

2017



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO



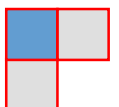
Cursos y talleres del Programa de Apoyo al Desarrollo Empresarial



Programa Académico de
Desarrollo Empresarial



Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración





UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Contenido

1. Curso: Introducción a los sistemas de costeo	4
2. Curso: Contabilidad y revisiones electrónicas, buzón tributario y discrepancia fiscal	6
3. Curso: Plan de negocios	8
4. Curso: Presentaciones dinámicas y comunicación	9
5. Curso: Investigación de mercados	10
6. Curso: Finanzas personales	11
7. Taller: Régimen de incorporación fiscal	12
8. Taller: Elaboración de plan de negocios	13
9. Curso: Contabilidad para no contadores	14
10. Curso: Finanzas para no financieros	15
11. Curso: Gestión del capital humano	16
12. Curso: Neuro-Ventas	17
13. Curso: Estrategia de publicidad y promoción	18
14. Curso: Estrategia de fijación de precio	19
15. Curso: Impuestos	20
16. Curso: Estrategia de marketing y comercialización	22
17. Curso: Nómina	24
18. Curso: Habilidad de negociación	25
19. Taller: Información financiera para la toma de decisiones	26
20. Curso: Liderazgo en las organizaciones	27
21. Taller: Comunicación en el aula y presentaciones dinámicas	28
22. Curso: Balanced Scorecard: herramienta empresarial para la toma de decisiones	29
23. Curso: Liquidación de sociedades	30
24. Curso: Evaluación de proyectos de inversión	32
25. Curso: Consolidando a la pyme a través de la atracción, selección y desarrollo del talento humano	33
26. Curso: Elementos para el desarrollo de procedimientos	35
27. Curso: Excel básico para empresas	36
28. Curso: Excel intermedio para empresas	37
29. Curso: Administración de proyectos-capital humano	38
30. Curso: Marketing Digital	39
31. Taller: Análisis FODA personal	41
32. Taller: El manejo de los datos personales de la empresa	42
33. Curso: Habilidades financieras para tu vida	43
34. Curso: Sociedad por acciones simplificada y sociedades unipersonales, tu empresa en 24 horas	44

35. Curso: Presupuestos para no financieros _____	46
36. Curso: Aspectos Legales del Comercio Electrónico _____	48
37. Curso: Presupuestos para no financieros. _____	49
38. Curso: Neuro-Ventas _____	51
39. Curso: Valuación de PYMES y sus proyectos de inversión _____	52
40. Curso: Análisis y administración de portafolios de inversión _____	53



Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Introducción a los sistemas de costeo

CURSO:	Introducción a los sistemas de costeo
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	15 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Comprender la importancia de los costos, sus elementos y sus clasificaciones, así como los métodos que pueda aplicar para la correcta valuación de los recursos y poder tener un juicio más objetivo en la toma de decisiones.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del curso, el participante:

- Conocerá conceptos básicos de los costos, como se integran, así como la aplicación de sistemas existentes para determinar costos.
- Habrá trabajado en casos prácticos donde aprenderá las formas de aplicar los sistemas de costeo.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Sistemas de costeo
2. Preámbulo de los sistemas de costeo.
3. Costeo absorbente y costeo directo.
4. Costos estándar.
5. Costos relevantes para la Toma de Decisiones.
6. Costeo basado en la actividad.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Contabilidad y revisiones electrónicas, buzón tributario y discrepancia fiscal

CURSO:	Contabilidad electrónica
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	5 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Comprender los principios básicos de la contabilidad para aplicarlos a las disposiciones fiscales vigentes en el Sistema Tributario para las revisiones electrónicas, discrepancia fiscal, delitos y sanciones.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del curso, el participante:

- Tendrá los conocimientos necesarios de contabilidad básica.
- Conocerá las disposiciones fiscales actuales en el Sistema Tributario.
- Identificará los requerimientos para los procedimientos de revisiones electrónicas.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Contabilidad Financiera (aspectos generales).
2. Disposiciones fiscales que obligan llevar contabilidad en los diferentes regímenes y sus características.
3. Integración contable conforme al Código Fiscal de la Federación y su Reglamento.
4. Obligación de resguardar la información contable.
5. Plazos para registrar las operaciones en la contabilidad.
6. Obligación de subir a la página del SAT, a través del Buzón Tributario, la información que integra la contabilidad.
 - a) Reglas de Miscelánea Aplicables.
 - b) Información que deberá ingresarse de forma periódica.

- c) Información que podrá solicitar la autoridad con posteridad en el ejercicio de facultades de comprobación por devoluciones de IVA revisiones electrónicas.
 - d) Plazos para subir la contabilidad en la página del SAT de acuerdo a la RMF.
 - e) Procedimientos para la corrección de la información ya entregada a la autoridad.
 - f) La balanza de comprobación del contribuyente su traducción a la de la Autoridad Fiscal.
- 7. Reformas Fiscales aplicables a las revisiones electrónicas.
 - 8. Procedimiento de revisión electrónica.
 - 9. Procedimiento de discrepancia fiscal, delitos y sanciones para las personas físicas.
 - 10. Sugerencias y recomendaciones.
 - 11. Aclaración de dudas.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Plan de negocios

CURSO:	Plan de Negocios
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	39 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Dar a conocer a los participantes los elementos que contiene un plan de negocio, así como sensibilizarlos acerca de la importancia de su elaboración para aumentar las probabilidades de éxito de una empresa, proporcionándole los conocimientos y las herramientas necesarias para realizarlo.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del curso, el participante:

- Será capaz de identificar con exactitud las posibilidades de éxito de su proyecto.
- Tendrá un panorama amplio de los mercados que puede atacar y cómo deberá hacerlo.
- Habrá trabajado en la elaboración de su propio plan de negocio.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Modelo de negocio.
2. Análisis de mercado.
3. Análisis técnico.
4. Análisis de la organización.
5. Marco legal.
6. Evaluación financiera.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Presentaciones dinámicas y comunicación

CURSO:	Presentaciones dinámicas y comunicación
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	16 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Ofrecer al participante herramientas esenciales para comunicarse con seguridad en público, así como desarrollar y realizar con efectividad, presentaciones orales y visuales frente a uno o más interlocutores, a través de diversos medios, en ambientes diferentes, con expresiones corporales adecuadas y ante diversos tipos de auditorios.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del curso, el participante:

- Aprenderá a poner en práctica los elementos de una buena y correcta comunicación, así como la importancia de la misma para alcanzar sus objetivos (convencer, vender, enseñar...).
- Tendrá las bases prácticas que le ayuden a planificar, desarrollar y exponer presentaciones sobre diversos temas, utilizando los medios adecuados y adaptándolas a diversos espacios, a fin de poder transmitir cualquier mensaje, de acuerdo a sus necesidades profesionales o personales.
- Desarrollará habilidades para realizar exposiciones orales y visuales ante de uno o más interlocutores, explotando al máximo sus expresiones corporales.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Conócete a ti mismo.
2. Actitudes durante la presentación.
3. La comunicación, clave del éxito.
4. Planeación y diseño.
5. La expresión oral, visual y corporal.
6. Ejercicios prácticos.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Investigación de mercados

CURSO:	Investigación de mercados
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	15 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Comprender el comportamiento de los mercados y los conceptos básicos para poder realizar una planeación estratégica que mejor convenga a su proyecto.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del curso, el participante:

- Conocerá conceptos básicos de mercado, cómo se integran y la aplicación adecuada de estrategias para determinar cursos de acción.
- Habrá trabajado en casos prácticos donde aprenderá las formas de aplicar y aprovechar las oportunidades a través de la valuación del mercado.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Concepto de negocio.
2. Concepto de mercado.
3. Valuación de mercado.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Finanzas personales

CURSO:	Finanzas personales
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	15 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Comprender el comportamiento del sector financiero y los conceptos básicos para poder realizar una planeación financiera que le proporcione las herramientas para lograr el cumplimiento de sus intereses personales.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del curso, el participante:

- Conocerá conceptos básicos de finanzas, cómo se integran, así como la aplicación y utilización adecuada de los instrumentos financieros para construir un plan financiero personal.
- Habrá trabajado en casos prácticos donde aprenderá las formas de aplicar y aprovechar los recursos financieros.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. El ser humano y el dinero.
2. Administración del crédito.
3. Ahorro e inversión.
4. Elaboración de presupuestos.
5. Retiro, protección personal y patrimonial.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Taller: Régimen de incorporación fiscal

TALLER:	Régimen de incorporación fiscal
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	10 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Conocer y aplicar las nuevas disposiciones en materia fiscal sobre este nuevo régimen para poder aplicarlas en las situaciones y poder elaborar una planeación fiscal correcta para evitar posibles problemas con la autoridad fiscal.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del curso, el participante:

- Conocerá disposiciones generales de este régimen en materia de LISR, así como lo relacionado en materia de Código Fiscal Federal.
- Habrá trabajado casos prácticos sobre la declaración de pago de impuesto en materia de LISR sobre este Régimen.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Disposiciones generales.
2. Quiénes pueden tributar en REINCO.
3. Requisitos para poder tributar en REINCO.
4. Beneficios fiscales.
5. Obligaciones fiscales.
6. Declaraciones a presentar.
7. Facturación a través de CFDI.
8. Casos prácticos.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Taller: Elaboración de plan de negocios

TALLER:	Elaboración de plan de negocios
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	24 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Elaborar un Plan de Negocios.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del curso, el participante será capaz de:

- Determinar el modelo de negocio y la cuantificación del mercado.
- Determinar los diferentes costos que se presenten en su negocio, así como conocer las funciones específicas de cada área.
- Determinar la forma jurídica que tenga su empresa. También podrá realizar la evaluación financiera del proyecto.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Modelo de negocio y mercado.
2. Aspectos técnicos y administrativos.
3. Aspectos legales y financieros.

REQUISITOS:

- Haber tomado el curso: Plan de Negocios, o en su caso pertenecer al área administrativa o contable.
- Traer una computadora portátil y una memoria USB.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Contabilidad para no contadores

CURSO:	Contabilidad para no contadores
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	20 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Conocer, entender y aplicar los principales conceptos y resultados contables, para la correcta toma de decisiones dentro de su negocio.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del curso, participante:

- Conocerá, entenderá y aplicará los principales estados financieros de una empresa, su aplicación y su utilidad.
- Habrá puesto en práctica con ejercicios prácticos lo aprendido en el curso.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Contabilidad: herramienta de control.
 - a) Concepto de contabilidad.
 - b) Importancia.
2. Naturaleza y clasificación de las cuentas.
 - a) Naturaleza de las cuentas de activo.
 - b) Naturaleza de las cuentas de pasivo y capital.
 - c) Naturaleza de las cuentas de resultados.
 - d) Teoría de la partida doble.
3. Sistemas de contabilidad.
 - a) Continental.
 - b) Analítico o pormenorizado.
 - c) Inventarios perpetuos.
4. Elaboración de Estados Financieros.
 - a) Estado de Resultado Integral.
 - b) Estado de Situación Financiera.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Finanzas para no financieros

CURSO:	Finanzas para no financieros
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	20 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Generar conocimiento del área financiera para poder aplicarlos en su vida cotidiana logrando con esto maximizar sus recursos, así como poder formar una cultura financiera en los emprendedores.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del curso, el participante:

- Tendrá los conocimientos y técnicas para poder implantar estrategias financieras, ya sea en su negocio o en la vida diaria, que le permitan la máxima obtención de los recursos empleados.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Las Finanzas y su entorno.
2. Análisis de las necesidades de fondos.
3. Administración del efectivo.
4. Administración de las cuentas por cobrar y cuentas por pagar.
5. Las fuentes de financiamiento y su costo.
6. La planeación financiera y los presupuestos.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Gestión del capital humano

CURSO:	Gestión del capital humano
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	20 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Desarrollar habilidades y generar conocimientos que ayuden al manejo del Capital Humano en las organizaciones.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del curso, el participante será capaz de:

- Diseñar e implementar estrategias que le permitan potenciar las habilidades del Capital Humano.
- Tener un amplio conocimiento en la gestión del Capital Humano.
- Manejar el Capital Humano de su organización como una ventaja competitiva.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Concepto de Capital Humano.
2. Gestión Estratégica del Capital Humano.
3. Planeación Estratégica del Capital Humano.
4. Proceso de Integración de Personal.
 - a. Análisis y Descripción de Puestos.
 - b. Reclutamiento.
 - c. Selección.
 - d. Contratación.
 - e. Inducción.
5. Capacitación y Desarrollo de Capital Humano.
6. Evaluación del Desempeño.
7. Remuneración.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Neuro-Ventas

CURSO:	Técnicas de venta
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	24 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Generar un amplio aprendizaje acerca de las ventas y de las mejores técnicas que existen para tener éxito.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del curso, el participante será capaz de:

- Incrementar las ventas de su organización.
- Aplicar nuevas estrategias al momento de realizar una venta.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Concepto de Venta.
2. Proceso.
 - a. Preparación y presentación.
 - b. Prospección.
 - c. Argumentación y resolución de objeciones.
 - d. Costeo.
 - e. Cierre.
3. Tipos de Venta.
4. Características de un Vendedor.
5. Estrategias de Venta.
6. Técnicas de Venta.
 - a. Método AIDDA.
 - b. Método SPIR.
 - c. Método Percy H. Whitting AICDC.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Estrategia de publicidad y promoción

CURSO:	Estrategias de publicidad y promoción
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	15 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Conocer estrategias que le permitan al participante tener un nuevo medio para llegar a los consumidores.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del curso, el participante será capaz de:

- Generar estrategias promocionales que transmitan el mensaje que se quiere llegar al consumidor.
- Poseer nuevas herramientas que le permitan incrementar sus ventas y su participación en el mercado.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Concepto de Publicidad.
2. Tipos de Publicidad.
3. Toma de Decisiones.
 - a. Gestión de la Publicidad.
 - b. Presupuesto de Publicidad.
 - c. Mensaje.
 - d. Medio.
 - e. Tiempo de Emisión.
4. Promoción de Ventas.
 - a. Concepto.
 - b. Objetivo.
 - c. Instrumentos



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Estrategia de fijación de precio

CURSO:	Estrategia de fijación de precio
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	10 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Que el participante desarrolle la capacidad de elegir la mejor estrategia en la fijación del precio de su producto o servicio.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del curso, el participante será capaz de:

- Conocer los elementos a tomar en cuenta para la fijación de precio.
- Tomar decisiones en cuanto al precio de su producto o servicio.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Concepto de Precio.
2. Factores Internos y Externos para la Fijación de Precios.
3. Políticas de Precios.
4. Estrategia de Fijación de Precio.
 - a. Competitivos.
 - b. Lanzamiento nuevo producto.
 - c. Psicológicos.
 - d. Diferenciales.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Impuestos

CURSO:	Impuestos
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	36 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Introducir al participante al conocimiento del ámbito fiscal, conociendo las generalidades acerca de los impuestos.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del curso, el participante:

- Tendrá un conocimiento general sobre los impuestos.
- Será capaz de realizar el cálculo de impuestos.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Introducción
 - a. Análisis constitucional.
 - b. El derecho fiscal.
 - c. Interpretación de la norma fiscal.
 - d. Supletoriedad del CFF (Código Fiscal de la Federación)
 - e. Tipos de contribuciones.
 - f. Infracciones y delitos.
 - g. Devoluciones y compensaciones.
2. Ley del ISR.
 - a. Sujetos de impuesto y generalidades.
 - b. Personas morales.
 - c. Tasa de ISR.
 - d. Resultado fiscal.
 - e. Pérdidas fiscales.
 - f. Determinación de utilidad fiscal y del resultado fiscal.
 - g. Pagos provisionales.
 - h. Ingresos.
 - i. Deduciones.
 - j. Obligaciones

3. Impuesto al valor agregado.
 - a. Sujetos del impuesto.
 - b. Actividades que se gravan.
 - c. Tasas aplicables.
 - d. Actos gravados y actos exentos.
 - e. Retención del impuesto.
 - f. Causación del impuesto.
 - g. Acreditamiento del impuesto.
 - h. Pagos mensuales.
 - i. Obligaciones

4. IMSS E INFONAVIT.
 - a. Ley del seguro social.
 - b. Bases para el pago de cuotas (integración de salarios).
 - c. Altas, bajas, modificaciones salarios.
 - d. El ausentismo e incapacidades.
 - e. Prima de riesgo en sus distintas variables.
 - f. Medios de defensa.
 - g. Aportaciones y descuentos por créditos de vivienda.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Estrategia de marketing y comercialización

CURSO:	Estrategia de marketing y comercialización
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	24 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Conocer ampliamente estrategias que permitan al participante tener un mayor manejo del mercado en el que participa.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del curso, el participante será capaz de:

- Elegir nuevas estrategias que le permitan ampliar su participación en el mercado.
- Tomar decisiones de Mercadotecnia y Comercialización para una mejor gestión de su organización.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Precio.
 - a. Estrategia de Precios.
 - b. Políticas de Precios.
2. Canales de Distribución.
 - a. Canales de Distribución.
 - b. Puntos de Venta.
 - c. Políticas de Distribución.
3. Promoción.
 - a. Estrategia de Promoción.
 - b. Políticas de Promoción.
 - c. Campañas de Marketing.
 - d. Relaciones Públicas, Publicidad y Comunicación.
4. Imagen y Posicionamiento de Marca.
 - a. Análisis FODA.
 - b. Valor Diferencial frente a la Competencia.

5. Planificación de ventas.
 - a. Objetivos comerciales.
 - b. Presupuesto Comercial.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Nómina

TALLER:	Nómina
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	15 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Conocer las generalidades acerca de la Nómina y cómo es su elaboración.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del taller, el participante será capaz de:

- Definir adecuadamente el salario y las prestaciones de los trabajadores.
- Elaborar la nómina con base al marco legal que la rige.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Concepto de Nómina.
2. Concepto de Salario Base e Integrado.
3. Prestaciones Laborales.
4. Marco Legal.
 - a. Ley Federal del Trabajo.
 - b. Ley del Impuesto Sobre la Renta.
 - c. Instituto Mexicano del Seguro Social.
 - d. Sistema de Ahorro para el Retiro.
 - e. Instituto Nacional de Vivienda de los Trabajadores.
 - f. Legislaciones Locales.
5. Elaboración de la nómina.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Habilidad de negociación

CURSO:	Habilidad de negociación.
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	15 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Generar conocimientos acerca de la negociación y desarrollar las habilidades necesarias para lograr el éxito en la misma.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del curso, el participante será capaz de:

- Identificar la importancia de la negociación.
- Conducir exitosamente un proceso de negociación.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Concepto de Negociación.
2. Comunicación.
3. Proceso de Negociación.
 - a. Preparación.
 - b. Desarrollo.
 - c. Cierre.
4. Características del negociador.
5. Estilos de Negociación.
6. Tácticas de Negociación.
7. Éxito en la negociación.
 - a. Claves importantes en una negociación exitosa.
 - b. Obstáculos y factores de éxito.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Taller: Información financiera para la toma de decisiones

TALLER:	Información financiera para la toma de decisiones.
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	24 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Introducir al participante a la Información Financiera, desarrollando habilidades que le permitan tomar decisiones que beneficien a la organización.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del taller, el participante será capaz de:

- Analizar los estados financieros básicos de una empresa.
- Tomar decisiones con base al análisis financiero.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Introducción a la Información Financiera.
2. Estados Financieros Básicos.
 - a. Balance General.
 - b. Estado de Resultados.
 - c. Estado de Flujos de Efectivo.
 - d. Estado de Variaciones en el Capital Contable.
3. Análisis Financiero.
 - a. Por cientos integrales.
 - b. Análisis mediante razones financieras.
 - c. Análisis de aumentos y disminuciones.
 - d. Análisis de tendencias.
 - e. Análisis gráfico.
 - f. Análisis de los flujos de efectivo.
4. Toma de Decisiones.
 - a. Decisiones de inversión
 - b. Decisiones de financiamiento.
 - c. Decisiones de estructura financiera.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Liderazgo en las organizaciones

CURSO:	Liderazgo en las organizaciones
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	15 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Conocer las generalidades del Liderazgo y desarrollar habilidades que le permitan al participante convertirse en un líder exitoso.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del curso, el participante será capaz de:

- Tener actitud de liderazgo en su vida personal y, en especial, en el ámbito organizacional.
- Establecer relaciones efectivas y de largo plazo.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Definición de Liderazgo.
2. Teorías de Liderazgo.
 - a. Teoría de los rasgos.
 - b. Teoría X/Y
 - c. Teoría de la malla gerencial.
 - d. Teoría del Liderazgo Situacional.
3. Estilos de Liderazgo.
 - a. Autoritario/Autocrático.
 - b. Liberal.
 - c. Democrático.
 - d. Burocrático.
 - e. Carismático.
 - f. Tradicional.
4. Diferencia entre jefes y líderes.
5. Factores clave para un líder exitoso.
 - a. Comunicación.
 - b. Trabajo en equipo.
 - c. Toma de decisiones.
 - d. Aceptar el cambio.
 - e. Correr riesgos.
 - f. Motivación.
 - g. Fijar metas.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Taller: Comunicación en el aula y presentaciones dinámicas

TALLER:	Comunicación en el aula y presentaciones dinámicas
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	21 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Ofrecer al participante herramientas esenciales para comunicarse con seguridad en público, así como desarrollar y realizar con efectividad presentaciones orales frente a uno o más interlocutores, a través de diversos medios, en ambientes diferentes, con expresiones corporales adecuadas y ante diversos tipos de auditorios.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Que el participante:

- Aprenda los elementos de una buena y correcta comunicación, así como la importancia de la misma para alcanzar sus objetivos (enseñar, convencer, vender...).
- Aprenda las bases prácticas que le ayuden a planificar, desarrollar, y exponer presentaciones sobre diversos temas, utilizando los medios adecuados, y adaptándolas a diversos espacios, a fin de poder transmitir cualquier mensaje, de acuerdo a sus necesidades.
- Desarrolle la habilidad para preparar y realizar exposiciones orales ante de uno o más interlocutores, explotando al máximo sus expresiones corporales.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Conócete a ti mismo. Actitudes durante una presentación.
2. Los elementos clave de la comunicación.
3. Planeación y diseño de una presentación visual.
4. Expresión oral, visual y corporal.
5. Las reuniones de trabajo y la administración del tiempo.
6. Ejercicio práctico de presentación oral.
7. Ejercicio práctico de presentación visual.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Balanced Scorecard: herramienta empresarial para la toma de decisiones

CURSO:	Balanced Scorecard: Herramienta empresarial para la toma de decisiones.
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	15 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Identificar la metodología para la elaboración de un Tablero de Mando Integral (Balanced Scorecard) y la creación de índices para valorar la gestión en busca de agregar valor a la empresa mediante la toma de decisiones.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del curso, el participante será capaz de:

- Crear una herramienta para la gestión estratégica.
- Tomar decisiones que beneficien a su empresa.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Las mediciones en la empresa.
2. Generalidades del Balanced Scorecard.
3. El aprendizaje y capacitación en el factor humano.
4. El Tablero de Mando Integral.
5. Importancia de las perspectivas entre directores, accionistas o empresarios.
6. Importancia de los indicadores de medición.
7. La valuación de la gestión como resultante de la toma de decisiones y el resultado financiero.
8. Indicadores de planeación.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Liquidación de sociedades

CURSO:	Liquidación de sociedades.
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	10 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Sirva el presente análisis para conocer y dar certidumbre a todos aquellos interesados en saber cómo se lleva a cabo una disolución y posterior liquidación de una sociedad, desde el punto de vista mercantil y las consecuencias que ello genera, así como las obligaciones fiscales que se derivan, desde la causación de contribuciones hasta el cumplimiento de avisos al RFC.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Generalidades de una liquidación en las sociedades mercantiles y sociedades civiles.
2. Inscripción de la disolución en el Registro Público de Comercio.
3. Acuerdo de la liquidación de la sociedad.
4. Levantar el inventario de activo y pasivo sociales.
5. Presentar el Balance Final de la liquidación.
6. Publicaciones del Balance Final de liquidación.
7. Efectos fiscales de los pagos correspondientes a los accionistas.
8. Evaluación de utilidades distribuidas por pago de cuota de liquidación.
9. Presentación del aviso de liquidación.
10. Presentación de la declaración del ejercicio irregular previo a la liquidación.
11. Presentación de la declaración del ejercicio de liquidación:
 - a. Impuesto Sobre la Renta.
 - b. Impuesto Empresarial a Tasa Única.
 - c. Impuesto al Activo (liquidaciones iniciadas antes de 2008)
 - d. Pagos provisionales de IETU.
 - e. Pagos provisionales de ISR.

f. Pagos Provisionales de IMPAC.

12. Presentación del aviso de cancelación del RFC.
13. Presentación del dictamen fiscal.
14. Instructivo contable de los principales movimientos operativos.
15. Implicaciones en materia de IVA.
16. Formatos y escritos que se presentan ante el RFC.
17. Responsabilidad solidaria para el liquidador y los accionistas.
18. Documentación corporativa que se requiere previa y durante la liquidación de sociedades.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Evaluación de proyectos de inversión

CURSO:	Evaluación de proyectos de inversión
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	30 horas

➤ OBJETIVOS GENERAL:

Proporcionar al participante los principios teóricos y prácticos de la evaluación de proyectos de inversión.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al finalizar el curso, el participante habrá adquirido los conocimientos necesarios para determinar la conveniencia de ejecutar o no un proyecto de inversión, mediante la identificación, cuantificación y valoración de los flujos de costos y beneficios pertinentes de un proyecto, así como el cálculo de los indicadores de rentabilidad de los proyectos: Valor Presente Neto (VPN), Tasa Interna de Rendimiento (TIR) y Tasa de Rentabilidad Inmediata (TRI).

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Matemáticas Financieras
2. Criterios de rentabilidad en evaluación de proyectos
 - a. Valor Presente Neto
 - b. Tasa Interna de Rendimiento
 - c. Periodo de recuperación de la inversión
 - d. Periodo de recuperación descontado
 - e. Costo anual equivalente
3. Construcción del flujo de costos y beneficios en la situación sin proyecto, con proyecto y del proyecto
4. Evaluación económica y financiera de proyectos
5. El tratamiento del riesgo y la incertidumbre en los proyectos de inversión.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Consolidando a la pyme a través de la atracción, selección y desarrollo del talento humano

CURSO:	Consolidando a la Pyme a través de la atracción, selección y desarrollo del talento humano
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	15 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Al concluir, los participantes tendrán una visión del nuevo entorno laboral e identificarán las ventajas que ofrece la creación y desarrollo de pequeñas y medianas empresas no sólo como medio de autoempleo, sino como un mecanismo de desarrollo y realización personal.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Evolución del mercado laboral
2. Las competencias laborales del Siglo XXI
3. El emprendedor-empresario: un estilo de vida
4. Áreas funcionales básicas de los negocios
5. Principales distintivos de la oferta de valor
 - a. Precio
 - b. Calidad del producto
 - c. Calidad en el servicio
6. La infraestructura administrativa
7. Importancia del Talento Humano y los procesos de reclutamiento, selección y contratación
8. Elementos para el desarrollo del Talento Humano
 - a. Comunicación
 - b. Actitud de servicio

- c. Trabajo en equipo
 - d. Solución de conflictos
 - e. Calidad de vida
9. Retención del Talento Humano
- a. Objetivos personales y objetivos de la empresa
 - b. Perfil del puesto perfil del ocupante
 - c. Desarrollo de competencias laborales
 - d. Plan de carrera
 - e. Programa de incentivos
10. Plan de vida
- a. Actitudes y aptitudes
 - b. Análisis FODA individual
 - c. Estrategias y objetivos personales de desarrollo
 - d. La cultura laboral



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Elementos para el desarrollo de procedimientos

CURSO:	Elementos para el desarrollo de procedimientos
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	6 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de reconocer los elementos básicos que integran los procedimientos, así como los diferentes tipos de manuales, su ámbito de aplicación e importancia para el buen funcionamiento de las entidades.

CONTENIDO TEMÁTICO:

41. Importancia de documentar la tecnología en una organización.
 - a. Definiciones
 - b. Objetivos de los manuales
42. Tipos de manuales administrativos
43. Elaboración de procedimientos
 - c. Propósito
 - d. Alcance
 - e. Políticas de operación
 - f. Diagrama del procedimiento
 - g. Descripción del procedimiento
 - h. Documentos de referencia
 - i. Glosario
 - j. Anexos
44. Glosario
45. Bibliografía



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Excel básico para empresas

CURSO:	Excel básico para empresas
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	20 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Apropiarse de las herramientas ofrecidas por la hoja de cálculo Microsoft Excel, aprendiendo los conceptos básicos, sus usos y aplicaciones; con la finalidad de manipular la mayoría de las situaciones laborales que exigen una respuesta rápida, efectiva y eficiente en las organizaciones.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al finalizar cada actividad el participante podrá identificar, distinguir, aplicar e interpretar las herramientas básicas de la hoja de cálculo Microsoft Excel para uso empresarial.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Ambiente de trabajo en Excel
2. Gestión de datos
3. Formato y fuente
4. Manipulación de celdas y datos
5. Valores de la celda
6. Formato de los valores
7. Manipulación de la hoja de cálculo
8. Funciones de cálculo
9. Diseño y manejo de Gráficos
10. Imágenes y diagramas
11. Diseño y configuración de una hoja



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Excel intermedio para empresas

CURSO:	Excel intermedio para empresas
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	20 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Aprender a manejar las herramientas de Excel personalizando el enfoque y los ejercicios a su empresa con la finalidad de que se ajuste a sus necesidades y permita mejorar su productividad y el análisis de datos en las tareas que realizan a diario.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

El participante desarrollará las habilidades para el uso y la aplicación oportuna y eficiente de las herramientas de la hoja de cálculo Microsoft Excel para su uso empresarial.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Refuerzo de Excel
2. Formato de celdas y rangos de celdas
3. Formato condicional
4. Funciones contables y gráficos
5. Búsqueda de datos
6. Condicionales
7. Gestión de tablas
8. Tablas Dinámicas
9. Diseño y manejo minigráficos y organigramas
10. Ordenar y Filtrar datos
11. Correspondencia



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Administración de proyectos- capital humano

CURSO:	Administración de proyectos- Capital Humano
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	20 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Apoyar el éxito de la administración de proyectos mediante el conocimiento, tratamiento y gestión del capital humano, factor determinante en la productividad de las empresas.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Conocer y comprender el comportamiento humano
- Gestionar los recursos humanos para incrementar la productividad
- Aprender el arte de la negociación
- Desarrollar y aplicar las habilidades de liderazgo

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Factores Clave de Éxito en el Proyecto
2. Enfoque de Recursos Humanos
3. Inteligencia Emocional aplicada al liderazgo
4. Negociación
5. Responsabilidad Profesional



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Marketing Digital

CURSO:	Marketing Digital
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	20 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

El participante será capaz de manejar las principales redes sociales aplicadas a la mercadotecnia, conceptos de marca y tendencias en lo digital.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Mercadotecnia Digital

- Introducción al Marketing Digital
- Internet y las principales redes sociales
- Publicidad en redes sociales
- Social Media Manager y Community Manager
- Pymes y Marketing en Redes Sociales

2. Utilidades en las redes

- Investigación de mercados en redes sociales
- Investigación en la reputación online
- Perfiles de empresas en redes sociales

3. Tendencias en la Mercadotecnia

- Publicidad y promociones online en redes sociales
- Boca-oído: Marketing viral
- Boca-oído: Blog marketing
- Marketing de contenidos
- Marketing en dispositivos móviles
- SMS marketing
- Geolocalización

- Marketing y Apps

4. Marca

- Importancia de la marca
- Tipos de marca
- Valor de la marca
- Registro de marca en México



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Taller: Análisis FODA personal

CURSO:	Análisis FODA personal
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	6 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

El participante será capaz de analizar y comprender que en Análisis FODA es una herramienta útil que lo prepara para los futuros desafíos, y contribuirá en su crecimiento personal y profesional.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Comparativo cultural entre México, Canadá y Estados Unidos
2. Importancia de la actitud
3. Descripción del análisis FODA personal
4. Práctica: elaboración del análisis FODA por cada participante
5. Test de la declaración de los valores personales



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Taller: El manejo de los datos personales de la empresa

CURSO:	El manejo de los datos personales en la empresa
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	10 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Que los participantes identifiquen los datos personales, sus modalidades, la creación y resguardo de las bases de datos, su naturaleza jurídica y el manejo de la información dentro de la empresa; así como la obligación de contar con el adecuado Aviso de Privacidad.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Naturaleza jurídica de los datos personales
2. Datos personales sensibles
3. Derechos ARCO
4. Manejo y custodia de las bases de datos y su contenido
5. Sanciones a las empresas por no contar con un adecuado aviso de privacidad
6. Elaboración del aviso de privacidad de las empresas.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Habilidades financieras para tu vida

CURSO:	Habilidades financieras para tu vida
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	20 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

El participante será capaz de entender y desarrollar habilidades, que le permitan organizar sus finanzas personales y convertirse en un inversionista exitoso.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Al término del curso, el participante:

- Podrá desarrollar técnicas para darle orden a sus finanzas personales básicas.
- Ubicar el tipo de inversionista en el que puede convertirse.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. La economía en las etapas de la vida: Etapa de 21 años hacia los 65 años.
2. Elaboración de nuestro presupuesto personal: Descubra su nivel de ingreso
3. Establecer metas financieras reales: Estructura del ingreso- egreso
4. Detectar el gasto que no necesitamos.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Sociedad por acciones simplificada y sociedades unipersonales, tu empresa en 24 horas

CURSO:	Sociedad por acciones simplificada y sociedades unipersonales, tu empresa en 24 horas
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	4 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Al finalizar el curso el participante deberá reforzar la capacidad técnica suficiente para cumplir debidamente con sus obligaciones fiscales y con las de sus asesorados, así como conocer y ejercitar las principales competencias para prepararse frente a la implementación y operación de esta nueva figura, tanto en materia administrativa, mercantil, fiscal, legal en general y el conocimiento de la aplicación de la Secretaría de Economía, con respecto a las responsabilidades del participante frente a las autoridades fiscales federales entre otras y poder establecer esta figura como parte de la estrategia fiscal y financiera de crecimiento de los RIF o de algunos otros supuestos jurídicos, de acuerdo a la conveniencia de nuestros clientes.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Antecedentes nacionales e internacionales de la “Sociedad por Acciones Simplificada”.
2. Comparación frente a las Personas morales (principalmente Sociedad Anónima)
3. Análisis del texto de la Ley General de Sociedades Mercantiles.
 - a. Exposición de motivos.
 - b. Reforma al texto publicada en el Diario Oficial de la Federación.
4. Marco legal.

- a. Características y fundamento legal.
 - b. Diferencias con otras figuras como la propia Sociedad Anónima, la Asociación en Participación entre otras.
 - c. Beneficios de la implementación de la Sociedad de Acciones Simplificada.
 - d. Responsabilidades y obligaciones del o socios frente a terceros.
5. Sociedades Unipersonales
- a. Requisitos y procedimiento de constitución.
 - b. Pros y contras.
6. Implementación y propuesta a los clientes.
- a. Limitantes para su conformación.
 - b. Aplicación digital en línea. (Secretaría de Economía)
7. Ventajas y Desventajas de su Implementación
8. Normatividad a observar por la Sociedad por Acciones Simplificada.
9. Consecuencias y sanciones.
10. Conclusiones y recomendaciones.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Presupuestos para no financieros

CURSO:	Presupuestos para no financieros
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	20 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Proporcionar a los participantes los elementos teórico-prácticos necesarios para entender el proceso presupuestario como una herramienta de intervención e instrumento de planeación de la gestión financiera.

CONTENIDO TEMÁTICO

1. Proceso presupuestario
 - a. Etapas del proceso presupuestario
 - b. Calendario presupuestario

2. Clasificación presupuestaria
 - a. Partida
 - b. Capítulo
 - c. Programa

3. Preparación de un sistema presupuestario
 - a. Planeación del presupuesto
 - b. Aprobación del presupuesto
 - c. Control de gestión

4. Elaboración del presupuesto

- a. Estructura y nivel de detalle a lograr
- b. Periodos de segmentación del presupuesto
- c. Congruencia entre las estructuras del presupuesto y del sistema contable
- d. Definición de áreas de responsabilidad y segmentación de operaciones
- e. Metodologías básicas para presupuestar operaciones, sus resultados, inversión en activos y requerimientos de financiamiento
- f. La retroalimentación en el proceso presupuestal
- g. Evaluación de consecuencias de hacer o no hacer
- h. Costos y beneficios

5. Presupuestos por programas

- a. Objetivos
- b. Etapas
- c. Implementación
- d. Seguimiento

6. Decisión

- a. Matriz de decisiones
- b. Metodología para la toma de decisiones



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Aspectos Legales del Comercio Electrónico

CURSO:	Aspectos Legales del Comercio Electrónico
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	20 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

El participante conocerá la forma de proteger su negocio en línea integrando a su página electrónica los elementos establecidos en diversas legislaciones que rigen nuestro marco jurídico, tales como su Aviso de Privacidad, protección de Propiedad Intelectual, legislación aduanera y principales Tratados Internacionales celebrados por nuestro país.

➤ OBJETIVOS FORMATIVOS

El participante contará con las principales herramientas jurídicas para resguardar su patrimonio y el de su empresa.

CONTENIDO TEMÁTICO

1. Módulo I. Telecomunicaciones y Propiedad Intelectual.
2. Módulo II. Contratos para las diferentes formas de enajenación de derechos de Propiedad Intelectual.
3. Módulo III. Comercio electrónico y Protección de Datos Personales.
4. Módulo IV. Aspectos fiscales y aduaneros del Comercio electrónico.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Presupuestos para no financieros.

CURSO:	Presupuestos para no financieros
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	20 horas

OBJETIVO DE LA CAPACITACIÓN

OBJETIVO GENERAL:

Proporcionar a los participantes los elementos teórico-prácticos necesarios para entender el proceso presupuestario como una herramienta de intervención e instrumento de planeación de la gestión financiera.

CONTENIDO TEMÁTICO

- 1. Proceso presupuestario**
 - Etapas del proceso presupuestario
 - Calendario presupuestario
- 2. Clasificación presupuestaria**
 - Partida
 - Capítulo
 - Programa
- 3. Preparación de un sistema presupuestario**
 - Planeación del presupuesto
 - Aprobación del presupuesto
 - Control de gestión
- 4. Elaboración del presupuesto**

- Estructura y nivel de detalle a lograr
- Periodos de segmentación del presupuesto
- Congruencia entre las estructuras del presupuesto y del sistema contable
- Definición de áreas de responsabilidad y segmentación de operaciones
- Metodologías básicas para presupuestar operaciones, sus resultados, inversión en activos y requerimientos de financiamiento
- La retroalimentación en el proceso presupuestal
- Evaluación de consecuencias de hacer o no hacer
- Costos y beneficios

5. Presupuestos por programas

- Objetivos
- Etapas
- Implementación
- Seguimiento

6. Decisión

- Matriz de decisiones
- Metodología para la toma de decisiones



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Neuro-Ventas

CURSO:	Neuro-Ventas
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	40 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Tener los conocimientos teórico-prácticos de las técnicas y métodos más avanzados en Negociación y Ventas.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Desarrollo de Habilidades Directivas para la mejor forma de vender. ¡No le vendas a las personas; ahora a venderles a sus cerebros!

➤ BENEFICIO:

Análisis personalizado de situación actual y áreas de oportunidad.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Pruebas psicológicas de liderazgo,
2. Pruebas psicológicas de personalidad
3. Pruebas psicológicas de inteligencia emocional.
4. Base científica de las neurociencias aplicadas a las ventas.
5. Factores psicológicos en las negociaciones.
6. Negociación: una mirada antropológica, filosófica y ética.
7. Técnicas de ventas y negociación aplicadas a través del Método del caso Harvard.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Valuación de PYMES y sus proyectos de inversión

CURSO:	Valuación de PYMES y sus proyectos de inversión
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	20 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Los participantes comprenderán y aplicarán las principales metodologías de valuación financiera para estimar el valor de las PYMES y sus proyectos de inversión.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Comprender el concepto del valor de un proyecto y de la PYME.
- Comprender los principales indicadores de rentabilidad y generación de valor
- Aplicar las principales metodologías de valuación de empresas y proyectos
- Comprender y aplicar las principales etapas del proceso de valuación

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Introducción a la valuación de empresas
2. Análisis de las principales variables y Estados financieros
3. Estimación del flujo de efectivo libre para la empresa
4. Determinación de la tasa de descuento
5. Valuación de proyectos y principales indicadores
6. Valuación de PYME por flujos de efectivo descontados



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
Centro Nacional de Apoyo a la
Pequeña y Mediana Empresa



Curso: Análisis y administración de portafolios de inversión

CURSO:	Análisis y administración de portafolios de inversión
MODALIDAD:	Presencial
DURACIÓN:	20 horas

➤ OBJETIVO GENERAL:

Los participantes aprenderán a conformar y administrar un portafolio de inversión accionario, considerando las diferentes teorías, indicadores y estrategias de inversión, y de acuerdo a cada perfil de inversionista.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Comprender la relación riesgo y rendimiento de un activo
- Comprender y aplicar la teoría de diversificación de portafolios
- Evaluar el desempeño y expectativas de un portafolio de inversión
- Comprender y evaluar el desempeño de los fondos de inversión.

CONTENIDO TEMÁTICO:

1. Introducción al análisis de inversiones
2. El riesgo y rendimiento
3. La diversificación y portafolios de inversión
4. Portafolios óptimos y frontera eficiente
5. El modelo de valuación de activos financieros (CAPM)
6. Indicadores de desempeño de portafolios
7. Análisis de portafolios y fondos de inversión con Econometría