

**PLAN ESTRATÉGICO PARA PYMES
DEL SECTOR TURISTICO**

PLAN ESTRATÉGICO PARA PYMES DEL SECTOR TURISTICO

DIRIGIDO A

Propietarios, gerentes y directores de empresas pequeñas y medianas del sector turístico, tanto de playa como de ciudad y de cualquier entorno rural.

FECHAS Y HORARIO

Fecha: a determinar (duración 3 meses)

Horario de sesiones conjuntas: martes, miércoles y jueves de 17:00-19:00h

Horario de sesión individualizada con la empresa: 1 mañana a la semana a convenir entre el consultor y la empresa turística.

OBJETIVOS DEL PLAN DE MEJORA

El programa que se propone persigue los siguientes objetivos:

- Realización de un **diagnóstico previo** de la situación de cada empresa participante con la ayuda de consultores especialistas.
- Sensibilizar a los participantes para la introducción de la normativa ISO-9000, relativa a la **mejora de la calidad** en el sector turístico.
- Mejorar la **formación y profesionalización empresarial** mediante la divulgación y debate de las técnicas de gestión básicas: estrategias, marketing, finanzas y control de gestión.
- Elaboración de un **plan estratégico** o de mejora para cada empresa participante que recoja las acciones preventivas, normativas y correctoras necesarias en cada caso. Se realizará "in situ" con la participación de cada empresario.

PLAN ESTRATÉGICO PARA PYMES DEL SECTOR TURISITICO

- Fomentar la **cooperación** y el desarrollo de actividades conjuntas del sector para la **atracción del turismo** nacional e internacional.
- La base metodológica en la que se apoya el programa es la **consultoría individualizada activa**.

CARACTERISTICAS DEL PROGRAMA PREDIAGNOSTICO

Durante la primera semana se desplaza el Director del Programa a todas y cada una de las empresas inscritas para llevar a cabo un **PREDIAGNOSTICO INMEDIATO** que permita detectar rápidamente las tipologías de las empresas participantes. Se utiliza a tal fin un cuestionario adaptado a las características de cada sector, relativo a datos básicos de las áreas de Producción, Comercial, Finanzas, Recursos Humanos y problemática Jurídico- Fiscal.

Durante esta visita se determina el **perfil de la empresa** y se evalúan las necesidades de consultoría especializada a realizar posteriormente por los consultores de áreas funcionales específicas.

Durante esta primera semana se convoca además a todas las empresas a **sesiones conjuntas**, normalmente por las tardes y después de la jornada laboral para explicar la metodología de elaboración de un Plan Estratégico y entregar el material de trabajo que consiste en una Guía conceptual, un soporte documentario, y "casos" o ejercicios prácticos.

DIAGNOSTICOS FUNCIONALES

En las semanas siguientes y durante las mañanas, el representante de la empresa turística podrá tener sesiones de asesoramiento individualizado con el consultor especialista correspondiente (Finanzas, Producción, Comercial, Recursos Humanos y Jurídico Fiscal), que siguiendo las instrucciones del Director del Programa ha concertado previamente las entrevistas que le incumben. **Por las tardes, de 17:00h-19:00 h,** normalmente impartirá sesiones conjuntas sobre temas de su área con lo que consigue una sinergia adecuada en sus desplazamientos, alternando consultoría individualizada y sesiones conjuntas.

ELABORACIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO

El Director del Programa, a medida que se van completando los diagnósticos funcionales, establecen el CRONOGRAMA con los hitos de control para el avance del Plan Estratégico en cada empresa y determinan el ritmo de visitas del consultor principal. Esta fase es crítica debido a la, normalmente, recargada agenda de los representantes o gerentes de las empresas y a su "cultura de gestión del día a día". Para contrarrestar esta despreocupación por el medio y largo plazo el equipo de consultores de la Fundación Incyde trata de propiciar desde el Prediagnóstico y por medio de los diagnósticos funcionales y sesiones conjuntas, un cambio de la "cultura empresarial" de los participantes, con énfasis en el posicionamiento competitivo de la empresa a medio plazo y en un adecuado control de gestión que permita detectar y corregir con suficiente antelación las desviaciones desfavorables.

Si no es posible el desarrollo de un Plan Estratégico completo se exige, como mínimo, a los participantes, un Plan de Mejora con la fijación de objetivos y elaboración de presupuestos para el ejercicio corriente y siguiente año.

DESARROLLO PREVISTO DE LAS ACCIONES

- Consultoría para el AVANCE DEL PLAN ESTRATÉGICO, previa cita con cada empresa durante la jornada laboral.

SESIONES CONJUNTAS en horario de tarde (17:00h-19:00 h).

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

INTRODUCCIÓN A LA METODOLOGÍA DEL PLAN ESTRATÉGICO

- Metodología de la consultoría de Diagnóstico-Evaluación
- Fases de elaboración del Plan Estratégico
- Metodología de puesta en marcha y seguimiento posterior de los Planes Estratégicos

+

**ELABORACIÓN DE UN PLAN ESTRATÉGICO
CADA PARTICIPANTE REALIZARÁ
EL CORRESPONDIENTE PLAN DE SU
ESTABLECIMIENTO TURISTICO**

PLAN ESTRATÉGICO PARA PYMES DEL SECTOR TURISITICO

+

**ASESORAMIENTO PRÁCTICO
DE LAS TENDENCIAS
DE SU MERCADO**

+

**SEGUIMIENTO INDIVIDUALIZADO
DE SU PLAN DE NEGOCIO**

CONTENIDOS DEL PLAN DE ACCIÓN

El Plan Estratégico abarca los siguientes puntos:

- **Oportunidades de negocio en términos de mercados y clientes potenciales.**
- **Determinación de las fortalezas y debilidades de la empresa en materia de capacidad competitiva y calidad de los servicios.**
- **Objetivos y acciones recomendadas con énfasis en la mejora de la calidad.**

PLAN ESTRATÉGICO PARA PYMES DEL SECTOR TURISITICO

Los contenidos formativos básicos son:

- **PLAN DE MARKETING**

1. Marketing Turístico
2. Posicionamiento
3. Comercialización
4. Fidelización de Clientes

- **PLAN DE OPERACIONES**

1. Normalización y Certificación
2. Las normas EU / ISO9000
3. Documentación de un sistema de calidad
4. Procedimientos
5. Puesta en marcha

- **PLAN FINANCIERO**

1. Presupuestos de Ingresos-Gastos
2. Punto crítico
3. Análisis de sensibilidad
4. Estados financieros
5. Ratios

PLAN ESTRATÉGICO PARA PYMES DEL SECTOR TURISITICO

- **CONTROL DE GESTION**

1. El "yield management"
2. Determinación de áreas de resultados clave
3. Indicadores de Gestión
4. Cuadro de Mando

- **ASPECTOS JURÍDICOS, FISCALES Y LABORALES**

1. Análisis Jurídico – Fiscal
2. Recomendaciones

- **GESTIÓN INFORMÁTICA / INTERNET**

1. Análisis de Equipos y Paquetes Informáticos de Gestión
2. Diagnóstico informático de Gestión.
3. Aplicaciones Informáticas.

- **GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS**

1. Análisis de Organización y Recursos Humanos
2. Diagnóstico de Recursos Humanos
3. Planes y Programa de Formación