

UDS

- Alumna: Paola Elizabeth Maldonado Cancino
- Profesor: Andrés Alejandro Reyes
- Materia: Desarrollo empresarial
- Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia
- cuatrimestre: 6to
- Parcial:3

DESARROLLO EMPRESARIAL

REQUISITOS FISCALES Y LABORALES DE OPERACIÓN

El régimen fiscal en pocas palabras, es el conjunto de leyes que rigen tus actividades como persona moral. Es necesario conocer tu régimen fiscal al momento de constituir tu empresa para poder conocer tus obligaciones fiscales. Una vez que termines el proceso de alta de tu RFC

Respecto al régimen de personas morales con fines no lucrativos, son aquellas organizaciones que no buscan ganancias económicas por los servicios que proporcionan, por ejemplo sociedades de inversión, administradoras de fondos para el retiro, sindicatos; cámaras de comercio e industria, colegios profesionales, instituciones de asistencia o beneficencia; asociaciones civiles sin fines de lucro.

APOYOS GUBERNAMENTALES

Conocidos también como apoyos a fondo muerto o recursos a fondo perdido, son programas de crédito o préstamo a emprendedores que no requieren de devolución. Es decir, son aquellos financiamientos donde obtienes el apoyo económico y no se necesita regresar la suma otorgada a la institución que inicialmente la brindó.

- Pronafim
- Fondeso
- MIPYMES EDOMEX

MARCO LEGAL DE LAS EMPRESAS

Uno de los principales motivos por los que fracasa una nueva empresa es por problemas legales. Por ello, es primordial que sus fundadores conozcan qué es el marco legal de una empresa y lo tomen en cuenta incluso antes de atraer clientes. Si tienes un negocio, operar bajo este conjunto de normas te ayudará a protegerlo, ya que garantiza que no estás operando ilegalmente y que no saldrás perdiendo si tienes problemas internos.

En general, un marco legal es el conjunto de reglas que determinan el alcance y el tipo de participación en una entidad. Si hablamos del marco legal de una empresa o sociedad mercantil, entonces se deben tomar en cuenta las leyes comerciales del país en el que opera, así como aspectos fiscales y ambientales, para evitar sanciones.

APOYOS INSTITUCIONALES

El apoyo institucional se realiza mediante la solicitud de subvenciones u otro tipo de soporte que las administraciones o instituciones públicas ofrecen a través de convocatoria pública previo cumplimiento de ciertos requisitos y condiciones.

INTEGRACIÓN PLAN DE NEGOCIOS

La integración de los datos que se lleva a cabo mediante procesos de ETL diseñados a partir de una serie de unas reglas que se establecerán en función de las necesidades y filosofía de la empresa.

La integración, por lo tanto, nos permite ordenar, centralizar y proteger los datos, transformando la información en datos fiables, idóneos para su uso en la gestión de procesos y decisiones para la mejora de productos, servicios y, en suma, con el objetivo poder tomar mejores decisiones. Es así como convertimos los datos en un activo estratégico para la organización.

ANÁLISIS DE CASOS PARA LA TOMA DE DECISIONES

El análisis de decisiones es un enfoque sistemático, cuantitativo y visual para abordar y evaluar las elecciones importantes que afrontan las organizaciones en diferentes áreas, pero especialmente en gestión de riesgos.

Estos son los siete pasos en el análisis de decisiones más utilizados:

1. Investigación
2. Análisis de riesgos
3. Modelado de decisiones
4. Software y otros sistemas
5. Toma de decisiones
6. Diseño de soluciones
7. Mejora de decisiones

ASPECTOS BÁSICOS DE IMPLANTACIÓN DE PROYECTOS

Los proyectos son una forma clave de crear valor y beneficios en las empresas, sean privadas o públicas. "Se consideran exitosos cuando se completan en el plazo, presupuesto y se cumplen con los requisitos especificados en el alcance y con alta calidad", sostiene Granadino. Para llevarlos a cabo con éxito, es fundamental establecer una estrategia de proyectos.

Los pasos de implementación de una estrategia de proyectos:

1. Definir la estrategia de negocios.
2. Identificar las oportunidades existentes en ella.
3. Seleccionar la estrategia de proyectos en base a ello.
4. Considerar los beneficios que tendrán cada oportunidad y cada estrategia.