



***Ministerio de Cultura y Educación***

***Instituto Nacional de Educación***

***Tecnológica***

***Dirección Nacional de Educación Técnico-***

***Profesional***

**Programa Trayectos Técnico-Profesionales**

**Sector Servicios**

**Tiempo Libre, Recreación y Turismo**

**Noviembre 1996**

**TRAYECTO TÉCNICO-PROFESIONAL EN  
TIEMPO LIBRE, RECREACIÓN Y  
TURISMO**  
*Material de Trabajo*

INV  
025782  
FOLL  
377  
6

## NOTA PRELIMINAR

El presente documento constituye un borrador de trabajo que es el producto del proceso de consulta sectorial, hasta el momento actual, el cual generó información que contribuyó al diseño de los Trayectos Técnicos Profesionales. Actualmente se han programado paneles y entrevistas en profundidad para testear las subáreas y actividades detectadas, los cuales continúan el proceso de consulta iniciado en el mes de marzo de 1986.

La estructura modular desarrollada, que se presenta en el anexo, es tentativa y constituye una primera aproximación a la articulación de los conocimientos, habilidades y destrezas necesarias para la práctica profesional.

En cada nueva etapa de validación y consulta se va enriqueciendo el documento, con los aportes que han generado opiniones consensuadas de los participantes. A tal efecto, se ha previsto realizar próximamente un encuentro con las jurisdicciones y un foro con el sector productivo.

## I. CARACTERIZACIÓN DEL PERFIL PROFESIONAL

El Técnico en Tiempo Libre, Recreación y Turismo será capaz de trabajar desde lo local -apuntando a satisfacer las necesidades del tiempo libre a nivel comunitario - generando respuestas socio-culturales, recreativas y turísticas. Se lo define como un facilitador en el área del tiempo libre, recreación y turismo. Para ello, anima, promueve, organiza, comercializa, vende, recrea, interpreta y coordina actividades que favorecen el desarrollo humano aprovechando los recursos regionales naturales y culturales, fomentando su cuidado y protección.

Con el fin de optimizar la inserción laboral se deberán hacer en cada caso las adaptaciones a las distintas realidades socioeconómicas del país. Las diferencias locales y regionales están referidas a la jerarquía de los atractivos, características de la demanda, los niveles de inversión, la demanda de mano de obra calificada y todas aquellas cuestiones que permitan construir las capacidades a fin de viabilizar los planes, programas y proyectos.

Para la elección de este perfil se tuvo en cuenta la necesidad de contar con individuos que en su comunidad trabajen en el desarrollo de las potencialidades locales en el aprovechamiento del Tiempo Libre, desde el enfoque de la comunidad como receptora del visitante. El eje de acción es el residente y en un primer plano se encuentran sus necesidades, acciones y proyectos comunitarios de desarrollo local

### ÁREAS DE COMPETENCIA

Se reconocen cinco Áreas de Competencias, que son demandadas como necesidades a desarrollar: *Animación, Promoción, Recreación, Gestión de Venta e Interpretación.*

1. **Animación:** Desarrolla actividades de diagnóstico, planificación, ejecución y evaluación, potencializando las capacidades de las personas y grupos en el uso del tiempo libre. En un enfoque más amplio es el conjunto de prácticas sociales que tienen como finalidad estimular la iniciativa y la participación de las comunidades en el proceso de desarrollo económico y social.<sup>1</sup>
2. **Promoción:** Valoriza y fomenta los recursos locales y su aprovechamiento recreativo y turístico a través de un enfoque de planificación estratégica y con el uso adecuado de herramientas de marketing.

---

<sup>1</sup> Fuente UNESCO

3. **Recreación** : Programa, organiza y ejecuta actividades recreativas: lúdicas, festivas y culturales; poniendo énfasis en los aspectos preventivos y terapéuticos, favoreciendo la capacidad de disfrute y desarrollo de los individuos en su Tiempo Libre. En este contexto se entiende como la generación de un modelo de actitud que el recreador intenta desarrollar con el fin de fomentar el protagonismo del participante.
4. **Gestión de venta**: Satisface las necesidades del destinatario, obteniendo un beneficio económico por la prestación de un servicio recreativo-turístico. Es el conjunto de actividades que tienen por objeto lograr el cierre de una operación comercial.
5. **Interpretación**: Revela significados e interrelaciones del patrimonio natural y cultural al visitante haciéndolo participar en experiencias directas de forma amena, original y creativa . La interpretación es una modalidad de educación ambiental no formal, que se realiza en el sitio donde se encuentra el recurso original. Crea las condiciones para la protección de las áreas, dirigiendo la atención del público hacia zonas de mayor tolerancia de uso intensivo, con lo cual el manejo ambiental del área mejora notablemente.

## ÁREA OCUPACIONAL

La realidad emergente abre un espectro ocupacional en múltiples contextos y niveles: Cultura, Recreación (en sentido amplio y estricto), Deporte, Turismo, Salud (aspectos terapéuticos y preventivos) y Desarrollo Comunitario en los temas de tiempo libre.

El ámbito de desempeño de este profesional se desarrolla en espacios comunitarios donde se realizan actividades vinculadas al tiempo libre; en atractivos naturales y culturales, áreas naturales protegidas, organizaciones prestadoras de servicios, (parques temáticos, SPA, resorts, hoteles, empresas de recreación), sitios de recreación para grupos especiales, centros de salud y rehabilitación, entre otros. Su actuación profesional podrá realizarse en el ámbito de las organizaciones gubernamentales, no gubernamentales, intermedias, sindicatos, asociaciones y servicios comunitarios.

En esta actividad la prestación y el consumo del "producto-servicio" coinciden en el tiempo y en el espacio, *con la intervención activa del destinatario* en todo el proceso de producción. Lo distintivo de un profesional en este área ocupacional es el trato directo con los destinatarios, lo cual requiere *la capacidad para las relaciones interpersonales*.

**Proceso de consulta.** Para llegar a estas definiciones se han seguido diferentes estrategias de consulta y validación. Se programaron cuatro foros sectoriales, en los cuales se hallaron representados, por sus equipos técnicos, empresarios, trabajadores, educadores y gobierno. Se concertaron 20 entrevistas en hotelería, gastronomía, agencias de turismo y empresas de recreación. Se realizaron cuatro observaciones directas de puestos de trabajo en empresas de servicios. Se desarrolló un panel sobre las funciones de promoción y venta con ejecutivos de cuatro empresas. Se participó en un encuentro de consulta federal con las jurisdicciones y se realizaron dos talleres con docentes y dos reuniones sectoriales en San Martín de los Andes (Neuquén) y Barreal, Calingasta, (San Juan). Este proceso continúa a la fecha.

## JUSTIFICACIÓN DEL PERFIL

Como resultado de la valorada necesidad de mejorar el uso del tiempo libre, en un proceso de alcances mundiales, la recreación y el turismo se hallan en expansión. El desafío actual es *fortalecer la capacidad de las comunidades locales y regiones* para adaptarse al mercado cambiante y aprovechar las oportunidades de negocios *incrementando su vitalidad*. Para ello se deberá contar con los recursos humanos locales que sepan manejar y aprovechar los beneficios que se generen, lo cual además contribuirá a la retención de la población joven.

El perfil profesional propuesto tiene la capacidad de llevar adelante una actividad con beneficios económicos, dedicada al desarrollo de las múltiples acciones que se realizan en el tiempo libre. Con conocimiento y estrategias apropiadas respecto a la atención del grupo objetivo y la revalorización del patrimonio natural y cultural, se lo define como un facilitador en el área del tiempo libre, la recreación y el turismo. Podrá, promocionar, vender, interpretar, animar, informar, recrear, orientar, coordinar y comercializar los productos, así como, actuar en la articulación de la oferta y la demanda recreativa y turística.

Será su habilidad principal lograr un óptimo despliegue de actividades y una prestación acorde con los criterios de calidad esperada para una actividad que requiere un mejoramiento continuo.

## DESARROLLO DEL PERFIL

Para cada una de las Áreas de Competencia se han definido, las Subáreas, Actividades y los Criterios de Realización.

*Al egresar del trayecto el profesional estará capacitado para:*

- Realizar un diagnóstico de necesidades en el uso del tiempo libre.
- Desarrollar una oferta de actividades que responden al diagnóstico realizado.
- Actuar en la mercadotecnia de las localidades y en cada uno de sus servicios.
- Aplicar un importante bagaje de técnicas de recreación, de venta y de interpretación.
- Ejercer de manera flexible su desempeño, adecuándose rápidamente a los nuevos escenarios marcados por el contexto internacional
- Observar las reglas de relación, incumbencia y ética profesional en su desempeño.

## II. ÁREAS DE COMPETENCIA

### ÁREA DE COMPETENCIA 1

**Animación: Diagnosticar, planificar, ejecutar y evaluar actividades de animación socio cultural en el tiempo libre.**

#### 1.1. Realizar un diagnóstico soclocultural sobre el uso del tiempo libre (en equipo)

##### Actividades

**Colaborar** en la delimitación de la problemática a diagnosticar y formular un marco de análisis respecto del uso del tiempo libre.

**Participar** en la recolección y procesamiento de información.

**Asistir** en la elaboración de un diagnóstico de situación respecto de la utilización del tiempo libre.

**Redactar** un informe con los resultados del diagnóstico.

##### Criterios de Realización

- Considera las normas y políticas que establece quién va a desarrollar el programa.
- Selecciona las acciones posibles de emprender, tomando en cuenta los intereses y las aspiraciones de los destinatarios.
- Comunica eficazmente a quien corresponda los resultados del diagnóstico.

#### 1.2. Planificar actividades de animación (en equipo).

##### Actividades

**Coadyuvar** en la definición de los objetivos y las metas del plan.

**Contribuir** en la elaboración de programas de animación en actividades socio-culturales.

**Cooperar** en la selección de los recursos humanos y materiales para cada actividad de los programas.

**Preparar** una guía que permita ordenar y articular las fases del programa.

##### Criterios de realización

- Asigna los recursos teniendo en cuenta el perfil de capacidad disponible
- Elige los instrumentos y medios adecuados a cada circunstancia.
- Utiliza los instrumentos de la planificación teniendo en cuenta el resultado del diagnóstico.
- Elabora una guía que facilita la coordinación y seguimiento de las distintas actividades.

**1.3. Ejecutar actividades de animación (en equipo)****Actividades**

Colaborar en la conducción de procesos de participación grupal, institucional y comunitaria.

Participar en la realización de eventos lúdico-festivos, artísticos y culturales, para su comunidad.

Cooperar en la organización de actividades de difusión del patrimonio cultural.

Apoyar la preparación de programas de enseñanza artística, concursos públicos, jornadas y semanas culturales.

Promover las artesanías.

**Criterios de realización**

- Selecciona y utiliza las técnicas de otras áreas en forma adecuada.
- Genera espacios de participación activa que estimulan la acción solidaria.
- Revaloriza el desarrollo de actividades lúdicas fomentando las potencialidades expresivas y creativas de las personas y grupos.
- Promueve el desarrollo de grupos de personas con objetivos comunes.
- Aplica técnicas y procedimientos adecuados para la realización de actividades lúdicas y espectáculos artísticos.
- Fomenta las artesanías impulsando la organización de grupos de artesanos, exposiciones y cursos.
- Facilita el acceso a los bienes culturales, dando la posibilidad de conocer, apreciar y comprender el patrimonio, afirmando la propia identidad cultural.

**1.4. Evaluar y Retroalimentar el Proceso (en equipo).****Actividades**

Participar en la sistematización de los datos sobre resultados.

Intervenir en la elaboración de conclusiones.

Informar sobre los resultados.

Auxiliar en la retroalimentación del proceso de planificación y ejecución.

**Criterios de realización**

- Estima el grado de interés expresado, la participación y las actitudes comportamentales de los participantes.
- Elabora un informe de la actividad realizada donde se reflejan los resultados obtenidos en relación a los objetivos planteados.
- Recomienda acciones futuras teniendo en cuenta los errores y aciertos, para mejorar el servicio prestado.

**Participar** en el análisis y selección de medios de difusión posibles para hacer llegar el mensaje.

**Cooperar** en la presupuestación y comparación de los programas promocionales.

- Determina los instrumentos promocionales adecuados al ciclo de vida del producto
- Elabora un presupuesto promocional acorde a disponibilidad de recursos

### 2.3. Organizar actividades promocionales (en equipo).

#### Actividades

#### Criterios de Realización

**Contribuir** en la selección de las actividades promocionales y los ámbitos posibles de realización.

- Organiza una actividad acorde a los objetivos del plan promocional.

**Apoyar** a la coordinación del desarrollo de la actividad.

**Intervenir** en la selección de métodos de recolección de información.

**Asesorar** en los objetivos del diseño, y diagramación de los materiales promocionales.

- Desarrolla materiales promocionales que fortalecen el posicionamiento y la imagen en el mercado.

**Concurrir** en la selección de los instrumentos promocionales: publicitarios, promoción de ventas y relaciones públicas.

- Realiza una publicidad que refleja auténticamente el producto servicio ofrecido.

**Ayudar** en la selección de los recursos humanos para la actividad.

**Coadyuvar** en la elaboración de los presupuestos.

**Asistir** en el análisis y selección de los presupuestos del material promocional.

**Aplicar** herramientas de marketing directo: paquete de correo directo, newsletter, etc.

- Desarrolla su actividad operando adecuadamente las herramientas informáticas a su alcance.

**2.4. Participar en actividades promocionales.****Actividades**

**Informar** en actividades promocionales, entregando material y persuadiendo a los destinatarios.

**Administrar** el manejo de los materiales promocionales.

**Aplicar** técnicas de venta y negociación.

**Recopilar** datos de los destinatarios.

**Criterios de realización**

- Ayuda a posicionar el producto recreativo turístico en el mercado satisfaciendo las expectativas y preferencias de los destinatarios
- Logra regular su tiempo de atención al destinatario de acuerdo a la programación prevista

**2.5. Evaluar los resultados.****Actividades**

**Participar** en la recopilación de la información sobre los resultados obtenidos.

**Intervenir** en el análisis y sistematización de los resultados.

**Elaborar** un informe de la actividad realizada.

**Auxiliar** en la retroalimentación del proceso de planificación, organización y ejecución.

**Colaborar** en la elaboración de programas generadores de pistas de destinatarios.

**Criterios de realización**

- Estima el grado de interés expresado, la participación y las actitudes comportamentales de los participantes.
- Procede a comunicar eficazmente a quien corresponda los resultados obtenidos en relación a los objetivos planteados.
- Recomienda acciones futuras teniendo en cuenta los errores y aciertos, para mejorar el servicio prestado.

### ÁREA DE COMPETENCIA 3

**Recreación: Diseña y organiza una empresa de recreación. Programa, organiza, ejecuta y evalúa el proceso de producción de los servicios recreativos prestados.**

#### 3.1. Diseñar y Organizar una empresa recreativa (en equipo).

##### Actividades

Colaborar en el diseño de la estructura y definir las principales funciones.

Participar en el diseño de los sistemas de información

Ayudar en la organización del área de comercialización y marketing

Cooperar en la organización de la administración de los recursos económicos y financieros

Secundar en la organización del área de recursos humanos en sus dos niveles: administrativo y de capacitación.

Intervenir en el desarrollo del área de producción.

##### Criterios de Realización

- Crea una organización de acuerdo a los requisitos legales vigente
- Establece prioridades cuali-cuantitativas para el logro de los objetivos
- Determina los instrumentos y medios adecuados
- Crea la empresa aplicando los instrumentos de la planificación y las tecnologías adecuadas a la organización

#### 3.2. Programa actividades recreativas.

##### Actividades

Reconocer el grupo objetivo (target).

Asistir en la definición de los objetivos del programa.

Identificar y evaluar recursos y proveedores.

Presupuestar los programas posibles.

##### Criterios de Realización

- Desarrolla un programa acorde al target seleccionado.
- La participación activa del destinatario fomenta el desarrollo de equipos de trabajo.
- Desarrolla el programa seleccionando actividades donde potencializa su creatividad.
- Realiza la actividad de acuerdo a las

Seleccionar el programa.

Asignar los recursos humanos y materiales según las actividades.

Elaborar una guía que permita ordenar y articular las fases del programa.

posibilidades reales de acción.

- Desarrolla un programa recreativo que responde a las necesidades y deseos individuales y colectivos.

### 3.3. Ejecutar actividades recreativas.

#### Actividades

Coordinar los recursos humanos y materiales (líderes, grupos, actividades y materiales).

Realizar actividades adecuadas a la elección temática: campamentos, colonias, actividades físicas, expresivas, manuales, sociales e intelectuales.

Realizar un análisis y ajuste permanente de actividades.

Redactar un informe con las características y satisfacción de los objetivos de la actividad.

#### Criterios de Realización

- Desarrolla la acción de manera sensible, que le permite detectar acuerdos y desacuerdos.
- Realiza actividades adecuadas al grupo y a sus objetivos: tercera edad, niños, adolescentes, familia, salud (preventivo y terapéutico).
- Favorece la relación entre los individuos y su cohesión en grupos, aplicando técnicas de dinámica de grupos.
- Facilita el acceso a los bienes culturales, dando la posibilidad de conocer, apreciar y comprender el patrimonio, afirmando la propia identidad cultural.
- Favorece una visión ecosistémica de la realidad mostrando las interacciones que se producen entre los objetos.
- Genera espacios de participación en la comunidad.
- Desarrolla una actividad recreativa que responde a necesidades individuales y grupales.

Desarrolla las actividades estimulando las potencialidades expresivas, creativas y lúdicas de las personas y grupos.

### 3.4. Evaluación y retroalimentación de Proceso.

#### Actividades

Elaborar un informe de la actividad.

#### Criterios de realización

- Estima el grado de interés expresado, la

participación y las actitudes  
comportamentales de los participantes.

**Contribuir** en la realización de un  
análisis y ajuste de la oferta.

- Desarrolla un informe que refleje los resultados obtenidos en relación a los objetivos planteados
- Evalúa el proceso teniendo en cuenta los resultados alcanzados

**Recomendar** acciones futuras para  
mejorar el servicio prestado.

**ÁREA DE COMPETENCIA 4**

**Gestión de ventas : Reconoce el target<sup>2</sup>, desarrolla, vende y realiza el seguimiento post-venta del producto-servicio recreativo y turístico.**

**4.1. Detectar los motivos de compra y las necesidades del destinatario.****Actividades**

Analizar el perfil del destinatario.

Analizar y jerarquizar las necesidades del destinatario.

Sistematizar la información obtenida del destinatario.

Aplicar una estrategia de ventas.

**Criterios de Realización**

- En un proceso de comunicación continua reconoce las necesidades y expectativas del destinatario utilizando metodologías idóneas.
- Determina los motivos racionales y emocionales de compra del destinatario mediante una comunicación y observación del mismo.

**4.2. Desarrollar un producto recreativo-turístico acorde a las necesidades del destinatario.****Actividades**

Explorar las características del atractivo, las facilidades y accesibilidad

Recopilar información sobre tarifas, servicios, horarios, condiciones de venta, disponibilidades de plazas de los prestadores de servicios

Programar un itinerario o actividad recreativo-turística

Seleccionar los prestadores de servicios

Cotizar un itinerario o actividad

Comparar su presupuesto con el de la competencia

**Criterios de Realización**

- Presenta su producto como un satisfactor de las necesidades del destinatario
- Desarrolla un producto con una visión sustentable, protector del ecosistema
- Desarrolla un producto tomando en cuenta las normas vigentes de seguridad para la prestación del servicio
- Favorece la confianza y credibilidad del destinatario en la organización, a través de una oferta acorde a tarifas de mercado y prestadores de reconocida ética y solvencia respeta las condiciones de venta de los prestadores

<sup>2</sup> Blanco de mercado/población objetivo.

**Establecer** las condiciones de venta del producto o servicio

- Elabora el producto articulando los distintos servicios de forma posible y teniendo en cuenta distancias, combinaciones, horarios, etc.

#### 4.3. Vender un producto o servicio recreativo turístico.

##### Actividades

##### Criterios de Realización

**Establecer** un proceso de comunicación con el cliente, en forma personal o telefónica, generando atención, despertando interés e incitando a la compra del producto.

- Desarrolla un proceso de venta y logra el cierre
- Personaliza la atención del destinatario
- Favorece una actitud positiva de compra aplicando una promoción de venta

**Inferir** las necesidades del destinatario

- Realiza una operación comercial según criterios de la organización

**Examinar** distancias, climas, características de la lectura de mapas

- Convierte características del producto en beneficios

**Calcular** financiaciones en moneda local y extranjera

- Desarrolla la venta aplicando marketing relacional activo y técnicas de negociación

**Reconocer y calcular** tarifas de excursión

- Administra los tiempos de venta, generando "si" sucesivos del destinatario

**Aplicar** técnicas de expresión oral y gestual

- Realiza la venta considerando la legislación migratoria vigente

**Informar** al destinatario sobre el producto o servicio, beneficios, referencias geográficas, físicas, sociales, culturales, políticas de la oferta, los requisitos migratorios

- Desarrolla la venta brindando una imagen acorde a la cultura de la organización
- Maneja objeciones del destinatario convirtiéndolas en beneficios

**Negociar** la tarifa y condiciones de venta con el destinatario

- Otorga confiabilidad a la operación comercial mediante los seguros de cancelación

**Reservar, contratar y pagar** a los prestadores los servicios requeridos

**Emitir** la documentación para la prestación del servicio

**Facturar y cobrar** a los destinatarios los servicios vendidos

**Coadyuvar** en la realización de estadísticas y proyecciones de venta

Maniobrar sistemas automáticos de reservas

#### 4.4. Servicio de Postventa.

##### Actividades

**Asesorar** al destinatario sobre promociones de venta, nuevos productos, etc.

**Registrar, procesar e informar** las quejas de los destinatarios

**Colaborar** en el desarrollo de la estrategia creativa de la organización

**Actualizar** base de datos

##### Criterios de realización

- Favorece la fidelización del destinatario con la organización aplicando técnicas de marketing
- Desarrolla comunicaciones periódicas con el destinatario invitándolo a participar e interesándolo por los nuevos servicios y productos ofrecidos
- Procede a comunicar eficazmente a quien corresponda las quejas de los destinatarios

**ÁREA DE COMPETENCIA 5****Interpretación: Diseño, preparación, ejecución y evaluación de actividades interpretativas en recursos naturales y culturales.****5.1. Diseño de programas de interpretación (en equipo).****Actividades**

Asistir en la selección y caracterización de los sitios (senderos picadas recorridos).

Cooperar en la formulación del programa de interpretación.

Ayudar en la definición del uso interpretativo del recurso natural cultural.

**Criterios de Realización**

- Se integra eficazmente con el equipo de educación ambiental.
- Reconoce los sitios y evalúa su potencial teniendo en cuenta su experiencia directa e indirecta.
- Formula el programa explicitando objetivos, metas y estrategias.

**5.2. Preparación de un itinerario de interpretación.****Actividades**

Seleccionar al grupo y coordinar el encuentro.

Preparar actividades alternativas adecuadas en los sitios y tiempos apropiados.

Informar por los medios de comunicación disponibles el alcance de las actividades propuestas.

**Criterios de Realización**

- Cuenta con información suficiente y probados conocimientos de campo acerca de la región a trabajar.
- Selecciona grupos de características apropiadas, en el número adecuado en relación al sitio, estaciones del año y los tiempos programados.
- Selecciona los canales apropiados para transmitir la información.
- Elabora la información de acuerdo a las características del receptor de manera eficaz

**5.3. Ejecución y desarrollo del itinerario.****Actividades**

Recibir al grupo.

**Criterios de Realización**

- Acompaña en la experiencia al visitante atendiendo sus requerimientos brindando continencia, seguridad y afianzando

Motivar y generar la necesidad de la actividad de interpretación.

Informar sobre las características, alcances de la actividad, comportamientos ambientales y sociales esperados.

Desarrollar la actividad.

Asumir el liderazgo y la conducción del grupo.

- canales de comunicación e interacción.
- Logra la participación e integración del visitante en una experiencia recreativa y de aprendizaje generando una actitud positiva respecto del recurso (entendimiento y apreciación del lugar recomido).y del grupo.
- Cuida eficazmente de aminorar el impacto social negativo sobre el medio.
- Respeto la capacidad de carga humana prefijada para la zona, teniendo en cuenta los volúmenes de participantes definidos en el diseño del programa.
- Transmite el conocimiento y la información en forma original amena y creativa. desplegando su estilo personal
- Evalúa permanentemente el nivel de motivación durante el itinerario.
- Difunde el patrimonio natural y cultural.
- Muestra respeto y tolerancia por las pautas culturales del visitante.
- Utiliza en forma eficiente los soportes informativos y medios de comunicación disponibles en el área (centro de interpretación, cartelería, folletos).

### 5.3. Evaluación del itinerario.

#### Actividades

Recopilar la información relevante en relación a las actitudes y comportamientos observados del visitante

Elaborar y comunicar el informe de evaluación.

#### Criterios de Realización

- Evalúa el comportamiento de los visitantes con respecto al recurso, al intérprete y al resto del grupo en relación con las expectativas de logros.
- Estima el grado de interés expresado en inquietudes y participación; así como las actitudes comportamentales en relación a la seguridad y al involucramiento en la propuesta.
- Elabora un informe de la actividad realizada donde se reflejan los resultados obtenidos en relación a los objetivos planteados en la etapa de diseño y lo comunica eficazmente a quien corresponde

- Contribuye al mejoramiento del servicio prestado recomendando acciones de ajuste.
- Comunica eficazmente a quien corresponda el informe de evaluación elaborado

## **ANEXO: Materiales de trabajo para la elaboración de BASES CURRICULARES**

### **PROPUESTA DE ESTRUCTURA MODULAR**

Esta propuesta constituye un intento de superar la parcelación de conocimientos en el área ocupacional del tiempo libre, la recreación y el turismo. Se considera que los saberes de estos tres campos deben ser desarrollados conjuntamente.

La enseñanza se estructura en un sistema modular que integra docencia, investigación y servicio; orientada hacia el abordaje de problemas concretos que afrontan las comunidades.

En la enseñanza modular el docente trabaja integrando equipos interdisciplinarios. Es así que se planifican y programan diversas actividades para *propiciar la solución de problemas* mediante el trabajo individual y grupal. En su relación con el alumno, coordina y orienta la participación.

Se ha desarrollado una estructura modular con cuatro tipos de módulos: uno inicial, transversales, profesionales específicos, y uno final de aplicación e integración (ver figura 1).

El módulo inicial ofrece al alumno una visión del mundo del trabajo en el campo ocupacional del Tiempo Libre, la Recreación y el Turismo.

Los factores comunes que aparecen en las distintas áreas de competencia conforman los módulos transversales integrados por conocimientos sobre teorías, metodologías, procesos y su desarrollo.

Los módulos profesionales específicos se organizan de acuerdo con las competencias demandadas por el mundo del trabajo y ofrecen herramientas particulares de cada una de las áreas temáticas consideradas en la tecnicatura.

La combinación de los módulos transversales con los profesionales específicos permiten que el alumno amplíe su campo de acción y lo enriquezca, habilitándolo para intentar su propio recorrido acorde con las realidades locales y regionales, y el potencial de empleo existente.

El módulo de integración considerado en este caso como proyecto final es la instancia donde el alumno pone en juego la totalidad de los saberes adquiridos (sin perjuicio de la función integradora de los demás módulos), en torno al desarrollo de un proyecto que integre las áreas de competencia profesionales.

El aprendizaje propuesto implica un proceso de transformaciones sucesivas desde lo más simple a lo más complejo.

A lo largo del desarrollo de los módulos será necesario enfatizar la comprensión de los siguientes problemas, en tanto eje articulador del Trayecto:

- los partícipes sociales en el sistema recreativo y turístico, sus objetivos, intereses, atractores y satisfactores.
- el sistema recreativo-turístico y su funcionamiento (atractivos, transportes, alojamientos, intermediarios, recursos humanos).
- las posibilidades recreativas y turísticas desde lo local hacia lo regional.
- las organizaciones públicas y privadas de la actividad (oferta).
- las características de los destinatarios, las necesidades de los públicos a atender, sus expectativas y aspiraciones (demanda).
- la calidad de los servicios como factor de diferenciación para la competencia (oferta).
- técnicas de apoyo a los destinatarios por medio de la gestión de expectativas y evidencias de satisfacción.

Sobre esta primera hipótesis de estructura modular, que está siendo sometida a consulta federal y nacional, se están desarrollando las expectativas de logros, contenidos básicos y carga horaria de cada módulo

<b>Desarrollo del MÓDULO 0: Inicial</b>
---

**Problemática:**

El campo profesional, la visión total sobre la conceptualización actual de Ocio, Tiempo Libre y Sistema recreativo-turístico.

**Relación con el área de competencia:**

Se relaciona con la competencia general; marco teórico conceptual del perfil profesional como sujeto social de cambio en el ámbito comunitario en el tema del Tiempo Libre, Recreación y Turismo. Partiendo del encuadre teórico de la animación sociocultural, con una visión de fortalecimiento de la comunidad receptora.

**Objetivos:**

- Conocer el mundo laboral donde estará inserto.
- Visualizar las áreas ocupacionales y su interdependencia, y las herramientas con que contará.
- Comprender el campo de conocimiento específico
- Describir las relaciones entre las áreas.
- Reconocer los componentes del Sistema recreativo-turístico.
- Caracterizar las diferentes alternativas de su profesión.

**Contenidos orientativos:**

- Animación sociocultural, conceptualización .
- Nociones de psicología social comunitaria, modelo teórico.
- Teoría del Tiempo Libre y la recreación.

- Problemática de la actividad turística, desde las perspectivas social y empresarial.
- Desarrollo sostenible.

**Duración estimada:** 120 horas

**Observaciones:**

Se sugieren:

Visita a distintos ámbitos de desempeño.

Aproximación a los actores del mundo del trabajo en talleres, encuentros, etc.

Clases teóricas con el docente como coordinador y aplicando distintas dinámicas grupales con alto nivel de participación.

**Desarrollo del MÓDULO 1: Investigación y diagnóstico en el campo del Tiempo Libre, la Recreación y el Turismo.**

**Relación con el área de competencia:**

Da respuesta a necesidades formativas presentes en algunas de las actividades de las cinco áreas de competencia. Tiene carácter transversal. Podrá asumir funciones de asistente en los niveles operativos.

**Objetivos:**

- Reconocer e interpretar, para el Tiempo Libre, la problemática a investigar y el campo de análisis de su uso.
- Participar de una investigación de mercado.
- Caracterizar y evaluar la oferta y la demanda.
- Reconocer y comparar distintos métodos de recolección de datos
- Enumerar, describir e interrelacionar las variables que afectan a la oferta y demanda recreativo-turística en un ámbito local
- Identificar los segmentos del mercado y grupos objetivos para su producto
- Detectar los recursos disponibles y desarrolla un inventario

**Contenidos orientativos:**

- Nociones de teoría de la investigación
- Nociones de técnicas de Investigación de Mercado
- Nociones de metodologías de Diagnóstico
- Metodologías de Participación: elaboración del diagnóstico participativo
- Técnicas cuali-cuantitativas: entrevistas, encuestas, paneles, etc.

### Criterios de Evaluación:

- Identificar la pertinencia de los datos recolectados y sistematizarlos de acuerdo a un criterio dado.
- Reconocer e interpretar las fases y los resultados de una investigación de mercado que le permita detectar oportunidades de creación de un producto en su localidad.
- Observar e interrelacionar las variables que afectan a la oferta y demanda recreativa y turística en su contexto

Duración estimada: 120 horas

### Observaciones:

Se sugiere que el alumno participe grupalmente en una investigación de mercado en el área de animación y recreación

<b>Desarrollo del MÓDULO 2: Preparación de productos recreativo-turísticos.</b>
---

### Problemática

Desarrollo de los servicios recreativo-turísticos con el fin de satisfacer las necesidades en el uso del Tiempo Libre de los destinatarios, de acuerdo a los recursos locales y zonales disponibles.

### Relación con el área de competencia:

Al ser un módulo de carácter transversal se relaciona con las cinco áreas de competencias.

**Objetivos:**

- Definir productos recreativo-turísticos en un ámbito local, basándose en la investigación de mercado
- Evaluar estrategias de comercialización tomando en cuenta el contexto.
- Determinar canales de distribución
- Desarrollar estrategias de comunicación
- Presupuestar y cotizar un programa.
- Preparar una guía que permita articular las fases del programa.
- Seleccionar los prestadores y recursos a utilizar
- Aplicar técnicas para seleccionar el producto

**Contenidos orientativos:**

- Marketing de Servicios. Diferenciación y posicionamiento
- Comunicación
- Servucción (producción y desarrollo de servicios)
- El producto recreativo - turístico. Tipología y caracterización. Precio.
- Recursos naturales, culturales; desarrollo sostenible

**Criterios de Evaluación:**

- Elaborar un proyecto de desarrollo de un producto.
- Analizar la viabilidad del producto con los elementos conocidos.

**Duración estimada: 120 horas**

**Observaciones:**

Se sugiere que el alumno colabore en el desarrollo productos recreativos para distintos grupos etarios : ej: taller de historia barrial para grupo de vecinos, desarrollo de una feria artesanal en un espacio público, etc.

## **Desarrollo del MÓDULO 3: Herramientas operativas para la ejecución de actividades del uso del Tiempo Libre**

### **Relación con el área de competencia:**

Se relaciona con las cinco áreas de competencia por ser un módulo de carácter transversal. Asume funciones protagónicas de conducción y liderazgo, actuando directamente con el grupo objetivo, a niveles operativos.

### **Objetivos:**

- Conducir grupos motivando la realización de procesos de participación institucional, grupal y comunitaria
- Seleccionar al grupo objetivo
- Conceptualizar las modalidades, procesos y funciones de la actividad de coordinación y asistencia
- Aplicar técnicas de dinámicas de grupos
- Aplicar marketing relacional activo
- Desarrollar una guía de actividades
- Relacionar el producto seleccionado con las necesidades del grupo objetivo

### **Contenidos orientativos:**

- Dinámica de grupos. Liderazgo. Coordinación.
- Nociones de Marketing social.
- Nociones de Negociación
- Técnicas de animación
- Nociones de primeros auxilios
- Nociones de ética medio-ambiental

### **Criterios de Evaluación:**

- Reconocer los procesos y etapas de la actividad.
- Desarrollar una comunicación clara y efectiva con los destinatarios.

**Duración estimada: 120 horas**

**Observaciones:**

Se sugiere desarrollar una práctica de promoción, por ejemplo en el Municipio, en centros de informes, desarrollar un itinerario en la plaza, barrio, etc.

**Desarrollo del MÓDULO 4: El modelo teórico-práctico de la animación sociocultural****Relación con el área de competencia:**

Se relaciona con el área de competencia **animación**, abarca los aspectos conceptuales, metodológicos, estratégicos y organizacionales de la animación sociocultural

**Objetivos:**

- Conceptualizar las instituciones relevantes, los contextos característicos en los campos de animación, en el ámbito del Ocio y el Tiempo Libre
- Aplicar los recursos de animación, valorando sus necesidades de utilización para el desarrollo de proyectos de Ocio y Tiempo Libre
- Desarrollar y evaluar proyectos de Ocio y Tiempo Libre
- Conocer las estructuras comunitarias, los sectores y los ámbitos de intervención característicos en Tiempo Libre, Recreación y Turismo
- Conceptualizar los recursos de animación en relación con su utilización en el desarrollo de proyectos comunitarios
- Conocer los modelos y procesos de participación
- Aprender las técnicas de planificación, detección de intereses, coordinación de grupos, mediación de grupos en crisis.
- Identificar metodologías de evaluación

**Contenidos orientativos:**

- Tratamiento de conflictos : Negociación. Mediación
- Nociones de Psicología social comunitaria: Modelo teórico. Dinámica de grupos, liderazgo, conducción. Estrategias de abordaje y técnicas cuali-cuantitativas.

- Nociones de Marketing Social
- Modelos organizativos : económicos, psicológicos, sociológicos
- Comunicación . Principios y teoría
- Nociones de Administración y políticas de gestión
- Metodología del juego

**Criterios de Evaluación:**

- Identificar y evaluar indicadores comunitarios que permitan delimitar estructuras y características de la organización comunitaria
- Definir las adaptaciones en la utilización de los recursos para colectivos con necesidades recreativas especiales (discapacitados, tercera edad, etc.)

**Duración estimada:** 120 horas

**Observaciones:**

Se sugiere la participación del alumno en el desarrollo de un proyecto comunitario de animación sociocultural, en el ámbito de asociaciones intermedias de su comunidad.

**Desarrollo del MÓDULO 5: Práctica de la animación sociocultural y aplicación sobre actividades de uso del Tiempo Libre.**

**Relación con el área de competencia:**

Se relaciona con el área de competencia animación cubriendo los aspectos prácticos, operativos y de desarrollo de actividades de animación en distintos ámbitos de desempeño

**Objetivos:**

- Asumir el rol de conducción y liderazgo de actividades de animación en espacios cerrados
- Aprender técnicas de expresión oral y gestual
- Aprender técnicas de animación
- Conceptualizar necesidades del destinatario relacionadas con un producto servicio satisfactor
- Aplicar técnicas de dinámica de grupo
- Aplicar técnicas de juego

**Contenidos:**

- Nociones de técnicas de teatro coreografía y ambientación. Nociones de música y ritmo
- Actividades formativas, artísticas, deportivas, difusión en espacios cerrados
- Técnicas de programación de actividades
- Nociones de Pedagogía del Tiempo Libre
- Técnicas para la animación de grupos con necesidades especiales, a niveles preventivos y terapéuticos

**Criterios de Evaluación:**

- Identificar los centros de interés y motivación de los participantes.
- Seleccionar las formas de intervención.
- Reconocer y aplicar las técnicas asociadas a la animación.

**Duración estimada:** 120 horas

**Observaciones:**

Se sugiere que el alumno colaboren en la coordinación de un encuentro de expresión artística en el que participen grupos con distintas necesidades.

**Desarrollo del MÓDULO 6: Programación y ejecución de actividades recreativas**

**Relación con el área de competencia:**

Se relaciona con el área de competencia recreación. Desempeña funciones a los niveles operativos y colabora activamente con los mandos medios.

**Objetivos:**

- Aprender técnicas deportivas, campamentiles, de juego, plásticas, musicales y corporales en espacios abiertos
- Aplicar técnicas de expresión oral y gestual
- Seleccionar los recursos humanos y materiales para cada actividad de los programas guía que permitan articular las fases del programa
- Programar y seleccionar una actividad recreativa de acuerdo a los intereses y objetivos del grupo
- Seleccionar los prestadores de servicios recreativos y cotizar las actividades
- Aplicar técnicas de comunicación.
- Realizar actividades adecuadas a la elección temática : campamentos, colonias, actividades físicas, expresivas, manuales, sociales e intelectuales
- Transmitir el conocimiento y comprensión del patrimonio cultural,

**Contenidos orientativos:**

- Técnicas de programación de actividades
- Demanda y oferta recreativa . Características y tipología
- Nociones de comercialización
- Actividades formativas, artísticas, deportivas, difusión

- **Nociones de marketing de servicios recreativos**
- **Dinámica de grupos. Liderazgo. Coordinación. Formación de equipos de trabajo**
- **Técnicas recreativas para la salud en aspectos terapéuticos y preventivos**

**Criterios de Evaluación:**

- **Desarrollar una actividad recreativa donde se evidencia el conocimiento del grupo objetivo (target)**

**Duración estimada: 120 horas**

**Observaciones:**

Se sugiere que el alumno participe grupalmente en la programación de actividades campamentiles y aplique diversas técnicas recreativas.

<b>Desarrollo del MÓDULO 7: Programación y ejecución de actividades de interpretación</b>
---

**Relación con el área de competencia:**

Se relaciona con las áreas de recreación, y luego en menor medida con animación y promoción a niveles organizativos y operativos

**Objetivos:**

- Asistir en la formulación de un programa, explicitando objetivos, metas y estrategias
- Cooperar en el reconocimiento de sitios, evaluando su potencial
- Realizar la interpretación en función de las características del destinatario
- Lograr que el visitante participe en una experiencia recreativa y de aprendizaje
- Cuidar eficazmente de aminorar el impacto ecológico y social
- Transmitir el conocimiento sobre el recurso en forma original, amena y recreativa.
- Generar la vivencia directa, evitando la transmisión explícita de datos.

#### Contenidos orientativos:

- Nociones Educación ambiental
- Nociones de primeros auxilios. Supervivencia, emergencia y rescate
- Ecología humana y natural. Medio ambiente y desarrollo sustentable.
- Interpretación: principios y teorías. Aplicación de técnicas
- Técnicas de recepción y atención al público

#### Criterios de Evaluación:

- Seleccionar grupos de características apropiadas en número adecuado con relación al sitio, las estaciones del año y los tiempos programados
- Seleccionar los canales apropiados para transmitir los alcances de las actividades propuestas

Duración estimada: 120 horas

**Observaciones**

Se sugiere que el alumno participe de un trabajo de interpretación en un recurso natural/ cultural próximo a su localidad. A tal efecto colaborará en el diseño, confeccionará en equipo una guía de trabajo de campo, participará en el itinerario y durante el desarrollo y a posteriori se autoevaluará y redactará un informe.

**Desarrollo del MÓDULO 8: Vender servicios recreativo-turísticos satisfactores de las necesidades de los residentes y turistas**

**Relación con el área de competencia:**

Se relaciona con el área de competencia gestión de venta. Desempeña un rol protagónico en el proceso de atención directa al cliente.

**Objetivos:**

- Tipificar los prestadores de servicios locales, regionales y nacionales. Las características de los productos que operan.
- Estudiar los procesos de asesoramiento y de venta de servicios recreativo-turísticos. Los procesos de programación de servicios recreativo-turísticos.
- Aplicar las técnicas y procedimientos de recopilación de información, construcción de tarifas, reservas y emisión de la documentación
- Conocer y aplicar las técnicas de venta y de atención al cliente
- Analizar los procedimientos de estimación de costos
- Realizar una retroalimentación sistemática evaluando el grado de satisfacción del destinatario con respecto a la calidad y costo de la oferta

- Realizar una retroalimentación sistemática a partir de la evaluación del comportamiento de los visitantes con respecto al recurso, al intérprete y al resto del grupo en relación con la programación efectuada
- Desarrollar un seguimiento del destinatario

**Contenidos tentativos:**

- Prestadores de servicios. Tipos y caracterización. Complementariedad
- Oferta recreativo-turística local. Características. Tipología
- Documentación comercial. Emisión de documentos de derecho de uso de servicio
- Técnicas de venta
- Marketing .
- Nociones de psicología

**Criterios de Evaluación:**

- Relacionar las necesidades y expectativas del destinatario con la oferta recreativo-turística aplicando las técnicas pertinentes, marketing relacional activo y técnicas de negociación
- Favorecer la confianza y credibilidad del destinatario, seleccionando los prestadores de servicios que ofrezcan mejor relación calidad/precio y sean acordes a la cultura de la organización
- Desarrollar un proceso de venta y realizar el cierre de la operación, logrando la satisfacción del destinatario

**Duración estimada: 120 horas**

**Observaciones:**

Se sugiere que el alumno venda, en un ejercicio de simulación, un producto local, seleccionando y contratando los prestadores, efectuando las reservas y fijando una tarifa acorde.

**Desarrollo del MÓDULO 9: Promocionar servicios recreativo-turísticos satisfactorios de las necesidades de el residente y del turista**

**Relación con el área de competencia:**

Se relaciona con el área de competencia promoción.

Desempeña un rol protagónico en el proceso de información y persuasión del destinatario a nivel operativo y actúa como asistente de los mandos intermedios

**Objetivos:**

- Conocer y aplicar los procedimientos y técnicas de organización de eventos promocionales y su presupuestación
- Estimar los costos de una actividad promocional
- Conocer y aplicar las técnicas y procesos de programas generadores de pistas de destinatarios
- Conocer y aplicar técnicas y procesos de elaboración de paquetes de correo directo

- Analizar y seleccionar los procesos de recolección de datos y su sistematización
- Analizar los procesos de comunicación interna y externa
- Aplicar técnicas de negociación
- Analizar e identificar el ciclo de vida del producto recreativo-turístico
- Elaborar informes sobre las actividades realizadas, reflejando los resultados obtenidos en relación con los objetivos planteados
- Realizar una retroalimentación sistemática a partir de la evaluación de la actividad promocional, en relación con la programación efectuada

#### **Contenidos orientativos:**

- Nociones de Promoción pública y privada. Combinación promocional. Centro de Informes
- Comunicación. Masiva y selectiva. Proceso de comunicación Componentes. Ruidos y significado
- Nociones de Negociación.
- Nociones de Relaciones Públicas
- Nociones de Publicidad. Campaña. Guía creativa Brief Medios. Costos. Espacios de TV. Radio. Gráfica. Cine. Espacios en la vía pública

#### **Criterios de Evaluación:**

- Desarrollar actividades promocionales tomando en cuenta argumentos racionales y emocionales, respondiendo a los objetivos del plan promocional
- Participar en el desarrollo de materiales promocionales que fortalezcan el posicionamiento y la imagen en el mercado
- Informar y asesorar al destinatario en un proceso de comunicación eficaz, logrando incitar a la compra del producto recreativo-turístico

**Duración estimada:** 120 horas

**Observaciones:**

Desarrollar un material promocional como publicidad, promoción de ventas o publicidad recordatoria, de la institución a la que pertenece

Participar en la promoción de un producto local, contratando un espacio de desarrollo de la actividad, elaborando el material promocional

Desarrollar un mailing para promocionar un encuentro de expresión artística

<p><b>Desarrollo del MÓDULO 10: Generación y Gestión de emprendimientos del Tiempo Libre, la Recreación y el Turismo</b></p>
--

**Relación con el área de competencia:**

Se relaciona transversalmente con las cinco áreas de competencia.

**Objetivos:**

- Desarrollar un emprendimiento autogestivo
- Identificar y desarrollar los nodos funcionales del emprendimiento
- Crear base de datos de los destinatarios, proveedores y servicios
- Programar y seleccionar los programas y actividades a ofrecer
- Desarrollar manuales de funciones y procedimientos

**Contenidos orientativos:**

- Administración de micro empresas. Concepto, emprendimientos, tendencias.
- Organización empresarial. Modelo de organización que aprende.
- Marketing de servicios recreativos y turísticos
- Comunicación
- Dinámica de grupos. Liderazgo. Coordinación. Formación de equipos de trabajo
- Nociones de Programación de Operaciones

**Criterios de Evaluación:**

- Conocer y seleccionar las herramientas de administración y organización adecuadas a cada tipo de emprendimiento
- Desarrollar una comunicación eficaz, despertando interés, incitando a la acción positiva
- Seleccionar los recursos humanos y materiales para cada actividad programada
- Seleccionar los prestadores de servicios.
- Realizar un análisis y ajuste permanente de actividades ( retroalimentación sistemática
- Registrar la información en forma sistemática sobre los cursos de acción más apropiados para la correcta realización de cada actividad

**Duración estimada: 120 horas**

**Observaciones:**

Se recomienda que los alumnos desempeñen distintos puestos de trabajo y colaboren en empresas afines al sector a través de pasantías. El objetivo de las mismas es tomar contacto con las realidades laborales que se presentan en el campo ocupacional del uso del tiempo libre

<b>Desarrollo del MÓDULO 11: Trabajo final.</b>
---

**Problemática:** Es la instancia de aplicación donde se pone el juego lo aprendido en torno de un proyecto integrador.

**Relación con el área de competencia:**

Debe tener relación con las áreas de competencia desarrolladas a través de los módulos

**Objetivos:**

- Integrar, diseñar y llevar a cabo un proyecto grupal, aplicando los conceptos desarrollados en el módulo introductorio con el encuadre de la animación sociocultural aplicada al campo del Tiempo Libre, la Recreación y el Turismo.

**Duración:** 200 horas