



Lineamientos básicos que debe contener un Proyecto Turístico

Elaboración de un Proyecto Turístico. Guía para emprendedores

Qué es un proyecto y la importancia de un Plan de Negocios:

Un Proyecto es la expresión escrita de un "plan" para producir o prestar un bien o un servicio, en este caso en el ámbito turístico. Como tal necesita una PLANIFICACIÓN previa que enmarcará la puesta en marcha del mismo. Es el primer paso antes de iniciar un emprendimiento.

Hay que tener en cuenta que los lineamientos que se exponen a continuación luego deberán adaptarse a los requerimientos específicos de la Línea de Crédito o de la Entidad ante la cual se presente el mismo.

La planificación implica organizar un conjunto de actividades y recursos, previstos anticipadamente, con el propósito de alcanzar determinadas metas y objetivos.

El objetivo de esta guía es que el emprendedor exprese con claridad la idea y el objetivo que dan origen al proyecto, identifique cuales serán los recursos a utilizar, las fortalezas y debilidades del proyecto y las acciones y estrategias que permitirán obtener los objetivos propuestos.

La "idea" que constituye el núcleo básico de la emprendimiento debe ser lo más simple y comprensible posible. Esto, unido a un conocimiento real de la situación, será la base de un buen proyecto de empresa. Es fundamental estructurar los distintos elementos que integrarán el proyecto y poder expresarlos ordenadamente en un papel. Además se debe proyectar el flujo de egresos y de ingresos que generará el Proyecto para obtener un plan de negocio.

El plan de negocio no sólo es un buen instrumento para dar a conocer a terceros el proyecto sino también al propio emprendedor, ya que permite darse cuenta de las realidades que van a afectar al proyecto, las oportunidades y riesgos a los que se va a enfrentar.

Por lo general, cualquier tipo de proyecto, responde a las siguientes preguntas:

- ¿Qué vamos a hacer? .
- Por qué lo vamos a hacer?
- ¿Para qué lo vamos a hacer?
- ¿Dónde lo vamos a hacer?
- ¿Cómo lo vamos a hacer?
- ¿Quiénes lo vamos a hacer?
- ¿Cuándo lo vamos a hacer?



- ¿Qué necesitamos para hacer el proyecto?
- ¿Cuento con la capacidad para llevarlo a cabo o debo buscar la ayuda de otra/as personas?
- ¿Se trata de una idea – producto o servicio comercializable en el mercado real? Quienes serían mis clientes? Cómo llegaría a ellos?
- ¿Existe un marco legal que regule la actividad en la cual debo intervenir? Que leyes debería conocer?
- ¿Cuánto va a costar el proyecto?
- ¿En el mediano y largo plazo, me permitirá recuperar la inversión y así poder devolver el crédito?
- ¿Este proyecto, que impactos causará tanto a nivel social, económico como ambiental?

No siempre los proyectos tienen este orden, pero no hay que olvidar ninguno de estos datos, son todos importantes.

La inexistencia o insuficiente calidad del plan de negocio constituye en muchos casos causa de fracaso a la hora de crear y poner en marcha la nueva empresa. El plan de negocio permite planificar todas las áreas en las que cualquier negocio se va a estructurar y que clasificamos en: mercados, producto/servicios, gestión, finanzas, etc.

Un Plan básico de Negocios debería desarrollar los siguientes temas:

IDENTIFICACION DEL PROYECTO

Nombre del Proyecto:

Localización del Proyecto:

Monto del Crédito solicitado:

Monto Total de Inversión:

TITULARES DEL PROYECTO

Tipo

Datos de Contacto

Experiencia en el rubro

OBJETIVO DEL PROYECTO

Introducción (Breve descripción del proyecto – memoria descriptiva).

Ubicación geográfica o localización del proyecto

Breves características e historia de la comunidad y el entorno en el cual estará inmerso el proyecto

Fundamentación turística de la idea de proyecto

Aspectos Técnicos del Proyecto (descripción del proyecto con sus características técnicas)

Servicios relacionados al Proyecto (descripción de los servicios que se brindarán)

ANÁLISIS ESTRATÉGICO

Análisis del Sector:



Quiénes serán los proveedores

La competencia actual

Identificación de los potenciales clientes

Análisis F.O.D.A.

Plan de Promoción y Comercialización (breve descripción de las distintas estrategias empleadas para atraer el mercado y afianzar el negocio)

Plan de Capacitación al Recurso Humano (breve descripción)

Plan de Buenas Prácticas Ambientales (breve descripción)

VENTAS PROYECTADAS

¿En base a qué estimó este volumen de ventas?

COSTOS

Detalle de las Inversiones necesarias para la puesta en marcha del emprendimiento, incluyendo la inversión en promoción.

Cálculo del capital de trabajo necesario para mantener o iniciar el proceso productivo.

Estimación de las necesidades de mano de obra que requerirá el desenvolvimiento de su emprendimiento en las diferentes áreas.

Costos Generales del Proyecto

Cash Flow

ANÁLISIS DEL MARCO LEGAL

ANÁLISIS DE LOS IMPACTOS QUE GENERARÁ EL PROYECTO

Estime, conforme al proyecto los impactos que generará el mismo en los diferentes ámbitos.

OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

Si se trata de un emprendimiento que involucre un espacio físico, adjuntar planos de lugar

Si se trata de un emprendimiento donde se brinde los servicios turísticos de alojamiento, agencias de viaje o gastronomía, adjuntar la Memoria Técnico Descriptiva. Cómputo y presupuesto. Adjuntar planos arquitectónicos.

Para mayores consultas:

Programa de Inversiones – Dirección de Planificación

Ministerio de Turismo de Salta

Buenos Aires 93 (9 a 14 hs)

Tel: 0387 – 4310950 int 210 – 216- 231

Mail: planificación@turismosalta.gov.ar – inversiones@turismosalta.gov.ar

Links de Interés:

www.turismosalta.gov.ar

www.salta.gov.ar

www.turismo.gov.ar