TURISMO



|  |  |
| --- | --- |
| ***Grupos: 41-A*** ***CLASES 64 al 68 Fecha: 11 al 15 DIC***  | ***Profra. Sandra Luz Guadarrama Esqueda- Lic. En Turismo***  |

***TEMA DEL DIA 13 DE DIC - CLASE 64 - EMPRESAS DE RESTAURACIÓN***

***OBJETIVO: El alumno Conocerá el nuevo término de Restauración a los servicios de alimentos.***

***INSTRUCCIONES.***

*Lee la información que se te envía, analízala y subraya lo más importante. Las preguntas contestarán en clase ya que para no perder el interés en la misma solo estoy enviando una síntesis de la clase.*

 ***DESARROLLO DEL TEMA:***

*LAS EMPRESAS DE RESTAURACIÓN*

*La restauración, un término de reciente utilización para denominar un amplio sector económico de importancia capital. Muchas personas consideran este término más adecuado para referirse a los muebles o las obras de arte. Es tal el rechazo alcanzado por la expresión que en la reciente elaboración de las Cualificaciones Profesionales se aludió al término “gestión gastronómica” cuando se refería a la gestión de la Restauración.*

***1.- Clasificación de las empresas de Restauración****. Las empresas de restauración, cualquiera que sea la denominación social que empleen, se clasificarán en los siguientes grupos:*

*a) Restaurantes: Definimos Restaurante como aquel “establecimiento público, destinado al servicio de comidas y bebidas, mediante precio, para ser consumidas dentro del local”*

*b) Cafeterías: Son cafeterías todos aquellos establecimientos, cualquiera que sea su denominación que, además de helados, batidos, refrescos, infusiones y bebidas en general, sirvan al público mediante precio platos fríos y calientes, simples o combinados, confeccionados de ordinario a la plancha para refrigerio rápido.*

*c) Bares: Son bares los establecimientos que sirven en barra o mesa, en el propio local o en dependencias anejas, exclusivamente bebidas y, en su caso, comidas tipo bocadillos, tapas o raciones. A todos los efectos se considera como parte del establecimiento o del local las áreas anejas al mismo, bien en propiedad, arrendamiento, cesión o concesión con carácter temporal o definitivo, tales como terrazas y jardines.*

***Preguntas del tema.***

*Indica por qué no se acepta el término de Restauración*

*Indica mínimo 3 empresas*

*Define el termino Restaurante*

*¿Qué servicio ofrece un bar?*

*Servicios de una cafetería*

***TEMA DEL DIA 14 DE DIC – CLASE 65-66 TIPOS DE ESTABLECIMIENTOS Y DORMULAS DE RESTAURACIÓN***

***OBJETIVO: El alumno distinguirá los diferentes tipos de Establecimientos .***

***INSTRUCCIONES.***

*Lee la información que se te envía, analízala y subraya lo más importante. Las preguntas contestarán en clase ya que para no perder el interés en la misma solo estoy enviando una síntesis de la clase.*

***Desarrollo del tema***

***2. - Tipos de Establecimientos y fórmulas de restauración****.*

*Las actividades de restauración hacen referencia al consumo de alimentación que llevan a cabo los individuos,*

*2 2.1. – Tendencias Alimentarias.*

*Principalmente condicionado la Gastronomía, la Cultura o el Folklore de nuestro país y las diferencias regionales y sus peculiaridades.*

*• Se comprueba un considerable aumento del consumo de alimentos de origen animal y de alimentos ricos en hidratos de carbono. Aumenta asimismo el consumo de platos pre-elaborados y géneros en conserva junto con las bebidas refrescantes y cervezas.*

 *• El consumo de pescado, aun siendo mucho más importante que en el modelo alimenticio anglosajón, se mantiene estable junto con el consumo de hortalizas, verduras y frutas frescas. También se mantiene, afortunadamente el consumo de aceites de origen vegetal.*

*• Finalmente debe considerarse que disminuye el consumo de pan y legumbres junto con el consumo de patatas y aceites de origen animal.*

*• Estos fenómenos están apareciendo en la sociedad en los últimos años, entre otras razones, por las siguientes:*

* *Existe un aumento del nivel de vida que va unido a la disminución del tiempo libre, especialmente motivado por la incorporación de la mujer al mercado de trabajo.*
* *Existen cambios demográficos notorios, con una disminución de la natalidad y el aumento de la esperanza de vida.*
* *La movilidad social influye también, especialmente en cuanto al éxodo del campo hacia la ciudad.*
* *Existe cada vez más información acerca de la buena práctica nutricional y la investigación en este ámbito se traslada al público en general a través de multitud de medios.*
* *Aumento notable de la restauración colectiva desde el ámbito institucional. Los hábitos y costumbres alimenticias, por tanto, han cambiado y seguirán haciéndolo en tanto y cuanto fluctúen los gustos, es decir, la demanda. De ahí deriva la necesidad de innovar, la necesidad de presentar cada día nuevas fórmulas para las ofertas gastronómicas, la aparición de nuevas fórmulas de restauración, la introducción en el Restaurante de técnicas de Marketing y Merchandasing*

***Preguntas del tema.***

1. *¿A que se hace referencia en las actividades de restauración?*
2. *¿Qué condiciona una tendencia alimenticia?*
3. *¿de dónde proviene la influencia del pescado?*
4. *¿Por qué están cambiando tan radicalmente el consumo de alimentos?*

***TEMA DEL DIA 15 DE DIC – CLASE 67-68 - EMPRESAS DE VIAJES***

***OBJETIVO: El alumno distinguirá los diferentes tipos de Agencias de Viajes.***

***INSTRUCCIONES.***

*Lee la información que se te envía, analízala y subraya lo más importante. Las preguntas contestarán en clase ya que para no perder el interés en la misma solo estoy enviando una síntesis de la clase.*

***Desarrollo del tema***

 ***AGENCIAS DE VIAJES***

***Definición***

*Una agencia de viajes es una empresa turística intermediaria dedicada a la organización y realización de Itinerarios para sus clientes con determinados prestadores de servicios Turísticos ; transportistas (aerolíneas ,*[*cruceros*](http://es.wikipedia.org/wiki/Crucero_%28viaje%29)*, trenes,ferrys, etc.), servicio de alojamiento (*[*hoteles*](http://es.wikipedia.org/wiki/Hotel) *, Moteles ,hostales, casas de huéspedes,etc) arrendadoras de autos, restaurantes, eventos , con el objetivo de poner los bienes y servicios turísticos a disposición de quienes lo soliciten.*

*La compañía británica Cox & Kings, creada en 1758, es la agencia de viajes más antigua del mundo y Thomas Cook uno de sus más notables pioneros, por su planificación desde 1841 de excursiones religiosas en grupo. Siendo en México Wagons lits la sucursal de Thomas Cook. Convirtiéndose en una de las Mejores Agencia s de viajes Mexicana de aquellos tiempos. las agencias de viajes se desarrollaron sobre todo a partir de los años veinte, con el desarrollo de la* [*aviación comercial*](http://es.wikipedia.org/wiki/Aviaci%C3%B3n_comercial)*.*

*Las Agencias de Viajes antes estaban divididas en : Mayoristas y minoristas. La mayorista armaba los viajes de varios días en México y el extranjero, conseguían tarifas aéreas negociadas (netas) y precios de Mayoreo con las Operadoras foráneas donde se incluyen desayunos ,recorridos, visitas y entradas a los lugares turísticos . y las Minorista compran todo el paquete armado a las minoristas.*

***Importancia de las Agencias de Viajes.*** *Las Agencias de Viajes son empresas que sirven de enlace profesional entre el turista y los prestadores de servicios turísticos nacionales y extranjeras.
Durante mucho tiempo solo se les ha considerado empresas de apoyo, sin tomar en cuenta que han desarrollado sus funciones originales y generado nuevas, para convertirse en uno de los factores importantes en la comercialización de la oferta turística a niveles local, regional, nacional e internacional, al provocar y canalizar de manera directa el desplazamiento.

Son representantes activos de hoteles, líneas aéreas, navieras, ferrocarrileras, auto transporte; arrendadoras de automóviles, etc., al concentrar un elevado porcentaje de ventas anuales*

*Gracias a la promoción que ellas hacen.

Las Agencias de viajes a diferencia de muchas empresas solo reciben una comisión por la venta de boletos (de entre el 1% al 5% como máximo, de los hoteles, 5 al 15 por ciento. Las Tour Operadoras (antes Mayoristas) Son las únicas que logran ganar entre el 15 al 30 %.

Algunas prefieren la venta de tours por que el porcentaje de beneficio es más elevado, puede llegar a alcanzar un margen de treinta por ciento.****Trascendencia del Turismo para las Agencias de Viajes***

*Con la llegada del acceso general a* [*Internet*](http://es.wikipedia.org/wiki/Internet)*, muchas aerolíneas, Hoteles y otros prestadores de servicios turísticos viaje comenzaron a vender directamente a los pasajeros. Como consecuencia, dejaron de tener la necesidad de pagar comisiones a los agentes de viaje. Desde 1997, las agencias de viaje gradualmente se convirtieron en víctimas de la* [*desintermediación*](http://es.wikipedia.org/wiki/Desintermediaci%C3%B3n)*, Por la reducción en costos causada por holiday distribution network. Por ende, muchas agencias de viaje han desarrollado su propia página de Internet publicando un sitio web, con información detallada de viaje. Los sitios de reserva de viaje completo. Sin embargo en la mayoría de los casos no se puede comprar a través de ellas por falta de presupuesto , es ahí donde ganan los grandes monopolios como* [*Travelocity*](http://es.wikipedia.org/wiki/Travelocity)*, Despegar.com , Best day entre otros.*

*Los agentes de viaje han desarrollado herramientas dinámicas para proveer el viaje totalmente consolidado y a menor costo que a través de internet y con la ventaja que detienen la presencia física, la calidez y la experiencia de un verdadero profesional del turismo . A pesar de esto muchas personas siguen creyendo que comprar en línea es más barato.*

*Hoy en día varios sitios de viaje en línea están empezando a trabajar con las Agencias de viajes al darse cuenta que a los clientes directos les hace falta conocimiento de turismo. y no logran empatar fechas de avión con la llegada al hotel y las quejas les están costando muy caro. A pesar de que los pasajeros son los únicos responsables.*

*Muchas Agencias han quebrado así que el número de empleos disponibles como agente de viaje ha disminuido. La mayoría de los empleos que se vuelven disponibles son de agentes de viaje mayores que se retiran. Por los servicios en línea, está el incremento de la gente que viaja. Desde 1995, muchos agentes de viaje han salido de la industria, y relativamente poca gente joven ha entrado en el campo debido a salarios reducidos. En todo caso, otras han abandonado la agencia “ladrillo y mortero” por un negocio basado en el hogar para reducir gastos. Aquellos que quedan han sobrevivido gracias a su experiencia y honestidad*

***SEGUNDA HORA***

***OBJETIVO: El alumno conocerá la clasificación de las Agencias de Viajes.***

***INSTRUCCIONES.***

*Lee la información que se te envía, analízala y subraya lo más importante. Las preguntas contestarán en clase ya que para no perder el interés en la misma solo estoy enviando una síntesis de la clase.*

***Desarrollo del tema***

***Desarrollo de estructuras de las Agencias de Viajes***

***División Operativa Comercial***

*Antes del año de 1997 su clasificación era conocida como Mayoristas y Minoristas, después del año de 1997 la clasificación cambio a Tour Operadoras u Operadoras Mayoristas y Minoristas.*

***Antes del año 1997:***

* ***Mayoristas:*** *Armaban todo el paquete (alimentos, tarifas netas, alojamiento, entradas). Y tenían prohibida la venta a clientes directos, únicamente era atención a agencias Minoristas.*
* ***Minoristas:*** *Vendían en el paquete completo ya armado previamente por las mayoristas; así como también productos propios.*

***Después de 1997:***

* ***Tour Operadoras u Operadora Mayorista:*** *Aquellas que organizan los viajes contratando directamente con los proveedores de los servicios y lo ofrecen a las Agencias Minoristas o al público en general, (para poder vender al cliente directo, tuvieron que cambiar a este nombre).*
* ***Minoristas:*** *Aquellas que venden directamente al consumidor, servicios y productos organizados por operadoras mayoristas o tour operadoras y por sí mismas.*

***2. Geográfico:***

* *Internacional: tiene cobertura mundial.*
* *Nacional: tiene cobertura dentro de un país.*
* *Local: Tiene cobertura en una localidad o ciudad y sus alrededores.*

***3. Operativa Turística:***

* *Agencia de turismo egresivo o de exportación: atiende la oferta y demanda del turismo egresivo al exterior.*
* *Agencia de turismo receptivo: atiende dentro del país las corrientes turísticas provenientes del exterior.*
* *Agencia de turismo interno: atiende el movimiento interno del turismo de un país.*
* *Mixta o de Organización y prestación de servicios: tiene capacidad para elaborar y organizar viajes y servicios para clientes y agentes.*

***4. Según el canal de distribución***

* ***Agencias inplant:***

 *oficinas que las agencias de viajes instalan en empresas o compañías de clientes potenciales, con el fin de atender eficientemente los servicios que estas solicitan. Son oficinas que normalmente cuentan con uno o dos empleados, los cuales están en constante contacto con los viajeros de tal empresa.*

* ***Agencias de viajes por franquicia***

*En este caso Una Agencia franquiciadora concede a la agencia franquiciada, el derecho de explotar la Marca del negocio siguiendo unas* [*técnicas*](http://www.monografias.com/trabajos6/juti/juti.shtml) *comerciales uniformes, le aporta también la* [*imagen*](http://www.monografias.com/trabajos7/imco/imco.shtml) *corporativa, los productos, la formación de los trabajadores, el plan de marketing y la* [*gestión*](http://www.monografias.com/trabajos15/sistemas-control/sistemas-control.shtml) *de las* [*compras*](http://www.monografias.com/trabajos5/elciclo/elciclo.shtml)*. Por su parte la agencia franquiciada pagará una cuota periódica a la franquiciadora.*

* ***Agencias de viajes virtuales***

*Estas con uso del Internet. Hoy en día miles de personas en todo el mundo, puede por medio de la* [*red*](http://www.monografias.com/Computacion/Redes/) *hacer de forma rápida y sencilla las reservaciones de su viaje de negocios o sus vacaciones familiares. Esta nueva modalidad de viajar se ha ido convirtiendo más que en una amenaza , en un reto para las agencias de viajes tradicionales, las cuales ya comienzan a ofrecer además de sus servicios directos, aquellos que puede hacer a través de Internet.*

*Aunque esta modalidad ha presentado algunos inconvenientes como el pago y la privacidad de la información, estos problemas han ido disminuyendo, por lo que cada vez más gente opta por hacer sus reservaciones a través de este medio.*

***Preguntas del tema:***

*Indica la clasificación de agencia de viajes sin detallar*

*Cuál es su clasificación por su Operativa Comercial*

*Clasificación por si Situación Geográfica*

*Clasificación por su canal de distribución*

*¿Cómo opera una Consolidadora ?*