



# Gestión Turística

LSHT1811



## Índice

### Contenido

|   |    |
|---|----|
| Información general del curso .....       | 3  |
| Introducción al curso .....               | 4  |
| Metodología .....                         | 4  |
| Bibliografía y recursos especiales .....  | 5  |
| Libro de texto .....                      | 5  |
| Libros de apoyo .....                     | 5  |
| Evaluación .....                          | 6  |
| Índice de actividades .....               | 7  |
| Calendario .....                          | 9  |
| Contenido del curso .....                 | 10 |
| Módulo 2 .....                            | 10 |
| Módulo 3 .....                            | 10 |
| Preguntas frecuentes .....                | 11 |
| Estructura para las sesiones .....        | 11 |
| Rúbrica para evaluar "Actividad 3". ..... | 5  |



## Información general del curso

¡Bienvenido al curso Gestión Turística!

A través de este curso aprenderás acerca del *lobbying*

y las relaciones públicas como disciplinas que pueden mejorar el sector turístico.

Además, vas a desarrollar habilidades y conocimientos que te ayudarán a mejorar tus propias relaciones públicas, así como tu capacidad de comunicación e influencia, que te servirán en un futuro en el ámbito profesional.

¡Te deseo el mayor de los éxitos!

¡Comencemos a trabajar con todo el entusiasmo!





## Introducción al curso

Te introducirás en el tema del *lobbying* turístico, el cual se ha convertido en una estrategia fundamental en la política para promover y defender los intereses de diferentes sectores.

En el campo del turismo, el *lobbying* es aplicado en las diferentes empresas, organizaciones etc., que hacen posible el funcionamiento de esta actividad en una determinada región o país.

En nuestro país a ese término se le conoce como “cabildo” y tuvo su origen en el siglo XIX en la ciudad de Londres, cuando en el Palacio de Westminster los parlamentarios se reunían en el lobby central con sus principales electores, quienes abogaban por sus intereses, según el Instituto Anticorrupción.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) reconoce el cabildo como un derecho democrático y un mecanismo válido para influir en la formulación de políticas públicas.

A lo largo de este curso conocerás los antecedentes del *lobbying* turístico, así como su aplicación, no solo a nivel nacional si no también internacional.



## Metodología

El diseño del curso de Gestión Turística contempla la lectura del contenido, previo a la realización de las actividades o la evidencia, según corresponda en cada uno de los temas. El participante debe comprometerse al menos tres horas a la semana para revisar los contenidos del curso, y cinco horas para realizar las actividades.

En cada tema, encontrarás:

- Una breve explicación del tema que te ayudará a ampliar tu conocimiento.
- Una serie de lecturas y videos que debes revisar de manera obligatoria para una mejor comprensión de los temas.
- Una lista de lecturas y videos que se te recomiendan para complementar el estudio del tema.
- Encontrarás una actividad de aprendizaje con el propósito de aplicar y experimentar con los conceptos estudiados.

A través del curso debes trabajar en lo siguiente:

- 15 actividades
- 3 evidencias
- 3 exámenes



## Bibliografía y recursos especiales

### *Libro de texto*

Grömping, M., y Teets, J. (2023). *Lobbying the Autocrat: The Dynamics of Policy Advocacy in Nondemocracies*. Estados Unidos: The University of Michigan Press.  
ISBN eBook: 978-04-7205-590-6

### *Libros de apoyo*

- ➔ Álvaro, D. (2021). *Lobby en positivo*. España: Profit Editorial.
- ➔ Di Génova, A. (2019). *Manual De Relaciones Públicas E Institucionales. Estrategias y Tácticas Relacionales Y De Comunicación* (2ª Ed.). Argentina: Editorial Ugerman.  
ISBN eBook: 978-98-7946-848-7





## Evaluación

| Número de elemento | Evaluable                  | Ponderación (%) |
|--------------------|----------------------------|-----------------|
| 1                  | Actividad 1                | 3               |
| 2                  | Actividad 2                | 3               |
| 3                  | Actividad 3                | 3               |
| 4                  | Actividad 4                | 3               |
| 5                  | Actividad 5                | 3               |
| 6                  | Evidencia 1                | 9               |
| 7                  | Primera evaluación parcial | 9               |
| 8                  | Actividad 6                | 3               |
| 9                  | Actividad 7                | 3               |
| 10                 | Actividad 8                | 3               |
| 11                 | Actividad 9                | 3               |
| 12                 | Actividad 10               | 3               |
| 13                 | Evidencia 2                | 9               |
| 14                 | Segunda evaluación parcial | 9               |
| 15                 | Actividad 11               | 3               |
| 16                 | Actividad 12               | 3               |
| 17                 | Actividad 13               | 3               |
| 18                 | Actividad 14               | 3               |
| 19                 | Actividad 15               | 3               |
| 20                 | Evidencia 3                | 9               |
| 21                 | Evaluación final           | 10              |
| <b>Total</b>       |                            | <b>100</b>      |



## Índice de actividades

| No. | Nombre  | Objetivo   | Temas |
|-----|---|--|-------|
| 1   | Conociendo las relaciones institucionales             | Identificar el concepto de las relaciones institucionales y su aplicación en un caso práctico. | 1     |
| 2   | Lobbismo  | Reconocer lo que es el <i>lobbying</i> y su evolución histórica.                               | 2     |
| 3   | Aspectos generales del lobbismo                       | Evaluar la función y objetivos del <i>lobbying</i> , así como su clasificación.                | 3     |
| 4   | Conociendo a los lobbistas                            | Determinar quiénes son los lobbistas, sus funciones, naturaleza y el futuro de su profesión.   | 4     |
| 5   | La profesionalización del lobbismo                    | Señalar la forma en la que se debe llevar a cabo la profesionalización del lobbismo.           | 5     |
| 6   | <i>Lobbying</i> a nivel internacional                 | Distinguir la forma en la que funciona el <i>lobbying</i> a nivel internacional.               | 6     |
| 7   | El <i>lobbying</i> en México                          | Comprender cómo funciona el <i>lobbying</i> en México.   | 7     |
| 8   | Implicaciones del <i>lobbying</i> a nivel profesional | Reconocer los elementos del <i>lobbying</i> a nivel profesional.                               | 8     |
| 9   | La importancia del <i>lobbying</i> en el turismo      | Comprender la importancia que tiene el <i>lobbying</i> en el turismo.                          | 9     |

|           |  |   |           |
|-----------|--|---|-----------|
| <b>10</b> | Las políticas en materia de turismo                    | Definir las políticas que intervienen en el turismo.  | <b>10</b> |
| <b>11</b> | Manejando el <i>lobbying</i> y las relaciones públicas | Demostrar la forma en la que se maneja el <i>lobbying</i> y las relaciones públicas.                                      | <b>11</b> |
| <b>12</b> | El lobbismo como estrategia de relaciones públicas     | Confirmar cómo la vinculación entre el lobbismo y las relaciones públicas ayudan al logro de los objetivos empresariales. | <b>12</b> |
| <b>13</b> | ¿Campaña de <i>lobbying</i> ?                          | Detectar las etapas de la planificación de una campaña de <i>lobbying</i> .   | <b>13</b> |
| <b>14</b> | El <i>lobbying</i> y las relaciones públicas 2.0       | Comprender la importancia del <i>lobbying</i> y las relaciones públicas en la era digital.                                | <b>14</b> |
| <b>15</b> | Casos de <i>lobbying</i> en el turismo                 | Validar la participación del <i>lobbying</i> en un caso de éxito en el turismo.   | <b>15</b> |



## Calendario

| Temas  | Actividades           | Evidencia |
|--|-----------------------|-----------|
| Las relaciones institucionales<br>Antecedentes históricos del lobbismo<br>Aspectos generales del lobbismo<br>Lobbies y lobbistas<br>La profesionalización del <i>lobbying</i><br>Evidencia   | <<br><<br><<br><<br>< | <         |
| La concepción del <i>lobbying</i> a nivel internacional<br>El <i>lobbying</i> en México<br>Implicaciones a nivel profesional<br>El <i>lobbying</i> turístico<br>Políticas prioritarias del actual gobierno en materia de turismo<br>Evidencia 2              | <<br><<br><<br><<br>< | <         |
| <i>Lobbying</i> y relaciones públicas<br>El lobbismo como estrategia de relaciones públicas<br>Campañas de <i>lobbying</i><br>El <i>lobbying</i> y las relaciones públicas 2.0<br>Análisis de casos de <i>lobbying</i> en el ámbito turístico<br>Evidencia 3 | <<br><<br><<br><<br>< | <         |



## Contenido del curso

### Módulo 1

|               |   |
|---------------|---|
| <b>Tema 1</b> | Las relaciones institucionales            |
| <b>Tema 2</b> | Antecedentes históricos del lobbismo      |
| <b>Tema 3</b> | Aspectos generales del lobbismo           |
| <b>Tema 4</b> | Lobbies y lobbistas                       |
| <b>Tema 5</b> | La profesionalización del <i>lobbying</i> |

### Módulo 2

|                |  |
|----------------|--|
| <b>Tema 6</b>  | La concepción del <i>lobbying</i> a nivel internacional          |
| <b>Tema 7</b>  | El <i>lobbying</i> en México                                     |
| <b>Tema 8</b>  | Implicaciones a nivel profesional                                |
| <b>Tema 9</b>  | El <i>lobbying</i> turístico                                     |
| <b>Tema 10</b> | Políticas prioritarias del actual gobierno en materia de turismo |

### Módulo 3

|                |   |
|----------------|---|
| <b>Tema 11</b> | <i>Lobbying</i> y relaciones públicas                       |
| <b>Tema 12</b> | El lobbismo como estrategia de relaciones públicas          |
| <b>Tema 13</b> | Campañas de <i>lobbying</i>                                 |
| <b>Tema 14</b> | El <i>lobbying</i> y las relaciones públicas 2.0            |
| <b>Tema 15</b> | Análisis de casos de <i>lobbying</i> en el ámbito turístico |



## Preguntas frecuentes

¿En dónde o a quién reporto un error detectado en el contenido del curso?

Lo puedes reportar a la cuenta [atencioncursos@servicios.tecmilenio.mx](mailto:atencioncursos@servicios.tecmilenio.mx), también puedes compartir sugerencias para el contenido y actividades del curso.

¿Quién me informa de la cantidad de sesiones y tiempo de cada una?

El coordinador docente te debe de proporcionar esta información.

¿En qué semanas se aplican los exámenes parciales y el examen final?

Consulta con tu coordinador docente los calendarios de acuerdo con la modalidad de impartición.

¿Tengo que capturar las calificaciones en banner y en la plataforma educativa?

Sí, es importante que captures calificaciones en la plataforma para que los alumnos estén informados de su avance y reciban retroalimentación de parte tuya de todo lo que realizan en el curso. Banner es el registro oficial de las calificaciones de los alumnos.



## Estructura para las sesiones

### Semana 1, sesión 1

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN  | DURACIÓN   |
|------------|---|--|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bienvenida al grupo.</li> <li>• Objetivo de aprendizaje.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | El profesor se presenta ante el grupo y lo conoce. El profesor explica a los estudiantes, el objetivo de aprendizaje, los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.                          | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | El profesor elige una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse. | 10 minutos |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | El profesor introducirá el tema 1 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.   | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | Los estudiantes realizan preguntas sobre el tema 1.  | 5 minutos  |
|            |   | Los estudiantes inician con la actividad 1 del mapa cognitivo.   | 15 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | El profesor guía a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.<br>El profesor le recuerda al grupo leer el tema 2 para la siguiente sesión.   | 5 minutos  |

## Semana 2 sesión 2

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Saludo al grupo.</li> </ul>  | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 1 e informa las tareas del día.</p>  | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>Aplicación en contextos</li> </ul>   | <p>El profesor responde preguntas relacionadas al tema 1 e invita a los estudiantes a realizar preguntas acerca del mismo.</p>  | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado en clases.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes continúan con la actividad 1 de la semana, dándole forma con respecto a la rúbrica proporcionada y se preparan para la entrega.</p>  | 20 minutos |

|               |  |   |           |
|---------------|--|---|-----------|
| <b>CIERRE</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Cierre o plenaria.</li></ul> | El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión. | 5 minutos |
|---------------|--|---|-----------|

## Actividad 1

### Número y título de la actividad

Conociendo las relaciones institucionales

### Objetivo:

Identificar el concepto de las relaciones institucionales y su aplicación en un caso práctico.

**Requerimientos:**

- Llevar a clase el concepto de las relaciones institucionales, su clasificación y los grupos de influencia que pueden existir.
- Hojas blancas o libreta en su caso.
- Plumones o plumas de colores.
- Investigar cómo realizar un mapa cognitivo de agua mala.

**Instrucciones:**

- Reúnanse en equipos según lo indique su profesor.
- Analicen el siguiente caso: La unión de empresarios hoteleros de la ciudad de Xalapa, Veracruz, está buscando la forma de unirse a la asociación de hoteles y moteles de Xalapa y la región, con la finalidad de unir esfuerzos y establecer relaciones institucionales que los lleve a consolidar la posición del sector en el Estado. Por lo que debe buscar, en primer lugar, convencer a todos los empresarios del grupo acerca de la necesidad de crear un departamento de relaciones institucionales, pues no todos ven la utilidad de dicha actividad.
- Asuman el papel del grupo de empresarios que ven la necesidad de contar con un departamento de relaciones institucionales.
- Elaboren un original y creativo mapa cognitivo de agua mala en el que desarrollen los siguientes puntos:
  1. Explicar qué son las relaciones institucionales y cuál es su objetivo.
  2. Señalar los beneficios que les proporcionaría a la unión de empresarios el contar con un departamento de este tipo.
  3. Mencionar si consideran importante formar algún grupo de influencia.
- Justifiquen su respuesta.

## Rúbrica de mapa cognitivo: mala agua o medusa

| CRITERIO                                  | DESCRIPCIÓN   | TOTAL, DE PUNTOS (100) |
|---|---|------------------------|
| Estructura y organización                 | 1. Se encuentra en la parte superior (primer recuadro) el título del tema.  | 10                     |
|   | 2. Se encuentran cuadros subsiguientes después del tema principal.  | 10                     |
|   | 3. Se encuentran después de los cuadros subsiguientes hilos o líneas, en donde se colocarán las características o elementos de cada subtema.                          | 10                     |
|   | 4. La información es ordenada de manera jerárquica (de mayor a menor importancia).  | 10                     |
|   | 5. En las líneas o hilos se describe la información más importante de la investigación, dando a conocer el contenido del tema a tratar y resaltando lo más relevante. | 10                     |
| Redacción                                 | 6. La información es coherente y es adecuada al tema que se investigó.  | 10                     |
|   | 7. La redacción no presenta ninguna falta de ortografía (acentos, signos de puntuación, redacción, mayúsculas, etc.).   | 10                     |
|   | 8. Se describe la información más importante de la investigación.   | 10                     |
| Creatividad y Veracidad de la información | 9. El trabajo es creativo, es decir, su diseño es original y atractivo. Utiliza diferentes materiales didácticos para su elaboración.                                 | 10                     |
|   | 10. Incluye por lo menos una fuente bibliográfica debajo del mapa y todas están correctamente citadas en formato APA.   | 10                     |

## Semana 2 Sesión 3

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 2 e informa las tareas del día.</p>  | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor introducirá el tema 2 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar y los puntos clave de la entrega de la actividad 2.</p>                        | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 2.</p>  | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 2 de la semana con la elaboración de un mapa mental.</p>  | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

## Semana 2 Sesión 4

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 3 e informa las tareas del día.</p>  | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p>     | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor continúa con la explicación del tema 2 en caso de dudas, a través de casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar y los puntos clave de la entrega de la actividad 2.</p> | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado en la sesión.</p>  | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes continúan con la actividad 2 de la semana, dándole forma con respecto a la rúbrica proporcionada y se preparan para la entrega.</p>  | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

## Actividad 2

**Número y título de la actividad**  
Lobbismo

**Objetivo:**

Reconocer lo que es el *lobbying* y su evolución histórica.

**Requerimientos:**

- Llevar analizado a su próxima sesión: lo que es el *lobbying*, información importante sobre su evolución y características, la historia y funciones del CEM (Conferencia del Episcopado Mexicano).
- Plumones de colores.
- Leer la actividad con anticipación para poder llevar cualquier material que consideren útil o necesario.

**Instrucciones:**

- 1. Reúnanse en parejas.
- 2. Analicen la siguiente noticia: la Secretaría de Turismo (SECTUR), en conjunto con el Consejo de Promoción Turística de México (CPTM) y la Conferencia del Episcopado Mexicano (CEM), lanza plan de turismo cultural y religioso, por medio de la firma de un convenio de colaboración con los encargados de la pastoral turística y de movilidad humana.
- La campaña se llama *Senderos de Luz - Santuarios de Fe*, la cual propone 10 rutas de turismo cultural-religioso, donde el principal atractivo son los recintos católicos, ligados con la historia de México. Imaginen que ustedes forman parte del grupo de operadores del sector turístico y que están analizando este plan, por lo que deciden realizar un mapa mental que organice sus ideas.
- En la cartulina realizarán su mapa mental creativo y original, en el que describirán y contestarán lo siguiente:
  1. ¿Qué organismo consideran que tuvo la idea de lanzar el plan turístico religioso-cultural? ¿Por qué?
  2. ¿El organismo que mencionaron realiza la actividad de *lobbying*? Expliquen.
  3. Si el grupo mencionado hace *lobbying*, ¿desde cuándo consideran que realiza esta actividad? (antecedentes u origen).
  4. ¿Creen que el plan turístico va a velar por los intereses de todos los participantes del sector o solo de cierto grupo? (en este caso, el religioso) Justifiquen su respuesta.

**Entregables:** Mapa mental en el que señalan la justificación sobre el organismo que tuvo la idea de la campaña, si practica *lobbying*, el origen de éste y la explicación sobre si vela por los intereses de todos los participantes del sector.



### Rúbrica para evaluar mapa mental "Actividad 2"

| Criterio                                  | Descripción  | Total, de puntos |
|---|--|------------------|
| Contenido del mapa mental                 | Justificación del organismo que tuvo la idea del plan turístico.   | 10               |
|   | Análisis sobre si el organismo señalado hace la actividad de <i>lobbying</i> .   | 10               |
|   | Señalamiento de los antecedentes u origen del <i>lobbying</i> que practica el organismo seleccionado.                              | 10               |
|   | Explicación de si consideran que el plan turístico va a velar por los intereses de todos los integrantes del sector.               | 10               |
| Diseño                                    | Se inicia desde el centro de la hoja colocando la idea central que está desarrollada hacia fuera de manera irradiante.             | 10               |
|   | La idea central está representada con una imagen clara, poderosa y sintetiza el tema general del mapa mental.                      | 10               |
|   | Utiliza el espaciamiento para acomodar de manera equilibrada las ideas o subtemas.   | 10               |
| Creatividad y Veracidad de la información | El trabajo es creativo, es decir, su diseño es original y atractivo. Utiliza diferentes materiales didácticos para su elaboración. | 10               |
|   | El mapa es claro y comprensible.   | 10               |
|   | Incluye por lo menos una fuente bibliográfica debajo del mapa y todas están correctamente citadas en formato APA.                  | 10               |

## Semana 3 Sesión 5

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 4 e informa las tareas del día.</p>  | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor introducirá el tema 3 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar y los puntos clave de la entrega de la actividad 3.</p>                        | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado en clases.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 3 de la semana con un caso práctico sobre políticas de compensación.</p>  | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |



|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  |  |  |  |
|--|--|--|--|

## Semana 3 Sesión 6

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN  | DURACIÓN   |
|------------|---|--|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 5 e informa las tareas del día.</p>   | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p>    | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor continúa con la explicación del tema 3 en caso de dudas a través de casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar y los puntos clave de la entrega de la actividad 3.</p> | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 3.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes continúan con la actividad 3 de la semana, dándole forma con respecto a la rúbrica proporcionada y se preparan para la entrega.</p>   | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>   | 5 minutos  |

## Actividad 3

### Número y título de la actividad

Aspectos generales del lobbismo

#### Objetivo:

Reconocer la función y objetivos del *lobbying*, así como su clasificación.

#### Requerimientos:

Llevar a la sesión de clases lo siguiente: ·

- Función, objetivo y clasificación del *lobbying*.
- Las funciones que realiza la Asociación de Hoteles y Moteles.

#### Instrucciones:

- Reúnanse en equipos de tres personas.
- Analicen el siguiente caso: la Asociación de Hoteles y Moteles tiene la firme intención de buscar cambiar su figura jurídica y convertirse en una Cámara empresarial, ya que esto le permitiría tener acceso directo con el Ejecutivo Federal. Por medio de esta propuesta, la agrupación buscará seguir garantizando el crecimiento del sector y fortaleciendo la hotelería, ya que actualmente sus intereses son representados por una Confederación de Cámaras, que en la mayoría de las ocasiones toma decisiones que no favorecen a los hoteleros como ellos quisieran. Analicen el caso anterior asumiendo el papel de asesores del gobierno, los cuales van a revisar la propuesta de la asociación.
- Elaboren un reporte en el que den respuesta a los siguientes cuestionamientos:
  1. ¿Consideran que la Asociación de Hoteles y Moteles realmente debe convertirse en una Cámara? Justifiquen su respuesta.
  2. La decisión de crear este organismo, ¿se considera como una actividad de *lobbying*? ¿Por qué?
  3. Si lo consideran *lobbying*, ¿cuál sería su objetivo?
  4. ¿Qué tipo de *lobbying* realizaría la Cámara? Justifiquen su respuesta.

**Entregables:** Reporte en el que den su justificación sobre la creación de la Cámara, si se considera una actividad de *lobbying* y el tipo de *lobbying* que se identifica.



### Rúbrica para evaluar "Actividad 3".

| Criterio               | Descripción  | Total, de puntos |
|------------------------|--|------------------|
| Estructura del reporte | El reporte cuenta con todos los aspectos de la estructura:<br>-Introducción<br>-Desarrollo<br>-Conclusión  | 25               |
| Redacción              | No se presentan errores ortográficos en el reporte.  | 25               |
| Información            | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Justificación sobre la creación o no de la Cámara.</li> <li>2. Análisis sobre si la creación de la Cámara se considera una actividad de <i>lobbying</i>.</li> <li>3. Justificación del tipo de <i>lobbying</i> que se identifica.</li> </ol> | 25               |
| Fuentes consultadas    | Muestra en formato APA la información consultada para la elaboración del reporte.  | 25               |

## Semana 4 Sesión 7

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 6 e informa las tareas del día.</p>  | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor introducirá el tema 4 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar y los puntos clave de la entrega de la evidencia final.</p>                    | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 4.</p>  | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

## Semana 4 Sesión 8

| SECCIÓN | ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN | DURACIÓN |
|---------|-----------|-------------|----------|
|---------|-----------|-------------|----------|

|            |   |   |            |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 7 e informa las tareas del día.</p>  | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p>   | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor continúa con la explicación del tema 4 en caso de dudas a través de casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar y los puntos clave de la entrega de la actividad 4</p> | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 4 y plantearán inquietudes sobre la evidencia final.</p>  | 10 minutos |
|            |   | <p>Los estudiantes continúan con la actividad 4, dándole forma con respecto a la rúbrica proporcionada y se preparan para la última entrega.</p>  | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

## Actividad 4

### Número y título de la actividad

Conociendo a los lobbistas

#### Objetivo:

Identificar quiénes son los lobbistas, sus funciones, naturaleza y el futuro de su profesión.

#### Requerimientos:

- Ver la película Miss Sloane (2016).

- Responde lo siguiente, lleva a tu sesión de clases tus respuestas:
  - a. ¿Quiénes son los lobbistas?
  - b. ¿Cuáles son sus funciones y naturaleza?
  - c. ¿Qué actividades realizan?
  - d. ¿Cuál sería el futuro de esta profesión?

**Instrucciones:**

- Entrega una copia a tu profesor de la información que se les solicitó de manera individual en requerimientos.
- Formen equipos de máximo tres personas y compartan la información que cada uno lleva sobre la película Miss Sloane.
- Elaboren una ficha técnica en la que desarrollen los siguientes aspectos relacionados con los lobbistas:
  1. ¿Se reconoce claramente quiénes son los lobbistas? Expliquen.
  2. Describan las funciones y naturaleza de los lobbistas que pudieron identificar.
  3. Enlisten las principales actividades que realizan los lobbistas.
  4. En su opinión, ¿cuál sería el futuro de esta profesión?
- **Entregables:** Ficha técnica en la que se describe quiénes son los lobbistas, sus funciones, naturaleza, actividades y el futuro de dicha profesión.



## Rúbrica para evaluar "Actividad 4".

| <b>Criterio</b>           | <b>Descripción</b>  | <b>Total, de puntos</b> |
|---------------------------|---|-------------------------|
| Organización y estructura | La ficha técnica está muy bien organizada y estructurada en secciones claramente identificables.  | 25                      |
| Presentación              | La ficha técnica tiene una presentación atractiva, con un diseño cuidado y uso adecuado de colores y fuentes.   | 25                      |
| Contenido                 | La ficha técnica incluye:<br>1.-Descripción sobre quiénes son los lobbistas.<br>2.- Señala las funciones y naturaleza de los lobbistas.<br>3.- Menciona por lo menos cinco actividades de los lobbistas.<br>5.-Comenta el futuro de la profesión. | 25                      |
| Uso de lenguaje técnico   | El estudiante utiliza un lenguaje técnico, adecuado y preciso en la ficha técnica.  | 25                      |

## Semana 5 Sesión 9

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 8 e informa las tareas del día.</p>  | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor introducirá el tema 5 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar y los puntos clave de la entrega de la evidencia final.</p>                    | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 5 y se preparan para visualizar la evidencia 1.</p>   | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

## Semana 5 Sesión 10

| SECCIÓN | ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN | DURACIÓN |
|---------|-----------|-------------|----------|
|---------|-----------|-------------|----------|

|            |   |  |            |
|------------|---|--|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 9 e informa las tareas del día.</p>   | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p>    | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor continúa con la explicación del tema 5 en caso de dudas a través de casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar y los puntos clave de la entrega de la actividad 5.</p> | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>  | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 5 y la entrega de la evidencia número 1.</p>   | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>   | 5 minutos  |

## Actividad 5

### Número y título de la actividad

La profesionalización del lobbismo

### Objetivo:

Señalar la forma en la que se debe llevar a cabo la profesionalización del lobbismo.

**Requerimientos:**

Llevar la siguiente información:

- Los diferentes tipos de argumentación que existen (diálogo y opiniones propias).
- Señalar en qué consiste la responsabilidad social y empresarial del lobbismo o la regulación de los lobistas.
- Llevar por equipo la siguiente noticia: - Villanueva, D. (2024). *Al margen de toda regulación, ejército de cabilderos trabaja en el Congreso*. Recuperado de: <https://www.jornada.com.mx/2024/03/17/economia/015n1eco>

**Instrucciones:**

- Formen equipos según las instrucciones de su profesor.
- Analicen la información de la noticia: listos para instalar barreras en el municipio de Tulum.
- Elaboren una presentación en la que desarrollen los siguientes aspectos relacionados con la profesionalización del *lobbying*:
  1. Describan los diferentes tipos de argumentación que se manifiestan en la lectura “Al margen de toda regulación, ejército de cabilderos trabaja en el Congreso” o Comenten según la lectura si existe responsabilidad social y empresarial del lobbismo.
  2. ¿Consideran que en México exista un tipo de regulación para los grupos lobistas, según la lectura? Justifiquen.
- Expongan su presentación al resto del grupo.
- Su profesor decidirá qué equipo elaboró el mejor análisis y presentación.
- **Entregables:** Presentación en la que describen los tipos de argumentación, la responsabilidad social y empresarial, así como las regulaciones identificadas.



### Rúbrica para evaluar "Actividad 5"

| Criterio                       | Descripción   | Total, de puntos |
|--------------------------------|---|------------------|
| Título                         | El título es creativo y expresa muy bien el tema de la presentación.  | 25               |
| Presentación de la información | 1.-Describen los tipos de argumentación identificados.<br>2.-Se especifica si existe responsabilidad social y empresarial del lobbismo.<br>3.- Se especifica si en México existe algún tipo de regulación de los lobbistas. | 25               |
| Imágenes y vídeos              | Las imágenes o en su caso vídeos son muy apropiados para el tema y suponen un buen resumen visual del mismo.  | 25               |
| Gramática y ortografía         | En el texto de la presentación no hay errores gramaticales u ortográficos. Todas las oraciones se encuentran bien organizadas.  | 25               |

## Evidencia 1

### Descripción

*Storytelling* de la evolución del *lobbying* a través de conceptos clave y herramienta virtual.

### Instrucciones

Los siguientes recursos son materiales de apoyo adicionales al contenido del curso; al entrar a cada sitio deberás considerar los términos y condiciones que rigen al mismo.

1. Situación actual del *lobbying*:
  - Analiza cuidadosamente los orígenes del *lobbying* y sus primeras manifestaciones.

- Compara los orígenes del *lobbying* con su situación actual.
- Proporciona tres ejemplos de las clases de lobbismo que existen.
- 2. Características de los lobbistas:
  - Explica quiénes son los lobbistas y cuáles son sus principales funciones.
  - Comenta cuántas clases de lobbistas existen.
  - Comparte tres ejemplos de lobbistas destacados de cualquier parte del mundo.
- 3. Profesionalización del *lobbying*:
  - Indica las regulaciones para los lobbistas (por lo menos tres).
  - Señala tres tipos de diálogos o argumentaciones que se deben manejar en el *lobbying*.
- 4. Representación en video:
  - Reúne toda la información señalada y realiza un video sobre el *lobbying* y su evolución.
  - En dicho video debes apoyarte de algún muro virtual como [Padlet](#), [Thinglink](#) o cualquier otro que consideres útil e interesante para que tu demostración sea lo más ingeniosa posible. A continuación, se te proporcionan algunas sugerencias de [tutoriales](#) de dichas herramientas.
  - Incluye una conclusión sobre lo que opinas del *lobbying* y explica si tiene futuro en el ámbito turístico.
  - Entrega a tu profesor una liga con tu video subido a [YouTube](#).

Realiza la entrega de tu proyecto final, con base en los criterios de evaluación que se muestran en la siguiente rúbrica.

| Criterio de evaluación   | Altamente competente  | Competente   | Parcialmente competente  | Insuficiente desarrollo de la competencia   | Total |
|--|---|--|--|---|-------|
|  | 100 puntos  | Máximo 88 puntos   | Máximo 73 puntos   | Máximo 54 puntos  |       |
| 1. Situación actual del <i>lobbying</i>                            | <b>Equivalencia: 25 puntos</b><br>a. Proporciona un análisis completo de los orígenes del <i>lobbying</i> y sus primeras manifestaciones.<br>b. Hace una comparación adecuada de los orígenes del <i>lobbying</i> con su situación actual.<br>c. Proporciona tres ejemplos de las clases de lobbismo que existen.   | <b>Equivalencia: 22 puntos</b><br>a. Proporciona un análisis incompleto de los orígenes del <i>lobbying</i> y sus primeras manifestaciones.<br>b. Hace una comparación adecuada de los orígenes del <i>lobbying</i> con su situación actual.<br>c. Proporciona tres ejemplos de las clases de lobbismo que existen.  | <b>Equivalencia: 18 puntos</b><br>a. Proporciona un análisis incompleto de los orígenes del <i>lobbying</i> y sus primeras manifestaciones.<br>b. Hace una comparación insuficiente de los orígenes del <i>lobbying</i> con su situación actual.<br>c. Proporciona tres ejemplos de las clases de lobbismo que existen.  | <b>Equivalencia: 13 puntos</b><br>a. Proporciona un análisis incompleto de los orígenes del <i>lobbying</i> y sus primeras manifestaciones.<br>b. Hace una comparación insuficiente de los orígenes del <i>lobbying</i> con su situación actual.<br>c. Proporciona solo dos ejemplos de las clases de lobbismo que existen.   | 25    |
| 2. Características de los lobbistas                                | <b>Equivalencia: 25 puntos</b><br>a. Explica quiénes son los lobbistas y cuáles son sus principales funciones.<br>b. Comenta todas las clases de lobbistas que existen.<br>c. Comparte tres ejemplos correctos de lobbistas destacados.   | <b>Equivalencia: 22 puntos</b><br>a. Explica quiénes son los lobbistas y cuáles son sus principales funciones.<br>b. Comenta algunas clases de lobbistas que existen.<br>c. Comparte tres ejemplos correctos de lobbistas destacados.  | <b>Equivalencia: 18 puntos</b><br>a. Explica quiénes son los lobbistas y cuáles son sus principales funciones.<br>b. Comenta algunas clases de lobbistas que existen.<br>c. Comparte solo dos ejemplos correctos de lobbistas destacados.  | <b>Equivalencia: 13 puntos</b><br>a. Explicación deficiente sobre quiénes son los lobbistas y sus principales funciones.<br>b. Comenta algunas clases de lobbistas que existen.<br>c. Comparte solo dos ejemplos correctos de lobbistas destacados.   | 25    |
| 3. Profesionalización del <i>lobbying</i>                          | <b>Equivalencia: 25 puntos</b><br>a. Indica tres regulaciones para los lobbistas.<br>b. Señala tres tipos de diálogos o argumentaciones que se deben manejar en el <i>lobbying</i> .  | <b>Equivalencia: 22 puntos</b><br>a. Indica solo dos regulaciones para los lobbistas.<br>b. Señala tres tipos de diálogos o argumentaciones que se deben manejar en el <i>lobbying</i> .   | <b>Equivalencia: 18 puntos</b><br>a. Indica solo dos regulaciones para los lobbistas.<br>b. Señala solo dos tipos de diálogos o argumentaciones que se deben manejar en el <i>lobbying</i> .   | <b>Equivalencia: 14 puntos</b><br>a. Indica solo una regulación para los lobbistas.<br>b. Señala solo dos tipos de diálogos o argumentaciones que se deben manejar en el <i>lobbying</i> .  | 25    |
| 4. Storytelling y conclusión en video con apoyo de un muro virtual | <b>Equivalencia: 25 puntos</b><br>a. Reúne toda la información solicitada y realiza un video sobre el <i>lobbying</i> y su evolución.<br>b. Incluye una conclusión sobre lo que opina del <i>lobbying</i> y explica si tiene futuro en el ámbito turístico.<br>c. Para su presentación se apoya en un muro virtual.<br>d. Entrega su video a través de una liga de YouTube. | <b>Equivalencia: 22 puntos</b><br>a. Reúne toda la información solicitada y realiza un video sobre el <i>lobbying</i> y su evolución.<br>b. Incluye una conclusión sobre lo que opina del <i>lobbying</i> y explica si tiene futuro en el ámbito turístico.<br>c. Para su presentación se apoya en un muro virtual.<br>d. No entrega su video a través de una liga de YouTube. | <b>Equivalencia: 19 puntos</b><br>a. Reúne toda la información solicitada y realiza un video sobre el <i>lobbying</i> y su evolución.<br>b. Incluye una conclusión sobre lo que opina del <i>lobbying</i> y explica si tiene futuro en el ámbito turístico.<br>c. Para su presentación no se apoya en un muro virtual.<br>d. Entrega su video a través de una liga de YouTube. | <b>Equivalencia: 14 puntos</b><br>a. Reúne toda la información solicitada y realiza un video sobre el <i>lobbying</i> y su evolución.<br>b. Incluye una conclusión sobre lo que opina del <i>lobbying</i> y explica si tiene futuro en el ámbito turístico.<br>c. Para su presentación no se apoya en un muro virtual.<br>d. No entrega su video a través de una liga de YouTube. | 25    |

## Semana 6 Sesión 11

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 10 e informa las tareas del día.</p>   | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor introducirá el tema 6 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.</p>   | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 6.</p>  | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

## Semana 6 Sesión 12

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 11 e informa las tareas del día.</p>   | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor continúa con la explicación del tema 6 en caso de dudas a través de casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.</p>   | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 6 y se preparan para entregarla de acuerdo con la rúbrica proporcionada.</p>  | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

## Actividad 6

## Número y título de la actividad

*Lobbying* a nivel internacional

## Objetivo:

Identificar la forma en la que funciona el *lobbying* a nivel internacional.

### Requerimientos:

Llevar a la sesión de clases lo siguiente:

- Regulación del *lobbying* en Estados Unidos y la Unión Europea (Inglaterra, Francia y España).

### Instrucciones:

- En parejas analicen el siguiente caso:
- Un grupo de empresarios importantes del ámbito turístico desea incursionar en la actividad del lobbismo, por lo que se han acercado a la empresa que ustedes representan, ya que se dedican a asesorar a las personas que desean realizar algún tipo de *lobbying*. Debido a que los empresarios son originarios de varias partes del mundo, están indecisos en cuanto a la selección del lugar en el que deberían fundar su grupo de lobbistas.
- Tomando como base la información anterior, llenen la siguiente tabla con la información solicitada:

| País   | Estados Unidos | Inglaterra |
|--|----------------|------------|
| ¿El registro como lobbistas es voluntario u obligatorio? |                |            |
| Ventajas de la regulación                                |                |            |
| Desventajas de la regulación                             |                |            |
| ¿Tiene código de conducta?                               |                |            |

- País Estados Unidos Inglaterra Francia España ¿El registro como lobbistas es voluntario u obligatorio? Ventajas de la regulación. Desventajas de la regulación. ¿Tiene código de conducta?
- Después de terminar el llenado de la tabla, respondan los siguientes cuestionamientos:
  - a. ¿En cuál país sería más conveniente crear el grupo de *lobbying*? ¿Por qué?
  - b. ¿Cuál de los países no sería conveniente para fundar el grupo de *lobbying*? ¿Por qué?
  - c. En su opinión, ¿consideran que actualmente es conveniente incursionar en la actividad del *lobbying* en alguno de los países analizados? Justifiquen su respuesta.
- Elaboren un reporte que contenga la tabla y la respuesta de los cuestionamientos.

**Entregables:** Reporte en el que presenten la tabla con la información solicitada, así como la

justificación del lugar en el que fundarían su grupo de *lobbying*, el país que no es opción para crear el grupo, así como su opinión justificada sobre la conveniencia de incursionar o no en el *lobbying*.

### Rúbrica para evaluar "Actividad 6".

| Criterio               | Descripción  | Total, de puntos |
|------------------------|--|------------------|
| Estructura del reporte | El reporte cuenta con todos los aspectos de la estructura:<br>-Introducción<br>-Desarrollo<br>-Conclusión  | 25               |
| Redacción              | No se presentan errores ortográficos en el reporte.  | 25               |
| Información            | 1.- Se presenta la tabla de la actividad, completa y llenada de forma correcta.<br>2.-Se justifica el lugar en el que deben crear el grupo de <i>lobbying</i> .<br>3.- Se justifica el lugar poco conveniente para fundar el grupo de <i>lobbying</i> .<br>4.- Se da una opinión justificada sobre la conveniencia de incursionar o no en el lobbismo. | 25               |
| Fuentes consultadas    | Muestra en formato APA la información consultada para la elaboración del reporte.  | 25               |

## Semana 7 Sesión 13

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 12 e informa las tareas del día.</p>   | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor introducirá el tema 7 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.</p>   | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 7.</p>  | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

## Semana 7 Sesión 14

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 13 e informa las tareas del día.</p>   | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor continúa con la explicación del tema 7 en caso de dudas a través de casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.</p>   | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 7 y se preparan para entregarla de acuerdo con la rúbrica proporcionada.</p>  | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

## Actividad 7

**Número y título de la actividad**

El *lobbying* en México

**Objetivo:**

Comprender cómo funciona el *lobbying* en México.

**Requerimientos:**

- Investigar, en fuentes confiables, las razones por las que algunas figuras políticas se oponen a la construcción del nuevo Aeropuerto Internacional Ojos Negros en Ensenada Baja California.
- Indagar quiénes son los principales grupos que están involucrados en el proyecto del Aeropuerto Internacional Ojos Negros en Ensenada Baja California, así como los beneficios que proporcionaría a México.
- Investigar cómo se desarrolla el *lobbying* en México.
- Toda la información la deberán llevar por escrito con una copia para el profesor.

**Instrucciones:**

- Con la información que llevaron van a realizar un debate.
- El profesor organizará los equipos y será el moderador del debate.
- La mitad de los equipos estará a favor de la construcción del Aeropuerto Internacional de Tulum y la otra estará en contra.
- Cada equipo deberá realizar y anotar por escrito sus argumentos (ya sea a favor o en contra), considerando los siguientes aspectos:
  - a. La construcción del aeropuerto, ¿traerá ventajas o desventajas para México y sus habitantes? Justifiquen.
  - b. ¿El proyecto va a beneficiar a los grupos de empresarios involucrados en el mismo o a los ciudadanos (turistas y personas de la zona)? ¿Por qué?
  - c. ¿Creen que el proyecto fue impuesto por los grupos de lobbistas de México? ¿Por qué? Al final del debate, entre todos respondan el siguiente cuestionamiento: ¿Es o no conveniente o necesaria la construcción de este nuevo aeropuerto internacional en Ojos Negros? Justifiquen su respuesta.
- Por equipo deben de entregar las respuestas a los tres incisos del punto 4, la pregunta final después del debate, así como cada integrante necesita entregar la copia de la investigación previa solicitada en requerimientos.

**Entregables:**

Entreguen un informe por equipo con las ventajas o desventajas, justificación sobre los beneficiados con el proyecto, respuesta sobre la imposición del proyecto, la conclusión del debate y anexen las copias de las investigaciones por cada integrante del equipo solicitadas en requerimientos para la actividad.

Rúbrica para  
"Actividad 7".

| Criterio               | Descripción   | Total, de puntos |
|------------------------|---|------------------|
| Estructura del informe | El informe cuenta con todos los aspectos de la estructura:<br>-Introducción<br>-Desarrollo<br>-Conclusión   | 25               |
| Redacción              | No se presentan errores ortográficos en el reporte.   | 25               |
| Información            | 1.-Ventajas o desventajas de la construcción del aeropuerto y su justificación.<br>2.-Justificación sobre los grupos o personas que saldrán beneficiadas con el proyecto.<br>3.-Respuesta clara sobre si el proyecto fue impuesto por lobbistas o no.<br>3.-Conclusión del debate: ¿Es conveniente o necesaria la construcción del nuevo aeropuerto?<br>4.-El reporte incluye copias de las investigaciones por cada integrante del equipo solicitadas en requerimientos para la actividad. | 25               |
| Fuentes consultadas    | Muestra en formato APA la información consultada para la elaboración del reporte.   | 25               |

evaluar

## Semana 8 Sesión 13

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 12 e informa las tareas del día.</p>   | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor introducirá el tema 8 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.</p>   | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 8.</p>  | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

## Semana 8 Sesión 14

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 13 e informa las tareas del día.</p>   | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor continúa con la explicación del tema 8 en caso de dudas a través de casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.</p>   | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 8.</p>  | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

## Actividad 8

## Número y título de la actividad

Implicaciones del *lobbying* a nivel profesional

**Objetivo:**

Reconocer los elementos del *lobbying* a nivel profesional.

**Requerimientos:**

- Lleva la siguiente noticia: Roca, M. (2024). *La rivalidad entre EE. UU. y China se da en un ambiente multipolar competitivo*. Recuperado de <https://www.infobae.com/def/2024/11/02/la-rivalidad-entre-ee-uu-y-china-se-da-en-un-ambiente-multipolar-competitivo>
- Realiza un resumen en el que consideres los siguientes aspectos:
  - a. Elementos que se deben tomar en cuenta para elaborar una estrategia de comunicación.
  - b. Aspectos que se deben considerar en el manejo de conflictos de intereses.
  - c. Técnicas de negociación que se utilizan en el manejo de conflictos.
- Dispositivo móvil por equipo que tenga capacidad para grabar un video corto de no más de dos minutos.

**/Instrucciones:**

- Se van a organizar por equipos, el profesor determinará el número de integrantes para trabajar.
- Adopten el papel de lobbistas profesionales que buscan conciliar los intereses de Estados Unidos y China.
- Apoyándose de la información que les fue solicitada previamente, respondan los siguientes cuestionamientos:
  - a. ¿Cuál es el conflicto central? Expliquen.
  - b. ¿Qué públicos están involucrados?
  - c. ¿Cuál sería la estrategia para resolver el conflicto? Justifiquen su respuesta.
  - d. ¿Qué técnicas de negociación llevarían a cabo? ¿Por qué?
  - e. ¿Consideran que el conflicto se puede solucionar de manera favorable para los países involucrados? Expliquen.
- Graben un video sencillo de no más de dos minutos en el que respondan los cuestionamientos señalados y, posteriormente, súbanlo a YouTube para obtener el enlace que entregarán a su profesor.

**Entregables:**

Liga con el video subido a YouTube en el que se menciona la noticia señalada, el conflicto central, los públicos involucrados, las estrategias y técnicas de negociación, y la solución del conflicto.

## Rúbrica para evaluar "Actividad 8".

| Criterio                | Descripción   | Total, de puntos |
|-------------------------|---|------------------|
| Presentación            | Se presentaron con su nombre de manera formal y dieron a conocer el tema.   | 20               |
| La calidad del audio es | Clara.<br>Volumen adecuado y suficiente.<br>No existen interrupciones auditivas.  | 20               |
| Contenido               | En el vídeo se especifica lo siguiente explicado por los alumnos:<br><ol style="list-style-type: none"> <li>1. Se menciona claramente el conflicto central.</li> <li>2. Se señalan los públicos involucrados.</li> <li>3. Se exponen la o las estrategias para resolver el conflicto y justificación.</li> <li>4. Mención de las técnicas de negociación.</li> <li>5. Consideración sobre la solución del conflicto.</li> </ol> | 40               |

|                    |                                       |    |
|--------------------|---------------------------------------|----|
| Duración del vídeo | La duración del video es de 2 minutos | 20 |
|--------------------|---------------------------------------|----|

## Semana 9 Sesión 15

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 14 e informa las tareas del día.</p>   | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor introducirá el tema 9 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar</p>  | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 9.</p>  | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

## Semana 9 Sesión 16

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 15 e informa las tareas del día.</p>   | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor continúa con la explicación del tema 9 en caso de dudas a través de casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.</p>   | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 9.</p>  | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

### Actividad 9

#### Número y título de la actividad

La importancia del *lobbying* en el turismo

#### Objetivo:

Comprender la importancia que tiene el *lobbying* en el turismo.

**Requerimientos:**

- Lleva la siguiente noticia: Rubio, J. (2024). *Organizadores de Eventos como Agentes de Cambio hacia la Sostenibilidad*. Recuperado de <https://www.pcma.org/organizadores-eventos-agentes-cambio-sostenibilidad/>
- Enlistar las políticas públicas que se deben considerar para crear una empresa de congresos sustentables.

**/Instrucciones:**

- Como futuros profesionistas del turismo, van a tomar el papel como agentes de cambio preocupados por el medio ambiente, por lo que desean crear una empresa que se dedique a realizar congresos y eventos de manera sustentable. Es así como comenzarán a buscar información para identificar los aspectos que deben tomar en cuenta para crear un negocio de esta naturaleza.
- Formen equipos, según las instrucciones de su profesor.
- Analicen la información solicitada en sus requerimientos y obtengan los siguientes datos, los cuales acomodarán en un cuadro sinóptico:
  - a. ¿Cuál es el objetivo del artículo?
  - b. ¿Qué prácticas recomienda el artículo para tener éxito en la organización de eventos?
  - c. ¿Qué políticas públicas se deben considerar para crear una empresa de congresos y eventos sustentables?
  - d. ¿Consideran que el *lobbying* es importante en este tipo de eventos? Justifiquen su respuesta.

**Entregables:**

Cuadro sinóptico en el que se señala lo más importante del artículo, su objetivo, los actores o grupos de influencia, el objetivo de cada uno, las políticas públicas necesarias y la importancia del *lobbying* en este tipo de evento.

## Rúbrica para evaluar "Actividad 9".

| Criterio               | Descripción  | Total, de puntos |
|------------------------|--|------------------|
| Concepto principal     | El concepto principal es adecuado y pertinente con el tema.  | 25               |
| Conceptos subordinados | <p>Incluyó todos los conceptos importantes que representa la información principal del tema.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Señalan con claridad el objetivo del artículo.</li> <li>2. Identificación de los actores o grupos de influencia que asistieron al evento.</li> <li>3. Mención de las políticas públicas necesarias para crear la empresa de congresos o eventos sustentables.</li> <li>4. Importancia del <i>lobbying</i> en el artículo señalado.</li> </ol> | 25               |
| Estructura             | Presenta estructura jerárquica horizontal completa y equilibrada, con una organización clara y de fácil interpretación.  | 25               |
| Presentación           | El cuadro sinóptico se presenta de manera visualmente atractiva y profesional. Se utiliza un diseño adecuado, con colores y elementos gráficos que mejoran la presentación.  | 25               |

## Semana 10 Sesión 17

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 16 e informa las tareas del día.</p>   | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor introducirá el tema 10 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.</p>  | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 9.</p>  | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

## Semana 10 Sesión 18

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 17 e informa las tareas del día.</p>   | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor continúa con la explicación del tema 10 en caso de dudas a través de casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.</p>  | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 9 y la evidencia número 2 siguiendo los puntos establecidos en la rúbrica.</p>  | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

### Actividad 10

#### Número y título de la actividad

Las políticas en materia de turismo

#### Objetivo:

Identificar las políticas que intervienen en el turismo.

**Requerimientos:**

- Lleva alguna noticia o información, de fuentes confiables, que hable acerca del Proyecto del Tren Maya.
- Busquen información sobre las políticas en materia de turismo que regulan la creación de proyectos a nivel federal y las que regulan la actividad turística en los siguientes estados: Tabasco, Chiapas, Yucatán, Campeche y Quintana Roo.
- Lleven lo necesario por equipo para realizar una presentación creativa.

**Instrucciones:**

- El profesor organizará al grupo por equipos, determinando el número de integrantes. Analicen la información que cada uno de ustedes trajo sobre el Tren Maya y las diferentes políticas que encontraron sobre materia turística. Realicen una presentación creativa con las respuestas a lo siguiente:
  1. ¿Qué nombre le pondrían al proyecto turístico?
  2. Señalen el objetivo de este.
  3. Para llevar a cabo el proyecto, ¿cuáles serían las políticas regulatorias que ustedes tomarían en cuenta (a nivel federal, estatal y municipal)?
  4. Enlisten los grupos e instituciones que tendrían que formar parte del megaproyecto.
  5. En su opinión, concluyan si consideran que el mencionado proyecto es viable para su realización.

**Entregables:**

Presentación creativa en el que señalen el nombre del proyecto, su objetivo, las políticas que tendrían que considerarse, la lista de los grupos involucrados y la conclusión sobre la viabilidad del proyecto.

## Rúbrica para evaluar actividad 10. Las políticas en materia de turismo

| <b>Criterio</b>                | <b>Descripción</b>   | <b>Total, de puntos</b> |
|--------------------------------|--|-------------------------|
| Título                         | El título es creativo y representa muy bien el tema de la presentación.  | 25                      |
| Presentación de la información | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nombre del proyecto y su objetivo.</li> <li>2. Políticas regulatorias en materia de turismo (a nivel federal, estatal y municipal).</li> <li>3. Lista de las instituciones y grupos que formarían parte del proyecto.</li> <li>4. Conclusión sobre la viabilidad de realización del proyecto.</li> </ol> | 25                      |
| Imágenes y vídeos              | Las imágenes o en su caso vídeos son muy apropiados para el tema y suponen un buen resumen visual del mismo.   | 25                      |
| Gramática y ortografía         | En el texto de la presentación no hay errores gramaticales u ortográficos. Todas las oraciones se encuentran bien organizadas.   | 25                      |

## Evidencia 2

### Descripción

Esquema creativo del desarrollo del *lobbying* turístico en México, Estados Unidos, Francia, España e Inglaterra, así como las normas que lo regulan.

### Instrucciones

Los siguientes recursos son materiales de apoyo adicionales al contenido del curso; al entrar a cada sitio deberás considerar los términos y condiciones que rigen al mismo.

Imagina que formas parte de un grupo de *lobbying* y que vas a realizar un análisis de los proyectos más relevantes que se estén gestionando en el turismo en diferentes países, para ver cuál puedes adoptar, por lo que necesitas presentar un esquema creativo que te ayude a comparar la información de cada uno de ellos para tomar la mejor decisión.

Para tu esquema considera la siguiente información:

1. Investiga, en fuentes confiables, proyectos turísticos que actualmente se estén gestionando en cada uno de los siguientes países: Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia, España y México (uno de cada país); posteriormente describe brevemente cada uno de ellos.
2. Con respecto a cada proyecto realiza lo siguiente:
  - a. Analiza la información disponible de cada caso.
  - b. Identifica a los grupos de interés y autoridades que estén involucrados.
  - c. Explica si detectas o no actividades de *lobbying*, justifica tus respuestas.
  - d. Señala las condiciones, políticas (al menos tres) y regulaciones que tiene cada país, para realizar las actividades de *lobbying* y quiénes toman las decisiones sobre ese tema.
  - e. Enlista las tres principales características del *lobbying* de cada país.
3. Con toda la información recabada, analizada y procesada, realiza un esquema creativo que integre cada uno de los puntos solicitados. Para lo anterior te puedes apoyar con las versiones gratuitas de las siguientes plataformas:
  - a. Genially: <https://www.genial.ly/es>
  - b. Piktochart: <https://piktochart.com/>
  - c. Canva: <https://www.canva.com/>

Estos son algunos ejemplos, pero tienes la libertad de elegir la herramienta que desees para diseñar tu esquema.

Realiza la entrega de tu proyecto final, con base en los criterios de evaluación que se muestran en la siguiente rúbrica.

| Criterio de evaluación  | Altamente competente  | Competente  | Parcialmente competente   | Insuficiente desarrollo de la competencia   | Total |
|---|---|---|---|---|-------|
|   | 100 puntos  | Máximo 90 puntos  | Máximo 80 puntos  | Máximo 70 puntos  |       |
| 1. Proyectos turísticos de cada país                                    | <p><b>Equivalencia: 30 puntos</b></p> <p>a. Señala y describe brevemente un proyecto por cada país solicitado: Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia, España y México.</p> <p>b. Información recabada de fuentes confiables.</p>  | <p><b>Equivalencia: 27 puntos</b></p> <p>a. Señala y describe brevemente un proyecto de cuatro de los cinco países solicitados: Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia, España y México.</p> <p>b. Información recabada de fuentes confiables.</p>   | <p><b>Equivalencia: 24 puntos</b></p> <p>a. Señala y describe brevemente un proyecto de tres de los cinco países solicitados: Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia, España y México.</p> <p>b. Información recabada de fuentes confiables.</p>   | <p><b>Equivalencia: 21 puntos</b></p> <p>a. Señala y describe brevemente un proyecto de dos de los cinco países solicitados: Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia, España y México.</p> <p>b. Información recabada de fuentes confiables.</p>  | 30    |
| 2. Grupos de interés, autoridades y actividades de cada proyecto        | <p><b>Equivalencia: 20 puntos</b></p> <p>a. Identifica correctamente los grupos de interés y autoridades involucrados en cada uno de los cinco proyectos.</p> <p>b. Detecta correctamente si existen o no actividades de <i>lobbying</i> para cada uno de los cinco proyectos. Justifica cada una de las respuestas.</p>  | <p><b>Equivalencia: 18 puntos</b></p> <p>a. Identifica correctamente los grupos de interés y autoridades involucrados en solo cuatro de los cinco proyectos.</p> <p>b. Detecta correctamente si existen o no actividades de <i>lobbying</i> para solo cuatro de los cinco proyectos. Justifica cada una de las respuestas.</p>  | <p><b>Equivalencia: 16 puntos</b></p> <p>a. Identifica correctamente los grupos de interés y autoridades involucrados en solo cuatro de los cinco proyectos.</p> <p>b. Detecta correctamente si existen o no actividades de <i>lobbying</i> para solo cuatro de los cinco proyectos. Justifica cada una de las respuestas.</p>  | <p><b>Equivalencia: 14 puntos</b></p> <p>a. Identifica correctamente los grupos de interés y autoridades involucrados en solo cuatro de los cinco proyectos.</p> <p>b. Detecta correctamente si existen o no actividades de <i>lobbying</i> para solo cuatro de los cinco proyectos. Justifica cada una de las respuestas.</p>  | 20    |
| 3. Condiciones, actores y políticas que regulan el turismo en cada país | <p><b>Equivalencia: 20 puntos</b></p> <p>a. Señala las condiciones que tiene cada país para realizar el <i>lobbying</i>.</p> <p>b. Incluye tres políticas que regulan el <i>lobbying</i> de cada país.</p> <p>c. Menciona las regulaciones del <i>lobbying</i> que tiene cada país.</p> <p>d. Indica quiénes toman las decisiones del <i>lobbying</i> en cada país.</p> | <p><b>Equivalencia: 18 puntos</b></p> <p>a. Señala las condiciones para realizar el <i>lobbying</i> en cuatro de los cinco países.</p> <p>b. Incluye tres políticas que regulan el <i>lobbying</i> en cuatro de los cinco países.</p> <p>c. Menciona las regulaciones del <i>lobbying</i> en cuatro de los cinco países.</p> <p>d. Indica quiénes toman las decisiones del <i>lobbying</i> en cuatro de los cinco países.</p> | <p><b>Equivalencia: 16 puntos</b></p> <p>a. Señala las condiciones para realizar el <i>lobbying</i> en tres de los cinco países.</p> <p>b. Incluye tres políticas que regulan el <i>lobbying</i> en tres de los cinco países.</p> <p>c. Menciona las regulaciones del <i>lobbying</i> en tres de los cinco países.</p> <p>d. Indica quiénes toman las decisiones del <i>lobbying</i> en tres de los cinco países.</p> | <p><b>Equivalencia: 14 puntos</b></p> <p>a. Señala las condiciones para realizar el <i>lobbying</i> en dos de los cinco países.</p> <p>b. Incluye tres políticas que regulan el <i>lobbying</i> en dos de los cinco países.</p> <p>c. Menciona las regulaciones del <i>lobbying</i> en dos de los cinco países.</p> <p>d. Indica quiénes toman las decisiones del <i>lobbying</i> en dos de los cinco países.</p> | 20    |
| 4. Características del <i>lobbying</i> de cada país                     | <p><b>Equivalencia: 20 puntos</b></p> <p>a. Incluye al menos tres características del <i>lobbying</i> de cada uno de los cinco países.</p>  | <p><b>Equivalencia: 18 puntos</b></p> <p>a. Incluye al menos tres características del <i>lobbying</i> de sólo cuatro de los cinco países.</p>   | <p><b>Equivalencia: 16 puntos</b></p> <p>a. Proporciona una política que regula el <i>lobbying</i> en cada país.</p>  | <p><b>Equivalencia: 14 puntos</b></p> <p>a. No proporciona ninguna política que regule el <i>lobbying</i> en cada país.</p>   | 20    |

|                             |  |  |  |  |    |
|-----------------------------|--|--|--|--|----|
| 5. Estructura del esquema a | <b>Equivalencia: 10 puntos</b><br>a. El esquema es creativo, integral, claro y completo.<br>b. Utiliza una plataforma tecnológica para crear el esquema. | <b>Equivalencia: 9 puntos</b><br>a. El esquema es creativo, integral, claro e incompleto, ya que solo anexa información de cuatro de los cinco países.<br>b. Utiliza una plataforma tecnológica para crear el esquema. | <b>Equivalencia: 8 puntos</b><br>a. El esquema es creativo, integral, claro e incompleto, ya que solo anexa información de cuatro de los cinco países.<br>b. Utiliza una plataforma tecnológica para crear el esquema. | <b>Equivalencia: 7 puntos</b><br>a. El esquema es creativo, integral, claro e incompleto, ya que solo anexa información de cuatro de los cinco países.<br>b. Utiliza una plataforma tecnológica para crear el esquema. | 10 |
|-----------------------------|--|--|--|--|----|

## Semana 11 Sesión 19

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Saludo al grupo.</li> <li>Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 18 e informa las tareas del día.</p>   | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor introducirá el tema 11 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.</p>  | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 11.</p>   | 20 minutos |

|               |  |   |           |
|---------------|--|---|-----------|
| <b>CIERRE</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul> | El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión. | 5 minutos |
|---------------|--|---|-----------|

## Semana 11 Sesión 20

| SECCIÓN       | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN  | DURACIÓN   |
|---------------|---|--|------------|
| INICIO        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 19 e informa las tareas del día.</p>  | 10 minutos |
|               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse. | 5 minutos  |
| DESARROLLO    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | El profesor continúa con la explicación del tema 11 en caso de dudas a través de casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.  | 15 minutos |
|               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.   | 5 minutos  |
|               |   | Los estudiantes inician con la actividad 11.   | 20 minutos |
| <b>CIERRE</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.  | 5 minutos  |

## Actividad 11

### Número y título de la actividad

Manejando el *lobbying* y las relaciones públicas

### Objetivo:

Demostrar la forma en la que se maneja el *lobbying* y las relaciones públicas.

### Requerimientos:

- Investiga lo siguiente, realiza un resumen y llévalo a tu sesión de clases:
- Tipos de eventos que existen, así como la clasificación de los objetivos de relaciones públicas.
- - Puntos importantes a considerar para realizar un evento.
- Elige un hotel de tu ciudad (el que más te agrade), busca su página oficial de Internet y detecta las principales características y servicios que ofrece.
- Información relevante acerca del turismo sustentable.
- En equipo deben de ponerse de acuerdo para llevar el día de la sesión de clases los materiales necesarios para realizar un cartel creativo.

### Instrucciones:

- Formen equipos según las instrucciones de su profesor.
- Imaginen que son integrantes del departamento de Relaciones Públicas de uno de los mejores hoteles de su ciudad (seleccionen un hotel de los que investigaron individualmente) y acaban de ser seleccionados para ser la sede del "Día internacional del turismo sustentable".
- Con la información que investigaron y llevaron a su clase, desarrollen los siguientes puntos en un reporte:
  - a. ¿Qué tipo de evento realizarían?
  - b. ¿Cuál sería el tema principal y qué nombre le pondrían a su evento?
  - c. ¿Qué tipo de objetivos de impacto y de producción establecerían?
  - d. ¿A qué público invitarían?
  - e. ¿Qué servicios ofrecerían a los asistentes del evento?
  - f. Señalen qué otro elemento consideraría para que su evento sea exitoso.
- Tomando en cuenta la información anterior, realicen un cartel para promocionar su evento. No olviden que debe incluir: nombre del evento, su tema, el hotel sede, tipo de evento (congreso, feria, etc.), objetivo principal del evento, público invitado y elementos extra que se incluyeron. Son libres de utilizar el medio o materiales que deseen para realizar su cartel, siempre y cuando sea muy creativo y contenga todos los puntos solicitados.

### Entregables:

Cartel en equipo, reporte en equipo y resúmenes individuales.

## Rúbrica para evaluar "Actividad 11".

| Criterio     | Descripción  | Total, de puntos |
|--------------|--|------------------|
| Presentación | Tiene claridad en la escritura, sin faltas de ortografía. Posee título del tema. Contiene el nombre de los integrantes del equipo.   | 25               |
| Contenido    | En cartel debe contener lo siguiente: Nombre del evento, su tema, el hotel sede, tipo de evento (congreso, feria, etc.), objetivo principal del evento, público invitado y elementos extra que se incluyeron.<br>De igual forma presentar el reporte de lo realizado en equipo | 50               |
| Creatividad  | Se usaron colores, y diferentes materiales. Todos los integrantes participaron. Resaltaron ideas principales. Tiene esquemas y dibujos.  | 25               |

## Semana 12 Sesión 21

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 20 e informa las tareas del día.</p>   | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor introducirá el tema 12 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.</p>  | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 12.</p>   | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

## Semana 12 Sesión 22

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 21 e informa las tareas del día.</p>   | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor continúa con la explicación del tema 12 en caso de dudas a través de casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.</p>  | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 12.</p>   | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

### Actividad 12

#### Número y título de la actividad

El lobbismo como estrategia de relaciones públicas

#### Objetivo:

GUÍA PARA EL PROFESOR

DERECHOS RESERVADOS © UNIVERSIDAD TECMILENIO.

Confirmar cómo la vinculación entre el lobbismo y las relaciones públicas ayudan al logro de los objetivos empresariales.

### Requerimientos:

- Identifica un producto o sitio turístico que sea típico del lugar en el que vives.
- Enlista todas las características del producto o sitio seleccionado para darlo a conocer.
- Detalla todos los elementos del modelo de comunicación persuasiva.
- Lleva un reporte con los puntos anteriores el día de tu actividad, ya que lo necesitarás para realizar lo que se te solicite.

### Instrucciones:

- Para trabajar, formen equipos según las indicaciones de su profesor.
- Imaginen que son una agencia de lobbismo que está representando a los grupos relacionados con el producto o lugar que desean dar a conocer (en consenso elijan uno de los productos o sitios que identificaron de manera individual en su actividad previa).
- Organicen el sistema de comunicación persuasiva que van a utilizar para posicionar el producto o lugar elegido, completando la siguiente tabla (aspectos más relevantes):

| Sistema de comunicación persuasiva  |  |
|---|--|
| 1. Nombre del producto o lugar.   |  |
| 2. ¿Quién sería el emisor? (una organización o persona).                                  |  |
| 3. ¿Cuál sería el objetivo principal de su sistema?                                       |  |
| 4. ¿Cuál sería el mensaje que transmitirían?  |  |
| 5. ¿Qué aspectos positivos resaltarían?   |  |
| 6. ¿Qué canales usarían?  |  |
| 7. ¿Cuál sería el público receptor?   |  |
| 8. ¿Cuáles serían los beneficios para el público, gobierno y empresas involucradas?       |  |
| 9. ¿Cuáles serían los obstáculos que podrían enfrentar?                                   |  |
| 10. ¿Creen que afectarían los intereses de terceras personas? Expliquen.                  |  |
| 11. ¿Los efectos que lograrían con su mensaje, serían positivos o negativos?<br>¿Por qué? |  |

### Entregables:

Tabla y reflexión en equipo y reportes individuales.

### Rúbrica para evaluar "Actividad 12"

| <b>Criterio</b>            | <b>Descripción</b>  | <b>Total, de puntos</b> |
|----------------------------|---|-------------------------|
| Estructura de la reflexión | La reflexión se muestra coherente sobre la vinculación entre el lobbismo y las relaciones públicas. | 25                      |
| Redacción                  | No se presentan errores ortográficos en el reporte.   | 25                      |
| Información                | Se presenta la tabla de la actividad, completa y llenada de forma correcta.                         | 25                      |
| Fuentes de información     | Los integrantes agregan las fuentes consultadas en formato APA.                                     | 25                      |

## Semana 13 Sesión 23

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 22 e informa las tareas del día.</p>   | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor introducirá el tema 13 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.</p>  | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 13.</p>   | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

## Semana 13 Sesión 24

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 23 e informa las tareas del día.</p>   | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor continúa con la explicación del tema 13 en caso de dudas a través de casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.</p>  | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 13.</p>   | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

## Actividad 13

Número y título de la actividad

¿Campana de *lobbying*?

Objetivo:

Identificar el concepto de las relaciones institucionales y su aplicación en un caso práctico.

### Requerimientos:

- Realiza un esquema sobre las etapas de la planificación de una campaña de *lobbying* y las principales fuentes de información y llévalo a tu clase.
- Investiga sobre las características de la industria vitivinícola en la actualidad.
- Busca la Ley de Fomento a la Industria Vitivinícola.
- Realiza una lista de los estados de la República mexicana que se dedican a la industria vitivinícola.
- Lleva una lap top por equipo

### Instrucciones:

- Reúnanse en equipos según las instrucciones de su profesor
- Comparen sus esquemas individuales (solicitados en requerimientos) y en consenso creen uno en equipo.
- Asuman el papel de un grupo de *lobbying* especialista en la realización de campañas y analicen el siguiente caso: "Cierta estado de la República mexicana se caracterizaba por tener grandes extensiones de viñedos, que pertenecían a unos cuantos grupos empresariales, pero las deudas y la mala administración los llevaron a la quiebra. Años después hubo personas con una gran preparación y recursos económicos, que les permitieron rescatar las tierras y trabajarlas para hacer resurgir la actividad vitivinícola en el estado".
- Con la información solicitada en los requerimientos de la actividad, identifiquen o desarrollen los siguientes puntos:
  - a. Nombre del estado al que le van a realizar la campaña.
  - b. Detecten los riesgos y las oportunidades que hay en la industria vitivinícola en la actualidad.
  - c. Definan los objetivos de la campaña.
  - d. Construyan un mensaje sencillo y lo más emocional posible.
  - e. Mencionen los medios que van a utilizar para hacer llegar el mensaje.
  - f. ¿Qué organismos buscarían como aliados de la campaña?
  - g. ¿Cuánto tiempo creen que debe durar la campaña?
  - h. ¿A qué público se va a dirigir el mensaje?
  - i. ¿Qué medios utilizarían para evaluar los efectos de la campaña?
- Elaboren una infografía creativa y atractiva para presentar la campaña, señalando todos los puntos anteriores, para lo cual deben de utilizar alguna herramienta o plataforma tecnológica gratuita.

### Entregables:

Infografía en equipo y esquemas individuales y en equipo.

## Rúbrica para evaluar "Actividad 13".

| <b>Criterio</b>        | <b>Descripción</b>  | <b>Total, de puntos</b> |
|------------------------|---|-------------------------|
| Patrón organizativo    | Están presentes todos los elementos propios de una infografía (título, cuerpo, fuentes y créditos), existe un equilibrio perfecto entre el texto y la imagen.           | 20                      |
| Diseño                 | La información está distribuida de una manera visualmente muy atractiva, la combinación de colores es muy armónica y la tipografía empleada es legible y muy apropiada. | 20                      |
| Contenido              | En la infografía aparecen recogidos con mucha claridad todos y cada uno de los conceptos e ideas claves del tema.   | 20                      |
| Elementos visuales     | Todas las imágenes empleadas poseen unas dimensiones perfectas y apoyan con total claridad el mensaje que se quiere transmitir.   | 20                      |
| Fuentes de información | Se incluyen en la infografía las fuentes consultadas en dicha investigación.  | 20                      |

## Semana 14 Sesión 25

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 24 e informa las tareas del día.</p>   | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor introducirá el tema 14 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.</p>  | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 14.</p>   | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

## Semana 14 Sesión 26

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 25 e informa las tareas del día.</p>   | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor continúa con la explicación del tema 14 en caso de dudas a través de casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.</p>  | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 14.</p>   | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

## Actividad 14

Número y título de la actividad

El *lobbying* y las relaciones públicas 2.0

Objetivo:

GUÍA PARA EL PROFESOR

DERECHOS RESERVADOS © UNIVERSIDAD TECMILENIO.

Comprender la importancia del *lobbying* y las relaciones públicas en la era digital.

### Requerimientos:

- Reflexiona sobre cómo debe ser la comunicación corporativa en los entornos virtuales.
- Analiza un sitio de turismo en Internet, revisa su funcionalidad y cómo está organizada la página.
- Aprende a crear un Blog, de manera gratuita, en [www.blogger.com](http://www.blogger.com) (antes de utilizarlo revisa los términos y condiciones), para lo cual te recomendamos ver el siguiente tutorial: - Monetiza tu tiempo (2023, 25 de mayo). *Cómo CREAR un BLOG en Blogger y Personalizarlo - Blogger Tutorial 2024*. [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=-ITwsITMQEk>

### Instrucciones:

- El profesor va a organizar al grupo por equipos.
- Con la información solicitada con anticipación van a crear un Blog, considerando e incluyendo los siguientes puntos:
  - a. Nombre del Blog: El *lobbying* y las relaciones públicas 2.0
  - b. Razones por las que es importante que una empresa u organización utilice los entornos digitales para promoverse.
  - c. Definan el e-lobbismo.
  - d. Estrategias de e-comunicación aplicables al lobbismo (directo e indirecto).
  - e. Elijan uno de los portales analizados y respondan ¿qué estrategia de e-comunicación consideran que utilizó?
  - f. ¿Cuál es el objetivo del sitio analizado?
  - g. ¿Consideran que cumple con su función u objetivo?
  - h. ¿La navegación en el portal es amigable? Expliquen.
  - i. ¿Harían alguna recomendación para mejorar el sitio analizado?
  - j. En conclusión, ¿consideran que es importante que las compañías u organismos utilicen los entornos digitales para promoverse?
- Su Blog debe de tener estructura, orden, ser creativo y presentado en la herramienta [www.blogger.com](http://www.blogger.com)
- 

### Entregables:

Liga para ingresar al Blog.

## Rúbrica para evaluar "Actividad 14"

| <b>Criterio</b>                      | <b>Descripción</b>   | <b>Total, de puntos</b> |
|--------------------------------------|--|-------------------------|
| Presentación                         | El blog tiene una estructura correcta, contiene nombre, fondo y título adecuado al tema tratado, integrantes.              | 20                      |
| Expresión escrita                    | Texto sin faltas de ortografía, vocabulario acorde al tema con expresión de ideas claras y buena redacción.                | 20                      |
| Contenido                            | El tema del blog es claro. Los estudiantes proponen objetivos y desarrollan correctamente sus ideas.                       | 20                      |
| Contenido multimedia                 | Se utilizan por lo menos tres fuentes multimedia: audio, video, gráficos, imágenes, etc. Relacionados con el tema tratado. | 20                      |
| Referencias y fuentes de información | Se utilizan tres o más fuentes de información, se cita correctamente y no se comete plagio.                                | 20                      |

## Semana 15 Sesión 27

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 26 e informa las tareas del día.</p>   | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor continúa con la explicación del tema 15 en caso de dudas a través de casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.</p>  | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 15.</p>   | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

## Semana 15 Sesión 28

| SECCIÓN    | ACTIVIDAD   | DESCRIPCIÓN   | DURACIÓN   |
|------------|---|---|------------|
| INICIO     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo al grupo.</li> <li>• Presentación de agenda.</li> </ul>   | <p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta con la sesión 27 e informa las tareas del día.</p>   | 10 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i> para el desarrollo personal.</li> <li>• Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo.</li> </ul> | <p>El profesor elegirá una actividad de <i>mindfulness</i> (existen recursos en Tecmilenio, preguntar al coordinador) o una actividad de confianza, donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p> | 5 minutos  |
| DESARROLLO | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación en contextos reales.</li> </ul>   | <p>El profesor continúa con la explicación del tema 15 en caso de dudas a través de casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.</p>  | 15 minutos |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para el estudiante.</li> </ul>   | <p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema abordado.</p>   | 5 minutos  |
|            |   | <p>Los estudiantes inician con la actividad 15 y la evidencia final siguiendo la rubrica correspondiente.</p>   | 20 minutos |
| CIERRE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierre o plenaria.</li> </ul>  | <p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>  | 5 minutos  |

### Actividad 15

#### Número y título de la actividad

Casos de *lobbying* en el turismo

**Objetivo:**

Reconocer la participación del *lobbying* en un caso de éxito en el turismo.

**Requerimientos:**

- Lleva a tu próxima sesión de clases la siguiente noticia o la que tu profesor te indique: Reporte Lobby (2024). *Ciudad #1 San Miguel de Allende, la mejor en México y el mundo*. Recuperado de
- <https://reportelobby.info/destinos/2024/07/11/ciudad-1-san-miguel-de-allende-la-mejor-en-mexico-y-el-mundo/>
- Busca un caso reciente (no más de un año a la fecha) de éxito en el turismo propiciado o con la participación del *lobbying* y llévalo a tu sesión de clases.

**Instrucciones:**

- De manera individual analiza las noticias que se te solicitaron en los requerimientos previos.
- Responde lo que se te plantee y entrega tus resultados a tu profesor:
- a. Explica en qué consiste el modelo turístico de San Miguel de Allende.
- b. Señala las organizaciones que se han involucrado en el proyecto.
- c. ¿Consideras que se realizaron actividades de *lobbying* para que San Miguel de Allende sea considerado como lugar #1?
- d. Con toda la información que has analizado responde:
- e. ¿El *lobbying* tuvo un papel relevante en el éxito turístico de San Miguel de Allende? Justifica tu respuesta.
- f. De qué manera influyó en el éxito del caso reciente que elegiste el *lobbying* turístico.
- De manera aleatoria tu profesor escogerá a un alumno para que vaya explicando la respuesta a una de las preguntas planteadas.

**Entregables:**

- De manera individual y en la libreta u hojas blancas, responde y entrega a tu profesor los cuestionamientos siguientes:
- a. Explica porque San Miguel de Allende sea considerado #1.
- b. Señala las organizaciones que se han involucrado en el proyecto.
- c. ¿El *lobbying* juega un papel importante en la actividad turística? Justifica tu respuesta.
- De manera aleatoria tu profesor escogerá a un alumno para que vaya explicando la respuesta a una de las preguntas planteadas.

**Criterios por evaluar en esta actividad:**

1. Respuestas correctas a las preguntas planteadas.
2. Participación ordenada y respetuosa.
3. El caso que eligió es correcto (reciente, de éxito y con los elementos solicitados).

## Evidencia Final

### Descripción

Reconocimiento de los elementos clave del éxito a través de un caso que muestra un impacto positivo mediante el uso del *lobbying* en la industria turística, por medio de una presentación dinámica.

### Instrucciones

Los siguientes recursos son materiales de apoyo adicionales al contenido del curso; al entrar a cada sitio deberás considerar los términos y condiciones que rigen al mismo.

1. Selecciona de fuentes confiables como la Biblioteca Digital, un caso de éxito en el turismo (puede ser algún buscador de hospedaje, un hotel o cadena hotelera, restaurante, destino turístico, etc.). Es muy importante que para la elección de tu caso consideres que debes de contestar las siguientes preguntas:
  - a. ¿Cuáles son los objetivos de relaciones públicas que se plantearon las autoridades o grupos que participaron en el éxito del caso? Enlístalos claramente.
  - b. ¿A qué tipo de público fueron dirigidos los esfuerzos de los participantes en el caso analizado? Menciónalos claramente.
  - c. ¿Qué tipo de campaña de *lobbying* manejaron? Explica y sustenta claramente.
  - d. ¿Cuál herramienta digital o medio utilizan para promoverse? Describe claramente.
2. Analiza la información anterior y describe, de manera detallada, cuáles fueron los elementos clave que llevaron al éxito al caso que seleccionaste.
3. Con toda la información recabada y analizada, realiza una presentación dinámica y creativa que capte la atención. Te puedes apoyar con las versiones gratuitas (consulta los términos y condiciones de cada sitio) de las siguientes plataformas:
  - Prezi: <https://prezi.com/>
  - Emaze: <https://www.emaze.com/es/>
  - Powtoon: <https://www.powtoon.com/home/?!locale=es>

Estos son algunos ejemplos, pero tienes la libertad de elegir la herramienta que desees para realizar tu presentación.

No olvides que tu presentación debe estar bien estructurada, citar y referenciar correctamente en formato APA y contener todos los puntos solicitados anteriormente.

Realiza la entrega de tu proyecto final, con base en los criterios de evaluación que se muestran en la siguiente rúbrica.

| Criterio de evaluación                                     | Altamente competente   | Competente  | Parcialmente competente  | Insuficiente desarrollo de la competencia  | Total<br>100 |
|--|--|---|--|--|--------------|
|  | 100 puntos   | Máximo 90 puntos  | Máximo 80 puntos   | Máximo 70 puntos   |              |
| 1. Selección del caso adecuado                             | <p><b>Equivalencia: 60 puntos</b></p> <p>a. Selecciona el caso de fuentes confiables.</p> <p>b. Señala claramente los objetivos de relaciones públicas planteados por autoridades o grupos de interés.</p> <p>c. Menciona claramente los tipos de públicos a los que se dirigieron los esfuerzos del caso.</p> <p>d. Explica y sustenta claramente sobre el tipo de campaña de <i>lobbying</i> utilizada.</p> <p>e. Describe claramente la herramienta digital o medio utilizado para promover su campaña.</p> | <p><b>Equivalencia: 54 puntos</b></p> <p>a. Selecciona el caso de fuentes confiables.</p> <p>b. No señala claramente los objetivos de relaciones públicas planteados por autoridades o grupos de interés.</p> <p>c. Menciona claramente los tipos de públicos a los que se dirigieron los esfuerzos del caso.</p> <p>d. Explica y sustenta claramente sobre el tipo de campaña de <i>lobbying</i> utilizada.</p> <p>e. Describe claramente la herramienta digital o medio utilizado para promover su campaña.</p> | <p><b>Equivalencia: 48 puntos</b></p> <p>a. Selecciona el caso de fuentes confiables.</p> <p>b. No señala claramente los objetivos de relaciones públicas planteados por autoridades o grupos de interés.</p> <p>c. No menciona claramente los tipos de públicos a los que se dirigieron los esfuerzos del caso.</p> <p>d. Explica y sustenta claramente sobre el tipo de campaña de <i>lobbying</i> utilizada.</p> <p>e. Describe claramente la herramienta digital o medio utilizado para promover su campaña.</p> | <p><b>Equivalencia: 42 puntos</b></p> <p>a. Selecciona el caso de fuentes confiables.</p> <p>b. No señala claramente los objetivos de relaciones públicas planteados por autoridades o grupos de interés.</p> <p>c. No menciona claramente los tipos de públicos a los que se dirigieron los esfuerzos del caso.</p> <p>d. Explica, pero no sustenta el tipo de campaña de <i>lobbying</i> utilizada.</p> <p>e. Describe claramente la herramienta digital o medio utilizado para promover su campaña.</p> | 60           |
| 2. Elementos clave que llevaron al éxito al caso analizado | <p><b>Equivalencia: 20 puntos</b></p> <p>a. Descripción detallada de todos los elementos clave que llevaron al éxito al caso seleccionado.</p>   | <p><b>Equivalencia: 18 puntos</b></p> <p>a. Describe, sin entrar a detalle, todos los elementos clave que llevaron al éxito al caso seleccionado.</p>   | <p><b>Equivalencia: 16 puntos</b></p> <p>a. Descripción detallada de solo algunos elementos clave que llevaron al éxito al caso seleccionado.</p>  | <p><b>Equivalencia: 14 puntos</b></p> <p>a. Describe, sin entrar a detalle, solo algunos elementos clave que llevaron al éxito al caso seleccionado.</p>   | 20           |
| 3. Presentación dinámica y creativa                        | <p><b>Equivalencia: 20 puntos</b></p> <p>a. La presentación es dinámica, creativa y capta la atención.</p> <p>b. Se aprecia una presentación bien estructurada, en la que se señalan todos los puntos solicitados.</p>   | <p><b>Equivalencia: 18 puntos</b></p> <p>a. La presentación es dinámica, creativa y capta la atención.</p> <p>b. Se aprecia una presentación estructurada, en la que se señalan algunos puntos solicitados.</p>   | <p><b>Equivalencia: 16 puntos</b></p> <p>a. La presentación carece de dinamismo y creatividad, pero capta la atención.</p> <p>b. Se aprecia una presentación estructurada, en la que se señalan los puntos solicitados.</p>  | <p><b>Equivalencia: 14 puntos</b></p> <p>a. La presentación carece de dinamismo y creatividad, pero capta la atención.</p> <p>b. Se aprecia una presentación estructurada, en la que se señalan algunos puntos solicitados.</p>  | 20           |