



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
PLAN DE ESTUDIOS DE LA LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN
Programa de la asignatura empresarial y organizacional



CANACO – UNAM FCA
“Cámara de comercio, desarrolladora de negocios”

Clave:	Semestre: 5° a 9°	Área o campo de conocimiento: Administración Avanzada		No. Créditos: 8	
Carácter: Profesionalizante		Horas		Horas por semana	Horas al semestre
Tipo: Curso		Teoría:	Práctica:	4	64
		4			
Modalidad: Escolarizado		Duración del programa: Semestral			

Seriación indicativa

Asignatura con seriación antecedente: Ninguna

Asignatura con seriación subsecuente: Ninguna

Objetivo general:

Que el alumno identifique los elementos de la atracción, desarrollo y aceleración de negocios y la importancia de la participación de la CANACO como un socio de negocios.

Índice Temático		
Unidad	Tema	Horas
I	La Cámara de Comercio, Servicios y Turismo de la Ciudad de México (CANACO)	8
II	Desarrollo de negocios	8
III	Controversia comercial y arbitraje	8
IV	Atracción de negocios	16
V	Aceleración de negocios	16
VI	La CANACO y su papel integrador en el mundo empresarial	8
Total de horas:		64

Índice Analítico		
Unidad	Tema	Horas
I	La Cámara de Comercio, Servicios y Turismo de la Ciudad de México (CANACO)	8
	1. Historia de la Cámara	
	2. Funciones generales de la Cámara	
	3. Impacto de la CANACO en el comercio e industria en México	
II	Desarrollo de negocios	8
	1. Identificación de la situación del negocio	
	2. El papel de las cámaras comerciales en el desarrollo de las empresas	
	3. Análisis de la cadena de valor como un elemento de desarrollo	
	4. Las ruedas de negocio y su efecto en el crecimiento empresarial	

	5. El papel de las cámaras en el desarrollo económico a través del turismo 6. El enlace comercial y su potencial para el desarrollo	
III	Controversia comercial y arbitraje <ol style="list-style-type: none"> 1. Controversias comerciales y su impacto en el desarrollo de los negocios <ol style="list-style-type: none"> a. Concepto y ejemplo de controversia comercial b. La mediación <ol style="list-style-type: none"> i. Concepto de mediación ii. Procedimientos de mediación c. El arbitraje comercial <ol style="list-style-type: none"> i. Concepto de arbitraje ii. Cuantía y tipo de arbitraje iii. Características y metodología del arbitraje de baja cuantía d. El papel de la CANACO en la solución de la controversia comercial 	8
IV	Atracción de negocios <ol style="list-style-type: none"> 1. Elementos de la atracción 2. Identificación de oportunidades de negocio 3. La atracción y promoción de negocios a través de la Cámara de Comercio 4. Creación de cadenas de valor entre negocios 	16
V	Aceleración de negocios <ol style="list-style-type: none"> 1. Concepto de aceleración 2. Identificación de necesidades de crecimiento de los negocios 3. Apertura de mercados a través de la CANACO <ol style="list-style-type: none"> a. Estudios de mercado b. Comercio exterior <ol style="list-style-type: none"> i. Encuentros de negocios y establecimiento de la relación comercial ii. Documentación en materia de comercio exterior c. Encuentros de negocio d. Establecimiento de cartas de apoyo e. Comercio electrónico 4. Capacitación empresarial y su impacto en el desarrollo de las organizaciones 5. Centros México Emprende y su impacto en el comercio e industria <ol style="list-style-type: none"> a. Que son y que hacen los centro México emprende b. Servicios que prestan <ol style="list-style-type: none"> i. Diagnóstico empresarial ii. Consultoría y Asesoría iii. Asesoría crediticia 6. La vinculación empresarial y el crecimiento de los negocios 	16
VI	La CANACO y su papel integrador en el mundo empresarial	8
Total de horas:		64

Bibliografía básica:

1. Michael A. Hitt / R. Duane Ireland, Administración Estratégica, Cengage Learning, México, 7ª Edición, 786 p.p.
2. Bernardez; Mariano, Desempeño Organizacional: Mejora, Creacion E Incubacion De Nuevas Organizaciones, ITSON-Global Bussines Press, USA, 2007, 250 p.p.
3. Robert N. Lussier, Christopher F. Achua, Liderazgo, Cengage Learning, México, 2a edición, 499 p.p.

Bibliografía complementaria:

- 1.

Mesografía: 1. Página web de la Secretaría de Economía, www.economía.gob.mx 2. Página web de la Cámara de Comercio, Servicios y Turismo de la Ciudad de México (CANACO), www.camaradecomerciodemexico.com.mx 3.			
Sugerencias didácticas: Exposición oral Exposición audiovisual Ejercicios dentro de clase Ejercicios fuera del aula Seminarios Lecturas obligatorias Trabajo de investigación Prácticas de taller o laboratorio Prácticas de campo Otras: _____	(X) (X) (X) () () (X) (X) () (X) () ()	Mecanismos de evaluación del aprendizaje de los alumnos: Exámenes parciales Examen final escrito Trabajos y tareas fuera del aula Exposición de seminarios por los alumnos Participación en clase Asistencia Seminario Otras: _____	(X) (X) (X) (X) () (X) (X) () () ()

Perfil profesiográfico: ESTUDIOS REQUERIDOS: Licenciatura EXPERIENCIA PROFESIONAL DESEABLE: Experiencia como administrador en el ramo del turismo y como desarrollador de negocios OTROS REQUERIMIENTOS: .
--