



*Autoempleo y Consolidación Empresarial. Emprender en
el sector turístico*

Fundación INCYDE

Octubre 2019

1. Introducción.....	3
2. Objetivo del Programa.....	5
3. Características generales del programa.....	7
3.1 Destinatarios.....	7
3.2 Número de participantes.....	7
3.3 Duración.....	7
3.4.Estructura de contenidos.....	7
4. Desglose de contenidos.....	9

1. **Introducción**

El Fondo Social Europeo (FSE), creado en 1957, es el instrumento financiero de la Unión Europea más importante para la promoción del empleo. Respalda las políticas y prioridades destinadas a alcanzar el pleno empleo y a mejorar la calidad y la productividad en el trabajo, la movilidad geográfica y profesional de los trabajadores de la Unión, los sistemas de educación y formación, así como la inclusión social, contribuyendo de este modo a fomentar la cohesión territorial, económica y social.

La Fundación INCYDE participa en programas de formación cofinanciados por el FSE a través de los Programas Operativos Programa de Fomento del Autoempleo y las Iniciativas Empresariales (POEFE), y Programa Operativo de Empleo Juvenil. (POEJ); siendo nuestro objetivo principal, contribuir a la inserción en el mercado de trabajo a través del Emprendimiento.

Trabajamos con **jóvenes menores de 30 años**, que ni estudian ni trabajan, a través de los programas "Construye tu futuro: programas personalizados para emprendimiento juvenil; cofinanciados por el FSE a través del Programa Operativo **POEJ**.

En los Programas enmarcados en el Programa operativo **POEFE**, el colectivo al que nos dirigimos son aquellas personas, prioritariamente desempleadas pertenecientes a **colectivos de mayor riesgo** (jóvenes, mujeres y mayores de 45)-brindándoles la oportunidad de empezar y gestionar una empresa o un proyecto de autoempleo, independientemente de sus características o antecedentes particulares.





Para el periodo 2014-2020, la Fundación INCYDE, se ha fijado como meta:

- apoyar a más de **7.000 personas jóvenes** en su proceso de incorporación al mercado laboral incrementando sus conocimientos y habilidades emprendedoras y empresariales
- . trabajar con **15.000 personas desempleadas** (distribuidas al 50% entre hombres y mujeres) y lograr que, al menos, 3.000 se inserten laboralmente.

2. **Objetivo del Programa**

En un **contexto económico crítico** como es el actual, es fundamental aprovechar los **recursos endógenos** de los territorios para generar actividad económica con un enfoque de **sostenibilidad** como garante del desarrollo económico. Además, la competitividad y el crecimiento de las regiones pasa por que sus empresas adquieran esas mismas facultades –**competitividad** y **crecimiento**–, generando más empleos, ofertando más productos, expandiendo sus mercados, ...

Este programa tiene en cuenta estas premisas y tiene como finalidad contribuir a desarrollar el sector **turístico**. Éste provocará sinergias y permitirá realizar actividades representativas de la zona, turismo de salud/wellnes, turismo activo, turismo ecológico, etc. Para ello se ayudará tanto a la **mejora** de nuevas iniciativas empresariales como a la **consolidación** de actividades empresariales ya existentes en este ámbito.

De forma más específica, se lograrán los siguientes **objetivos**:

- **Formar** a los participantes en técnicas específicas de **gestión** de la producción en empresas del ámbito del turismo, orientados a una mayor eficacia y rentabilidad de su producción.
- **Asesorar** de forma individual a cada uno de los participantes, con el fin de que pueda contar con un **diagnóstico** afinado de la situación actual de su empresa en sus diversas áreas o departamentos.
- **Asesorar** de forma individual a cada uno de los participantes, con el fin de que pueda contar con un **plan** realista de **mejora** de las potencialidades y de la competitividad de su empresa en relación al mercado turístico actual.
- **Asesorar** a potenciales o actuales **emprendedores** en el mercado del turismo con el fin de que puedan desarrollar su plan de negocio.

- **Proporcionar información** sobre posibles **incentivos**, ayudas y subvenciones que apliquen a su territorio y a la rama específica de la actividad del turismo.
- **Asesorar** a los participantes en aspectos de asociacionismo y **cooperación** competitiva en gestión de empresas de turismo .
- **Proporcionar** a las participantes **herramientas** para la **mejora** de la producción, promoción y comercialización en el entorno específico del mercado actual del turismo y sus perspectivas de evolución previsible.
- **Proporcionar** a los participantes **perfiles** de demanda de **consumidores** de turismo en función del mercado actual y de sus tendencias.
- **Proporcionar** a los participantes **información** sobre **innovaciones** en investigación de mercados, estrategias de marketing, promoción, comunicación y comercialización del turismo.
- **Proporcionar** a los participantes elementos de **innovación** y **competitividad** en el mercado del turismo basados en referencias reales del mercado español, europeo y del resto del mundo.
- **Proporcionar** elementos de **creatividad** e innovación de cara al fomento del emprendimiento y a la mejora de las estructuras empresariales actuales en el mercado del turismo.
- **Proporcionar** a las participantes, estrategias de **marketing asociado** entre **empresas**.
- **Proporcionar** a las participantes estrategias de **marketing asociado** a **redes** comerciales externas en España y en los mercados internacionales.
- **Proporcionar** a las participantes estrategias de **marketing asociado** en colaboración con los **entes públicos**.

3. Características generales del programa

3.1 Destinatarios

- Empresarios y emprendedores en **turismo** salud/wellnes, turismo activo, náutico, etc.
- Personas interesadas en la gestión de pequeñas empresas de dedicadas al **sector turístico**.
- Emprendedores en actividades del sector turístico que cuenten ya con un proyecto definido, tanto si aborda de forma integral la producción de turismo como si aborda de forma parcial alguno de sus aspectos o servicios complementarios.



3.2 Número de participantes

Una media de 20.



3.3 Duración.

7 semanas/una semana por módulo

3.4. Estructura de contenidos

Se ha diseñado una estructura común de programa formativo a modo de itinerario, conformado por sesiones grupales, tutorías individualizadas, formación on-line complementaria.

INCYDE cuenta con una metodología propia (INCYNCO), holística y de eficacia demostrada por la experiencia en años de trabajo en emprendimiento, que está encaminada a definir, desarrollar y validar modelos de negocio para los



emprendedores, y que a la vez logra optimizar los flujos de información entre los agentes intervinientes en las distintas fases del proyecto.

Parte de una exposición inicial de cinco bloques que representan todas las áreas imprescindibles en el análisis de viabilidad, planificación, cuantificación, validación y gestión empresarial. A continuación, guía y tutoriza en la realización de un análisis pormenorizado de cada área y en las interacciones de los distintos elementos que configuran el plan de negocio, así como en la evolución lógica hacia el plan de gestión de sus empresas y negocios.

a. Sesiones de formación conjunta:

En estas sesiones conjuntas se impartirán los contenidos generales del programa, con el fin de proporcionar los conocimientos, herramientas y habilidades esenciales en cada una de las áreas de conocimiento y promover las sinergias e intercambios de experiencia entre los participantes en el mismo (duración aproximada 4-6 horas).



b. Acciones de acompañamiento y consultoría individualizado

Con la consigna de la mayor flexibilidad y adaptación a cada uno de los alumnos participantes, se desarrollan actuaciones de formación individualizada en los que se orienta a cada uno en función de su perfil profesional y de la actividad de cada proyecto empresarial, en el proceso de aplicación e implementación de los contenidos generales abordados a las sesiones conjuntas de formación.



c. Mentoring y seguimiento

En cada curso presencial se reserva un paquete de entre 50 y 100 horas de acompañamiento para el grupo, a distribuir entre aquellos participantes más avanzados en la creación de su negocio.

- Aportación de metodologías para la elaboración de planes de mejora de la producción y la competitividad, en los mercados de la producción y comercialización del proyecto.
- Aportación de metodología para la elaboración de un estudio básico de viabilidad y plan de negocio destinado a las nuevas iniciativas emprendedoras en producción de actividades complementarias a la producción y comercialización de turismo.

ÁREA DE MARKETING DIGITAL Y ESTRATEGIA

- Estrategias y herramientas para el marketing digital y la comunicación con clientes.
- Definición de mensajes, análisis de canales, estudio de costes, medición de resultados.
- Gestión de marketing avanzado, comercialización y distribución.
- Panorama productivo del sector turístico.
- Conceptualización, diseño y desarrollo de nuevos productos y servicios ligados al proyecto.
- Estrategias de fijación de precios
- Comercialización y distribución directas.
- Comercialización en Internet.
- Comercialización asociada.
- Redes comerciales nacionales e internacionales.
- Elementos de marketing.
- Redes de conocimiento de marketing e investigación de mercados de oferta y demanda en el sector turístico.
- Sistemas de realización de benchmarking.
- Comunicación, imagen e identidad en el sector turístico.



- Definición de imagen corporativa.
- Revisión de puntos fuertes y débiles.
- Identificación de oportunidades de mercado.
- Análisis de benchmarking de otros productos del sector, así como productos afines comparables y relevantes existentes en el mercado.

ÁREA DE BRANDED CONTENT, PUBLICIDAD PROGRAMÁTICA Y LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN.

- Estrategia y formatos de branded content.
- La importancia de la comunicación por medio de las técnicas de Branded Content.
- Medición del branded content.
- Qué es la publicidad programática.
- Análisis de la actualidad de los medios de comunicación y su transformación digital.

ÁREA DE POSICIONAMIENTO WEB. SEO & SEM

- Posicionamiento en buscadores
- SEO Onpage; SEO Offline y SEO local.
- Principales herramientas de SEO. Google My business
- Blog corporativo.
- SEM.
- Principales plataformas para hacer SEM. Google Adwords.

ÁREA DE CALIDAD Y GESTIÓN ESPECÍFICAS DEL SECTOR TURÍSTICO

- Conceptos de calidad turística.
- Sistemas de calidad turística.
- Sellos y marcas de calidad turística.
- La planificación de los procesos en empresas de turismo.

AREA DE FINANZAS / AREA DE JURÍDICO FISCAL

- Estructura financiera básica de la empresa.
- Propuestas de organización del área administrativo-financiera.
- Los estados y documentos financieros:
 - ✓ Balance de Situación
 - ✓ Cuentas de Explotación y Resultados
 - ✓ Concepto y acciones de Control de Gestión.
 - ✓ Indicadores de gestión en las empresas del sector del turismo rural.
 - ✓ Política de precios.
- Estimación y presupuestos de ingresos y gastos.
- Legislación general aplicable.
- Legislación específica aplicable.
- Sistemas de Estimación Directa, Indirecta y por Módulos.
- Relaciones con las Administraciones Públicas, Seguridad Social y Administración Tributaria.
- Modelos de contratos empresariales y profesionales propios del sector turístico.



ÁREA DE DIRECCIÓN DE PROYECTOS FINAL. IGUALDAD DE OPORTUNIDADES.

- Revisión final de los planes realizados de mejora de la producción y la competitividad, en el mercado de la producción y comercialización del turismo.
- Revisión final del plan de negocio destinado a las nuevas iniciativas emprendedoras en producción de actividades complementarias a la producción de turismo.
- Igualdad de oportunidades en el sector del turismo





www.incyde.org



[@FundacionIncyde](https://twitter.com/FundacionIncyde)



www.facebook.com/fundacionincyde



<http://www.linkedin.com/company/fundacion-incyde>