



PRESENTACIÓN DEL
PROYECTO
INTEGRADOR

ANTECEDENTES

MISION

Comercializar productos a los mejores precios, con un excelente servicio y entusiasmo de cada uno de nuestros colaboradores para mantener clientes y familias satisfechas.

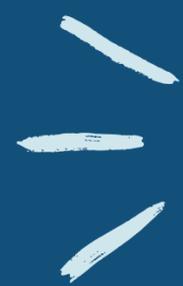
VISION

Ser la Abarrotera líder del Sureste gracias al compromiso y honestidad con sus clientes, personal y proveedores, con una estructura moderna y sustentable, acorde a las necesidades del mercado.

La cadena de tiendas de autoservicio Súper Sánchez fue fundada en Tabasco en 2011 por Corporación Sánchez, S.A. de C.V. Desde sus inicios, la empresa ha buscado ofrecer productos de abarrotes a precios competitivos, atendiendo las necesidades de la población de Tabasco.

PLANTEAMIENTO DE LA PROBLEMÁTICA

1. ¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS GENERALES PARA ABRIR UNA FRANQUICIA SÚPER SÁNCHEZ EN VILLAHERMOSA?
2. ¿CONVIENE INSCRIBIRSE CON EL RESICO O EN EL RÉGIMEN DE ACTIVIDAD EMPRESARIAL PARA ESTA ACTIVIDAD?
3. ¿CUÁLES SON LOS TRÁMITES FISCALES INICIALES QUE DEBE REALIZAR UNA PERSONA FÍSICA PARA ABRIR UNA FRANQUICIA EN TABASCO?



POSIBLE SOLUCIÓN



1. ¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS GENERALES PARA ABRIR UNA FRANQUICIA SÚPER SÁNCHEZ EN VILLAHERMOSA?

Para abrir una franquicia Súper Sánchez, es fundamental contactar directamente con la empresa para conocer los requisitos específicos, ya que las franquicias suelen manejar manuales operativos y criterios para la ubicación, el capital de inversión, el perfil del franquiciatario, entre otros aspectos. En general, requerirás de:

- Un capital inicial para la inversión, que incluye el pago de derechos de franquicia, costos de adecuación del local y capital de trabajo.
- Evaluación de ubicación, que normalmente la franquicia te ayuda a definir, y es crucial en zonas comerciales o residenciales con alto tráfico.
- Cumplimiento de la normativa local y estatal, además de la tramitación de permisos de operación locales.

POSIBLE SOLUCIÓN

2. ¿CONVIENE INSCRIBIRSE CON EL RESICO O EN EL RÉGIMEN DE ACTIVIDAD EMPRESARIAL PARA ESTA ACTIVIDAD?

Para una persona física que abrirá una franquicia, el Régimen Simplificado de Confianza (RESICO) puede ser una opción conveniente si cumple con los requisitos (ingresos anuales de hasta \$3.5 millones de pesos). Este régimen ofrece una tasa de ISR más baja, escalonada del 1% al 2.5%, y simplificación en las obligaciones fiscales, como menor necesidad de presentar declaraciones mensuales complejas.

Sin embargo, el régimen de actividad empresarial también es una opción, especialmente si se prevé un crecimiento de la franquicia que podría superar el límite de ingresos anuales permitido en RESICO. Este régimen permite deducir gastos específicos que el RESICO no contempla, como gastos de personal o de infraestructura.

POSIBLE SOLUCIÓN

3. ¿CUÁLES SON LOS TRÁMITES FISCALES INICIALES QUE DEBE REALIZAR UNA PERSONA FÍSICA PARA ABRIR UNA FRANQUICIA EN TABASCO?

Para abrir la franquicia como persona física, deberás:

- Inscribirte en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) y seleccionar el régimen que más te convenga (RESICO o actividad empresarial).
- Obtener la e.firma (firma electrónica), que se tramita en el SAT y es necesaria para firmar documentos fiscales y presentar declaraciones.
- Habilitar el Buzón Tributario, obligatorio para recibir notificaciones del SAT y facilitar la comunicación electrónica.
- Emitir facturas electrónicas por ventas y servicios, las cuales puedes generar a través del portal del SAT o un sistema de facturación autorizado.
- Registrarse ante las autoridades locales, como la Secretaría de Economía o Desarrollo Económico del estado, y tramitar permisos de funcionamiento municipales.

POSIBLE SOLUCIÓN

1. ¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS GENERALES PARA ABRIR UNA FRANQUICIA SUPER SÁNCHEZ EN VILLAHERMOSA?

Para abrir una franquicia Súper Sánchez, es fundamental contactar directamente con la empresa para conocer los requisitos específicos, ya que las franquicias suelen manejar manuales operativos y criterios para la ubicación, el capital de inversión, el perfil del franquiciatario, entre otros aspectos. En general, requerirás de:

- Un capital inicial para la inversión, que incluye el pago de derechos de franquicia, costos de adecuación del local y capital de trabajo.
- Evaluación de ubicación, que normalmente la franquicia te ayuda a definir, y es crucial en zonas comerciales o residenciales con alto tráfico.
- Cumplimiento de la normativa local y estatal, además de la tramitación de permisos de operación locales.

2. ¿CONVIENE INSCRIBIRSE CON EL RESICO O EN EL RÉGIMEN DE ACTIVIDAD EMPRESARIAL PARA ESTA ACTIVIDAD?

Para una persona física que abrirá una franquicia, el Régimen Simplificado de Confianza (RESICO) puede ser una opción conveniente si cumples con los requisitos (ingresos anuales de hasta \$3.5 millones de pesos). Este régimen ofrece una tasa de ISR más baja, escalonada del 1% al 2.5%, y simplificación en las obligaciones fiscales, como menor necesidad de presentar declaraciones mensuales complejas.

Sin embargo, el régimen de actividad empresarial también es una opción, especialmente si se prevé un crecimiento de la franquicia que podría superar el límite de ingresos anuales permitido en RESICO. Este régimen permite deducir gastos específicos que el RESICO no contempla, como gastos de personal o de infraestructura.

3. ¿CUÁLES SON LOS TRÁMITES FISCALES INICIALES QUE DEBE REALIZAR UNA PERSONA FÍSICA PARA ABRIR UNA FRANQUICIA EN TABASCO?

Para abrir la franquicia como persona física, deberás:

- Inscribirte en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) y seleccionar el régimen que más te convenga (RESICO o actividad empresarial).
- Obtener la e.firma (firma electrónica), que se tramita en el SAT y es necesaria para firmar documentos fiscales y presentar declaraciones.
- Habilitar el Buzón Tributario, obligatorio para recibir notificaciones del SAT y facilitar la comunicación electrónica. • Emitir facturas electrónicas por ventas y servicios, las cuales puedes generar a través del portal del SAT o un sistema de facturación autorizado.
- Registrarse ante las autoridades locales, como la Secretaría de Economía o Desarrollo Económico del estado, y tramitar permisos de funcionamiento municipales.

APORTACIÓN

Equipo no. 3 D.f. _____

DEFINICIÓN DE LA EMPRESA

La marca "Sánchez" tiene una sólida presencia en el mercado tabasqueño con un enfoque en productos básicos y un concepto premium en tiendas como "Sánchez Más," que ofrece productos importados y orgánicos, así como servicios de panadería y vinatería



Equipo no. 3 D.f. _____

CONTACTO



Datos del Equipo

Luis Felipe Notario Jiménez
+52 993 113 8190

Jannia Giselle Carrera Pérez
+52 993 289 8713

Luis Ronaldo Sánchez Vidal
+52 993 348 0667

Ismael Alberto Rodríguez Díaz
+52 993 455 1858

Únete al Equipo

Envíanos tu información laboral a:
Supersanchez@hotmail.com

Equipo no. 3 D.f. _____

Transformando el presente a través de la innovación tecnológica.



En Grupo Sánchez nos especializamos en comercializar y proveer productos de marcas reconocidas y de calidad para cubrir las necesidades de abasto de familias y socios comerciales.

Equipo no. 3 D.f. _____

PUNTOS PARA PONER LA FRANQUICA:

1. Decide el nombre de la organización
2. Registra el nombre de la organización ante la secretaria de relaciones exteriores
3. Decide el objeto social de la organización
4. Decide que tipo de miembros tendrá la organización
5. Establece los órganos de gobierno de la organización
6. Designa al representante legal de la organización
7. Elabora los estatutos
8. Protocoliza los estatutos
9. Inscribe al acta constituya en el registro publico de la propiedad
10. Tramita el RFC de la organización.
11. Decide las estrategias de financiamiento de tu autoridad.
12. Convierte a la organización en donataria autorizada.
13. Inscribe en el registro federal de organizaciones de la sociedad.
14. Elaborar el reglamento.
15. Define las políticas institucionales de la organización.
16. Elabora un acta de asamblea.

Equipo no. 3 D.f. _____

Equipo no. 3 D.f. _____

NUESTRO COMPROMISO

Misión

Comercializar productos a los mejores precios, con un excelente servicio y entusiasmo de cada uno de nuestros colaboradores para mantener clientes y familias satisfechas.



Visión

Ser la Abarrotera líder del Sureste gracias al compromiso y honestidad con sus clientes, personal y proveedores, con una estructura moderna y sustentable, acorde a las necesidades del mercado.



Valores

-Honestidad
-Servicio
-Confianza
-Lealtad
-Respeto

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

OPORTUNIDAD EN EL MERCADO

- Satisfacción de demanda de productos a precios accesibles
- Crecimiento del poder adquisitivo en la comunidad

MODELO DE FRANQUICIA

Soporte sólido proporcionado:

- Manuales operativos
- Asesoría para selección de ubicación
- Respaldo en gestión del negocio

Reducción de riesgos para emprendedores

COLABORACIÓN DE ESTUDIANTES

- Investigación de mercado detallada
- Planificación financiera
- Estrategias de marketing adaptadas

ASPECTOS FISCALES

Régimen Simplificado de Confianza (RESICO)

- Ventajas: Tasas preferenciales, simplificación administrativa
- Viable para personas físicas con ingresos moderados
- Régimen de Actividad Empresarial
- Adecuado para ingresos más altos
- Posibilidad de deducciones fiscales específicas

Formalizar el Estudio de Mercado y Proyecciones Financieras

- Es recomendable que el grupo encargado de la apertura realice un estudio de mercado más profundo y refine sus proyecciones financieras para garantizar que la sucursal sea rentable y pueda competir de forma sostenible en la comunidad.

Optar por el Régimen Fiscal Adecuado

- Dado que el RESICO ofrece ventajas fiscales para personas físicas con ingresos anuales inferiores a \$3.5 millones, se recomienda registrarse en este régimen si los ingresos proyectados se ajustan a este umbral. No obstante, si se prevé un crecimiento mayor, conviene optar por el régimen de actividad empresarial para aprovechar deducciones adicionales.

Implementar una Estrategia de Marketing Local

- Para maximizar el impacto del lanzamiento, se recomienda utilizar campañas en redes sociales, medios locales y promociones especiales que generen un reconocimiento rápido de la marca en Villahermosa.

Optimizar Procesos Operativos y Digitalizar la Administración

- Implementar herramientas digitales para la gestión de inventarios, control de ventas y análisis de datos ayudará a mantener una operación eficiente y a facilitar la toma de decisiones.

RECOMENDACIONES

Fomentar la Innovación y la Diferenciación

- Desarrollar propuestas innovadoras, como programas de fidelización o prácticas sostenibles, puede fortalecer el atractivo de la sucursal en el mercado y diferenciarla de competidores locales.

ANEXOS

PLANEACIÓN:

1. Recaudar información en fuentes confiables1. .
2. Decide el nombre de la organización.
3. Registrar el nombre de la organización ante la secretaria de relaciones exteriores.
4. Decide el objeto social de la organización.
5. Decide qué tipo de miembros tendrá la organización.
6. Establece los órganos de gobierno de las organizaciones.

13. Convierte a la organización en donataria autorizada.
14. Inscribe en el registro federal de organizaciones de la sociedad.
15. Elaborar el reglamento.
16. Define las políticas institucionales de la organización.
17. Elaborar un acta de asamblea.

7. Designa al representante legal de la organización.
8. Elabora los estatutos.
9. Protocoliza los estatutos.
10. Inscribe el acta constitutiva en el registro público de la propiedad .
11. Tramita el RFC de la organización.
12. Decide las estrategias de financiamiento de tus autoridades.

PLAN DE ACCIÓN

Para abrir una nueva sucursal de Súper Sánchez debemos seguir el siguiente plan:

1. Definición del Proyecto y Análisis de Mercado

Primero, se evalúa la viabilidad del nuevo punto de venta mediante un análisis de mercado que considere la demanda en la zona, competencia y perfil de clientes.

2. Selección y Adecuación del Local

Se escoge un local basado en su ubicación estratégica, tamaño y accesibilidad. Luego, se adapta a las necesidades de la tienda, asegurando que cumpla con la imagen y funcionalidad de Súper Sánchez.

3. Registro en el SAT

La sucursal se da de alta como una extensión de la persona moral de la empresa. Se ingresa al portal del SAT con la firma electrónica para registrar el nuevo establecimiento y generar el RFC correspondiente. Luego, se presenta el aviso de apertura al SAT.

PLAN DE ACCIÓN

4. Logística y Operación

Se coordina la logística de inventarios, proveedores y contratación de personal. Se instalan sistemas de gestión, como cajas registradoras y control de inventarios.

5. Marketing y Comunicación

Se diseña una estrategia de marketing local para promover la nueva sucursal mediante campañas digitales y en medios físicos, preparando una inauguración para captar clientes.

6. Apertura y Seguimiento

La tienda abre sus puertas, con monitoreo constante de las ventas, flujo de clientes y la experiencia general. Se ajustan operaciones según sea necesario y se cumple con las obligaciones fiscales regulares ante el SAT.

EVIDENCIA FOTOGRAFICA

Equipo no. 3 D.F.

DEFINICIÓN DE LA EMPRESA

La marca "Sánchez" tiene una sólida presencia en el mercado tabasqueño con un enfoque en productos básicos y un concepto premium en tiendas como "Sánchez Más," que ofrece productos importados y orgánicos, así como servicios de panadería y vinatería



CONTACTO



Datos del Equipo
 Luis Felipe Notario Jiménez
 +52 993 113 8190
 Jannia Giselle Carrera Pérez
 +52 993 289 8713
 Luis Ronaldo Sánchez Vidal
 +52 993 348 0667
 Ismael Alberto Rodríguez Díaz
 +52 993 455 1858

Únete al Equipo
 Envíanos tu información laboral a:
 Supersanchez@hotmail.com

Transformando el presente a través de la innovación tecnológica.



En Grupo Sánchez nos especializamos en comercializar y proveer productos de marcas reconocidas y de calidad para cubrir las necesidades de abasto de familias y socios comerciales.

PROYECTO DE INFORMACIÓN DE ELABORACION DE SUCURSAL SANCHEZ

Proyecto Integrador

Integrantes:
 Luis Felipe Notario Jiménez
 Jannia Giselle Carrera Pérez
 Luis Ronaldo Sánchez Vidal
 Ismael Alberto Rodríguez Díaz

INDICE

PRESENTACIÓN
OBJETIVO

- FASE DE PREPARACIÓN
 - IDENTIFICAR LOS TEMAS DE APRENDIZAJE QUE SABEN Y LOS QUE NO SABEN
 - REALIZAR UNA LLUVIA DE IDEAS EN LA QUE SE PLANTEA LA SOLUCIÓN AL PROBLEMA
 - HACER UNA PLANEACIÓN PASO A PASO Y POR ESCRITO
 - ASIGNAR TAREAS A CADA MIEMBRO DEL EQUIPO PARA ENCONTRAR LA SOLUCIÓN AL PROBLEMA
 - FUNDAMENTAR LAS ACCIONES QUE VAN A REALIZAR EN BASE A LA INFORMACIÓN OBTENIDA
 - RECURSOS
 - ELABORAR UN PLAN DE ACCIÓN

INDICE

- FASE DE DESARROLLO
 - GRÁFICA DE GANTT
 - PROGRAMAS, ASIGNATURAS, OBJETIVOS Y TEMAS
 - ELABORAR EVIDENCIAS
 - CONSTRUCCIÓN DE UN MARCO DE REFERENCIA EN BASE A LA INFORMACIÓN ENCONTRADA
 - ORGANIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN Y DE LAS FUENTES CONSULTADAS
 - PRESENTACIÓN DEL REPORTE EN WORD

Equipo no. 3 D.F.

PUNTOS PARA PONER LA FRANQUICA:

- Decide el nombre de la organización
- Registra el nombre de la organización ante la secretaria de relaciones exteriores
- Decide el objeto social de la organización
- Decide que tipo de miembros tendrá la organización
- Establece los órganos de gobierno de la organización
- Designa al representante legal de la organización
- Elabora los estatutos
- Protocoliza los estatutos
- Inscribe al acta constituya en el registro publico de la propiedad
- Tramita el RFC de la organización.
- Decide las estrategias de financiamiento de tu autoridad.
- Convierte a la organización en donataria autorizada.
- Inscribe en el registro federal de organizaciones de la sociedad.
- Elaborar el reglamento.
- Define las políticas institucionales de la organización.
- Elabora un acta de asamblea.

NUESTRO COMPROMISO

Misión
 Comercializar productos a los mejores precios, con un excelente servicio y entusiasmo de cada uno de nuestros colaboradores para mantener clientes y familias satisfechas.

Visión
 Ser la Abarrotera líder del Sureste gracias al compromiso y honestidad con sus clientes, personal y proveedores, con una estructura moderna y sustentable, acorde a las necesidades del mercado.

Valores
 -Honestidad
 -Servicio
 -Confianza
 -Lealtad
 -Respeto

UNIVERSIDAD JUÁREZ AUTÓNOMA DE TABASCO

DIVISIÓN ACADEMICA DE CIESCIAS ECONOMICA ADMINISTRATIVAS

1. Equipo no. 3

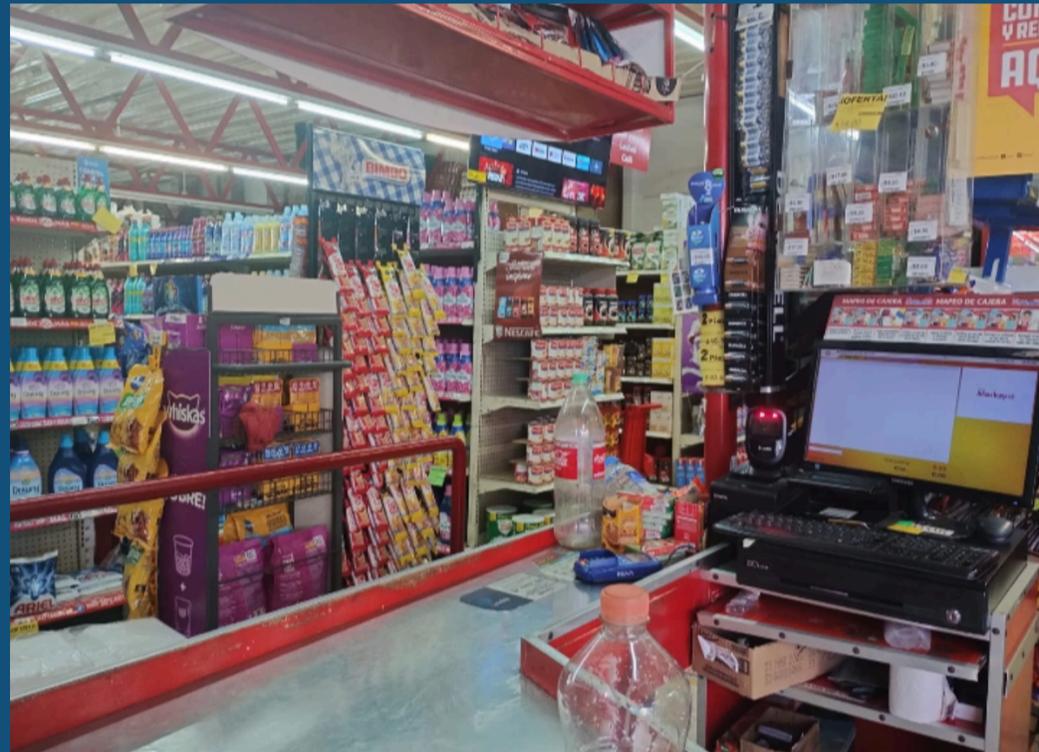
2. Integrantes de equipo:
 Luis Felipe Notario Jiménez
 Jannia Giselle Carrera Pérez
 Luis Ronaldo Sánchez Vidal
 Ismael Alberto Rodríguez Díaz

3. Asignatura: Derecho Fiscal

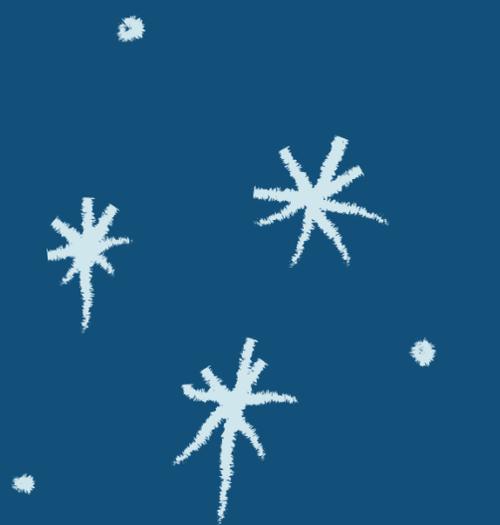
4. Nombre del proyecto "Apertura de Franquicia Sánchez"

PROYECTO DE INFORMACIÓN DE ELABORACION DE SUCURSAL SANCHEZ





MAS EVIDENCIA



MUCHAS

GrACiAS