

Dirección de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica

Portafolio del Programa de
Capacitación y Asistencia Técnica

HACIENDA

SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



Junio, 2020

Nuestra Misión

Brindar Capacitación y Asistencia Técnica a emprendedores y MIPYMES en los sectores prioritarios y por vocación regional en todos los Estados, así como a los Intermediarios Financieros.

Detectar las áreas de oportunidad y necesidades de las MIPYMES para la promoción y difusión de los diferentes programas y productos de financiamiento de NAFINSA y BANCOMEXT.

Estar en **contacto directo con el beneficiario**, a través de los diferentes canales de atención para obtener su retroalimentación.

El Modelo consiste en...





Enfoque Integral del Desarrollo Empresarial en 3 ejes

Enfoque Integral en 3 ejes.

Capacitación y asistencia técnica **principalmente a empresas familiares e intermediarios financieros no bancarios** a fin de **promover su profesionalización** e institucionalización para que lleven a cabo **acciones concretas de Gobernanza** para incrementar su productividad y competitividad.

Curso presencial

1. Retos de la empresa familiar

Curso en línea

2. Cómo hacer de mi Empresa Familiar una empresa Institucional
3. **Gobierno Corporativo***

Gobierno Corporativo

*Colaboración con BANCOMEXT



Capacitación
Empresarial Nafin



@CE_Nafin



nafintecapacita.com



800 NAFINSA



Enfoque Integral en 3 ejes.

Capacitación y asistencia técnica a **empresas, intermediarios financieros, instituciones y dependencias**, para desarrollar capacidades que les permitan **acceder a créditos y mecanismos financieros** para **instrumentar proyectos de eficiencia energética** y con ello, **obtener ahorros** para cubrir sus compromisos.

Cursos presenciales y en línea

4. Eficiencia energética como oportunidad de negocio.
5. El ahorro de energía, un beneficio económico para tu empresa.

Eficiencia Energética

Enfoque Integral en 3 ejes.

Capacitación y asistencia técnica, **orientada a incrementar la productividad** de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como emprendedores e intermediarios financieros, para **potenciar sus recursos y mejorar la eficiencia de sus procesos**.

Cursos presenciales y en línea

- [Ver detalle](#)

Gestión Empresarial

Enfoque Integral en 3 ejes.

Cursos en línea

6. Planeación estratégica, hacia dónde quiero llegar con mi empresa.
7. Cómo presentar mi proyecto de negocio.
8. Curso diagnóstico para micro y pequeñas empresas.
9. Aprende a Endeudarte.
10. Calidad en las MIPYMES.
11. Construyendo Empresas Socialmente Responsables.
12. Incorpora las redes sociales a tu empresa.
13. Productos y servicios para tu empresa.
14. Conoce cadenas productivas.
15. Prevención de desastres y continuidad de negocios.
16. Forjando Innovadores Protegidos.
17. *Guía para la constitución y registro de una SOFOM.*

Cursos en línea

18. **Consejos Prácticos para Minimizar el Impacto en tu Negocio en Tiempos del COVID-19.**
19. *Tipos de Financiamiento*.*
20. *Cómo analizar tus estados financieros*.*
21. *Seguro de crédito a la exportación*.*
22. *Matemáticas: Entiende tus finanzas entre números*.*
23. *Aspectos legales en el crédito*
24. *Gestión de Costos*.*
25. *Guía Fiscal para los Negocios*.*

Cursos presenciales

26. Qué tipo de sociedad me conviene según mi actividad (Elige el tipo de sociedad para emprender tu negocio/ Constitución de sociedades)
27. Forma tu microempresa
28. ABC del crédito
29. ¿Calificas para un crédito?

Cursos presenciales

30. Técnicas de investigación de mercados para pequeñas y medianas empresas (Identifica a tu cliente, mercado y competencia).
31. Consíguete un crédito.
32. Justo a tiempo.
33. Proceso de mejora continua.

Cursos presenciales y en línea

34. Plan para tu idea de negocio.
35. Determina bien tus costos.
36. El capital humano es la PYME.
37. 20 pasos para iniciar o mejorar tu restaurante.
38. Servicio al cliente: los diez mandamientos.
39. Contabilidad básica para micro y pequeñas empresas.
40. Cómo tratar exitosamente los problemas legales de tu empresa.
41. Régimen de incorporación fiscal y crédito (RIF).

Cursos presenciales y en línea

42. Cómo obtener un microcrédito (Cómo solicitar un microcrédito).
43. Cómo obtener crédito en un banco (Cómo solicitar un crédito en un banco).
44. Conoce el buró de crédito (Buró de crédito).
45. Abre tu tienda de abarrotes en 20 pasos.
46. Cómo promocionar eficientemente su producto o servicio.
47. Mi negocio tiene marca registrada (Registra tu marca)
48. Mujeres empresarias (Iniciativa Mujer).
49. Mujeres emprendedoras (Mujeres emprendedoras y empresarias).
50. Cómo venderle al gobierno.
51. Cómo vender en la pequeña y mediana empresa.

Nota: Dos Cursos para Promotores: "Productos y servicios PYME para Promotores" y "Afiliación efectiva a cadenas productivas"



Capacitación en Línea

Capacitación en Línea

Capacitación y asistencia técnica en **línea, orientada a incrementar la productividad** de:

- las micro, pequeñas y medianas empresas,
- emprendedores e
- intermediarios financieros,...

para **potenciar sus recursos y mejorar la eficiencia de sus procesos**, a través de la **plataforma www.nafintecapacita.com**

Beneficios y funcionalidades:

- **Asistencia Técnica en Línea** (Diagnóstico Empresarial para emprendedores, micro y pequeña empresa e IF's).
- **Disponible los 365 días**, las 24 horas.
- **37 Cursos en línea** de desarrollo empresarial.^{1/}
- **Foros** de discusión y **noticias** de interés empresarial.
- Módulo de **recompensas** para usuarios.
- **"Webinars"** (Trasmisión en línea)
- Trajes a la medida para organismos vinculantes (Comunidades especializadas).
- **Visualización en dispositivos móviles.**
- **Herramienta de Promoción y Difusión** a través de correos masivos.

*Da clic en la imagen
para acceder al
video promocional*



^{1/} **Dos Cursos** para Promotores: "Productos y servicios PYME para Promotores" y "Afiliación efectiva a cadenas productivas"

Diagnóstico Empresarial para Micro y Pequeñas Empresas

Objetivo: Obtener un diagnóstico del proceso administrativo de las micro y pequeñas empresas.

De acuerdo a sus respuestas, el usuario obtiene un reporte con áreas de oportunidad y opciones de capacitación en el portal de “nafintecapacita”.



Entregable: Informe con sugerencias para la empresa

- Propuestas para saber cómo lograrlo.
- Cursos sugeridos para atender áreas de oportunidad

Comunidades Especializadas

Comunidad


Comunidades Cursos Explora Administración


ICTUR
INSTITUTO DEL
COMERCIO TURÍSTICO

Profesionalización del Sector Turístico
Promover que los empresarios del sector turístico adopten habilidades que contribuyan a que su operación sea cada vez más profesional, eficiente y competitiva, así como impulsar y fortalecer la cultura de legalidad, responsabilidad social y calidad en el servicio.

418

Pregúntale a la comunidad

Pregúntale a un experto

Cursos de la comunidad

Buscar curso...













Noticias


Comunidades Cursos Explora Administración



Gestión empresarial

<https://www.excelator.com.mx/nacional/busca-mexico-en-gavos-diversos/?canal=comercio-exterior/1355233>

Gracias a T-MEC, autoparteras mexicanas prevén llegar a los 102 mil mdd en valor de producción

Fecha creación: 31 de Enero de 2020

Última actualización: 31 de Enero de 2020

Tags: Autoparteras, Industria, México, Producción

3

El T-MEC impulsará estos resultados por la demanda de piezas más sofisticadas.

La industria de autoparteras en México espera superar los 102 mil millones de dólares en valor de producción en 2020, ante la previsión de que en Estados Unidos ensamblen más autos sofisticados y la aprobación de Trabajo Mexicano, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). En 2019 se estima que el valor de producción de autoparteras en México fue de 80 mil millones de dólares, 2.2 por ciento mayor a lo registrado un año antes.

Cursos


Comunidades Cursos Explora Administración

Nombre

Buscar curso...

Resultados de Búsqueda











"Webinar" (Trasmisión en línea)


Comunidades Cursos Explora Administración

¡Tu negocio en digital!

5 de dic. de 2019 10:00

2 horas

El participante conocerá los beneficios de implementar herramientas digitales en su negocio.



Entorno organizacional favorable y productivo: NOM-035

4 de dic. de 2019 09:30

2 horas

La conferencia dará a conocer los factores de riesgo psicosocial de la organización a fin de generar medidas de prevención y control para los riesgos identificados así como diseñar una política para prevenir estos riesgos.



Alternativas para continuar el desarrollo profesional a los 50 años

28 de nov. de 2019 10:00

una hora

El participante podrá reconocer que con base en su experiencia, es posible encontrar un nuevo empleo, emprender una empresa o iniciar una carrera como consejero, consultor, asesor, entre otras actividades en las que pueden continuar su desarrollo profesional.



Ingresa

www.nafintecapacita.com

1

Aún no estás registrado:

- Da clic en "Regístrate".
- Incorpora los datos solicitados.

2

Estás registrado:

- Da clic en "Iniciar sesión".
- Ingresa tu mail y contraseña.



En caso de tener alguna duda del funcionamiento de la plataforma te invitamos a ingresar a este video tutorial:

<https://drive.google.com/open?id=14TJvzljLXI1lla9RnNNtKhjdxXec0rsa>

Usa el navegador Google Chrome para mejorar tu experiencia.

¿CÓMO CONTACTARNOS?

✉ capacitacion@nafin.gob.mx | ☎ 800 NAFINSA (623-4672)



/Nafin



/NAFINSA
Capacitación Empresarial Nafin



/NafinOficial
/CE_Nafin



nafin.com o gob.mx/nafin
nafintecapacita.com





Contenido de los Cursos



Los retos de la empresa familiar

Eje: Gobierno Corporativo

Presencial

En línea



Objetivo

Que el participante tenga herramientas metodológicas, acciones y tareas a desarrollar en apoyo a su empresa familiar para minimizar el cúmulo de situaciones tensas y conflicto que surgen a partir de procesos como la sucesión, la continuidad, el crecimiento de la empresa o la búsqueda de la administración profesional.

Contenido

- Características de las empresas familiares.
- Problemas frecuentes.
- Continuidad y crecimiento.
- El protocolo.
- Los consejeros



¿Cómo hacer de mi empresa familiar una empresa institucional?

Eje: Gobierno Corporativo

En línea



Objetivo

Dar a conocer a los empresarios los principales principios y beneficios del Gobierno Corporativo desde el inicio y crecimiento de la empresa.

Contenido

- ¿Qué es el Gobierno corporativo?
- Principios que sustentan el Gobierno Corporativo.
- Las cinco etapas de una iniciativa de gobernabilidad corporativa.
- ¿Por qué implementar el Gobierno Corporativo en las Mipymes?
- ¿Cómo aplicar el Gobierno Corporativo en mi empresa?



Colaboración con BANCOMEXT



Gobierno Corporativo

Eje: Gobierno Corporativo

En línea



Objetivo

Que el participante conozca el concepto de Gobierno Corporativo y el impacto de su implementación en las empresas.

Contenido

- Principios Básicos del Gobierno Corporativo
- Estructura del Gobierno Corporativo
- Normas del Gobierno Corporativo
- Beneficios del Gobierno Corporativo
- ¿Cómo Implementar el Gobierno Corporativo?



Eficiencia energética como oportunidad de negocio

Eje: Eficiencia Energética

Presencial

En línea



Objetivo

Que el participante decida aplicar un proyecto de eficiencia energética en sus empresas, habiendo comprendido en donde existe potenciales de ahorro de energía, así como la importancia de contar con un diagnóstico, identificando los beneficios económicos y ambientales que trae consigo el ahorro y uso racional de la energía.

Contenido

- La energía en la Pyme
- Ahorro de energía eléctrica
- Ahorro de combustible
- Financiamiento



El ahorro de energía, un beneficio económico para tu empresa

Eje: Eficiencia Energética

Presencial

En línea



Objetivo

Que el participante tenga una visión sobre los beneficios de realizar acciones en sus empresas para el uso racional y eficiente de la energía, aumentar su competitividad y reducir gastos de operación.

Contenido

- Beneficios
- Antecedentes del Sector Energético Mexicano
- Consumo de energía en Sector Pyme
- Prevención y modelo energético sostenible



Planeación estratégica, hacia donde quiero llegar con mi empresa.

Eje: Gestión Empresarial

En línea

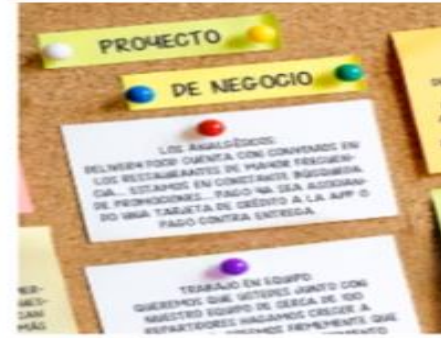


Objetivo

Al finalizar el curso, el participante podrá implementar las actividades necesarias para realizar una planeación estratégica en su empresa o negocio.

Contenido

- ¿Qué es la planeación estratégica?
- ¿Por qué planear estratégicamente en mi empresa?
- ¿Cómo se realiza la planeación estratégica?
- Descripción del proceso de planeación estratégica
- Principales retos para mi empresa.
- Plan táctico y operativo.
- Ejecución de la planeación estratégica.
- Pasos de la planeación estratégica.



Cómo presentar mi proyecto de negocio

Eje: Gestión Empresarial

En línea



Objetivo

Sensibilizar a los participantes sobre la importancia de contar con herramientas para presentar su proyecto de negocio frente a posibles fuentes de financiamiento, así como aportar sugerencias para dicha presentación.

Contenido

- Introducción
- La presentación de mi empresa ¿qué es un pitch?
- Elementos principales de un “pitch”
- Ya tengo la presentación de mi empresa, ¿ahora qué hago?

Diagnóstico Empresarial para Micro y Pequeñas Empresas.

Eje: Gestión Empresarial

En línea

Objetivo

Obtener un diagnóstico del proceso administrativo de las micro y pequeñas empresas.

De acuerdo a sus respuestas, el usuario obtiene un reporte con áreas de oportunidad y opciones de capacitación en el portal de “nafintecapacita”

Entregable: Informe con sugerencias para la empresa

- Propuestas para saber cómo lograrlo.
- Cursos sugeridos para atender áreas de oportunidad



Te tomará 30 min.



Aprende a Endeudarte

Eje: Gestión Empresarial

En línea



Objetivo

Al finalizar el curso, el participante identificará bajo sus herramientas si su empresa tiene necesidad de acceder algún financiamiento o bien solo requiere realizar cambios en su eficiencia operativa.

Contenido

- Desarrollo de un gran negocio
- Introducción a la planeación financiera
- ¿Qué es el financiamiento?
- ¿Cómo determino mis necesidades de financiamiento?
- Tipos de financiamiento
- Riesgos financieros



Calidad para MiPymes

Eje: Gestión Empresarial

En línea



Objetivo

Un negocio requiere que todos sus integrantes elaboren sus actividades con calidad y que esta pueda llegar a ser medible y coherente con el giro de tu negocio. Este curso tiene como objetivo reflexionar sobre la calidad en todos los procesos, reflejada en una ventana o entrega exitosa

Contenido

- Cliente, el eje de la calidad.
- ¿Qué es calidad? y su Importancia en tu empresa.
- Calidad en tu MiPyme y posicionamiento de marca o "Branding".
- Métodos de implementación del justo a tiempo y la mejora continua.
- La productividad como consecuencia no como finalidad.
- ¿Cómo implementar el justo a tiempo con mejora continua en tu negocio? e ISO 9000.



Construyendo Empresas Socialmente Responsables

Eje: Gestión Empresarial

En línea



Objetivo

Dirigido a empresarios MiPyme con el propósito de sensibilizarlos sobre la importancia de la Responsabilidad Social en sus empresas.

Contenido

- ¿Qué es la Responsabilidad Social Empresarial?
- Líneas estratégicas de la Responsabilidad Social Empresarial
- Dimensiones de la Responsabilidad Social Empresarial.
- Grupos de interés: quiénes son y cómo impactarlos.
- Beneficios de la RSE para la Mipyme y el empresario.
- La Responsabilidad Social Empresarial y las Mipymes.
- Distintivos y reconocimientos de RSE.



Incorpora las redes sociales a tu empresa

Eje: Gestión Empresarial

En línea



Objetivo

Que el participante tenga las herramientas y conocimientos básicos para llevar a cabo una estrategia de posicionamiento y promoción en redes sociales (RS) para la empresa.

Contenido

- Que son y para que sirven las Redes Sociales.
- Qué es una estrategia de promoción de RS.
- Fidelización de clientes a través de RS.
- Identificación de clientes potenciales por RS.
- Herramientas de análisis y consideraciones legales.



Productos y servicios para tu empresa

Eje: Gestión Empresarial

En línea



Objetivo

Que el participante conozca de forma general cómo Nafinsa destina recursos a las empresas a través de su red de intermediarios financieros.

Contenido

- Inclusión Financiera
- Financiamiento Empresarial
- Desarrollo de Proveedores
- Modernización y Equipamiento
- Financiamiento Sustentable
- Desarrollo Regional y Sectorial
- Reactivación Económica
- Capital emprendedor



Conoce cadenas productivas

Eje: Gestión Empresarial

En línea

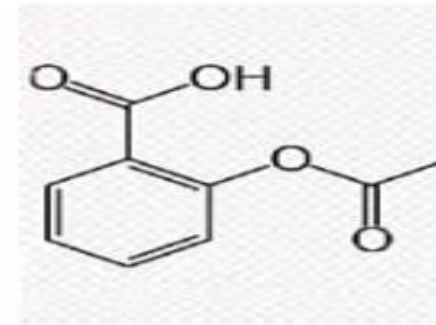


Objetivo

Que el participante conozca el funcionamiento y beneficios de este programa, como incorporarse y como cobrar anticipadamente sus facturas en la plataforma electrónica NAFINET.

Contenido

- ¿Qué son las cadenas productivas?
- Pasos para afiliarse
- Cómo operar documentos en Cadenas Productivas Nafin



Forjando innovadores protegidos

Eje: Gestión Empresarial

En línea



Objetivo

Identificarás la manera de proteger tus invenciones y signos distintivos, así como los trámites para solicitar su protección ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).

Contenido

- Propiedad Industrial.
- Signos distintivos.
- Invenciones.
- Servicios de Información Tecnológica.

Qué tipo de sociedad me conviene según mi actividad

Eje: Gestión Empresarial

Presencial



Objetivo

Identificar los principales tipos de sociedades de acuerdo al giro o actividad y los requisitos de constitución necesarios para darse de alta.

Contenido

- ¿Qué es una Sociedad Mercantil?
- Tipos de Sociedades Mercantiles
- Requisitos para darse de alta



Forma tu microempresa

Eje: Gestión Empresarial

Presencial



Objetivo

Proporcionar los elementos necesarios para elaborar un plan de negocios para la formación de una microempresa.

Contenido

- Características del mundo emprendedor.
- Plan de negocios.
- Donde y como vender.
- Dale forma a tu negocio.
- De cuanto estamos hablando.



Técnicas de investigación de mercados para pequeñas y medianas empresas

Eje: Gestión Empresarial

Presencial



Objetivo

Que los empresarios conozcan los conceptos y principios básicos de la investigación de mercados así como la práctica de técnicas sencillas y de fácil aplicación a sus empresas.

Contenido

- ¿Qué es investigación de mercados?
- Principales técnicas de investigación de mercados
- Ventajas y beneficios
- Implementación



ABC del Crédito

Eje: Gestión Empresarial

Presencial



Objetivo

Identificar por parte del participante los tipos principales de créditos comerciales en instituciones financieras.

Contenido

- ¿Qué es un crédito?
- Tipos de créditos
- Uso del crédito



¿Calificas para un crédito?

Eje: Gestión Empresarial

Presencial



Objetivo

Elementos cuantitativos y cualitativos, factores de riesgo.

Contenido

- Identificación de necesidades
- Selección de la fuente de financiamiento
- Elementos cuantitativos y cualitativos
- Factores de riesgo



Consíguelte un crédito

Eje: Gestión Empresarial

Presencial



Objetivo

Conocer los requisitos para la integración de un expediente, identificar los principales tramites y documentación solicitada.

Contenido

- ¿Qué es un expediente?
- ¿Cómo se integra un expediente?
- ¿Cuáles son los principales trámites para obtener un crédito?
- Documentación requerida en solicitud de crédito



Justo a tiempo

Eje: Gestión Empresarial

Presencial



Objetivo

Identificar la metodología de implantación en una pequeña empresa mexicana. Visualizar y reconocer los beneficios de la implantación de este sistema de calidad.

Contenido

- ¿Qué es?
- Metodología
- Implantación



Proceso de mejora continua

Eje: Gestión Empresarial

Presencial



Objetivo

Introducir al empresario en la filosofía de calidad y mejora continua.

Contenido

- ¿Qué es calidad?
- ¿Qué es mejora continua?
- Beneficios
- Implementación





Plan para tu idea de negocio

(13 pasos para hacer tu plan de negocios)

Eje: Gestión Empresarial

Presencial

En línea



Objetivo

Que el participante comprenda los elementos básicos de un Plan de negocios.

Contenido

- Plan de Negocios
- Dónde y Cómo vender
- Darle forma a tu negocio
- De cuánto estamos hablando



Determina bien tus costos

Eje: Gestión Empresarial

Presencial

En línea



Objetivo

Apoyar al empresario con diversos ejercicios a la determinación efectiva de los costos operativos de su negocio.

Contenido

- ¿Qué son los costos?
- ¿Cómo calcular los costos en la empresa?
- Estrategias para reducir costos



El Capital Humano es la PYME

Eje: Gestión Empresarial

Presencial

En línea



Objetivo

Mostrar a los participantes, la importancia de considerar y gestionar a los colaboradores, como el capital más importante del negocio o PYME, así mismo, proporcionar algunos tips, sugerencias y herramientas para mejorar las funciones clave como son: reclutamiento, selección, contratación y capacitación de los colaboradores.

Contenido

- Evolución del Capital Humano y la necesidad de contratación en la PYME.
- Planear el Capital Humano de mi PYME y atracción y selección de talento.
- Contratación de familiares en mi PYME.
- Diversidad de talento y competencias laborales.
- Entrevista por competencias y costos para seleccionar talento en mi PYME.
- Contrato laboral y como puedo contratar en mi PYME
- Consejos para despedir, finiquito y liquidación
- Capacitando al equipo de mi PYME
- Motivando al equipo de mi PYME



20 pasos para iniciar o mejorar tu restaurante

Eje: Gestión Empresarial

Presencial

En línea



Objetivo

Que el participante adquiera conocimientos y desarrolle habilidades relativas al Plan de negocios que dará origen a su restaurante.

Contenido

- Planeación.
- Apertura.
- Operación
- Mercadotecnia, venta y servicio.

Servicio al cliente

Eje: Gestión Empresarial

Presencial

En línea



Objetivo

Encontrar herramientas poderosas para mejorar las posibilidades de crecimiento del negocio, relación con los mejores clientes, abrir canales de entrada a mayor cantidad de "buenos clientes" y la recomendación de nuestros actuales clientes.

Contenido

Mandamiento...

- #1, El cliente es aquella persona que en mi Plan de Negocio consideré y va a confiarme la satisfacción de sus necesidades.
- #2, Todo cliente pasa por un proceso, ANTES de serlo.
- #3, Clientes Satisfechos o Clientes insatisfechos.
- #4, Valora la pérdida de tus clientes antes de que suceda.
- #5, Calidad, es cumplir el ofrecimiento que hicimos y que atrajo al cliente.
- #6, Hay que ser consistentes en cumplir las expectativas...por todos los canales.
- #7, El cliente es primero.
- #8, Servicio es atender necesidades: aquellas que nos comprometimos a atender con nuestros clientes.
- #9, Darle razones para quedarse sorprendámosle excediendo sus expectativas.
- #10, Convierte el servicio al cliente, en una filosofía de trabajo de todo tu equipo.



Contabilidad básica para micro y pequeñas empresas

Eje: Gestión Empresarial

Presencial

En línea



Objetivo

Identificar los elementos básicos de contabilidad que se manejan en las micro y pequeñas empresas.

Contenido

- Importancia de la contabilidad para las pequeñas empresas
- Registro de ingresos y gastos
- Inventarios, cuentas por cobrar y pagar.
- Nóminas e impuestos.
- Estados financieros
- Control interno



Cómo tratar exitosamente los problemas legales de tu empresa

Eje: Gestión Empresarial

Presencial

En línea



Objetivo

Que el participante reciba orientación sobre los aspectos legales más importantes de su negocio, con el fin de prevenir problemas o corregirlos oportunamente.

Contenido

- Contratos empresariales.
- Marcas y Nombres Comerciales.
- Crédito y Cobranza Legal.
- Manejo de datos personales
- Delitos en las empresas.



Régimen de incorporación fiscal y crédito (RIF)

Eje: Gestión Empresarial

Presencial

En línea



Objetivo

Que el participante conozca de una manera ágil y sencilla que consiste el RIF, los beneficios y las acciones que deber seguir para aprovechar sus ventajas.

Contenido

- Antecedentes
- Candidatos elegibles para inscribirse al RIF
- Beneficios
- Aplicación de mis cuentas
- Factura electrónica



Cómo obtener un microcrédito

(Cómo solicitar un microcrédito)

Eje: Gestión Empresarial

Presencial
En línea



Objetivo

Capacitar a los microempresarios y emprendedores para gestionar un microcrédito a partir de identificar necesidades, seleccionar una entidad financiera y realizar efectivamente el trámite.

Contenido

- Instituciones o entidades que ofrecen microcrédito.
- Aspectos generales de una micro financiera
- Análisis y selección de la fuente de financiamiento
- ¿Qué es un expediente y cómo se integra?



Cómo obtener crédito en un Banco

(Cómo solicitar un crédito en un Banco)

Eje: Gestión Empresarial

Presencial

En línea



Objetivo

Capacitar a empresarios de pequeñas y medianas empresas que tengan el interés de conocer cómo obtener un crédito a partir de identificar necesidades y gestionar un crédito en un banco.

Contenido

- Identificación de necesidades
- Integración de un expediente
- Evaluación del crédito



Conoce el Buró de crédito

Eje: Gestión Empresarial

Presencial

En línea



Objetivo

Capacitar a los microempresarios y emprendedores para gestionar un microcrédito a partir de identificar necesidades, seleccionar una entidad financiera y realizar efectivamente el trámite.

Contenido

- Qué es el Buró de crédito
- Regulaciones
- Principios de operación del Buró de crédito



Abre tu tienda de abarrotes en 20 pasos

Eje: Gestión Empresarial

Presencial

En línea



Objetivo

Que el participante pueda generar un proceso estratégico aplicado de manera organizada y sistemática, mediante el cual adquiera conocimientos y desarrolle habilidades relativas al Plan de negocios que dará origen a su tienda de abarrotes.

Contenido

- Planeación
- Apertura
- Operación
- Mercadotecnia, venta y servicio.



Cómo promocionar eficientemente su producto o servicio

Eje: Gestión Empresarial

Presencial

En línea



Objetivo

Que el participante conozca la importancia de la Mercadotecnia como una herramienta eficaz para el negocio.

Contenido

- Importancia de la Mercadotecnia
- Producto o servicio
- Cliente o consumidor objetivo
- Competencia
- La imagen y sus beneficios
- Estrategia de promoción
- Estrategia de ventas
- Planeación comercial



Mi negocio tiene marca registrada

(Registra tu marca)

Eje: Gestión Empresarial

Presencial

En línea

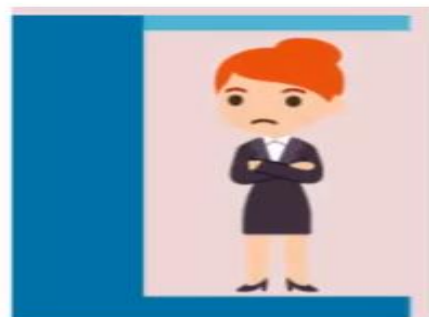


Objetivo

Que el participante cuente con una guía que le facilite registrar su marca comercial, así como el conocimiento de documentos y formatos que deberá integrar para la gestión y registro de su marca.

Contenido

- El concepto de marca.
- Tipos de marcas.
- Proceso de registro.
- Diferencias entre patente y marca.
- Comparativo de registro con otros países.



Mujeres empresarias (Iniciativa Mujer)

Eje: Gestión Empresarial

Presencial

En línea



Objetivo

1. Identificar e impulsar las habilidades, conocimientos y actitudes de las mujeres empresarias.
2. Lograr la innovación en lo personal, profesional y empresarial.
3. Generar mayores ingresos, mayor productividad, mayor competitividad y mejorar el bienestar de las mujeres empresarias y sus familias.

Contenido

- La situación de la mujer.
- Retos y oportunidades en las empresas dirigidas por mujeres.
- Fortalecimiento y profesionalización de la mujer empresaria.
- Plan de acción: Crecimiento personal, profesional y empresarial.



Mujeres emprendedoras

(Mujeres emprendedoras y empresarias)

Eje: Gestión Empresarial

Presencial

En línea



Objetivo

Que las participantes identifiquen los principales obstáculos que les impiden su crecimiento como empresarias y definan algunas acciones para su desarrollo.

Contenido

- Negocios de mujeres en México.
- Mecanismos de apoyo para desarrollar competitividad.
- La mujer empresaria y la empresa.
- Recomendaciones.



Cómo venderle al gobierno

Eje: Gestión Empresarial

Presencial

En línea



Objetivo

Que el participante se familiarice con los requisitos, procesos y tipos de licitación que lleva a cabo el Gobierno para la adquisición de bienes y servicios.

Contenido

- Conociendo al Gobierno
- ¿Cómo compra el Gobierno?
- Participación en procedimientos
- Elabora tus propuestas
- Conoce los resultados
- Formalizando el contrato
- Inconformidad



Cómo vender en la pequeña y mediana empresa

Eje: Gestión Empresarial

Presencial

En línea



Objetivo

Que el participante conozca la metodología para establecer un modelo efectivo de ventas.

Contenido

- La venta
- Fortalece tu sistema de ventas
- Establece y valida tus procedimientos de venta
- Impulsa la fidelidad o lealtad del cliente.
- Malas prácticas entre vendedores



Plan de Continuidad de Negocios

(Prevención de desastres y continuidad de negocios)

Eje: Gestión Empresarial

En línea



Objetivo

Identificar la importancia de un Plan de Continuidad de Negocios para las MIPYMES, ante un desastre natural, para la reactivación económica.

Contenido

- Contextualización de los desastres naturales
- Anticipación ante un desastre
- Modelo de prevención de desastre y reactivación económica
- Plan de continuidad de negocio.



Consejos Prácticos para Minimizar el Impacto en tu Negocio en Tiempos del COVID-19

Eje: Gestión Empresarial

En línea



Objetivo

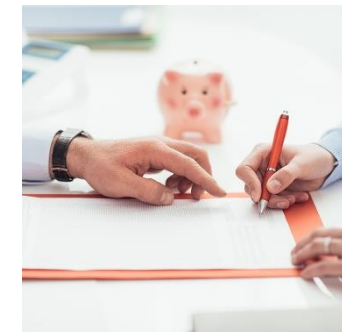
Dar a conocer a los empresarios algunos consejos prácticos para mitigar los impactos operativos y económicos en su negocio derivados de la contingencia ocasionada por el Coronavirus (COVID-19).

Contenido

- Inteligencia Emocional
- Equipo de Trabajo
- Determinación
- Estrategia Financiera
- Cultura Organizacional
- Relación con Clientes y proveedores
- Resiliencia
- Inversionistas
- Plan de Sucesión



Intermediarios Financieros No Bancarios



Guía para la constitución y registro de una SOFOM

Eje: Gestión Empresarial

En línea



Objetivo

Dar a conocer a los empresarios interesados en crear, desarrollar y operar una SOFOM información relevante sobre el proceso de constitución, cumplimiento de la legislación aplicable para operar financiamiento, mejores prácticas de operación, así como las diversas fuentes de fondeo existentes para los intermediarios financieros.

Contenido

- Proceso para la Constitución y Registro de una SOFOM.
- Plan de Negocio y Marco Regulatorio
- Pasos para constituir una SOFOM.
- Mejores practicas y Fondeo



Colaboración con BANCOMEXT



Tipos de financiamiento

Eje: Gestión Empresarial

En línea



Objetivo

Dar a conocer a los empresarios los diversos tipos de financiamiento a corto y largo plazo con los que cuenta Bancomext y analizar ejemplos útiles acerca del proceso de financiamiento con el fin de que el empresario identifique qué tipo de financiamiento necesita y en qué momento.

Contenido

- ¿Cuándo necesito financiamiento?
- Tipos de financiamiento.
- Tipos de financiamiento para PYMES.



¿Cómo analizar tus estados financieros?

Eje: Gestión Empresarial

En línea



Objetivo

Dar a conocer a los empresarios los dos diferentes métodos de análisis de estados financieros y su utilidad.

Contenido

- Utilidad de los estados financieros
- Métodos de análisis horizontal
- Métodos de análisis vertical



Seguro de crédito a la exportación

Eje: Gestión Empresarial

En línea

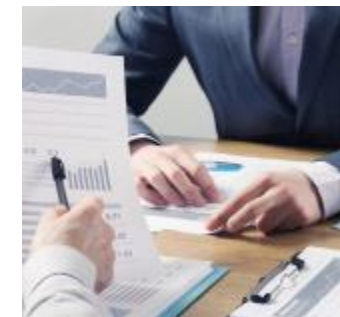


Objetivo

Dar a conocer a los empresarios qué es un Seguro de Crédito, cuáles son los principales tipos de seguro y cómo funcionan. Asimismo hacer de su conocimiento las principales ventajas y regulaciones de los seguros de crédito en México.

Contenido

- ¿Qué es el Seguro de Crédito?
- Tipos de seguros.
- Seguro de Crédito a la exportación.
- El contrato de Seguro de Crédito.
- Ventajas y uso del Seguro de Crédito.
- Regulación del Seguro de Crédito en México.
- Proceso de suscripción de riesgos y de indemnización.



Matemáticas. Entiende tus finanzas entre números

Eje: Gestión Empresarial

En línea

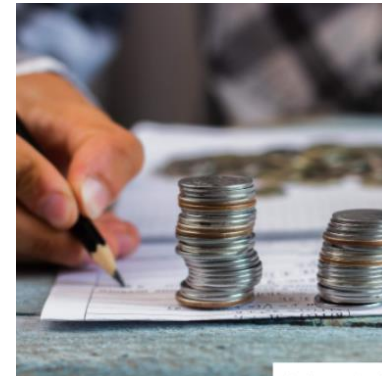
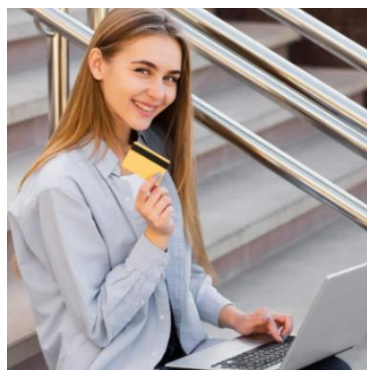


Objetivo

Dar a conocer conceptos básicos de matemáticas financieras, en función de su uso para el análisis de crédito, la inversión y la elaboración de proyecciones financieras.

Contenido

- Conceptos Básicos
- Tasa de Interés
- Anualidades
- Técnicas para Evaluar Proyectos



Aspectos Legales en el Crédito

Eje: Gestión Empresarial

En línea

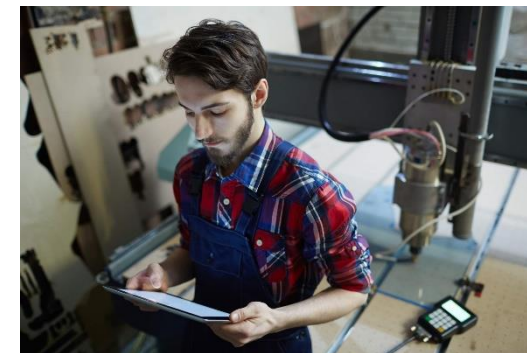


Objetivo

Que el participante identifique los aspectos legales que norman la solicitud y el otorgamiento de un crédito; Así como, describir de forma particular y específica los conceptos y requisitos legales, que deben cubrir al momento de solicitar un crédito.

Contenido

- Regulación Financiera
- Requisitos Legales para Obtener un Crédito
- Facultades de los Representantes
- El Contrato de Crédito y el Convenio
- Garantías del Crédito
- Crédito Simple o en Cuenta Corriente, Refaccionario, Habilitación o Avío y Quirografario
- Historial Crediticio.



Gestión de Costos

Eje: Gestión Empresarial

En línea



Objetivo

Dar a conocer la importancia y ventajas de llevar una adecuada contabilidad de costos, identificar los principales tipos de costos, cómo se calcula el costo unitario de un producto o servicio y cómo determinar su precio de venta.

Contenido

- Importancia de la Gestión de Costos
- Contabilidad de Costos
- Ventajas de la Contabilidad de Costos
- Tipos de Costos
- ¿Qué es el precio de ventas?
- Exportación
- Promociones de Ventas
- Costo de ventas, unitario y de exportación



Guía Fiscal para los Negocios

Eje: Gestión Empresarial

En línea



Objetivo

Que el participante conozca una guía de los ordenamientos fiscales que te ayudarán a mantener tu empresa sana.

Contenido

- Régimen Fiscal
- Régimen de Incorporación Fiscal
- ¿Qué son los Impuestos?
- Tipos de Impuestos
- ¿Qué es y cómo Funciona la contraseña del SAT?
- Factura Electrónica
- Declaración Anual