

PNIT

GUÍAS PARA EVALUAR Y ENFOCAR STARTUPS PARA EMPRENDETUR

Antes de presentarse a cualquier ente que dispone de fondos, lo primero que debe hacer un emprendedor es conocer bien los objetivos de quién va a poner los fondos. Primero, para conocer si realmente tu startup entra dentro de lo que podemos denominar su perfil de inversión, si no el gran esfuerzo que requiere será totalmente en balde. Por otro lado, si cumples con el perfil de inversión, deberás conocer los objetivos de quién financia para comunicar cómo tu startup va conseguir cumplir con las metas que se han marcado.

Esto lo puedes trasladar a cualquier vía de financiación, pero en financiación pública, donde el documento a presentar es la única fuente de información para el análisis y toma de decisión, sin posibilidad del analista de complementar su visión preguntando donde vea lagunas, alinear la comunicación con los objetivos es primordial. Esto es lo que denominamos en Finanziaconnect ENFOCAR bien la propuesta.

Con este propósito se ha elaborado este documento, para ayudar a todo emprendedor que quiera presentar un proyecto a las líneas de financiación de EMPRENDETUR a enfocar bien la presentación de su memoria.

Si quieres que Finanziaconnect te ayude con su experiencia en este proceso, envíame un email y buscamos un hueco para valorar tu empresa y proyecto.

Espero que este documento te ayude a tener éxito,



Iván García Berjano
CEO de Finanziaconnect



LA VISIÓN DEL PNIT

En general, el propósito de PNIT es favorecer la migración hacia un nuevo modelo de crecimiento turístico español basado en:

- La creación, desarrollo y consolidación de empresas y destinos turísticos intensivos en innovación.
- Empresas y destinos que permitan crear nuevos mercados y nichos de negocio.
- Expandir los existentes hacia aquellos segmentos de mayor valor añadido y rentabilidad económica y medioambiental.

Especialmente, el PNIT pretende alcanzar la siguiente visión del Destino España:

- Destino líder con proyección internacional, asegurando que el cliente reconoce nuestra oferta diferencial como país.
- Sostenible económica, social y medioambientalmente generando retornos suficientes para mantener un alto valor añadido; generando



empleo de calidad y haciendo un uso responsable de los recursos naturales.

- Con destinos rentables económicamente, fomentando tanto la inversión pública como privada para evolucionar nuestro modelo competitivo.
- Eficiente en su modelo empresarial, referente a nivel mundial tanto por su gestión, como por su rentabilidad.
- Excelente en el talento, como base para la gestión tanto de los destinos como de las empresas turísticas y como semilla para el emprendimiento innovador.
- Inmerso en la era digital, para maximizar los beneficios de las tecnologías de la información y las comunicaciones como vector de transformación continua del sector turístico.
- Colaborativo entre el sector público, privado y el resto de agentes sociales y organizaciones que formen parte del sector, para la definición de estrategias y acciones conjuntas que mejoren nuestra propuesta de valor para el cliente.



LOS 7 OBJETIVOS DEL PNIT

Para alcanzar la visión deseada del Destino España, el PNIT establece una serie de objetivos para el sector turístico español que estarán apoyados en un conjunto de medidas.

1. INCREMENTAR LA ACTIVIDAD TURÍSTICA Y SU RENTABILIDAD

Aumentar la actividad del sector mediante la mejora del volumen de ingresos y su rentabilidad asociada. A través de este objetivo se quiere destacar el propósito del PNIT de incrementar el gasto realizado por cada turista internacional y el margen o rentabilidad asociado a los ingresos derivados del turismo

2. GENERAR EMPLEO DE CALIDAD.

3. IMPULSAR LA UNIDAD DE MERCADO.

4. MEJORAR EL POSICIONAMIENTO INTERNACIONAL.

Mejorar el posicionamiento de la marca España en mercados consolidados e incrementar su notoriedad en los no tradicionales, actuando de forma coordinada y cohesionada entre todos los agentes que contribuyen a su construcción.



5. MEJORAR LA COHESIÓN Y NOTORIEDAD DE LA MARCA ESPAÑA

Fomentar el conocimiento y el emprendimiento para mejorar los recursos humanos pertenecientes al sector turístico en base a tres perspectivas:

- Profundizar en la producción, gestión y difusión del conocimiento.
- Atraer talento excelente para incrementar la capacidad de emprendimiento del sector.
- Mejorar la adecuación de la oferta formativa a las demandas del sector en educación superior y formación profesional.
- Diversificar en clientes y en mercados emisores para compensar la bipolaridad de la oferta turística de España

6. FAVORECER LA CORRESPONSABILIDAD PÚBLICO-PRIVADA

7. FOMENTAR LA DESESTACIONALIZACIÓN DEL TURISMO



CLAVES ADICIONALES DEL PNIT

Fuerza de la Marca España

La marca España, y en especial la marca turística, son un activo clave de la economía que requiere de una gestión eficaz y coordinada entre todos los que ayudan a construirla. En concreto, la imagen de marca turística tiene un fuerte posicionamiento y debe contribuir a potenciar la marca-país global.

Orientación al cliente

El sector turístico se encuentra en una etapa que se caracteriza, entre otros, por la rotura de la cadena de valor en la que el turista se sitúa en el centro de todo negocio turístico. Por este motivo, todos los recursos y estrategias deberán pivotar en torno a la figura del cliente.

Oferta y Destinos

La sostenibilidad del modelo turístico pasa necesariamente por una gestión más eficaz de los recursos turísticos a lo largo de todo su ciclo, por este motivo es necesario diversificar y mejorar la calidad de la oferta. Para ello es imprescindible evaluar nuestros destinos, desde el punto de vista de la calidad, diversidad, accesibilidad, sostenibilidad y gestión de los mismos.

Alineamiento público-privado

En el escenario actual de fuertes restricciones y limitación de recursos, se exige un total realineamiento de los objetivos de política turística con las necesidades del sector empresarial y una mayor orientación de servicio a la



empresa por parte de la administración pública, con el fin de conseguir una mayor eficacia y eficiencia en el cumplimiento de estos cometidos y aumentar la competitividad del sector turístico español en su conjunto.

Conocimiento

El conocimiento es un eje fundamental en la visión de España como organización ya que ello permite una óptima asignación de recursos tanto públicos como privados a partir de la generación de inteligencia de mercados y de conocimiento útil para el sector.

Talento y Emprendimiento

Fomentar la innovación en la gestión a través del talento y el emprendimiento es vital para construir un sector competitivo para las próximas décadas. La formación es un activo clave para disponer de mejores profesionales y dotar de mayor prestigio al sector lo que facilitará la atracción de talento.



CASOS DE ÉXITO DE FINANZIACONNECT



Iván García Berjano, como CEO de Finanziaconnect, ofrece los servicios de un equipo de expertos profesionales para el proceso de financiación, reduciendo el valioso tiempo de los emprendedores y equipos directivos y garantizando la rentabilidad de sus servicios mediante honorarios a éxito.

Finanziaconnect ofrece reducir el tiempo de inversión en el proceso de búsqueda de financiación, dirigir el esfuerzo a las alternativas con posibilidades de éxito, evitando ineficiencias, elaborar documentación y presentaciones profesionales para la obtención de fondos, evitar incorporar grandes costes fijos en la contratación de profesionales y en definitiva, garantizar el éxito de la búsqueda de financiación.



Iván García Berjano
CEO de Finanziaconnect

¡Recomienda este libro!

