



Conference: Interdisciplinary Congress of Renewable Energies, Industrial Maintenance, Mechatronics
and Information Technology
BOOKLET



RENIECYT - LATINDEX - Research Gate - DULCINEA - CLASE - Sudoc - HISPANA - SHERPA UNIVERSIA - E-Revistas - Google Scholar
DOI - REDIB - Mendeley - DIALNET - ROAD - ORCID

Title: Gestión de estrategias y tecnologías en la FORMACIÓN de perfil y cultura de emprendimiento, para el desarrollo regional.

Authors: VALDEZ-GUERRERO, Raquel, ROBLES-ARIAS, Isela Margarita y RÍOS-CALDERÓN, Graciela Guadalupe.

Editorial label ECORFAN: 607-8695

BCIERMMI Control Number: 2019-051

BCIERMMI Classification (2019): 241019-051

Pages: 9

RNA: 03-2010-032610115700-14

ECORFAN-México, S.C.

143 – 50 Itzopan Street
La Florida, Ecatepec Municipality
Mexico State, 55120 Zipcode
Phone: +52 1 55 6159 2296
Skype: ecorfan-mexico.s.c.
E-mail: contacto@ecorfan.org
Facebook: ECORFAN-México S. C.

Twitter: @EcorfanC

www.ecorfan.org

Holdings

Mexico	Colombia	Guatemala
Bolivia	Cameroon	Democratic
Spain	El Salvador	Republic
Ecuador	Taiwan	of Congo
Peru	Paraguay	Nicaragua

Introducción

O
P
O
R
T
U
N
I
D
A
D
E
S

Cabos

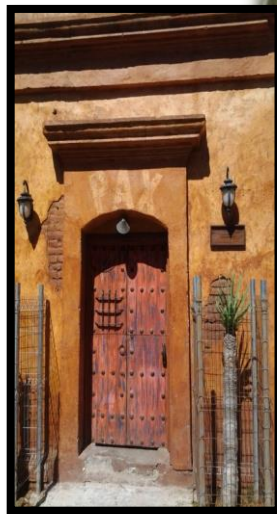
Grandes
inversiones
extranjeras



Microrregión sureste de La Paz



45 kilómetros de La Paz, surgió gracias a la minería, llegando a ser la ciudad más poblada de Baja California Sur hace ya varias décadas



[Esta foto](#) de Autor desconocido está bajo licencia [CC BY-NC-ND](#)



Ecoturismo

Turismo de aventura

Turismo rural

Otros atractivos que no se han aprovechado para desarrollo de la región, por ende beneficio para pobladores

Turismo alternativo



¿Que pasa en esta Microrregión?

TOURS A BAJA CALIFORNIA SUR

Viajes de 1 día por mágicos destinos turísticos y recorridos por la ciudad

*¡Los servicios se están ofertando por empresas que no son de la localidad,
y muchas son extranjeras!*

¿Qué se pretende ?

¿Qué se necesita?

Anuncio de
internet

(Porter 2002) Clúster :

Formación de perfil y cultura de emprendimiento

**Concentración geográfica de empresas de un ramo económico, que compiten
y cooperan en un campo económico específico**

-Proveedores especializados

-Ofertantes de servicios al productor

-Compañías en ramas económicas vinculadas

-Instituciones asociadas:

gobiernos locales, universidades, centros de investigación

empresas certificadoras y asociaciones comerciales

¿Quiénes
conforman un
clúster?

participantes con **competencias**

para ser emprendedores, que en
conjunto integren el conglomerado,

clúster de turismo alternativo

El Clúster como estrategia de negocio

La tecnología ha conducido a las empresas a la **hipercompetencia** global en mercados locales.

El **capital intelectual** es factor estratégico de la ventaja competitiva sustentable de empresas con **atributos** que hoy en día se denominan como organización **IFA**, dotadas con **capacidad** y **velocidad** de respuesta con :

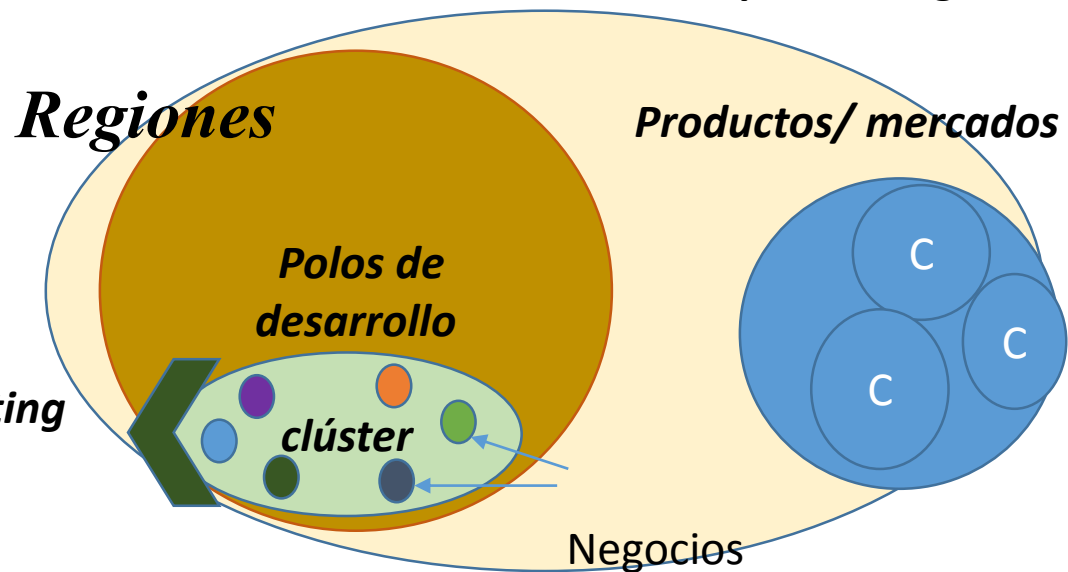
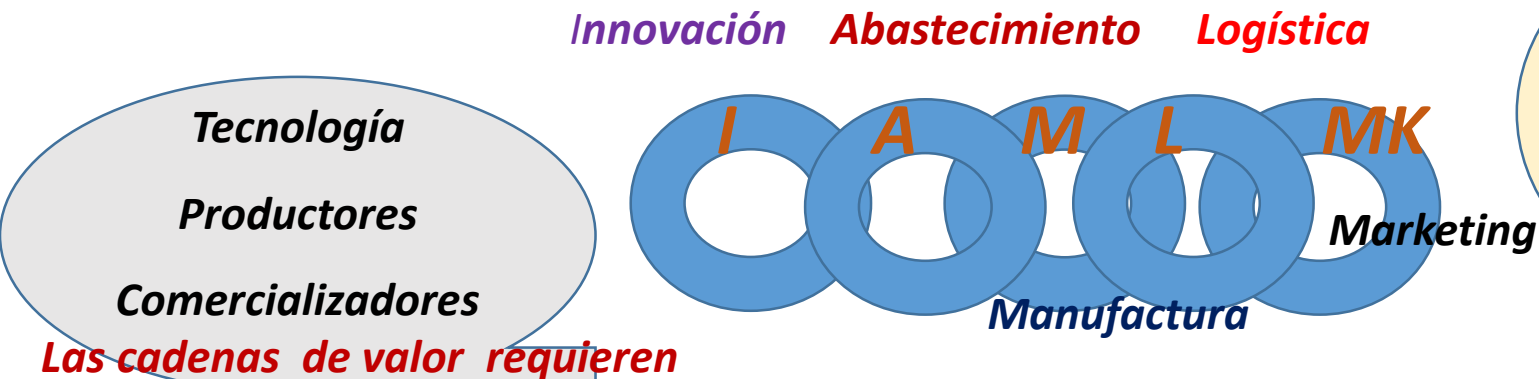
-Inteligencia en la organización

-Flexible en la producción

-Ágil en la comercialización.

Modelo de Competitividad Sistémica (Villareal, 2015)

Economía de aglomeración en una cadena global de valor dentro de un contexto clúster- polos – región.



Metodología

Inventario de Atractivos Turísticos. (Casal 2002)

- Ordenamientos: necesidades y recursos
- Atractivos para el segundo punto: reales y potenciales

Instrumentos: Cédulas / observación

-Recopilación de datos: en reunión informativa: delegado e interesados.

Participantes. 31 personas

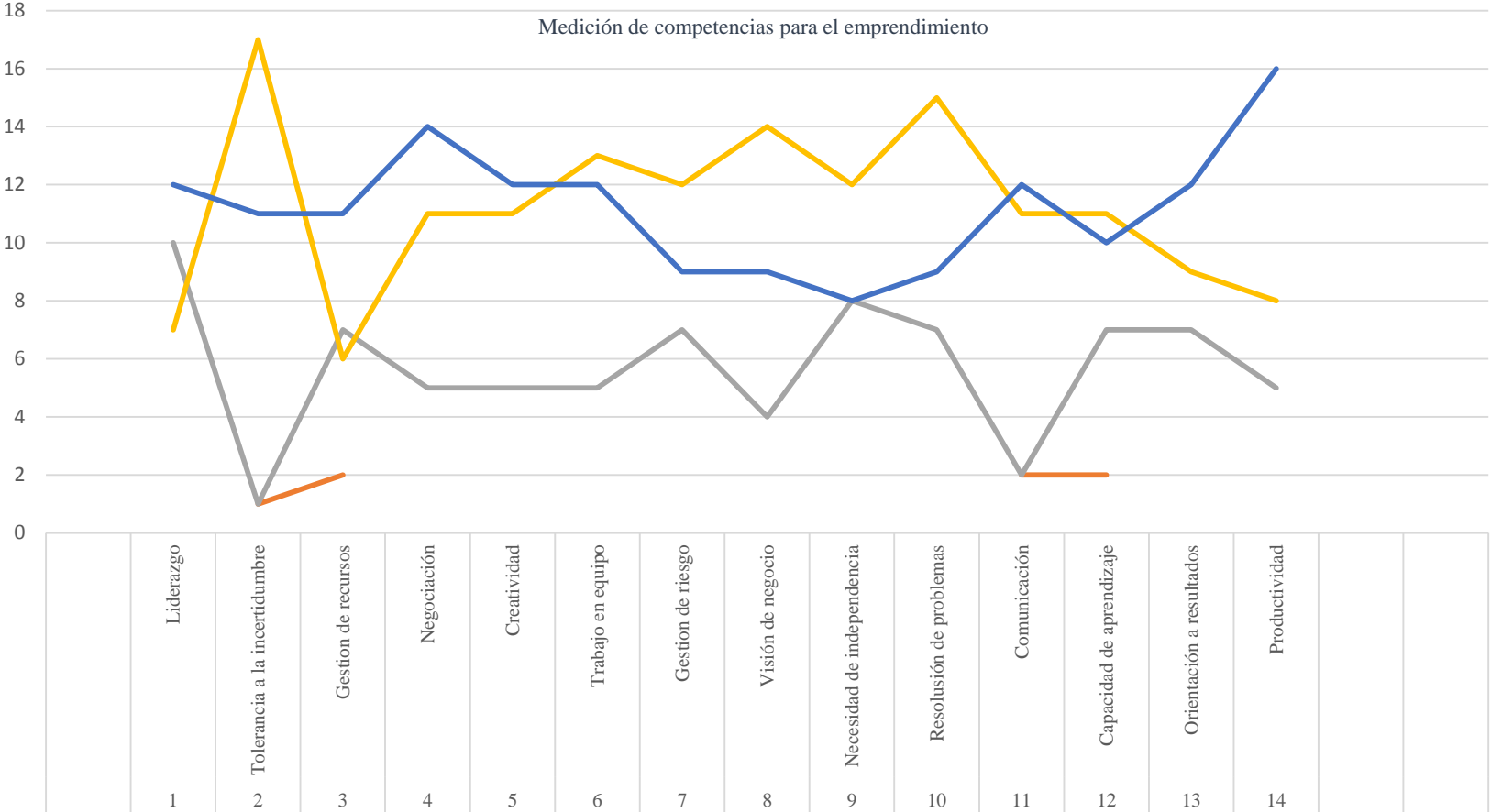
- Estudio socioeconómico: escolaridad, ingresos, vivienda
- Capacidad productiva: servicios o productos
- Competencias , formación de perfil y cultura de emprendimiento:

Instrumentos: Cedula, entrevista , Escala Likert /autoevaluación

Título	
Fotografía	
Video de muestra	
Audio de entrevista	
Bibliografías o consultas	
Notas / Observaciones:	
Datos de registros	
¿Quién registró?	
Fecha de registro:	

CRITERIOS	
Liderazgo	
Tolerancia a la incertidumbre	
Gestión de recursos	
Negociación	
Creatividad	
Trabajo en equipo	
Gestión de riesgo	
Visión de negocio	
Necesidad de independencia	
Resolución de problemas	
Comunicación	
Capacidad de aprendizaje	
Orientación a resultados	
Productividad	

Procesamiento de datos



- 1. Nunca tengo este comportamiento/forma de pensar
- 2. Alguna vez he tenido este comportamiento/forma de pensar
- 3. En ocasiones tengo este comportamiento/forma de pensar
- 4. Es frecuente en mí este comportamiento/forma de pensar
- 5. Siempre me comporto de este modo

Fortalezas	Debilidades	Amenazas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> -Potencial desarrollo relacionado con la naturaleza y el desarrollo sostenible -Monumentos históricos, artísticos (Museo del Piano y sala de conciertos) y míticos . -Turismo enfocado a la adquisición de experiencias. 	<ul style="list-style-type: none"> -Escasa gestión en la coordinación de destinos. -Productos regionales pocos conocidos por los turistas -Falta de señalización identificable de la zona. -Escasa conexión entre agentes turísticos -Vías de comunicación deficientes (carreteras, teléfonos) -No identificado el grado de satisfacción de usuarios -Escasa comunicación de la oferta turística -Faltan módulos de información turística formalizada. -Escasa producción de productos regionales. -Escasa sensibilización por el concepto de "Excelencia" -Escasa cualificación del personal en atención al turista -Escasa cualificación en tecnicismo en inglés. -Pocos recursos económicos Sec. Turismo y gobierno. -Recursos económicos bajos . -Falta de la promoción turista. -Falta página web. 	<ul style="list-style-type: none"> -Marcas de Destino mejor posicionadas -Rutas con mejores accesos y vista. -Destinos de competencia - directa con mayores presupuestos dedicados a desarrollo de estrategias turísticas 	<ul style="list-style-type: none"> -Gestión entre agentes privados y públicos. -Diseñar plan de capacitación proceso de producción, atención y servicio al cliente -Diseñar las unidades de negocios/ clúster -Diseñar la unidad administrativa del clúster / integrar la cadena de valor del sistema . Fortalecer el perfil y cultura de emprendimiento -Utilización de la tecnología a fin de implementar estrategias de comercialización de destino turístico, y detección de oportunidades de innovación y desarrollo. -Gestionar permisos necesarios para la puesta en marcha en dependencias que aplique. -Gestionar certificaciones de normas de calidad según aplique para la elaboración de productos y servicios -Cursos idioma ingles básico. -Gestionar la promoción de la región a través de Secretaria de Turismo.

Proceso / Estrategia	Método	RESULTADOS	Indicadores
Gestionar coordinación entre agentes privados y públicos.	<ul style="list-style-type: none"> -Programa de comunicación -Contenido temático -Bitácora y gestión de acuerdos 		Seguimiento de bitácora cubriendo el 100% de contenidos en el tiempo estimado
Plan de capacitación y desarrollo de habilidades y competencias en: proceso de producción, atención y servicio al cliente	<ul style="list-style-type: none"> Diseño del plan -Contendidos, competencias a desarrollar. - Planeación de recursos. 		Número de participantes, cubriendo el 100% de contenidos en el tiempo estimado para el programa cursos
Bajo el esquema de Coach, Diseñar las unidades de negocios que integren el clúster. Tipo IFA: - Organización inteligente, Producción flexible, - Comercialización ágil	<ul style="list-style-type: none"> -Estudio de mercado -Ingeniería del proyecto -Diseño organizativo -Análisis financiero -Descripción y análisis de impactos 	 <p data-bbox="1551 775 1951 825">Esta foto de Autor desconocido está bajo licencia CC BY-NC-ND</p>	Número de participantes en el clúster, cubriendo el 100% del diseño de la unidad de negocios en el tiempo estimado conglomerando
Diseñar la unidad administrativa del clúster a fin de conglomerar las unidades de negocio, así como integrar la cadena de valor que englobe todo el sistema organizativo	<p data-bbox="690 853 2058 896">Integración cadena de valor: Innovación, Manufactura. Logística y distribución</p> <ul style="list-style-type: none"> -Marketing, estrategias de comercialización. Tics -Gestiones públicas y privadas -Identificación y cumplimiento de normas de calidad y certificaciones aplicables. -Capacitaciones y entrenamientos. - Gestión de recursos. 		Unidad administrativa de negocios conglomerando 100% de las Unidades de Negocio en el tiempo estimado.
Programa de intervención.	Determinación de objetivos metas, acciones estratégicas y plazos		Participantes cubriendo el 100% del programa

Conclusiones

El desarrollo de la región requiere la participación activa de los habitantes como propios beneficiarios

Es muy necesario el desarrollo de programas gubernamentales que incluyan aspectos de formación de perfil y cultura empresarial para el aseguramiento del éxito de los mismos.

La utilización de los recursos del contexto de la región y la implementación de las buenas prácticas referidas al cuidado del medio ambiente y el desarrollo sustentable, se derivan de instrumentar diagnósticos de la situación actual.

Muy importante la puesta en marcha de planes de desarrollo que incluyan indicadores de desempeño muy puntuales.

Referencias

- 2012, I. d. (2012). *Estrategia: hacer del turismo una prioridad nacional para generar inversiones, empleos y combatir la pobreza, en las zonas con atractivos turísticos competitivos*. México: Secretaría de Turismo.
- Casal, F. (2002). *Servicios turísticos diferenciados: animación, turismo de aventura, turismo cultural, ecoturismo, turismo recreativo. Turismo alternativo*. México: Trillas.
- Gronroos, C. (1994). *Marketing y Gestión de Servicios*. Madrid, España,: Diaz Santos.
- Margarita, M. L. (2007). *Manual Práctico Para El Diseño De La Escala Likert*. México: Trillas .
- Meza, S. F. (2018). *Plan estratégico para la operación de una red de productos y servicios turísticos en la comunidad de San Antonio B.C.S*. La Paz: ITLP.
- Morales Santos, A. M. (2017). *El turismo alternativo a través de redes de servicios para el desarrollo de la comunidad de San Antonio, La Paz BCS*. La Paz: ITLP.
- Moya Muñoz, P. (2016). *Competencias para el emprendimiento*. Santiago de Chile: Laboratorio de Innovación y Emprendimiento.
- Murillo Acevedo, A. L. (2012). *Tesis: “Diagnostico y Perspectivas del Turismo Alternativo en Todos Santos, Baja California Sur”*. La Paz, B.C.S. La Paz .
- Porter, M. E. (2008). *Estrategia competitiva. técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. México: Patria.
- Steiner, G. A. (1998). *Planeación estratégica, lo que todo director debe saber, una guía paso a paso*. México: CECSA,.
- Villareal, R. (2015). *Un Modelo de Asociatividad y Competitividad Sistémica, en la Cadena Global de Valor*. México: Centro de Capital Intelectual y Competitividad.



ECORFAN®

© ECORFAN-Mexico, S.C.

No part of this document covered by the Federal Copyright Law may be reproduced, transmitted or used in any form or medium, whether graphic, electronic or mechanical, including but not limited to the following: Citations in articles and comments Bibliographical, compilation of radio or electronic journalistic data. For the effects of articles 13, 162,163 fraction I, 164 fraction I, 168, 169,209 fraction III and other relative of the Federal Law of Copyright. Violations: Be forced to prosecute under Mexican copyright law. The use of general descriptive names, registered names, trademarks, in this publication do not imply, uniformly in the absence of a specific statement, that such names are exempt from the relevant protector in laws and regulations of Mexico and therefore free for General use of the international scientific community. BCIERMMI is part of the media of ECORFAN-Mexico, S.C., E: 94-443.F: 008- (www.ecorfan.org/ booklets)