



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

Procedimiento: Formación profesional- Enseñanza aprendizaje frente a grupo

Paquete Didáctico

Datos generales	
Unidad académica:	Chetumal () Cozumel (x) Playa del Carmen () Cancún ()
División académica/Dirección General de Bienestar Estudiantil:	DCI () DCPH () DCS () DCSEA () DICA () DDS (x) UAPC () DGBE ()
Departamento académico:	Estudios Sociales y Empresariales
Programa Educativo:	Lic. En Gestión de Servicios Turísticos
Nombre de la asignatura:	Administración estratégica de empresas turísticas
Clave de la asignatura:	ACPGT-129
Nombre del Docente:	Victor Hugo Mijangos Camelo
Horario y Aula:	16:00-20:00 los mares y jueves aula Virtual Teams
Total de horas del curso:	64

Competencias / Objetivos genéricos que se favorecen	Conocimiento: Identificar y utilizar los términos y conceptos de la asignatura. Definir estrategias, políticas y objetivos comerciales. Habilidades: Desarrollo de actitudes para la tomar decisiones, así como actitudes de liderazgo a fin de motivar y conducir a mentas comunes. Actitudes y Valores: Desarrollo de un compromiso ético.
Competencia / Objetivo disciplinar de la asignatura:	Supervisar y controlar los procesos operativos y administrativos para el rendimiento óptimo de los recursos de las empresas turísticas o parques naturales de uso turístico. 1. Formular el presupuesto maestro en las entidades económicas con la finalidad de estructurar estados financieros presupuestados, en base a las políticas establecidas por la empresa. 2. Dirigir y gestionar los distintos tipos de organizaciones turísticas. 3. Definir políticas, estrategias y acciones comerciales.



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

Procedimiento: Formación profesional- Enseñanza aprendizaje frente a grupo

	<p>4. Identificar técnicas objetivas y subjetivas de fijación de precios.</p> <p>5. Realizar fórmulas matemáticas para la fijación de precios en productos y servicios restaurantes, así como de hoteles.</p>
Propósito ó Justificación de la Asignatura:	<p>Formular el presupuesto maestro en las entidades económicas con la finalidad de estructurar estados financieros presupuestados, en base a las políticas establecidas por la empresa. Dirigir y gestionar los distintos tipos de organizaciones turísticas. Definir políticas, estrategias y acciones comerciales.</p> <p>Identificar técnicas objetivas y subjetivas de fijación de precios. Realizar fórmulas matemáticas para la fijación de precios en productos y servicios restaurantes, así como de hoteles.</p>
Código de comportamiento:	<p>Alumno/a:</p> <ul style="list-style-type: none">- Conectarse puntualmente a la hora de clase.- Respetar a los miembros de la comunidad universitaria.- Cumplir en tiempo y forma las actividades del curso.- Evitar plagio académico en cualquiera de sus modalidades. Esta falta será notificada al Jefe del Departamento Académico.- Utilizar el dispositivo móvil durante la clase con fines académicos autorizados por el docente.- Participar proactivamente y estar en disposición para el trabajo colaborativo durante la clase. <p>Docente:</p> <ul style="list-style-type: none">- Respetar a los miembros de la comunidad universitaria.- Mostrar disponibilidad y apertura al intercambio de ideas.- Diversificar los métodos y técnicas de evaluación del aprendizaje.- Llegar puntualmente a la hora de clase.- Cumplir en tiempo y forma con el objetivo de aprendizaje del curso.



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

Procedimiento: Formación profesional- Enseñanza aprendizaje frente a grupo

Competencia: Dirigir y gestionar los distintos tipos de organizaciones turísticas.						
Unidad I						
Industrias turísticas						
Semanas	Temas	# de horas	Resultados de aprendizaje/objetivo específico del tema	Estrategias de enseñanza-aprendizaje del docente (instructivo)	Actividades de aprendizaje del alumno	Productos esperados/evidencias de aprendizaje
1-3	1.1 Caracterización de las industrias turísticas 1.2 Alojamiento para los visitantes 1.3 Actividades de provisión de alimentos y bebidas 1.4 Transporte de pasajeros 1.5 Actividades de agencias de viajes y de otros servicios de reserva	14	Se reconocen los diversos sectores dentro de la industria turística en el curriculum nacional. Se conocen casos de conflicto para la resolución de problemas en el ámbito de las industrias turísticas.	A través del método socrático utilizando la técnica mayéutica invitaré a pensar a los alumnos para alcanzar la verdad a través de la investigación y análisis.	Evaluación diagnóstica Ejercicios prácticos, y debates en el foro de tópicos del tema instaurado por el profesor en la plataforma Moodle, por videoconferencia en la plataforma Teams o por correo institucional.	Carpeta de tareas con evidencias en digital con los temas estudiados en clase. Y cargados en la plataforma Moodle.

Unidad II						
Políticas, estrategias y acciones comerciales.						
Competencia: Definir políticas, estrategias y acciones comerciales.						
Semanas	Temas	# de horas	Resultados de aprendizaje/objetivo específico del tema	Estrategias de enseñanza-aprendizaje del docente (instructivo)	Actividades de aprendizaje del alumno	Productos esperados/evidencias de aprendizaje
3-6	2.1 Diferencias entre estrategia, metas, políticas y programas.	10	De origen se logra identificar los presupuestos que en el sector gobierno utiliza para la	A través del método socrático utilizando la	Ejercicios prácticos, y debates en el foro de tópicos del tema	Carpeta de tareas con evidencias en digital con los temas estudiados en



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

Procedimiento: Formación profesional- Enseñanza aprendizaje frente a grupo

	<p>2.2 Vinculación de los presupuestos con la estrategia.</p> <p>2.3 Diseño de políticas, estrategias y procedimientos que apoyen la estrategia.</p>		<p>prestación de los servicios públicos tema que coincidirá con la entrega del presupuesto federal para el ejercicio 2021. Permitirá descubrir la contención del gasto ante un año 2021 crítico cuyas entidades deberán prever estrategias que le permitan subsistir a la recesión económica con un enfoque de la industria turística.</p>	<p>técnica mayéutica invitaré a pensar a los alumnos para alcanzar la verdad a través de la investigación y análisis.</p>	<p>instaurado por el profesor en la plataforma Moodle, por videoconferencia en la plataforma Teams o por correo institucional.</p>	<p>clase. Y cargados en la plataforma Moodle.</p>
--	--	--	--	---	--	---

Competencia: **Identificar técnicas objetivas y subjetivas de fijación de precios.**

Realizar fórmulas matemáticas para la fijación de precios en productos y servicios restaurantes, así como de hoteles.

Unidad III		Técnicas de fijación de precios				
Semanas	Temas	# de horas	Resultados de aprendizaje/objetivo específico del tema	Estrategias de enseñanza-aprendizaje del docente (instructivo)	Actividades de aprendizaje del alumno	Productos esperados/evidencias de aprendizaje
6-14	<p>3.1.- ¿Qué es precio?</p> <p>3.2.- Los precios en función del cliente</p> <p>3.3 Los precios en función de los costes</p> <p>3.4 Los precios en función de la demanda</p>	30	<p>Aprenden la determinación y cálculo de la rentabilidad deseada vinculada al volumen de ventas proyectado</p> <p>Analizaran las tendencias para alcanzar la utilidad neta del negocio partiendo de la correcta fijación de precios..</p>	<p>A través del método socrático utilizando la técnica mayéutica invitaré a pensar a los alumnos para alcanzar la verdad a través de la</p>	<p>Ejercicios prácticos, y debates en el foro de tópicos del tema instaurado por el profesor en la plataforma Moodle, por videoconferencia en la plataforma</p>	<p>Carpeta de tareas con evidencias en digital con los temas estudiados en clase. Y cargados en la plataforma Moodle.</p>



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

Procedimiento: Formación profesional- Enseñanza aprendizaje frente a grupo

	<p>3.5.- Los precios en función de la competencia</p> <p>3.6 Estrategias de fijación de precios para nuevos productos</p> <p>3.6.1 Fijación de precios por descremado</p> <p>3.6.2 Fijación de precios para penetrar en el mercado</p> <p>3.7 Estrategias para el ajuste de precios</p> <p>3.7.1 Fijación de precios de descuento y compensación</p> <p>3.7.2 Fijación de precios segmentada</p> <p>3.7.3 Fijación de precios psicológica</p> <p>3.7.4 Fijación de precios promocional</p> <p>3.7.5 Fijación de precio geográfica</p> <p>3.7.6 Fijación de precios dinámica</p>			<p>investigación y análisis.</p>	<p>Teams o por correo institucional.</p>	
--	---	--	--	----------------------------------	--	--

Competencia: Formular el presupuesto maestro en las entidades económicas con la finalidad de estructurar estados financieros presupuestados, en base a las políticas establecidas por la empresa

Unidad IV

Presupuesto de ventas



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

Procedimiento: Formación profesional- Enseñanza aprendizaje frente a grupo

Semanas	Temas	# de horas	Resultados de aprendizaje/objetivo específico del tema	Estrategias de enseñanza-aprendizaje del docente (instructivo)	Actividades de aprendizaje del alumno	Productos esperados/evidencias de aprendizaje
14-16	4.1 4.1 Elaboración del presupuesto de ventas.	10	Aprenden el procedimiento y analizan y desarrollan el presupuesto de ventas.	A través del método socrático utilizando la técnica mayéutica invitaré a pensar a los alumnos para alcanzar la verdad a través de la investigación y análisis.	Ejercicios prácticos, y debates en el foro de tópicos del tema instaurado por el profesor en la plataforma Moodle, por videoconferencia en la plataforma Teams o por correo institucional.	Carpeta de tareas con evidencias en digital con los temas estudiados en clase. Y cargados en la plataforma Moodle.

Criterios de Evaluación		
Estrategia de evaluación	Fecha de evaluaciones	Ponderación
De las lecciones previstas en las sesiones y los casos reales de las organizaciones que destacaron. Responderán cuestionarios dispuestos en la plataforma de Google Forms.	Primer parcial 29 de septiembre. Segundo parcial 19 de noviembre. Tercer parcial 8 de diciembre	<p>La integración del 100 % de la calificación final se compone como sigue:</p> <p>1er parcial 30 % 2do parcial 30 % 3er parcial 40 %</p> <p>Para obtener el 30 % de cada parcial el estudiante deberá reunir los porcentajes en los siguientes segmentos:</p> <p>15 % examen parcial y se compone por 10 preguntas de opción múltiple con valor del 10 % (1.5 % por pregunta) y un caso práctico con valor del 5 %,</p> <p>10% tareas del total de 5 para el 1er. Parcial (2.00% por c/u).</p>



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

Procedimiento: Formación profesional- Enseñanza aprendizaje frente a grupo

		<p>10% tareas del total de 3 para el 2do. Parcial (3.33% por c/u).</p> <p>20% tareas del total de 4 para el 3er. Parcial (5.00% por c/u).</p> <p>Las tareas se controlan por medio de la plataforma Moodle y acreditará el porcentaje cumpliendo con lo indicado en la rúbrica y subiendo a la plataforma Moodle en las fechas de cada martes indicadas:</p> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <thead> <tr> <th colspan="4">SEPTIEMBRE</th> <th colspan="4">OCTUBRE</th> <th colspan="4">NOVIEMBRE</th> </tr> <tr> <th>3S</th><th>4S</th><th>5S</th><th>6S</th> <th>7S</th><th>8S</th><th>9S</th><th>10S</th> <th>11S</th><th>12S</th><th>13S</th><th>14S</th> </tr> <tr> <th>M</th><th>M</th><th>M</th><th>M</th> <th>M</th><th>M</th><th>M</th><th>M</th> <th>M</th><th>M</th><th>M</th><th>M</th> </tr> <tr> <td>8</td><td>15</td><td>22</td><td>29</td> <td>6</td><td>13</td><td>20</td><td>27</td> <td>3</td><td>10</td><td>17</td><td>24</td> </tr> </thead> </table> <p>3% en participación al menos una intervención por foro dispuesto en la plataforma Moodle y por sesión en vivo.</p> <p>2 % en asistencia validado por la conexión de las sesiones en vivo de inicio a fin. En caso de falla técnica que impida conexión notificar al correo victor.mijangos@uqroo.edu.mx</p>	SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				3S	4S	5S	6S	7S	8S	9S	10S	11S	12S	13S	14S	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M	8	15	22	29	6	13	20	27	3	10	17	24
SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE																																										
3S	4S	5S	6S	7S	8S	9S	10S	11S	12S	13S	14S																																							
M	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M																																							
8	15	22	29	6	13	20	27	3	10	17	24																																							



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

Procedimiento: Formación profesional- Enseñanza aprendizaje frente a grupo

RÚBRICA DE LAS TAREAS A ENTREGAR										
TAREA	FORMA			INTRODUCCIÓN	CUERPO O DESARROLLO		CONCLUSIÓN	NOTAS O REFERENCIAS	BIBLIOGRAFÍA	TOTAL
Los desarrollados durante el semestre.	Portada de identificación; asignatura, alumnos, docente, fecha y tema abordado.	Para sus entregas en la plataforma moodle. Es en archivo PDF titulado con la siguiente nomenclatura : Tarea número X nombre completo	Ortografía y puntuación. Tipografía de edición: Tipo y tamaño de letra, texto justificado (Letra Calibri 12, espacio sencillo, márgenes 2.5 en cada lado).	Se expone claramente el tema a desarrollar (media cuartilla)	Identifica y elabora : Se dará indicación en la sesión correspondiente.	Reactivo a desarrollar: Se dará indicación en la sesión correspondiente.	Se concluye asertivamente en función a lo propuesto en la introducción y lo planteado en el desarrollo.	También conocidas como citas, deben trabajarse de acuerdo al sistema APA.	Lista de documentos utilizados.	Calificación por tarea
VALORES EN %	5	5	5	5	30	30	10	5	5	100
Total de los parciales 100 %										

Bibliografía Básica
<ol style="list-style-type: none"> 1. Organización Mundial del Turismo. (2010). Recomendaciones internacionales para estadísticas de turismo 2008. Madrid: OMT. 2. Thompson, A. y Strickland A. (2001). Administración estratégica, conceptos y casos. México: Mc Graw-Hill. 3. Mochón, F. (2008). Economía y turismo. España: McGraw Hill. 4. Kotler, P. (2008). Fundamentos de marketing. México: Pearson Educación.
Bibliografía y Cibergrafía complementaria
<ol style="list-style-type: none"> 1. SalesUp-eBook-GestionePrecios-FB



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

Procedimiento: Formación profesional- Enseñanza aprendizaje frente a grupo

2. <https://www.shopify.com.mx/herramientas/calculadora-margen-utilidad-comercial>

Elaborado por

Victor Hugo Mijangos Camelo

Correo electrónico

victor.mijangos@uqroo.edu.mx

Revisado por

Nombre, firma del jefe de departamento, quien verificara la correcta distribución de las horas con base al total de las horas del curso, así como que se utilice el formato vigente y periodo escolar correspondiente.

Fecha de entrega

01 de septiembre del 2020.