

<b>UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LOS ANDES</b>
<b>FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS, CONTABLES Y SOCIALES</b>
<b>DEPARTAMENTO ACADEMICO DE CIENCIAS SOCIALES</b>
<b>ESCUELA PROFESIONAL DE TURISMO, HOTELERÍA Y GASTRONOMÍA</b>
<b>SILABO</b>

### I. DATOS GENERALES

1.1.	Nombre del Curso	PLAN DE NEGOCIOS TURISTICOS
1.2.	Código	TG16095
1.3.	Año Calendario	2019
1.4.	Semestre Académico	2019-II
1.5.	Créditos	03
1.6.	Pre - Requisitos	TG16084
1.7.	Número Total de Horas	:
	▪ Horas Teóricas	: 2
	▪ Horas Practicas	: 2
	▪ Total de Horas	: 4
1.8.	Duración del Curso	Del (16-09-2019 al 10-01-2020)
1.9.	Docente Responsable	Mg. Máximo Soto Pareja

### II. SUMILLA

La asignatura de Plan de Negocios Turísticos, está considerada dentro del área de cursos de Formación Profesional, con carácter teórico práctico; tiene el propósito de proporcionar conocimientos necesarios para la formulación de planes de negocios turísticos en un entorno altamente competitivo; comprende: La formalización de negocios turísticos, la gestión de negocios turísticos y la inversión en negocios turísticos.

### III. COMPETENCIA

Formula planes de negocio para promover en los estudiantes el espíritu emprendedor, incorporando como herramientas básicas la creatividad y la innovación, en un contexto altamente competitivo y dinámico, fundamentados en las nuevas teorías y modelos de negocio en la prestación de servicios turístico en el mercado global.

### IV. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Demuestra conocimientos básicos sobre la formulación de negocios y sus características en un entorno competitivo empresarial del sector turismo.
- Analiza la gestión de los negocios turísticos teniendo en cuenta la estructura del plan de negocios y la dinámica del entorno empresarial.
- Utiliza las herramientas para la inversión en negocios turísticos permitiéndoles tomar decisiones adecuadas a partir de procedimientos reconocidos y valorados.

### V. CONTENIDOS

#### UNIDAD 1

#### CREACIÓN DE NEGOCIOS TURÍSTICOS

##### Contenido:

- Socialización del sílabo
- Tendencias globales y tendencias del turismo
- Desarrollo de filosofía empresarial.
- Los pasos para constituir negocios turísticos.
- Conocimiento de la legislación pertinente

#### UNIDAD 2

#### GESTIÓN DE NEGOCIOS TURÍSTICOS

##### Contenido:

- Concepción y desarrollo del plan de negocios.
- Mercado objetivo.
- Análisis del Entorno

- Plan de Marketing
- Plan de Producción
- Plan de organización y Gestión.

### UNIDAD 3 INVERSIÓN EN NEGOCIOS TURÍSTICOS

#### Contenido:

- Plan financiero
- Plan de inversión
- Costos de financiamiento
- Estados financieros básicos

## VI. ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

La asignatura está orientada a promover la participación activa de los estudiantes, mediante grupos de trabajo, los mismos presentan y exponen planes de negocio formulados por ellos mismos. Los estudiantes participan en las discusiones de los casos, cuya participación es calificada por el docente. El profesor tiene a su cargo la exposición de los diferentes temas de la asignatura utilizando multimedia y pizarra. La asignatura concluye con la presentación y exposición grupal de un plan de negocios formulado por los mismos estudiantes. Los temas desarrollados por el docente son colocados también en el recurso virtual organizado por el docente.

## VII. MATERIALES Y RECURSOS

Materiales: Manual instructivo, textos de lectura seleccionados, presentaciones, portafolio y hojas de aplicación.  
Medios: Pizarra, multimedia, Correo electrónico, direcciones electrónicas relacionadas con la asignatura.

## VIII. EVALUACIÓN

- a) Propósito de evaluación de diagnóstico (ED), Evaluación de proceso (EP) y evaluación de resultados (ER) cada evaluación de proceso y evaluación de resultados tienen un peso de 1: EP=(PC + IF + EXP+ EA + ER )5 en cada bimestre . El promedio final (PF) resulta de la aplicación de la siguiente fórmula de calificación:

$$PF = \frac{PPP + SPP}{2}$$

- b) Temporalidad continua y bimestral (al terminar la segunda y la cuarta unidad)  
c) Que se evalúa el desarrollo de las capacidades a través de los contenidos tridimensionales  
d) Procedimientos:  
1.- criterios: pruebas escritas  
Prácticas calificadas en aula, monografías, ensayos, exposiciones, responsabilidad social  
2.- técnicas: observación, reactivos escritos, resolución de problemas  
2.1.- calificación: cuantitativa de 0 a 20 y cualitativa  
2.2.- criterios de aprobación: desarrollo de capacidades

## IX. BIBLIOGRAFÍA

- Alcaraz, R. (2015). *El emprendedor de éxito*. México: 5ª Edición; Mc Graw Hill.
- Franco, P. (2013). *Planes de negocios: una metodología alternativa*. Lima Perú: 3ª Edición; Universidad del Pacífico.
- Osterwalder, A. (2011). *Generación de Modelo de Negocios*. Barcelona: 1ª edición; Centro Libros PAPP, S. L. U.
- Weinberger, K. (2009). *Plan de negocios*. Lima Perú: 1ª edición; USAID/PERU/ MYPE COMPETITIVA.
- Zorita, E. (2015). *Plan de negocios*. España: 1ª edición; ESIC Editorial.

**ANEXO 1**

**PROGRAMACIÓN DE ACTIVIDADES**

<b>UNIDAD 1 CREACION DE NEGOCIOS TURISTICOS</b>						
<b>Nº de semana</b>	<b>Nº de sesión</b>	<b>Fecha y Hora</b>	<b>Contenidos</b>	<b>Actividades de Aprendizaje</b>	<b>Docente Responsable</b>	
1	1	<b>17/09/19 (06:20 a 08:00)</b>	Socialización del silabo y Examen de entrada	Exposición Dialogada Prueba escrita	Máximo Pareja	Soto
	2	<b>19/09/19 (06:20 a 08:00)</b>	Caso: tendencias del turismo en el mundo	Lluvia de ideas	Máximo Pareja	Soto
2	3	<b>24/09/19 (06:20 a 08:00)</b>	Madera de emprendedor	Exposición dialogada	Máximo Pareja	Soto
	4	<b>26/09/19 (06:20 a 08:00)</b>	Caso: test del emprendedor	Trabajo en equipo	Máximo Pareja	Soto
3	5	<b>01/10/19 (06:20 a 08:00)</b>	Ideas inspiradoras	Exposición dialogada	Máximo Pareja	Soto
	6	<b>03/10/19 (06:20 a 08:00)</b>	Casos: ideas inspiradoras para mercados actuales	Lluvia de ideas	Máximo Pareja	Soto
4	7	<b>10/10/19 (06:20 a 08:00)</b>	Creación de empresas socialmente responsables	Exposición dialogada	Máximo Pareja	Soto
5	9	<b>15/10/19 (06:20 a 08:00)</b>	Modelo CANVAS-segmento de clientes	Exposición dialogada	Máximo Pareja	Soto
	10	<b>17/10/19 (06:20 a 08:00)</b>	Caso: el vacacionista	Trabajo en equipo	Máximo Pareja	Soto
6	11	<b>22/10/19 (06:20 a 08:00)</b>	Modelo CANVAS-propuesta de valor	Exposición dialogada	Máximo Pareja	Soto
	12	<b>24/10/19 (06:20 a 08:00)</b>	Caso: propuesta de valor de un restaurant	Trabajo en equipo	Máximo Pareja	Soto
7	13	<b>29/10/19 (06:20 a 08:00)</b>	Modelo CANVAS-estructura de costos	Exposición dialogada	Máximo Pareja	Soto
	14	<b>31/10/19 (06:20 a 08:00)</b>	Caso. formalización de empresas en el Perú	Trabajo en equipo	Máximo Pareja	Soto
8	15	<b>05/11/19 (06:20 a 08:00)</b>	Examen primera parcial	Prueba escrita	Máximo Pareja	Soto
	16	<b>07/11/19 (06:20 a 08:00)</b>			Máximo Pareja	Soto
<b>UNIDAD 2 GESTION DE NEGOCIOS TURISTICOS</b>						
9	17	<b>12/11/19 (06:20 a 08:00)</b>	Plan de negocios, Estructura del plan de negocios	Exposición dialogada	Máximo Pareja	Soto
	18	<b>14/11/19 (06:20 a 08:00)</b>	Caso: idea de negocio turístico	Trabajo en equipo	Máximo Pareja	Soto
10	17	<b>19/11/19 (06:20 a 08:00)</b>	Análisis del entorno	Exposición dialogada	Máximo Pareja	Soto

	18	<b>21/11/19 (06:20 a 08:00)</b>	Caso: macroentorno del sector turismo	Trabajo de grupo	Máximo Soto Pareja
11	19	<b>26/11/19 (06:20 a 08:00)</b>	Análisis interno	Exposición dialogada	Máximo Soto Pareja
	20	<b>28/11/19 (06:20 a 08:00)</b>	Caso: empresas de servicio	Trabajo en equipo	Máximo Soto Pareja
12	21	<b>03/12/19 (06:20 a 08:00)</b>	Plan de marketing	Exposición dialogada	Máximo Soto Pareja
	22	<b>05/12/19 (06:20 a 08:00)</b>	Caso: plan de marketing para hoteles	Trabajo en equipo	Máximo Soto Pareja
13	23	<b>10/12/19 (06:20 a 08:00)</b>	Plan de producción	Exposición dialogada	Máximo Soto Pareja
	24	<b>12/12/19 (06:20 a 08:00)</b>	Caso: Plan de organización en restaurantes	Resolución de casos	Máximo Soto Pareja
<b>UNIDAD 3 INVERSIÓN EN NEGOCIOS TURÍSTICOS</b>					
13	25	<b>17/12/19 (06:20 a 08:00)</b>	Plan financiero	Exposición dialogada	Máximo Soto Pareja
	26	<b>19/12/19 (06:20 a 08:00)</b>	Caso: Análisis financiero	Resolución de casos	Máximo Soto Pareja
14	27	<b>24/12/19 (06:20 a 08:00)</b>	VAN - TIR	Exposición dialogada	Máximo Soto Pareja
	28	<b>26/12/19 (06:20 a 08:00)</b>	Caso: VAN para proyecto hotelero	Exposición dialogada	Máximo Soto Pareja
15	29	<b>31/12/19 (06:20 a 08:00)</b>	Examen segunda parcial	Prueba escrita	Máximo Soto Pareja
	30	<b>02/01/20 (06:20 a 08:00)</b>			Máximo Soto Pareja
17	31	<b>07/01/20 (06:20 a 08:00)</b>	Examen de aplazados y entrega de notas		Máximo Soto Pareja
	32	<b>09/01/20 (06:20 a 08:00)</b>			Máximo Soto Pareja