

Guía docente

Identificación de la asignatura

Asignatura / Grupo	29919 - Dirección de Alojamientos y Revenue Management / 1
Titulación	Grado en Dirección Hotelera (Centro ads. Hotelaria de las Islas Baleares) - Segundo curso
Créditos	6
Período de impartición	Segundo semestre
Idioma de impartición	

Profesores

Horario de atención a los alumnos

Profesor/a	Hora de inicio	Hora de fin	Día	Fecha inicial	Fecha final	Despacho / Edificio
Matías Romaguera Castelló matias.romaguera@uib.es	11:00	12:00	Lunes	01/09/2019	31/07/2020	Allotjament

Contextualización

Dirección de Alojamiento y Revenue Management es una asignatura obligatoria que se desarrollará a lo largo del segundo semestre del curso de Grado en Dirección Hotelera y pretende dotar al futuro profesional de los conocimientos, habilidades y actitudes necesarios para poder organizar y gestionar el Área de Alojamiento de cualquier empresa turística de alojamiento.

La asignatura está integrada dentro del recorrido del módulo de Gestión operativa del Hotel, que el alumno inició el curso pasado en las asignaturas de Gestión de Cocina y Gestión de Restauración, para complementar, de esta manera, el conocimiento de los diversos departamentos operativos de las empresas turísticas.

Requisitos

Tener conocimientos a nivel usuario básico en el uso de ordenador personal. Asimismo es recomendable que los alumnos hayan cursado satisfactoriamente la asignatura de Gestión de Alojamientos.

Competencias

Específicas

- * CE1 - Conocer y saber aplicar los principios de dirección y gestión básicos en los diversos departamentos, actividades y áreas para la mejora continua de la empresa turística y hostelera. CE14 - Proporcionar soluciones alternativas y creativas a posibles problemas que se planteen en el ámbito de dirección, la

Guía docente

gestión, la organización, la planificación y la administración de empresas, tanto en las lenguas propias como en al menos una lengua extranjera. CE18 - Conocer el sistema de producción y el procedimiento operativo del servicio de alojamiento para la optimización de la gestión en el ámbito de las empresas de hotelería, alojamiento y restauración. CE21 - Saber aplicar los conocimientos de contabilidad y finanzas para la mejora de la gestión y organización de los distintos departamentos de una empresa.

Genéricas

- * CG1 - Dirigir, gestionar y organizar la actividad profesional. CG2 - Desarrollar un pensamiento y un razonamiento crítico y saber comunicarlo de manera efectiva, tanto en lenguas propias como en una tercera lengua. CG3 - Liderar y coordinar equipos de trabajo. CG4 - Generar propuestas innovadoras y competitivas en la investigación y en la actividad profesional. CG5 - Usar las Tecnologías de la Información y las comunicaciones en el desempeño profesional.

Transversales

- * CT1 - Asumir las responsabilidades inherentes al cargo de dirección. CT2 - Desarrollar estrategias de aprendizaje autónomo. CT3 - Comprender que cualquier actividad profesional debe realizarse desde el respeto a los derechos fundamentales, la promoción de la igualdad entre mujeres y hombres, el principio de accesibilidad universal, diseño para todos y la protección medioambiental de acuerdo con los valores propios de una cultura de paz y de valores democráticos. CT4 - Trabajar en el contexto intercultural.

Básicas

- * Se pueden consultar las competencias básicas que el estudiante tiene que haber adquirido al finalizar el grado en la siguiente dirección: http://estudis.uib.cat/es/grau/comp_basiques/

Contenidos

Según la memoria del plan de estudios los temas de esta asignatura son los siguientes:

1. Control e informes ocupación y de fidelización clientes
2. Prevision y análisis de facturación y cobros
3. Balance y estadísticas de explotación
4. Análisis de partidas presupuestarias e ingresos y desvíos presupuestarios
5. Introducción y bases del Revenue Management
6. Las previsiones y su rol en la gestión del Revenue Management
7. Gestión de la capacidad y de precios
8. Aplicación del Revenue Management en empresas de servicios

Contenidos temáticos

- Tema 1. Control e informes ocupación y de fidelización clientes
 1. La importancia del control de los informes de ocupación
 2. Ventajas de conseguir clientes fieles
 3. Principales estrategias de fidelización

- Tema 2. Previsión y análisis de facturación y cobros. Análisis de descuentos y ofertas
 1. Listados de facturación y cobros

Guía docente

2. Análisis de la relación de facturas pendientes por fechas.
3. Informes del saldo pendiente por agencia

Tema 3. Balance y Estadísticas de explotación

1. Balance diario de producción
2. Balance de producción por servicios
3. Balance de producción por agencia
4. Parte de producción detallado
5. Análisis de la estadística de explotación

Tema 4. Análisis de partidas presupuestarias e ingresos y desvíos presupuestarios

1. Control del presupuesto del establecimiento
2. Control de los desvíos presupuestarios por departamentos, tanto al alza como a la baja.
3. Informes de ingresos generales y por departamentos
4. Control de los ingresos

Tema 5. Introducción y bases del Revenue Management

1. Orígenes del Revenue Management
2. El Revenue Management y la industria hotelera
3. Qué es el Revenue Management
4. El cliente y la demanda
5. Competencia
6. Los canales de distribución

Tema 6. Las previsiones y su rol en la gestión del Revenue Management

1. Presupuestos
2. Forecasting-Previsiones
3. Gestión del inventario
4. Generadores de demanda y calendario de demanda

Tema 7. Gestión de la capacidad y de precios

1. Estrategias, ingreso y márgenes
2. La importancia del precio
3. Condiciones, restricciones y barreras de precios
4. Cómo constriuir las tarifas de un hotel
5. Estrategias de posicionamiento
6. Overbooking
7. Gestión de grupos

Tema 8. Aplicación del Revenue Management en empresas de servicios

1. Implementar estrategias de pricing en productos turísticos
2. Ejecutar técnicas de forecasting y modelos de previsión



Guía docente

3. Analizar la estructura financiera de las empresas turísticas y sus ratios de rentabilidad
4. Diseñar un cuadro de mando integral de Revenue Management
5. Conocer de forma práctica las herramientas más importantes del Revenue Management

Metodología docente

La asignatura de Dirección de Alojamiento y Revenue Management, combina las clases teóricas con la resolución de casos prácticos. Las clases teóricas, de carácter expositivo permitirán al alumno adquirir los conocimientos esenciales de la asignatura.

Las clases prácticas consistirán en la resolución de casos prácticos de manera manual o mediante la utilización del programa de Revenue Management TIMON HOTEL.

Actividades de trabajo presencial (2,4 créditos, 60 horas)

Modalidad	Nombre	Tip. agr.	Descripción	Horas
Clases teóricas	Clases teóricas	Grupo grande (G)	Clases teóricas	35
Seminarios y talleres	Seminarios y talleres	Grupo mediano (M)	Asistencia a seminarios, conferencias y talleres	3
Clases prácticas	Clases prácticas	Grupo mediano 2 (X)	Clases prácticas para profundizar en los contenidos a través de simulación de casos reales.	17
Tutorías ECTS	Tutorías	Grupo pequeño (P)	Tutorías individualizadas	3
Evaluación	Evaluación final	Grupo grande (G)	Prueba escrita al final del semestre. Con esta prueba se busca validar la adquisición de competencias y la asimilación de los contenidos de la asignatura	2

Al inicio del semestre estará a disposición de los estudiantes el cronograma de la asignatura a través de la plataforma UIBdigital. Este cronograma incluirá al menos las fechas en las que se realizarán las pruebas de evaluación continua y las fechas de entrega de los trabajos. Asimismo, el profesor o la profesora informará a los estudiantes si el plan de trabajo de la asignatura se realizará a través del cronograma o mediante otra vía, incluida la plataforma Aula Digital.

Actividades de trabajo no presencial (3,6 créditos, 90 horas)

Modalidad	Nombre	Descripción	Horas
Estudio y trabajo autónomo en grupo	Elaboración de trabajos y presentaciones de casos	Estudio, resolución y exposición de propuestas de trabajo para progresar en el conocimiento de los contenidos de la asignatura	20
Estudio y trabajo autónomo individual o en grupo	Ejercicio autónomo individual o en pequeño grupo	Estudio de ejercicios de manera individual o en pequeño grupo que formaran parte de los criterios de evaluación de la asignatura	70

Guía docente

Riesgos específicos y medidas de protección

Las actividades de aprendizaje de esta asignatura no conllevan riesgos específicos para la seguridad y salud de los alumnos y, por tanto, no es necesario adoptar medidas de protección especiales.

Evaluación del aprendizaje del estudiante

Fraude en elementos de evaluación

De acuerdo con el artículo 33 del Reglamento Académico, "con independencia del procedimiento disciplinario que se pueda seguir contra el estudiante infractor, la realización demostrablemente fraudulenta de alguno de los elementos de evaluación incluidos en guías docentes de las asignaturas comportará, a criterio del profesor, una minusvaloración en su calificación que puede suponer la calificación de «suspense 0» en la evaluación anual de la asignatura".

Clases prácticas

Modalidad	Clases prácticas
Técnica	Trabajos y proyectos (recuperable)
Descripción	Clases prácticas para profundizar en los contenidos a través de simulación de casos reales.
Criterios de evaluación	Tener la capacidad para resolver los diferentes supuestos prácticos de la asignatura

Porcentaje de la calificación final: 50%

Evaluación final

Modalidad	Evaluación
Técnica	Pruebas de respuesta breve (recuperable)
Descripción	Prueba escrita al final del semestre. Con esta prueba se busca validar la adquisición de competencias y la asimilación de los contenidos de la asignatura
Criterios de evaluación	Examen de los contenidos de la asignatura de respuesta breve o corto desarrollo.

Porcentaje de la calificación final: 50% con calificación mínima 4

Recursos, bibliografía y documentación complementaria

El profesor facilitará la documentación necesaria para el desarrollo de la asignatura

Bibliografía básica

Fyall, Adam; Legohérel, Patrick; Putier, Elizabeth (2013). Revenue Management for Hospitality and Tourism. Oxford: Goodfellow

Encarnación Andrés Martínez (2014). La percepción de justicia del precio ante "revenue management" en el sector hotelero. Editorial Universitaria Ramón Areces





Guía docente

Ng, Irene C.L. (2008). The Pricing and Revenue Management of services: a strategic approach. Abingdon, Oxon: Routledge

Bibliografía complementaria

Rubén González Bustos (2017). Estrategias de fijación óptima de precios y la elasticidad de la demanda. UIB

