**Perfil de la empresa. ZOETH**

* ¿Cuál es el propósito del negocio?
* Debe ser una declaración concisa describiendo en que consiste el negocio.
* En unas breves líneas, establecer los elementos clave de la historia de la empresa, incluyendo fecha de fundación y la etapa de desarrollo en que se encuentra (etapa de investigación y desarrollo, operaciones iníciales, expansión, crecimiento rápido, operaciones estables, etc.).
* ¿Cuál es la constitución legal actual o propuesta de la empresa?, por ejemplo sociedad anónima de capital variable, persona física con actividad empresarial, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad cooperativa, asociacióncivil, etc.

PROPOSITO: utilizar las nuevas tecnologías para dar soporte y administración a los negocios o pequeñas empresas que vendan un producto.

DECLARACION DE LA EMPRESA: Nombre de la empresa esta comprometida en la realización de software para los negocios pequeños, software que consiste en diferentes secciones tales como: Invetario, Calculo de costos, Facturas, etc.

HISTORIA:

Fundada en agosto del 2014 la empresa NOMBRE DE LA EMPRESA ha estado brindando a cada uno de nuestros clientes una amplia variedad de software.

Desde el inicio de nuestra empresa hemos utilizado las nuevas tecnologías en bien de la sociedad, investigando asi los principales problemas que ocurren en las micro empresas (llevar la contabilidad, tener un inventario a la mano, etc), asi como las herramientas tecnológicas que podemos utilizar a nuestro favor. En base a esto desarrollamos un software con diferentes aplicaciones para poder administrar mejor su comercio.

CONSTITUCION LEGAL:

[Planes de Negocios](http://www.soyentrepreneur.com/resultados-busqueda.html?words=Planes%20de%20Negocios)

**Los 12 trámites para constituir una empresa**



Recuerda que para iniciar tu negocio, requieres realizar ciertos trámites para que tu empresa sea reconocida por el Gobierno.

Por SoyEntrepreneur

*08-09-2010*

[http://www.soyentrepreneur.com/assets/templates/soy2013/cortes_nota/imprimir.png](http://www.soyentrepreneur.com/print-version.html?did=2499)

Dentro del proceso de formación de un negocio, la constitución legal de la empresa constituye un paso esencial. Sólo así el emprendedor logrará que su compañía sea considerada legalmente establecida por el Gobierno y pueda funcionar en forma regular.

La constitución de la empresa puede ser como Persona física, Sociedad anónima o como Sociedad de Responsabilidad Limitada. Cualquiera que sea la forma de constitución que el emprendedor decida para su empresa, deberá seguir una serie de trámites legales.

Es importante tomar en cuenta que el emprendedor, al decidir cual será la estructura legal que adoptará para constituir su pequeña empresa, deberá estar [asesorado por un contador](http://www.soyentrepreneur.com/home/index.php?p=nota&idNota=9577)y un abogado. Conforme a las disposiciones legales vigentes en México, son doce los trámites que debes realizar y son los siguientes:

**1. Permiso para constituirse como persona moral.**Se pide en la Secretaría de Relaciones Exteriores

**2. Protocolización del Acta Constitutiva.**  
Se realiza ante el Notario o Corredor Público

**3. Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes.**  
Deberás solicitarlo en el Servicio de Administración Tributaria (SAT).

**4. Inscripción del Acta Constitutiva (Excepto Sociedades Anónimas, ya que el notario realiza el trámite).**Asiste al Registro Público de la Propiedad y el Comercio para pedirlo.

**5. Aviso Notarial a la Secretaría de Relaciones Exteriores.**  
Este trámite lo realiza el Notario o Corredor Público.

**6. Presentación ante el registro público de la propiedad y del comercio.**Este paso también lo resuelve el Corredor o Notario y lo debe presentar ante el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.

**7. Inscripción de la Empresa.**  
Se realiza ante la Tesorería General del Estado.

**8. Solicitud de Uso de Suelo y/o Construcción.**Éste lo podrás obtener en la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología.

**9. lnscripción ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT).**  
 Este trámite consta de dos etapas, ya que el empresario debe registrarse como patrón y además inscribir a los trabajadores.

**10. lnscripción de la Empresa en la Secretaría de Salud**

**11. lnscripción en el SIEM.**  
Deberás realizar este trámite en la Cámara Empresarial Correspondiente.

**12. Establecimiento de la Comisión de Seguridad e Higiene,**Comisión de Capacitación y  Adiestramiento, e lnscripción de los Planes y Programas de Capacitación y Adiestramiento.   
Acude a la Secretaría del Trabajo para concretarlo.

Como dato extra, te comentamos que si participa inversión extranjera directa tendrás que:

a. Asistir a la Secretaría de Economía para pedir un Registro de Inversión Extranjera.

b. Luego, pedir en la Comisión Nacional de Inversión Extranjera una autorización para todos aquellos giros que no entran en el esquema automático.

**Descripcion del negocio.**

Esta sección incluye lo siguiente:

* Misión del negocio.: Promover la actualizacion y las nuevas tecnologias a las pequeñas empresas.
* Antecedentes del negocio a la fecha.
* Organización legal del negocio.
* Estrategia propuesta de entrada al mercado y calendario de eventos.
* Descripción del producto/servicio inicial (incluyendo cualquier ventaja competitiva que se prevea).
* Desarrollo e investigación de productos.

La misión del negocio debe describir la razón o propósito de existencia de la compañía, debe proporcionar un sentido común de dirección y puede ser utilizado como base para establecer metas especificas y desarrollar tácticas y estrategias competitivas. Esta debería ocupar no más de un párrafo.

Si la empresa ya existe, el empresario debería presentar una descripción histórica de los hechos que llevaron a la formación de la compañía.Si la empresa no ha sido creada todavía, entonces el empresario debería describir los eventos que lo llevaron a desarrollarla idea del negocio.

Se debe incluir una descripción de la forma de organización legal actual o propuesta, describiendo los beneficios y riesgos inherentes a esta propuesta.

También es importante calendarizar los tiempos para entrar al mercado meta seleccionado y una descripción detallada del producto o servicio existente o propuesto. Lo importante es convencer que el producto o servicio contiene alguna ventaja competitiva que permitirá atraer y retener a un número considerable de consumidores del mercado meta.

**Misión del negocio.**

Estas son algunas preguntas que ayudan al empresario a elaborar la misión del negocio.

* ¿Bajo que premisas la empresa planea competir?
* ¿Qué estamos tratando de proveer al cliente?
* ¿Cuál es el propósito primario de la empresa?
* ¿Cuál es la dirección de largo plazo de la empresa?
* ¿Qué hay de único y novedoso en el producto/servicio y que problemas resuelve?

**Historia del negocio o de la idea.**

* ¿Cuáles fueron los factores que llevaron a los empresarios fundadores a iniciar su negocio?¿estos factores siguen siendo relevantes al día de hoy?
* ¿Cuánto tiempo lleva la empresa participando en el mercado?.
* Proporcionar en forma sintética la historia de las operaciones de la empresa desde su inicio.
* ¿Qué mercados atiende actualmente, que facilidades se han abierto y cual ha sido el comportamiento financiero a la fecha?
* ¿Qué eventos llevaron a los directivos a considerar la necesidad de crecer.
* Si la empresa esta todavía a nivel del proyecto, describir los eventos que llevaron a desarrollar la idea del negocio.
* Señalar los logros mas importantes en el mercado (pruebas del producto, desarrollo de prototipos, reacciones iníciales de los consumidores, identificación de socios para establecer una alianza estratégica.

**Forma de organización.**

* ¿Cómo esta organizado el negocio y que ventajas tiene para los propietarios y para los inversionistas (sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada, persona física con actividad empresarial).
* ¿Qué beneficios representa para la empresa, para los accionistas, para los inversionistas potenciales, la estructura legal actual o propuesta.
* Explicar la estrategia financiera que se ofrece a los inversionistas.

**Estrategia propuesta para ingresar al mercado y calendario de eventos.**

* ¿Cuál es la estrategia propuesta para ingresar al mercado meta?
* Muestre un calendario de eventos críticos que deberán llevarse a cabo antes y después de iniciar operaciones.