

**PLAN ESTRATÉGICO PARA PYMES
DEL SECTOR HOSTELERO**

PLAN ESTRATÉGICO PARA PYMES DEL SECTOR HOSTELERO

DIRIGIDO A

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

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.
- 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**.

CARACTERÍSTICAS 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, visita las empresas 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, a última hora, de 7 a 10 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 a convenir a partir de la terminación de la jornada laboral.

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**

+

**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 HOSTELERO

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 HOSTELERO

- **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**

Asesoramiento sobre la normativa aplicable en el contexto general de apoyo a las empresas.

CALENDARIO

PLAN ESTRATÉGICO PARA PYMES DEL SECTOR HOSTELERO

PROGRAMA DE APOYO AL SECTOR HOSTELERO				
LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
1ª semana				
	Consultoría inicial del Plan	Consultoría inicial del Plan	Consultoría inicial del Plan	Consultoría inicial del Plan
2ª semana				
	Consultoría individual de Finanzas	Consultoría individual de Finanzas	Consultoría individual de Finanzas	Consultoría individual de Finanzas
Sesión conjunta Finanzas	Sesión conjunta Finanzas	Sesión conjunta Finanzas	Sesión conjunta Finanzas	
3ª semana				
	Consultoría individual Marketing	Consultoría individual Marketing	Consultoría individual Marketing	Consultoría individual Marketing
Sesión conjunta Marketing	Sesión conjunta Marketing	Sesión conjunta Marketing	Sesión conjunta Marketing	
4ª semana				
	Consultoría individual del Director del Plan	Consultoría individual del Director del Plan	Consultoría individual del Director del Plan	Consultoría individual del Director del Plan
Consultoría individual del Director del Plan				
5ª semana				
		Consultoría individual Jurídico-Fiscal	Consultoría individual Jurídico- Fiscal	Consultoría individual Jurídico- Fiscal
Sesión conjunta Jurídico-Fiscal	Sesión conjunta Jurídico-Fiscal	Sesión conjunta Jurídico- Fiscal	Sesión conjunta Jurídico- Fiscal	
6ª semana				
	Arquitectura de interiores	Arquitectura de interiores	Arquitectura de interiores	Arquitectura de interiores
7ª semana				
	Consultoría individual del Director del Plan	Consultoría individual del Director del Plan		
Consultoría individual del Director del Plan		Calidad turística	Calidad turística	Calidad turística
8ª semana				
	Consultoría individual Informática-Internet	Consultoría individual Informática-Internet	Consultoría individual Informática-Internet	Consultoría individual Informática-Internet
Sesión conjunta Informática-Internet	Sesión conjunta Informática-Internet	Sesión conjunta Informática-Internet	Sesión conjunta Informática-Internet	
9ª semana				
	Consultoría Final individual Director del Plan	Consultoría Final individual Director del Plan	Consultoría Final individual Director del Plan	
Consultoría Final individual Director del Plan				