## 1. Información básica del proyecto

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Código Proyecto SOFIA:** | **904528** | **Código del Programa SOFIA:** | **13530494** | **Versión del Programa:** | **1** | **Fichas asociadas:** | **2** |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **1.1 Centro de Formación:** | CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA | **1.2 Regional:** | REGIONAL GUAJIRA |
| **1.3 Nombre del proyecto:** | UNIDAD PRODUCTIVA PARA LA PRESTACION DE SERVICIOS DE INFORMACION TURISTICA | | |
| **1.4 Programa de Formación al que da respuesta:** | EMPRENDEDOR EN LA PRESTACION DEL SERVICIO DE INFORMACION TURISTICA LOCAL | | |
| **1.5 Tiempo estimado de ejecución del proyecto (meses):** | 4 | | |
| **1.6 Empresas o instituciones que participan en su formulación o financiación: (si Existe)** | SENA | | |
| **1.7 Palabras claves de búsqueda:** | Turismo | | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **1.8 Número total de resultados de aprendizaje del programa de formación:** | 16 | **1.9 Número de resultados de aprendizaje por tipo de competencia** | **1.9.1 Número de resultados de aprendizaje específicos que se alcanzan con el proyecto:** | 16 |
| | | | **1.9.2 Número de resultados de aprendizaje transversales que se alcanzan con el proyecto:** | 0 |
| | | | **1.9.3 Número de resultados de aprendizaje básicos que se alcanzan con el proyecto:** | 0 |

## 2. Estructura del proyecto

2.1 Planteamiento del problema o necesidad que se pretende solucionar

El departamento de la Guajira cuenta con una oferta turistica significativa, su aprovechamiento genera unos impactos importantes en toda la cadena productiva con claros beneficios economicos y sociales para la comunidad vinculada. Paralelamente, el departamento de La Gujira presenta debilidades en sus condiciones para atender la demanda turistica en aspectos tales como Infraestructura, apropiacion, bilinguismo, señalizacion, cultura turistica e informacion, entre otros. En efecto una de las pricipales falencias en la promocion del departamento de la Guajira como destino turistico es el desconocimiento de sus atractivos por parte de los mismos residentes, quines son, en ultimas los anfitriones de la ciudad.

| 2.2 Justificación del proyecto |
|---|
| El proyecto busca promover el departamento de La Guajira como un destino turistico nacional e internacional, con una oferta diversa, dirigida hacia diferentes segmentos de la demanda actual y potencial con proyeccion en lo comunitario y social. Las actuales condiciones turistica del departamento de la Guajira proveen un espectro de posibilidades en diferentes tipologias de turismo desdee el punto de vista cultural, de negocios, de entrenimiento, entre otros, para el disfrute de turistas como de residentes. en este sentido el presente proyecto tendra un enfasis especial en brindar informacion para el disfrute de la oferta turistica del departamento de la Guajira. |

| 2.3 Objetivo general |
|---|
| Crear la Unidad Productiva especializada en la prestacion del servicio de informacion turistica local |

| 2.4 Objetivos específicos |
|---|
| Trasferir Conocimiento de Informacion turistica<br>Implementar el servico de guianza turistica como generador de ingreso<br>Identificar los atractivos turisticos de la region<br>Fortalecer la prestacion del servicio de atencion al cliente. |

| 2.5 Alcance | |
|---|---|
| 2.5.1 Beneficiarios del proyecto | Jovenes rurales emprendedores con caracteristicas definidas por la demanda SENA |
| 2.5.2 Impacto | |
| Social: | Incremento en las capacidades tecnicas en el manejo de la informacion turistica generando asi empleabilidad para los participantes de la unidad productiva |
| Económico: | Generacion de divisas y Empleo para el mejoramiento de la calidad de vida de los participantes. |
| Ambiental: | Implementar estrategias acordes a la preservacion y cuidado de las areas naturales involuradas en el mproyecto, minimizando los impactos negativos ambientales. |
| Tecnológico: | Utilizacion de las Tecnologias, informacion y comunicación para el buen manejo del proyecto |

| 2.5.3 Restricciones o riesgos asociados y alternativas de solución |
|---|
| Alteracion del orden publico<br>Dificultad de acceso a los sitios turistico<br>Cambios climaticos asociados a lluvias |

| 2.5.4. Productos o resultados del proyecto |
|---|
| Prestacion de servicios de informacion turistica |

| 2.6 Innovación/Gestión Tecnológica | |
|---|---|
| El proyecto resuelve una necesidad del sector productivo? | SI |
| El proyecto mejora el proceso/producto/servicio existente? | SI |
| El proyecto involucra el uso de nuevas técnicas y tecnologías de proceso? | SI |
| Los productos finales son susceptibles a protección industrial y/o derechos de autor? | NO |
| Los productos obtenidos en el proyecto pueden ser posicionados en el mercado? | SI |
| 2.7 Valoración Productiva | |
| Con el desarrollo del proyecto se puede satisfacer la necesidad de un cliente potencial? | SI |
| Viabilidad de proyecto para plan de negocio? | SI |

## 3. Planeación del proyecto

| 3.1. Fases del Proyecto | 3.2. Actividades del Proyecto | 3.3. Resultados de Aprendizaje Específicos, Transversales y Básicos (a partir del programa de formación) | 3.4. Competencia Asociada |
|---|---|---|---|
| EJECUCION | 1. IMPLEMENTAR SERVICIOS TURISTICO. 2 INVESTIGACION DE MERCADOS. PROMOCION Y VENTA | 444402 - BRINDAR INFORMACION TURISTICA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS IDENTIFICADASHBNFSRTVBGGFRGAG | 260201021 - ATENDER USUARIOS DE ACUERDO A POLÍTICAS DE SERVICIO. |
| EJECUCION | 1. IMPLEMENTAR SERVICIOS TURISTICO. 2 INVESTIGACION DE MERCADOS. PROMOCION Y VENTA | 444403 - PROMOVER LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DE LA IDENTIFICACION DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE | 260201021 - ATENDER USUARIOS DE ACUERDO A POLÍTICAS DE SERVICIO. |
| EJECUCION | 1. IMPLEMENTAR SERVICIOS TURISTICO. 2 INVESTIGACION DE MERCADOS. PROMOCION Y VENTA | 444444 - REPORTAR EL INVENTARIO DE MATERIALES, PRODUCTOS Y/O EQUIPOS SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. | 260201012 - EJECUTAR PROCESOS BÁSICOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE ACUERDO A LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN. |
| EJECUCION | 1. IMPLEMENTAR SERVICIOS TURISTICO. 2 INVESTIGACION DE MERCADOS. PROMOCION Y VENTA | 444450 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL | 260101001 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON LA CATEGORÍA DE PRODUCTO, NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE CONSUMIDORES Y/O USUARIOS. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| EJECUCION | 1. IMPLEMENTAR SERVICIOS TURISTICO. 2 INVESTIGACION DE MERCADOS. PROMOCION Y VENTA | 444451 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN LOS TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS. | 260101001 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON LA CATEGORÍA DE PRODUCTO, NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE CONSUMIDORES Y/O USUARIOS. |
| EJECUCION | 1. IMPLEMENTAR SERVICIOS TURISTICO. 2 INVESTIGACION DE MERCADOS. PROMOCION Y VENTA | 444453 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN. | 260101021 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. |
| EJECUCION | 1. IMPLEMENTAR SERVICIOS TURISTICO. 2 INVESTIGACION DE MERCADOS. PROMOCION Y VENTA | 444454 - UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTO O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA | 260101021 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. |
| EJECUCION | 1. IMPLEMENTAR SERVICIOS TURISTICO. 2 INVESTIGACION DE MERCADOS. PROMOCION Y VENTA | 444688 - EJECUTAR PROGRAMAS E ITINERARIOS TURÍSTICOS DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS CLIENTES | 260201021 - ATENDER USUARIOS DE ACUERDO A POLÍTICAS DE SERVICIO. |
| EVALUACION Y VERIFICACION | 1. VERIFICAR ATRACTIVOS TURISICOS 2. VIABILIDAD DE PLAN DE NEGOCIO | 444485 - IDENTIFICAR EL PROBLEMA O NECESIDAD A RESOLVER CON BASE EN EL ESTUDIO DE MERCADO Y EL REQUERIMIENTO DE LA EMPRESA O COMUNIDAD | 291101053 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA |
| EVALUACION Y VERIFICACION | 1. VERIFICAR ATRACTIVOS TURISICOS 2. VIABILIDAD DE PLAN DE NEGOCIO | 444689 - IDENTIFICAR SENDEROS Y RECORRIDOS INTERPRETATIVOS, DE ACUERDO A LOS ATRACTIVOS Y FACILIDADES TURÍSTICAS | 260201021 - ATENDER USUARIOS DE ACUERDO A POLÍTICAS DE SERVICIO. |
| PLANEACION | 1. ALISTAMIENTO DE INFORMACION E INFRAESTRUCTURA PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO . 2 PERFIL EMPRENDEDOR. 3. CONOCIMIENTOS CONTABLES Y DE MERCADOS | 444401 - DETERMINAR LAS NECESIDADES DE INFORMACION Y EXPECTATIVAS DEL CLIENTE SIGUIENDO LOS PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN | 260201021 - ATENDER USUARIOS DE ACUERDO A POLÍTICAS DE SERVICIO. |
| PLANEACION | 1. ALISTAMIENTO DE INFORMACION E INFRAESTRUCTURA PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO . 2 PERFIL EMPRENDEDOR. 3. CONOCIMIENTOS CONTABLES Y DE MERCADOS | 444445 - REVISAR EL ESTADO DE LOS EQUIPOS ANTES Y DESPUÉS DEL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES, SEGÚN MANUALES Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. | 260201012 - EJECUTAR PROCESOS BÁSICOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE ACUERDO A LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN. |
| PLANEACION | 1. ALISTAMIENTO DE INFORMACION E INFRAESTRUCTURA PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO . 2 PERFIL EMPRENDEDOR. 3. CONOCIMIENTOS | 444449 - INTERPRETAR LOS CONCEPTOS Y PROPÓSITOS DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS, PARA UNA EFECTIVA APLICACIÓN EN ACTIVIDADES DE COSTEO POR PROCESOS, POR | 210301019 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | CONTABLES Y DE MERCADOS | ÓRDENES DE PRODUCCIÓN O CUALQUIER OTRO SISTEMA DE COSTOS | |
| PLANEACION | 1. ALISTAMIENTO DE INFORMACION E INFRAESTRUCTURA PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO . 2 PERFIL EMPRENDEDOR. 3. CONOCIMIENTOS CONTABLES Y DE MERCADOS | 444452 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓN ESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN. | 260101001 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON LA CATEGORÍA DE PRODUCTO, NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE CONSUMIDORES Y/O USUARIOS. |
| PLANEACION | 1. ALISTAMIENTO DE INFORMACION E INFRAESTRUCTURA PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO . 2 PERFIL EMPRENDEDOR. 3. CONOCIMIENTOS CONTABLES Y DE MERCADOS | 444484 - DEFINIR EMPRENDIMIENTO Y LAS CARACTERÍSTICAS DE EL EMPRENDEDOR QUE REFLEJE LA CAPACIDAD DE LIDERAZGO, TRABAJO EN EQUIPO, INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD. | 291101053 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA |
| PLANEACION | 1. ALISTAMIENTO DE INFORMACION E INFRAESTRUCTURA PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO . 2 PERFIL EMPRENDEDOR. 3. CONOCIMIENTOS CONTABLES Y DE MERCADOS | 444486 - DESCRIBIR LA ESTRUCTURA DEL PROYECTO, SUS CARACTERÍSTICAS Y ESPECIFICACIONES DE ACUERDO CON LA TIPOLOGÍA Y NECESIDAD DE LA EMPRESA. | 291101053 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA |

| 3.5 Organización del proyecto | | | |
|---|---|---|---|
| 3.5.1 No. Instructores requeridos | 2 | 3.5.2 No. Aprendices sugeridos para participar en el proyecto | 35 |

3.6 Descripción del ambiente de aprendizaje requerido

salon de clases y sitios turisticos

## 3.7. Recursos estimados

| Actividades del proyecto | Duración (Meses) | Equipos / Herramientas | | | | Talento Humano (Instructores) | | | | Materiales de formación consumibles | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Descripción | Cant. | V. Unit. | V. Total | Especialidad | Cant. | V. Unit. | V. Total | Descripción | Cant. | V. Unit. | V. Total |
| 1. ALISTAMIENTO DE INFORMACION E INFRAESTRUCTURA PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO . 2 PERFIL EMPRENDEDOR. 3. CONOCIMIENTOS CONTABLES Y DE | 1 | | | | | Administradora de empresa turistica y hotelera y Economista | 2 | $ 1.123.865 | $ 2.247.730 | | | | |

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. IMPLEMENTAR SERVICIOS TURISTICO. 2 INVESTIGACION DE MERCADOS. PROMOCION Y VENTA | 2 | | | | | Administradora de empresa turistica y hotelera y Economista | 2 | $ 1.123.865 | $ 2.247.730 | | | | |
| 1. VERIFICAR ATRACTIVOS TURISICOS 2. VIABILIDAD DE PLAN DE NEGOCIO | 1 | | | | | Administradora de empresa turistica y hotelera y Economista | 2 | $ 1.123.865 | $ 2.247.730 | | | | |

## 4. Rubros presupuestales

| Recurso | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total | Rubro presupuestal por el que se financiará el proyecto |
|---|---|---|---|---|
| Materiales de Formación | 1 | $ 1.690.000 | $ 1.690.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Talento Humano | 2 | $ 3.371.595 | $ 6.743.190 | CONTRATACION INSTRUCTORES |
| | | **Total:** | $ 8.433.190 | |

## 5. Equipo que participó en la formulación del proyecto

| Nombre | Especialidad | Nombre Centro | Regional |
|---|---|---|---|
| KESHIA NATIVIDAD FERNANDEZ | ADMINISTRADORA DE EMPRESA TURISTICA Y HOTELERA | CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA | REGIONAL GUAJIRA |
| NEIL ULISES JULIO | EQUIPO DESARROLLO CURRICULAR | CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA | REGIONAL GUAJIRA |