

DIRECTORIO FES ARAGÓN

Mtra. Araceli Romo Cabrera
Directora

Mtro. Manuel Silva Sánchez
Secretario General

Ing. Alexis Sampedro Pinto
Secretario Académico

Ing. Juan Carlos Ortíz León
Secretario Administrativo

M. en C. Felipe de Jesús Gutiérrez López
Secretario de Vinculación y Desarrollo

Mtro. Arturo Sámano Coronel
**Jefe de la División de Universidad Abierta,
Continua y a Distancia**

Dr. Julio César Ponce Quitzamán
Jefa de la División de Ciencias Sociales

Lic. Roberto Herrera de León
Jefe de la Carrera de Economía

M. en A. Isabel Chávez Hernández
Jefa de Educación Continua

RESPONSABLE ACADÉMICO
Lic. Ariel Armando Flores Sánchez

DURACIÓN
120 h

HORARIO
Sesiones en viernes (síncronas)
y sesiones en plataforma (asíncronas)

SEDE
CACP los Galeana

MODALIDAD
A distancia



OBJETIVO

Los estudiantes adquieran los conocimientos y habilidades necesarias para identificar oportunidades de negocio así como las distintas obligaciones fiscales en México y comprender los conceptos básicos de las finanzas y la contabilidad para diseñar un plan financiero del negocio y tener las herramientas necesarias para la toma de decisiones y mitigar los riesgos financieros. Diseñar una estrategia de publicidad y venta así como conocer las herramientas para la medición del impacto de la estrategia.

DIRIGIDO A

Egresados de las áreas de ciencias sociales, ciencias físico matemáticas y de las ingenierías, personas interesada en ser emprendedores.

FUNDAMENTACIÓN

Con la constante evolución a nivel empresarial y la actualización del régimen fiscal en México, los emprendedores deben contar con los conocimientos básicos de finanzas y contabilidad para identificar las oportunidades de negocios, así como para poder diseñar los planes financieros y los modelos de negocios y así tener las herramientas para poder tomar decisiones y disminuir de los riesgos financieros. También debe tener los conocimientos básicos de publicidad y mercadotecnia para realizar una estrategia de ventas y tener las herramientas necesarias para realizar la medición del impacto de la estrategia implementada. Por esta razón es imprescindible contar con profesionistas especializados para desarrollar su propio modelo de negocio dotándolo de los conocimientos necesarios. Todo esto mediante el uso de las nuevas tecnologías. Por esta razón se propone este diplomado que cuenta con estas herramientas y que los alumnos logren su metas cuantitativas y cualitativas.

NOTA: REVISAR EN SU JEFATURA DE CARRERA LA VALIDACIÓN DE OPCIÓN DE TITULACIÓN



DIPLOMADO

Actualización

Fundamentos fiscales y financieros del emprendedor en México

“Educación para toda la vida”



Informes e Inscripciones

Centro de Actualización y Capacitación Profesional los Galeana
Francisco Morazán N°110 Colonia la Pradera Alcaldía Gustavo A Madero
CP: 07500, CDMX Teléfonos: 55 26 51 78 97, 55 21 58 77 77
Correo electrónico: karla.nava@funam.mx

ESTRUCTURA MODULAR

I. EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL

Experto Especialista: Dr. Alejandro Azamar Romero

- Fundamento del emprendedor.
- Tipos de negocios en México.
- Sectores económicos.
- Restricción ambiental en los negocios.
- Fundamentos de administración.

Duración: 30 horas.

II. MARCO LEGAL Y FISCAL DE LOS NEGOCIOS

Experto Especialista: Lic. Rosa Nelly Sánchez Cisneros

- Tipos de empresas en México, estructura y funcionamiento.
- Constitución de empresas, requisitos notariales.
- Régimen Fiscal de la Empresa.
- Bases del IMSS e INFONAVIT.
- Mecanismos de contratación del trabajo.
- Creación de patentes y marcas.
- Legislación sobre ventas gubernamentales.
- Licitaciones.

Duración: 30 horas.

III. FINANZAS Y CONTABILIDAD PARA EMPRENDEDORES

Experto Especialista: Mtro. Hugo Sánchez Moreno

- Fundamentos de contabilidad.
- Estados financieros.
- Fundamentos de finanzas.
- Razones financieras.
- Planeación financiera.
- Análisis de sensibilidad.

Duración: 30 horas.

IV. MARKETING Y VENTAS PARA EMPRENDEDORES

Experto Especialista: Mtro. Luis Alberto Zamora Vázquez

- Fundamentos de marketing y ventas.
- Fundamentos de logística y comercialización.
- Psicología del consumidor y productor.
- Estudio de mercado.
- Herramientas computacionales para el marketing.
- Publicidad digital.
- Lanzamiento de una marca.

Duración: 30 horas.

