			DEPARTAMENTO DE RISARALDA Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad GESTION DEL DESARROLLO ECONOMICO DESARROLLO EMPRESARIAL Y SECTORES ESTRATEGICOS **CONSTANCIA DE ASESORÍA Y ASISTENCIA TÉCNICA**		
Versión: 2			Vigencia: 05-2014		
Día:28	**Mes:11**	**Año:2024**	**Municipio: Santa Rosa de Cabal**	**Dependencia: Económico y Competitividad**	

Objetivo (s):
1.Explicar el marco conceptual básico del turismo, enfatizando la demanda, la oferta, el producto y los paquetes turísticos.
2.Diferenciar y describir los distintos tipos y modalidades de servicios, atractivos e instalaciones requeridos para el turismo, relacionándolos con los productos y paquetes turísticos.
3. Aplicar estos conceptos al diagnóstico, diseño, costeo y operación de paquetes turísticos.

Conclusión(es):
Las prácticas de turismo sostenible contribuyen al éxito y la viabilidad a largo plazo de las empresas y los destinos turísti cos. La creación de un producto turístico competitivo requiere creatividad, innovación y una comprensión profunda de las necesidades de los clientes.

Compromisos:

Descripción	Responsable Cargo	Fecha de cumplimiento			Fecha de Verificación			SEGUIMIENTO A COMPROMISOS
		D	M	A	D	M	A	
• Desarrollo de Paquete Producto: Detalla el proceso de transformación de un producto turístico básico en un paquete integral, considerando atractivos (naturales y culturales), servicios turísticos (cómo llegar, hospedarse y experimentar) e infraestructura. • Roles y responsabilidades: La presentación destaca los roles de los diferentes actores en la cadena de valor del turismo y los beneficios del trabajo colaborativo. • Talleres: Se proponen varios talleres para orientar a los participantes en la identificación de la demanda, las atracciones, los servicios a incluir en el paquete y, en última instancia, el diseño del paquete en sí. En estos talleres se utilizan herramientas como la programación de actividades minuto a minuto. •Costos: Una parte importante del libro aborda el costo de los paquetes, la diferenciación entre costos fijos y variables y el cálculo de márgenes de ganancia. También presenta diferentes estrategias de precios basadas en el costo, la competencia y el valor percibido. Se proporcionan ejemplos mediante tablas para ilustrar los cálculos de costos de diferentes servicios.	**Cesar Augusto Ángel Valencia**	**28**	**11**	**2024**	**28**	**11**	**2024**	**La Capacitación se desarrolló tal como estaba programada, no se presentan hallazgos.**

• Segmentación del mercado: Se hace hincapié en la importancia de la segmentación del mercado, con ejemplos de segmentación geográfica, psicográfica, demográfica y sociográfica. Esto ayuda a adaptar los paquetes a las necesidades y preferencias específicas de los clientes. • Turismo sostenible: La presentación aboga por prácticas de turismo sostenible, destacando los beneficios económicos, sociales, culturales y ambientales.								

César Augusto Angel Valencia

Firmado digitalmente por César Augusto Angel Valencia
Fecha: 2024.12.12 15:36:14 -05'00'

Nombre y firma funcionario (a) Departamento

Nombre y firma funcionario (a) asistido (a)