PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: EMPRENDEDOR PROMOTOR EN PROGRAMAS TURÍSTICOS RURALES LOCALES
- Código del Programa de Formación: 66410051
- Nombre del Proyecto: EMPRENDEDOR PROMOTOR EN PROGRAMAS TURÍSTICOS RURALES LOCALES
- Fase del Proyecto: DISEÑO, IMPLEMENTACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROGRAMAS TURISTICOS
- Actividad de Proyecto: REALIZAR EL DISEÑO, IMPLEMENTACIÓN Y EVALUACIÓN DE UN PAQUETE TURISTICO EN EL MUNICIPIO DE FORMACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LOS ATRACTIVOS, LA OFERTA Y LA DEMANDA, INCLUYENDO EL DISEÑO PUBLICITARIO DEL MISMO.
- Competencia: CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DEACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES
- Resultados de Aprendizaje a Alcanzar: INTERPRETAR LOS CONCEPTOS Y PROPÓSITOS DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS, PARA UNA EFECTIVA APLICACIÓN EN ACTIVIDADES DE COSTEO POR PROCESOS, POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN O CUALQUIER OTRO SISTEMA DE COSTOS.
- Duración de la Guía: 30 Horas

2. PRESENTACIÓN

- A través de esta guía de aprendizaje usted en compañía del instructor a cargo, identificará paso a paso a paso los costos asociados de un paquete turístico a través de la clasificación de los costos fijos variables y gastos. Recuerde que todos estos contenidos saldrán de su conocimiento del paquete turístico que usted va a ofertar o esta ofertando.

  Como parte de la guía también llevaremos a cabo una salida de campo que nos permita identificar la pertinencia de las actividades propuetas, los tiempos, los requerimientos específicos, ficha médica y evaluación de tal manera que podamos evaluar su pertinencia como producto terminado para venta al publico de esta manera determinar si los costos son adecuados para cada actividad propuesta.

  Su participación activida y personal durante las clases le conducirán a apropiarse de conceptos y conocimientos que con propiedad le permitan integrarse a la cadena del turismo como emprendedor empresario, con miras a fortalecer la economía desarrollando destrezas para alcanzar la competencia objeto de esta guía. Para ello podremos trabajar de forma individual o en grupo.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Recuerde que los conocimientos adquiridos durante el desarrollo de estas actividades son claves para apropiar conceptos básicos de turismo que le permitirán desarrollar las habilidades necesarias para incursionar en este mercado evaluando sus posibilidades.

3.1 Actividades iniciales

En la fase inicial de nuestra formación veremos un video del SENA sobre nuestra formación como SER y la importancia del Sena en estos espacios como promotor del emprendimiento; de igual forma veremos un video sobre el Fondo emprender con el objetivo de animarnos a participar de esta iniciativa. El instructor de emprendimiento dará charla de emprendimiento, identificación de ideas y oportunidades de negocio, los cuales serán tenidos en cuenta para realizar como proyecto sobre el curso que se está realizando.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos para el aprendizaje

Como unidad productiva identificaremos mediante listas manuales o en Excel los costos fijos, los costos variables y los gastos asociados en el paquete turístico que vamos a desarrollar.

Identificados los costos, se revisaran con el instructor de emprendimiento y el instructor técnico para realizar los ajustes necesarios. Modificando o eliminando costos que según la actividad no sean tan relevantes o puedan ser modificados por otro de menor valor.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización)

Identificaremos como grupo las normas comerciales y tributarias aplicables a la gestión contable, calidad de comerciante, deberes del comerciante, actividades mercantiles, los estados financieros , definiendo que son ingresos costos y gastos.

Tendremos la oportunidad de construir conjunto el instructor técnico en la practica el concepto de paquete turístico, plan, recorrido, circuito, itinerario, ficha médica y plan de contigencia al elaborar nuestro propio paquete turístico, identificando además conceptos como diferencial, innovación, seguro de asistencia médica, viabilidad y precio.

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento

Los aprendices organizados en grupos de trabajo llevarán a la practica su paquete turístico permitiendonos revisar en campo conceptos de seguridad, servicio, atención, interpretación, rutas y tiempos, y lo más importante podremos evaluar la calidad del producto y hacer un pequeño estudio de mercado acerca de su aceptación y “costeo”.

Durante el proceso el instructor acompañará a los aprendices en el esclarecimiento de cada concepto y como se aplica en cada caso concreto resolviendo las dudas a que halla lugar; también evaluará junto con los aprendices la pertinencia de las actividades y costos de cada paquete elaborado, teniendo presente la opinión de otros aprendices o personas asistentes.

- Ambiente Requerido: Aula Abierta
- Materiales: Computador, videos, mapas, folletos, brochures, papel bond, marcadores, tijeras, tablas de apoyo, cinta pegante

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
DE CONOCIMIENTOS: Elaboración de entregable publicitario de planes y paquetes, lista de costos. **Técnica: Presentación** **Instrumento: Banner publicitario, hoja de Excel, lista de costos** **DE DESEMPEÑO: Salida de campo donde se pongan a pruba los itinerarios y servicios incluidos en los planes y paquetes** **Técnica: Exposición- salida** **Instrumento: Lista de chequeo, encueesta.** **DE PRODUCTO: Planes y paquetes desarrollados, corregidos, con planes de contingencia.** **Técnica: Presentación** **Instrumento: lista de chequeo, encuesta**	INTERPRETA LOS CONCEPTOS BÁSICOS DE LA CONTABILIDAD. DIFERENCIA ACTIVOS PASIVOS Y PATRIMONIO. INGRESOS, COSTOS Y GASTOS IDENTIFICA LOS ELEMENTOS QUE COMPONEN LOS ESTADOS FINANCIEROS. IDENTIFICA ELEMENTOS QUE COMPONEN EL PROCESO DE PRESUPUESTO. DIFERENCIA INGRESOS, COSTOS Y GASTOS. REGISTRA LA INFORMACIÓN CONTABLE BÁSICA	**Técnica:** Formulación de preguntas, exposición, mesa redonda **Instrumento:** Lista de chequeo, Banner entregable, Excel de costos.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

INGRESOS: Entendemos por ingresos a todas las ganancias que se suman al conjunto total del presupuesto de una entidad, ya sea pública o privada, individual o grupal. En términos generales, los ingresos son los elementos tanto monetarios como no monetarios que se acumulan y que generan como consecuencia un círculo de consumo-ganancia.

COSTO: El costo, también llamado coste, es el desembolso económico que se realiza para la producción de algún bien o la oferta de algún servicio. El costo incluye la compra de insumos, el pago de la mano de obra, los gastos en la producción y los gastos administrativos, entre otras actividades.

COSTO FIJO: Son aquellos costos que posee una empresa más allá de la producción obtenida, es decir, que su valor no varía según lo producido. Los costos fijos solo pueden ser estipulados a corto plazo, ya que con el correr del tiempo eventualmente varían. Algunos ejemplos son: el pago de alquileres y los impuestos.

COSTO VARIABLE: Son aquellos costos que varían en relación a lo producido, es decir, que si se aumenta la producción estos costos serán mayores y viceversa. Algunos ejemplos son: la cantidad de materia prima utilizada, el embalaje y empaquetado de los productos.

GASTOS: son todos aquellos pagos que la empresa debe realizar por aspectos que no tienen que ver directamente con la producción, como el pago de sueldos del personal administrativo. Estos gastos son los que permiten el correcto funcionamiento de la empresa, pero que no se encuentran directamente relacionados con las ganancias.

ESTADO DE RESULTADOS: El estado de resultados, también llamada cuenta de resultados o cuenta de pérdidas y ganancias, recoge los ingresos y gastos que ha tenido una empresa durante un periodo de tiempo.

BALANCE GENERAL: El balance general, también conocido como balance de situación, balance contable o estado de situación patrimonial, es un estado financiero que refleja en un momento determinado la información económica y financiera de una empresa, separadas en tres masas patrimoniales: activo, pasivo y patrimonio neto.

TURISTA: Es toda persona sin distinción de raza, sexo, lengua y religión que viaje a un lugar distinto de aquel donde reside habitualmente y que permanezca en este más de 24 horas, con fines de recreación y descanso**.**

TURISMO: El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo lo define así: turismo viene de la palabra latina “tornus”, que significa la acción de movimiento y retorno. Es la afición a viajar para conocer un país o una región.

“El turismo es un fenómeno social, cultural y económico, relacionado con el movimiento de las personas a lugares que se encuentran fuera de su lugar de residencia habitual por motivos personales, de negocios o profesionales” (OMT, 1997).

REGION TURÍSTICA: se emplea para nombrar a aquel territorio que, por contar con determinadas características especiales, resulta de interés para los turistas. Puede tratarse de una región caracterizada por sus bellezas naturales, su historia o su oferta cultural, por citar algunas posibilidades.

CORREDOR TURÍSTICO: Son las vías de conexión entre las zonas, las áreas, los complejos, los centros, los conjuntos, los atractivos turísticos, los puertos de entrada del turismo receptivo y las plazas emisoras del turismo interno, que funcionan como el elemento estructurador del espacio turístico.

RUTA TURÍSTICA: Se conoce como ruta turística al camino o recorrido que se destaca por sus atractivos para el desarrollo del turismo. estas rutas pueden sobresalir por sus características naturales o por permitir el acceso a un patrimonio cultural o histórico de importancia.

CIRCUITO TURÍSTICO: Se trata de un recorrido circular o semicircular que parte de un centro emisor o receptor y que cuenta con atractivos y facilidades a lo largo de su ruta. También se entiende por circuito turístico aquel recorrido turístico con regreso al mismo lugar, sin pasar dos veces por el mismo sitio.

PRODUCTO TURÍSTICO: Un Producto Turístico es la combinación de atractivos y servicios, materiales e inmateriales, que posteriormente ofrecerán al mercado los diferentes actores de la cadena (operadores, guías, medios), para satisfacer una demanda turística.

El Producto Turístico es el resultado de la interacción de acciones concretas sobre el territorio, en el marco de un eje transversal de sostenibilidad. Así, el desarrollo del turismo debe ser productivo, sostenible, responsable e incluyente, y aplicado a los ámbitos local y regional. Su puesta en el mercado, incorpora la imagen o marca de la ciudad, mediante acciones de mercadeo y promoción, capta la demanda nacional e internacional.

PAQUETE TURÍSTICO: es el conjunto de servicios prestados con base a un itinerario organizado previamente, que es adquirido en forma “de bloque” a un precio único y global.

ITINERARIO: Un itinerario turístico podría definirse como un recorrido, realizado mediante diferentes medios de transporte, que transcurre por diversos espacios, con unas paradas o puntos de interés y cuya finalidad es satisfacer las necesidades de los consumidores turísticos.

INNOVACIÓN: La innovación es la constante producción de ideas y soluciones que se traduzcan en productos, servicios o prácticas comerciales monetizables.

CADENA DE VALOR: la cadena de valor del turismo se puede definir como el proceso de transferencia de los productos turísticos desde los proveedores hasta los consumidores, que generalmente está compuesto por productos turísticos, intermediarios turísticos —tradicionales o de comercio electrónico— y los propios turistas.

PRESTADOR DE SERVICIOS TURISTICOS: Es toda persona natural o jurídica que habitualmente proporcione, intermedie o contrate directa o indirectamente con el turista, la prestación de los servicios turísticos, el cual se encuentra obligado a inscribirse en el Registro Nacional de Turismo antes de iniciar sus operaciones.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Información tomada de:

https://concepto.de/costo/

https://economipedia.com/definiciones/ingreso.html

https://www.mincit.gov.co

https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/turismo/seis-regiones-turisticas-para-atraer-viajeros

https://fontur.com.co/sites/default/files/2020-12/Corredores%20Turisticos.pdf

https://asesoresenturismoperu.wordpress.com/2016/03/26/definicion-ruta-turistica/

https://www.entornoturistico.com/circuitos-turisticos-que-son-y-como-disenarlos/#:~:text=Se%20trata%20de%20un%20recorrido,veces%20por%20el%20mismo%20sitio.

https://www.idt.gov.co/es/productos-turisticos#:~:text=Un%20Producto%20Tur%C3%ADstico%20es%20la,para%20satisfacer%20una%20demanda%20tur%C3%ADstica.

https://www.entornoturistico.com/paquete-turistico/

https://victoryepes.blogs.upv.es/2016/09/14/los-itinerarios-tematicos-como-elementos-diferenciadores-del-producto-turistico-global/

https://www.ostelea.com/actualidad/blog-turismo/tendencias-en-turismo/que-es-innovacion-en-el-turismo-5-formas-de-innovar-en-turismo

https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/54369/54879#:~:text=De%20acuerdo%20con%20Zhao%2C%20Cao,tradicionales%20o%20de%20comercio%20electr%C3%B3nico%E2%80%94

https://www.camarahonda.org.co/wp-content/uploads/2017/06/REGISTRONACIONALDETURISMO.pdf

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**ANDRES DAVID CUARTAS LOPEZ**	**INSTRUCTOR- INSTRUCTOR DE EMPRENDIMIENTO Y COMERCIALIZACIÓN.**	**CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO**	**14/010/2021**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

Entrega de materiales de formación con el instructor técnico



Entrega de materiales de formación con el instructor técnico.

