones fiscales: Conjunto de deberes establecidos por la ley para los contribuyentes, entre los cuales se encuentran declarar ingresos, emitir comprobantes fiscales digitales (CFDI) y realizar pagos de impuestos en tiempo y forma. 5. Asesoría fiscal: Servicio profesional que orienta a la empresa para optimizar el cumplimiento de las disposiciones tributarias y prevenir sanciones. 6. Planación fiscal: Estrategia que busca reducir la carga impositiva dentro del marco legal. | 09-22-25 | 10-17-25 | Cuatro semanas | | | Se investigó todo el antecedente de la empresa, considerando su evolución como empresa. |
| | 5 | Presentación de la posible solución con la evidencia de la propuesta de una Guía al Cópilotos en donde se establecen las pases asegurar para su desarrollo | Presentación de la posible solución con la evidencia de la propuesta de una Guía al Cópilotos Como parte de la propuesta del proyecto "Salas Chiriquy", se elaboró una Guía al Cópilotos informativo que presenta de manera clara los pasos a seguir para mejorar el cumplimiento fiscal de la empresa. Este material busca orientar a los dueños y trabajadores sobre la importancia de llevar una contabilidad formal y cumplir con sus obligaciones tributarias. La guía incluye información resumida sobre los principales impuestos que deben pagarse (IVA, ISR y retenciones), así como los | 10-20-25 | 11-14-25 | Cuatro Semanas | | | Se desarrolló la propuesta para la elaboración paso a paso de la posible solución en donde considere los criterios y herramientas para poder realizarlo |
| CONCLUSIÓN | 6 | Presentación previa de la Diapositiva del proyecto Integrador para posteriormente elaborar el video de la presentación del proyecto | | 11-17-25 | 12-05-25 | Tres Semanas | | | Se prepara la presentación previa del proyecto Integrador |

| | | agosto | | | | septiembre | | | | octubre | | | | noviembre | | | | diciembre | | | |
|-------------|----|--|---|---|---|------------|---|---|---|---------|---|---|---|-----------|---|---|---|-----------|---|---|---|
| | | semana | | | | semana | | | | semana | | | | semana | | | | semana | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| PREPARACIÓN | 1 | Identificación y elección de la empresa con la que se trabajará | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 2 | Planteamiento claro de la identificación de la problemática | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 3 | Planteamiento claro de la propuesta de la posible solución | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 4 | (Antecedentes Historicos) : Actividad o Giro, Visión, Misión, Objetivos, metas, | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| DESARROLLO | 5 | Referencial: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 6 | Referencial: Marco Teorico y Marco Metodologico | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 7 | Elaboración de la Guía o Cripticos en una serie de pasos propuestos para su desarrollo | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 8 | posible solución con la evidencia de la propuesta de una Guía o Cripticos en donde se establezcan los pasos | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 9 | Conclusión de la Guía para elaboración del proyecto integrador, con el fin de recabar los puntos clave para considerar en el desarrollo de la presentación | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| COMUNICAC | 10 | Presentación previa de la Diapositiva del proyecto | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 11 | Preparación del Video | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 12 | Presentación del Video | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |



MUCHAS GRACIAS

