

Cooperación empresarial como base para la creación de experiencias enoturísticas

Formador: **Javier Espina**



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

JAVIER ESPINA

Con **más de 25 años de experiencia** profesional en el desarrollo de negocios internacionales, turismo y formación empresarial.

Ocupó **posiciones directivas** en cargos públicos y privados.

Desarrolla en la actualidad **asesoría y formación profesional** en el mundo de los negocios turísticos.

Participó en la **creación, desarrollo y promoción de diversos productos turísticos** en Mendoza – Argentina – Rutas del Vino, Rutas Gastronómicas de Mendoza.

Reposicionamiento integral de productos turísticos en San Juan – Argentina, Programa de desarrollo del turismo del Vino en Argentina.

Profesor de Marketing Internacional de Alta Dirección Escuela de Negocios.

Profesor de Comercialización de Productos Agroindustriales de la Maestría en Negocios Agroindustriales, FCE, Universidad Nacional de Cuyo.

Coautor del libro “Gestión de los Negocios Internacionales y Dirección Estratégica de Venta Profesional” Editorial Pearson Prentice Hall.

ÍNDICACIONES

REQUISITOS PARA LA SESIÓN



Cámara
encendida



Micrófono
silenciado

¡NO TE OLVIDES!



**Registro de
asistencia** en el QR



Valoración
curso/profesor



Valoración
conocimiento



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

ÍNDICE



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

01

Módulo 01 - Introducción

Conceptos básicos de Cooperación Empresarial	9
Diferencias entre cooperación, alianza y fusión	12
Beneficios de la Cooperación Empresarial	14
Modelos de Cooperación Empresarial	16
Actividad Kahoot	20

02

Módulo 02 – Cooperación Empresarial

Características de Cooperación Empresarial	23
Principios para Cooperación Empresarial	25
Detonaciones & Motivaciones	27
Implicaciones en el turismo	29

03

Módulo 03 – Beneficios De La Cooperación Empresarial

Beneficios generales Cooperación Empresarial	33
Beneficios para las Empresas de la Ruta	34
Beneficios para el Territorio	40
Beneficios para los Enoturistas	44

04

Módulo 04 – Cómo Implementar Cooperación Empresarial

Cómo implementar la Cooperación Empresarial dentro de la Ruta de Vino	52
Dentro de una tipología de empresas	54
Por relación en la cadena de valor	56
Por campo de aplicación	58
Redes de cooperación empresarial	59

05

Módulo 05 – Proceso de Cooperación Empresarial

Identificación de socios potenciales	62
Establecimiento de contacto y negociación	62
Formalización de acuerdo	62
Implementación de la cooperación	63
Monitoreo y evaluación	63
Adaptación y mejora continua	63

06

Módulo 06 – Innovación Abierta & Cocreación

Comparación entre innovación abierta & Cocreación	66
Modelos y enfoques de innovación abierta	67
Proceso de Cocreación	70
Herramientas y técnicas de Cocreación	71
Integración de actores en la innovación	72
Rol de las tecnologías en la innovación abierta y Cocreación	74
Implementación de estrategias de innovación abierta y Cocreación	76
Metodología	77

OBJETIVOS GENERALES

Fomentar la Colaboración

- Promover la cooperación entre diferentes actores del sector vitivinícola y turístico.
- Crear una red de contactos que facilite la colaboración interempresarial.

Mejorar la Competitividad

- Proporcionar herramientas y estrategias para aumentar la competitividad de las empresas participantes.
- Implementar prácticas innovadoras para destacar en el mercado enoturístico.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

MÓDULO 01

Introducción Cooperación Empresarial

Conceptos Básicos de Cooperación Empresarial

- Definición y tipos de cooperación empresarial.
- Diferencias entre cooperación, alianza y fusión.

Beneficios de la Cooperación Empresarial

- Sinergias y optimización de recursos.
- Acceso a nuevos mercados y segmentos de clientes.
- Innovación y mejora de la competitividad.

Modelos de Cooperación Empresarial

- Joint ventures, consorcios y redes empresariales.
- Cooperativas y clústeres empresariales.

Ejemplos de Cooperación Empresarial Exitosa

- Casos de estudio de otros sectores.
- Análisis de experiencias enoturísticas colaborativas.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS



VIDEO COOPERACIÓN EMPRESARIAL

TRABAJO COOPERATIVO

ENLACE PARA ACCEDER AL VIDEO

https://youtu.be/CgBAo_JnUkk



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

¿QUÉ ES COOPERACIÓN EMPRESARIAL?

01

Estrategia en la que dos o más empresas trabajan juntas de manera formal o informal para **alcanzar objetivos comunes que no podrían lograr de manera individual.**

02

La cooperación **comprende compartir** recursos, conocimiento, tecnologías, y mercados.

03

Alianza entre dos o más empresas cuya finalidad es la generación de sinergias. Por tanto, las empresas cooperantes colaboran entre ellas para **maximizar su competitividad y fomentar la innovación.**



ASISTENCIA



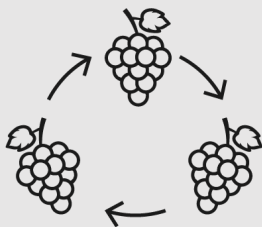
SORPRÉNDELOS

**LAS TRES DEFINICIONES
INTEGRAN EL CONCEPTO**

TIPOS

COOPERACIÓN **HORIZONTAL**

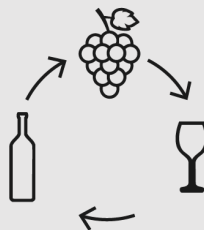
Entre empresas del mismo sector o nivel de la cadena de valor.



Ej: varias bodegas que colaboran en marketing conjunto.

COOPERACIÓN **VERTICAL**

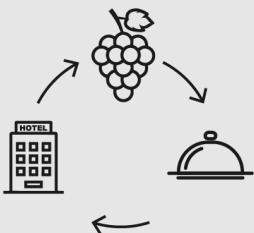
Entre empresas de diferentes niveles de la cadena de valor.



Ej: una bodega colaborando con un proveedor de botellas y un distribuidor.

COOPERACIÓN **TRANSVERSAL**

Entre empresas de diferentes sectores.



Ej: una bodega colaborando con una empresa turística



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

DEFINICIÓN

Estrategia en la que dos o más empresas trabajan juntas de manera formal o informal para alcanzar objetivos comunes que no podrían lograr de manera individual. Esta cooperación puede incluir compartir recursos, conocimiento, tecnologías, y mercados.

TIPO DE COOPERACIÓN

TRANSVERSAL

ROSEWOOD CASTIGLION
DEL BOSCO, ITALIA

ENLACE PARA ACCEDER AL VIDEO

<https://youtu.be/hZs3rz-m9H0>



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

DIFERENCIAS ENTRE COOPERACIÓN, ALIANZA Y FUSIÓN

01 COOPERACIÓN

Relaciones flexibles y generalmente de corto o medio plazo.
No implica la creación de una nueva entidad legal.

Ej: varias bodegas que colaboran en marketing conjunto.

02 ALIANZA

Relación más formal y a largo plazo.
Puede implicar acuerdos contractuales más complejos.

Ej: una bodega colaborando con un proveedor de botellas y un distribuidor.

03 FUSIÓN

Integración completa de dos o más empresas en una sola entidad legal.
Cambia la estructura organizativa y puede requerir reestructuración interna.

Ej: una bodega colaborando con una empresa turística.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

DIFERENCIAS ENTRE
COOPERACIÓN, ALIANZA Y FUSIÓN

ALIANZA

ALIANZA TAR + PUERTA DEL
LOBO, QUERÉTARO MX

ENLACE PARA ACCEDER AL VIDEO

https://youtu.be/QqQYZ8ZSq58?si=YRGxAlI1_arefjS3



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

BENEFICIOS DE LA COOPERACIÓN EMPRESARIAL

**01 SINERGIA Y OPTIMIZACIÓN
DE RECURSOS**

**02 ACCESO A NUEVOS MERCADOS
Y SEGMENTOS DE CLIENTES**

**03 INNOVACIÓN Y MEJORA
DE LA COMPETITIVIDAD**

01



03



02



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

BENEFICIOS DE
LA COOPERACIÓN EMPRESARIAL

SINERGIA Y OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS

PRESENTACIÓN MÉXICO –
ORGANIZACIÓN
INTERNACIONAL DE LA VIÑA
Y EL VINO 2021

ENLACE PARA ACCEDER AL VIDEO

https://youtu.be/Fx5XY1oIWwQ?si=sG_-fv8cyBuzh12s



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

MODELOS DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL

JOINT VENTURE

Creación de una nueva entidad conjunta por dos o más empresas para llevar a cabo un proyecto específico.



Ej: bodegas que crean una Joint Venture para desarrollar una nueva línea de productos.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

CONSORCIOS

Agrupaciones temporales de empresas para acometer proyectos concretos sin crear una nueva entidad legal.



Ej: un consorcio de bodegas que organizan una feria enoturística.

REDES EMPRESARIALES

Colaboraciones más amplias y continuas entre varias empresas, a menudo con una estructura de red flexible.



Ej: red de bodegas y empresas turísticas que trabajan juntas para promover una región vinícola.

MODELOS DE COOPERACIÓN
EMPRESARIAL

FESTIVAL ENOTURÍSTICO EN NAPA VALLEY

Varias bodegas se unen para
organizar eventos de
degustación, tours y
actividades culturales,
atrayendo a miles de visitantes.

ENLACE PARA ACCEDER AL VIDEO

https://youtu.be/bVdvdZjk_mY



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

MODELOS DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL

COOPERATIVAS

Empresas de propiedad conjunta y gestión democrática, formadas para satisfacer necesidades económicas, sociales y culturales comunes.

Ej: Cooperativa de productores de vino que comparte recursos y beneficios.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

REDES EMPRESARIALES

Concentración geográfica de empresas interconectadas, proveedores y asociados en un campo particular.

Ej: Clúster vitivinícola que incluye bodegas, proveedores de equipo, instituciones de investigación y entidades educativas.

EJEMPLOS DE OTRAS INDUSTRIAS
DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL

AUTOMOTRIZ

Alianzas estratégicas entre fabricantes de
automóviles y empresas de tecnología
para desarrollar vehículos autónomos.

WAYMO'S

ENLACE PARA ACCEDER AL VIDEO

<https://youtu.be/aaOB-ErYq6Y>



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

MÓDULO 02

Cooperación Empresarial en el Sector Turístico

Características

- Multilateralidad
- Flexibilidad
- Innovación
- Competitividad

Principios

- Confianza
- Comunicación Abierta
- Beneficio Mutuo
- Transparencia
- Flexibilidad y Adaptabilidad

Detonaciones y motivaciones

- Sinergias de Recursos
- Acceso a Nuevos Mercados
- Desarrollo de Nuevos Productos
- Competencia Global
- Mejora de la Experiencia del Cliente

Implicaciones en el Turismo

- Calidad del Servicio
- Desarrollo Regional
- Sostenibilidad
- Innovación
- Gestión de Crisis



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

CARACTERÍSTICAS DE LA COOPERACIÓN EMPRESARIAL

MULTILATERALIDAD

Involucra **múltiples actores de diferentes sectores**, todos trabajando hacia un objetivo común.

FLEXIBILIDAD

Las formas de cooperación pueden variar **desde acuerdos informales hasta alianzas estratégicas y Joint Ventures**.

INNOVACIÓN

Facilita la creación de productos turísticos innovadores mediante la **combinación de recursos y conocimientos**.

COMPETITIVIDAD

Aumenta la competitividad de las empresas participantes al **mejorar su oferta y ampliar su alcance de mercado**.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

CARACTERÍSTICAS

Colaboración entre distintas entidades, como hoteles, agencias de viaje, restaurantes y atracciones turísticas, con el fin de ofrecer experiencias más integradas y enriquecedoras a los turistas.

EJEMPLO DE COOPERACIÓN
EMPRESARIAL EN EL TURISMO

¿QUÉ TIPO DE COOPERACIÓN SE IDENTIFICA EN ESTE VIDEO?

BUS VITIVINÍCOLA, MENDOZA,
ARGENTINA

ENLACE PARA ACCEDER AL VIDEO

https://youtu.be/fUQZ_9L7iGA



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

PRINCIPIOS PARA COOPERACIÓN EMPRESARIAL

CONFIANZA

Las empresas deben **construir y mantener** un alto nivel de confianza mutua.

BENEFICIO MUTUO

Las alianzas deben ser beneficiosas para **todas las partes involucradas**, asegurando que todos los participantes obtengan algún tipo de ventaja.

COMUNICACIÓN ABIERTA

Es crucial tener canales de comunicación claros y abiertos para **coordinar acciones y compartir información**.

TRANSPARENCIA

La transparencia en las operaciones y la gestión **ayuda a prevenir conflictos y malentendidos**.

FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Las empresas deben estar dispuestas a adaptarse a las **necesidades cambiantes del mercado y a los desafíos que surgen**.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

EJEMPLO PRINCIPIO PARA
COOPERACIÓN EMPRESARIAL

¿QUÉ TIPO DE PRINCIPIO SE IDENTIFICA EN ESTE VIDEO?

TURISMO REGENERATIVO,
COLOMBIA

ENLACE PARA ACCEDER AL VIDEO

https://youtu.be/iXb_6ldyxbI



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

DETONACIONES & MOTIVACIONES

01 SINERGIAS DE RECURSOS	02 ACCESO A NUEVOS MERCADOS	03 DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS	04 COMPETENCIA GLOBAL	05 MEJORA DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE
Compartir recursos financieros, humanos y tecnológicos para reducir costos y mejorar la eficiencia.	Alianzas estratégicas pueden facilitar la entrada en nuevos mercados geográficos o segmentos de clientes.	Colaborar permite a las empresas desarrollar productos turísticos más atractivos y diversificados.	Enfrentar la competencia global mediante la creación de ofertas más robustas y competitivas.	Crear experiencias más completas y satisfactorias para los turistas, mejorando su lealtad y satisfacción.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

EJEMPLO DETONACIONES
Y MOTIVACIONES

¿QUÉ TIPO DE MOTIVACIÓN SE IDENTIFICA EN ESTE VIDEO?

WINE TRAIN, NAPA VALLEY

ENLACE PARA ACCEDER AL VIDEO

<https://youtu.be/IyOSptHlpfg>



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

IMPLICACIONES EN EL TURISMO

01 CALIDAD DEL SERVICIO

La colaboración puede mejorar la calidad del servicio al turista, proporcionando una **experiencia más fluida y bien organizada.**

02 DESARROLLO REGIONAL

Fomenta el desarrollo turístico regional mediante la **promoción conjunta** y el **fortalecimiento de las infraestructuras locales.**

03 SOSTENIBILIDAD

Promueve prácticas turísticas sostenibles al compartir y aplicar conocimientos sobre **gestión ambiental y responsabilidad social.**

04 INNOVACIÓN

La cooperación facilita la innovación en productos y servicios turísticos, **mejorando la competitividad del destino.**

05 GESTIÓN DE CRISIS

Ayuda a las empresas a gestionar mejor las crisis al **compartir riesgos y recursos,** como se vio durante la pandemia de COVID-19.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

EJEMPLO IMPLICACIONES
EN EL TURISMO

DESARROLLO REGIONAL

PROMOCIÓN HACIENDAS &
VIÑEDOS DEL MARQUÉS,
QUERÉTARO, MX

ENLACE PARA ACCEDER AL VIDEO

<https://youtu.be/raywrnwLJlo>



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

MÓDULO 03

MÓDULO 03

Beneficios de la cooperación empresarial en el turismo

Empresas en la Ruta

- Sinergia y optimización de recursos
- Acceso a nuevos mercados y segmentos de clientes
- Innovación y mejora de la competitividad

Para el territorio

- Desarrollo económico y sostenibilidad
- Promoción y reconocimiento del territorio
- Infraestructura y servicios públicos

Para los enoturistas

- Experiencias enriquecidas y diversificadas
- Facilidad de planificación y acceso
- Beneficios económicos



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

BENEFICIOS GENERALES COOPERACIÓN EMPRESARIAL

- 01** REACCIÓN FLEXIBLE
A LOS REQUERIMIENTOS
DEL MERCADO
- 02** DESARROLLO
DE NUEVAS
CAPACIDADES
- 03** COMBINACIÓN DE
RECURSOS Y ACCIONES
DE COLABORACIÓN
- 04** INCREMENTO
DE SATISFACCIÓN
DEL CLIENTE
- 05** EXPLOTACIÓN
DE SINERGIAS



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

BENEFICIOS PARA LAS EMPRESAS DE LA RUTA

SINERGIAS Y OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS

01

COMPARTICIÓN DE INFRAESTRUCTURA & SERVICIOS

Las empresas pueden compartir recursos como instalaciones, equipos y personal especializado, lo que **reduce costos operativos y mejora la eficiencia**.

02

COMPLEMENTO PARA LA OFERTA TURÍSTICA

Al colaborar, las empresas pueden complementar sus ofertas y crear paquetes enoturísticos más atractivos, lo que puede **aumentar la satisfacción del cliente y las ventas**.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

EJEMPLO BENEFICIO PARA
LAS EMPRESAS DE LA RUTA
SINERGIAS Y OPTIMIZACIÓN
DE RECURSOS

COMPLEMENTO PARA LA OFERTA TURÍSTICA

¡NAPA EN TRES DÍAS!

ENLACE PARA ACCEDER AL VIDEO

https://youtu.be/ofXbFwNle_Q?si=TUBT7YcOoEJE_2um



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

BENEFICIOS PARA LAS EMPRESAS DE LA RUTA

ACCESO A NUEVOS MERCADOS Y SEGMENTOS DE CLIENTES

01

PROMOCIÓN CONJUNTA

Mediante campañas de marketing conjunto, las empresas pueden acceder a una **mayor audiencia** y atraer a un número mayor de Enoturistas.

02

DIVERSIFICACIÓN DE LA CARTERA DE CLIENTES

La colaboración puede facilitar la entrada a **nuevos segmentos de mercado**, como turistas internacionales o nichos específicos interesados en experiencias únicas.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

EJEMPLO BENEFICIO PARA
LAS EMPRESAS DE LA RUTA
ACCESO A NUEVOS MERCADOS
Y SEGMENTOS DE CLIENTES

PROMOCIÓN CONJUTA

PROMOCIÓN SECRETARÍA DE
TURISMO DE QUERÉTARO,
MÉXICO

ENLACE PARA ACCEDER AL VIDEO

https://youtu.be/ENIEXm8mT8I?si=NK3T_kUKcSWFfpFR



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

BENEFICIOS PARA LAS EMPRESAS DE LA RUTA

INNOVACIÓN Y MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD

01

DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS Y SERVICIOS

La cooperación fomenta la innovación y el desarrollo de nuevos productos y servicios enoturísticos que pueden **diferenciar la oferta de la ruta.**

02

FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN

Compartir conocimientos y mejores prácticas entre empresas **mejora la capacitación del personal y la calidad del servicio ofrecido.**



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

EJEMPLO BENEFICIO PARA
LAS EMPRESAS DE LA RUTA
INNOVACIÓN Y MEJORA DE LA
COMPETITIVIDAD

FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN

VINUM GUANAJUATO
CONGRESO CAPACITACIÓN
ENOTURÍSTICA

ENLACE PARA ACCEDER AL VIDEO

https://youtube.com/shorts/4VaFf_vCSdA?si=Lb8j_L5qQZ4qb13C



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

BENEFICIOS PARA EL TERRITORIO

DESARROLLO ECONÓMICO Y SOSTENIBILIDAD

01

GENERACIÓN DE EMPLEO

La cooperación empresarial puede impulsar la creación de empleo local al aumentar la demanda de servicios relacionados con el enoturismo.

02

FOMENTO A LA SOSTENIBILIDAD

Las empresas pueden implementar prácticas sostenibles conjuntamente, promoviendo un **turismo responsable y respetuoso con el medio ambiente.**



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

EJEMPLO BENEFICIO PARA
EL TERRITORIO
DESARROLLO ECONÓMICO
Y SOSTENIBILIDAD

GENERACIÓN DE EMPLEO

¡CELEBRACIÓN DÍA
PRIMERO DE MAYO!

ENLACE PARA ACCEDER AL VIDEO
<https://youtube.com/shorts/NIHnpCpD-wM?si=puvX48I23y6W-cBB>



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

BENEFICIOS PARA EL TERRITORIO

PROMOCIÓN Y RECONOCIMIENTO DEL TERRITORIO

01

MEJORA LA IMAGEN DE MARCA

Una oferta enoturística consolidada y colaborativa mejora la imagen del territorio y **lo posiciona como un destino turístico de calidad.**

02

INCREMENTO DE VISIBILIDAD

Las **actividades de marketing y promoción conjunta** elevan la visibilidad del territorio en mercados nacionales e internacionales.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

EJEMPLO BENEFICIO PARA
EL TERRITORIO
PROMOCIÓN
Y RECONOCIMIENTO
DEL TERRITORIO

INCREMENTO DE VISIBILIDAD

FITUR ECUADOR 2024

ENLACE PARA ACCEDER AL VIDEO

<https://youtu.be/OJ565D8sfRc?si=Q-W4-5cip6BVZtxy>



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

BENEFICIOS PARA EL TERRITORIO

INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS PÚBLICOS

01

INVERSIONES EN INFRAESTRUCTURA

El éxito de la ruta puede atraer inversiones en infraestructura y servicios públicos, **mejorando la calidad de vida de los residentes.**

02

MEJORA DE LA CONECTIVIDAD

El aumento del turismo puede justificar mejoras en la conectividad y el transporte, **beneficiando tanto a turistas como a la comunidad local.**



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

BENEFICIOS PARA LOS ENOTURISTAS

EXPERIENCIAS ENRIQUECIDAS Y DIVERSIFICADAS

01

PAQUETES COMPLETOS

Los enoturistas pueden disfrutar de paquetes turísticos más completos que **combinan visitas a bodegas, catas de vino, alojamientos temáticos y actividades culturales.**

02

CALIDAD Y VARIEDAD

La cooperación empresarial asegura una oferta variada y de alta calidad, lo que **mejora la experiencia general del turista.**



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

EJEMPLO BENEFICIO PARA
LOS ENOTURISTAS
EXPERIENCIAS ENRIQUECIDAS
Y DIVERSIFICADAS

PAQUETES COMPLETOS

VALPARAÍSO, VIÑA DEL MAR
Y CASABLANCA, EXPERIENCIA
DE DÍA COMPLETO

ENLACE PARA ACCEDER AL SITIO
https://www.getyourguide.es/vina-del-mar-192246/valparaiso-vina-del-mar-y-casablanca-experiencia-de-dia-completo-t477221/?ranking_uuid=9e161bcf-252f-459f-92f3-a42d4811ad1b

EXCURSIÓN DE UN DÍA

Valparaíso, Viña del Mar y Casablanca Experiencia de día completo

★★★★★ 5 / 5 [6 opiniones](#) • Proveedor de la actividad: [Dreams come Tour](#)

[Añadir a favoritos](#)



Explora las encantadoras ciudades: Casablanca, Viña del Mar y Valparaíso. Te llevaremos en un viaje a través de impresionantes paisajes, patrimonio cultural y vibrante vida urbana. ¡Una experiencia memorable!

Información general

☒ Cancelación gratuita

Cancela con hasta 24 horas de antelación y recibe un reembolso completo

☒ Reservar ahora y pagar después

Desde
100,71 €
por persona

[Ver disponibilidad](#)



[Reservar ahora y pagar después](#) te permite asegurarte una plaza, sin que se realice ningún cargo hoy

[Comprar como regalo](#)



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

BENEFICIOS PARA LOS ENOTURISTAS

FACILIDAD DE PLANIFICACIÓN Y ACCESO

01

INFORMACIÓN CENTRALIZADA

Una ruta enoturística bien organizada proporciona información centralizada y accesible sobre todas las ofertas y servicios disponibles.

02

COMODIDAD Y LOGÍSTICA

La colaboración entre empresas facilita la logística del viaje, desde el transporte hasta la reserva de actividades y alojamiento.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

BENEFICIOS ECONÓMICOS

01

DESCUENTOS Y OFERTAS ESPECIALES

Una ruta enoturística bien organizada proporciona información centralizada y accesible sobre todas las ofertas y servicios disponibles.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

ENLACE PARA ACCEDER AL SITIO

https://www.getyourguide.es/san-miguel-de-allende-l2515/san-miguel-de-allende-tour-por-2-vinedos-con-cata-de-vinos-t267502/?ranking_uuid=c7dc64eb-c5fa-43fe-ab91-7bc7fla49acf

MÓDULO 04

¿Cómo implementar la cooperación empresarial?

Dentro de la Propia Ruta de Vino

- Creación de una Asociación o Consorcio
- Marketing y promoción conjunta
- Compartición de recursos y capacitación

Dentro de una Tipología de Empresas

- Clúster
- Plataformas digitales

Por relación en la Cadena de Valor

- Integración vertical
- Desarrollo de nuevos productos

Por campo de aplicación

- Turismo y ocio
- Educación y cultura

Redes de Cooperación Empresarial

- Redes locales e internacionales
- Intercambio de conocimientos



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

¿CÓMO IMPLEMENTAR?

DENTRO DE LA PROPIA RUTA DE VINO

DENTRO DE UNA TIPOLOGÍA DE EMPRESAS

RELACIÓN EN LA CADENA DE VALOR

POR CAMPO DE APLICACIÓN

REDES DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL

**Estrategias específicas
para implementar la
cooperación empresarial
en distintos contextos.**

Implementar la cooperación empresarial de manera efectiva requiere una **planificación cuidadosa y una comprensión clara** de las necesidades y objetivos tanto de las empresas como del territorio en el que operan.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

¿CÓMO IMPLEMENTAR?

DENTRO DE LA PROPIA RUTA DE VINO

ASOCIACIÓN O CONSORCIO

1. **Formalización:** Establecer una asociación formal donde todas las bodegas y empresas relacionadas participen.
2. **Objetivos comunes:** Definir objetivos comunes como la promoción conjunta de la ruta, el desarrollo de eventos y la mejora de la infraestructura turística.

MARKETING Y PROMOCIÓN

1. **Campañas integradas:** Desarrollar campañas de marketing que promocionen la ruta del vino como un destino integral, utilizando medios digitales y tradicionales.
2. **Eventos y ferias:** Organizar y participar en ferias de turismo y eventos enoturísticos que promuevan la ruta del vino.

COMPARTICIÓN DE RECURSOS

1. **Recursos compartidos:** Compartir recursos como instalaciones de cata, guías turísticos y servicios de transporte.
2. **Capacitación conjunta:** Organizar programas de capacitación y talleres para mejorar la calidad del servicio y el conocimiento del personal.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

EJEMPLO DE CÓMO IMPLEMENTAR
DENTRO DE LA PROPIA
RUTA DEL VINO

MARKETING Y PROMOCIÓN

VIÑEDOS EN FLOR 2024 –
PROVINO BAJA CALIFORNIA
MÉXICO

ENLACE PARA ACCEDER AL VIDEO

https://youtu.be/e1GUuBg8eAQ?si=_QNBEoTIGDZCCbNT



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

¿CÓMO IMPLEMENTAR?

DENTRO DE UNA TIPOLOGÍA DE EMPRESAS

CLÚSTER

1. **Clústeres sectoriales:** Agrupar empresas del mismo sector (por ejemplo, todas las bodegas de una región) para crear sinergias y optimizar recursos.
2. **Redes de innovación:** Fomentar la colaboración en investigación y desarrollo para innovar en productos y servicios

PLATAFORMAS DIGITALES

1. **Marketplaces especializados:** Crear plataformas digitales donde las empresas puedan ofrecer sus productos y servicios de manera conjunta, facilitando el acceso a los clientes.
2. **Intercambio de datos:** Utilizar sistemas de gestión de datos para compartir información relevante sobre el mercado y las tendencias de consumo.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

EJEMPLO DE CÓMO IMPLEMENTAR
DENTRO DE UNA TIPOLOGÍA
DE EMPRESAS

PLATAFORMAS DIGITALES

WINEOBS – MARKETPLACES
ESPECIALIZADOS

ENLACE PARA ACCEDER AL SITIO
<https://www.wineobs.com/>



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

¿CÓMO IMPLEMENTAR?

POR RELACIÓN EN LA CADENA DE VALOR

INTEGRACIÓN VERTICAL

1. **Colaboración entre proveedores y distribuidores:** Fomentar la cooperación entre productores de vino, proveedores de insumos, y distribuidores para optimizar la cadena de suministro.
2. **Logística conjunta:** Implementar soluciones logísticas compartidas para reducir costos y mejorar la eficiencia.

DESARROLLO NUEVOS PRODUCTOS

1. **Co-creación:** Trabajar conjuntamente en la creación de nuevos productos enoturísticos que combinen servicios y experiencias de diferentes actores de la cadena de valor.
2. **Estandarización:** Desarrollar estándares de calidad comunes que garanticen una experiencia consistente para los turistas.



ASISTENCIA



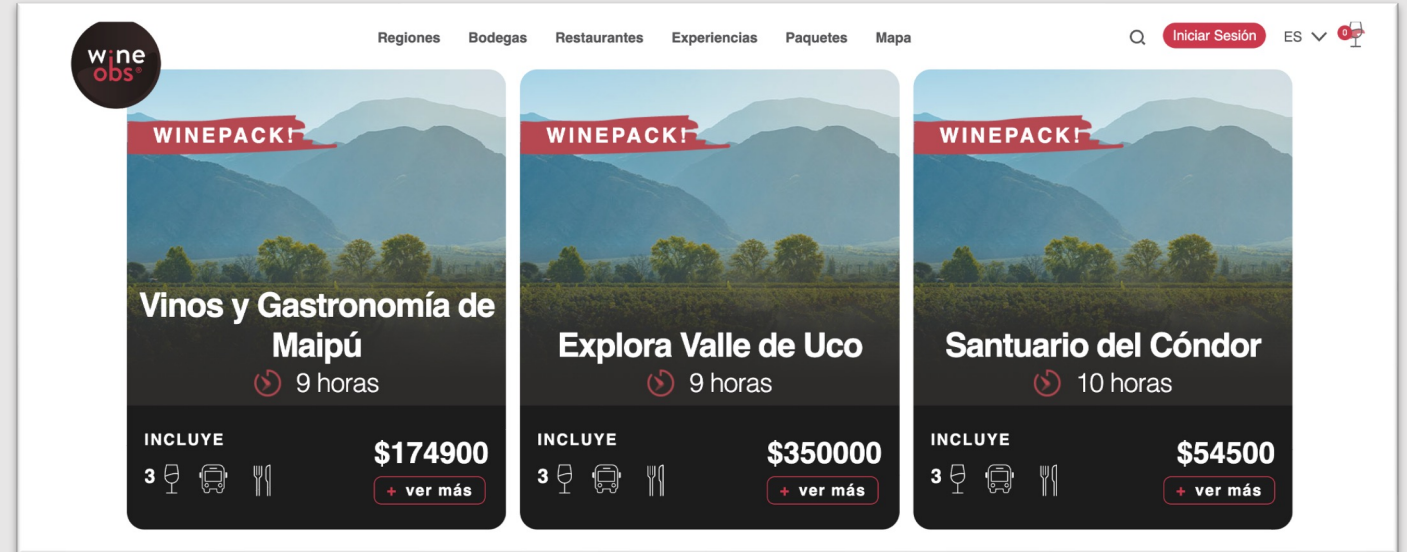
SORPRÉNDELOS

EJEMPLO DE CÓMO IMPLEMENTAR
POR RELACIÓN EN LA CADENA
DE VALOR

DESARROLLO NUEVOS PRODUCTOS

WINEOBS – CO-CREACIÓN

ENLACE PARA ACCEDER AL SITIO
<https://wineobs.com.ar/winepacks>



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

¿CÓMO IMPLEMENTAR?

POR CAMPO DE APLICACIÓN

TURISMO Y OCIO

1. **Paquetes turísticos:** Diseñar paquetes turísticos que incluyan visitas a bodegas, actividades de ocio, y alojamiento, promoviendo una experiencia integral.
2. **Eventos temáticos:** Organizar eventos temáticos que destaquen aspectos culturales y gastronómicos de la región vinícola.

EDUCACIÓN Y CULTURA

1. **Programas educativos:** Desarrollar programas educativos y culturales en colaboración con instituciones académicas y culturales.
2. **Talleres y seminarios:** Ofrecer talleres y seminarios sobre la cultura del vino y el enoturismo.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

¿CÓMO IMPLEMENTAR?

REDES DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL

REDES LOCALES E INTERNACIONALES

1. **Participación en redes:** Involucrarse en redes de cooperación tanto locales como internacionales para compartir experiencias y mejores prácticas.
2. **Proyectos conjuntos:** Desarrollar proyectos conjuntos que puedan beneficiarse de la financiación y el apoyo de estas redes.

INTERCAMBIO DE CONOCIMIENTOS

1. **Plataformas de conocimiento:** Crear plataformas donde las empresas puedan intercambiar conocimientos y experiencias, facilitando la innovación y la mejora continua.
2. **Mentoría y asesoría:** Establecer programas de mentoría y asesoría entre empresas para fomentar el desarrollo empresarial y la cooperación.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

MÓDULO 05

Proceso de cooperación empresarial

Introducción

Identificación de socios potenciales

- Análisis de necesidades y objetivos
- Criterios de selección
- Búsqueda y evaluación

Establecimiento de contacto y negociación

- Primer contacto
- Negociación de términos

Formalización de acuerdo

- Redacción de contratos
- Revisión legal

Implementación de la cooperación

- Planificación y coordinación
- Comunicación y gestión

Monitoreo y evaluación

- Indicadores de rendimiento
- Revisión periódica

Adaptación y mejora continua

- Feedback y ajustes
- Innovación y crecimiento



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

PROCESO DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL

IDENTIFICACIÓN DE SOCIOS

1. **IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES:** Definir claramente necesidades y objetivos de la cooperación.
2. **CRITERIOS DE SELECCIÓN:** compatibilidad de objetivos, valores, reputación, solidez financiera, experiencias y capacidades.
3. **BÚSQUEDA Y EVALUACIÓN:** utilizar diferentes fuentes para identificar socios potenciales.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

MARKETING Y PROMOCIÓN

1. **PRIMER CONTACTO:** El primer contacto debe ser profesional y claro, presentando la propuesta de colaboración y sus posibles beneficios.
2. **NEGOCIACIÓN Y TÉRMINOS:** objetivos comunes, roles, responsabilidades, estructura, condiciones financieras y beneficios.

COMPARTICIÓN DE RECURSOS

1. **CONTRATOS:** Formalizar la colaboración mediante contratos detallados que definan todos los aspectos acordados.
2. **REVISIÓN LEGAL:** Es aconsejable que ambas partes revisen el contrato con sus asesores legales para asegurar que todos los aspectos estén cubiertos y protegidos.

PROCESO DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL

IMPLEMENTACIÓN	MONITOREO Y EVALUACIÓN	ADAPTACIÓN Y MEJORA
1. PLANIFICACIÓN Y COORDINACIÓN: Desarrollar un plan detallado para la implementación de la cooperación, que incluya: Cronograma de actividades, asignación de recursos y establecimiento de equipos de trabajo 2. COMUNICACIÓN Y GESTIÓN: Mantener una comunicación abierta y regular entre las partes es esencial para el éxito de la cooperación.	1. INDICADORES DE RENDIMIENTO: Definir indicadores clave de rendimiento (KPIs) para medir el éxito de la cooperación. 1. REVISIÓN PERIÓDICA: Realizar revisiones periódicas para evaluar el progreso y resolver posibles problemas.	1. FEEDBACK Y AJUSTES: Recolectar feedback de todas las partes involucradas y realizar ajustes necesarios en la colaboración. 2. INNOVACIÓN Y CRECIMIENTO Buscar oportunidades para innovar y expandir la cooperación. Esto puede incluir la incorporación de nuevas tecnologías, la entrada en nuevos mercados o la ampliación de la colaboración a otras áreas.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

SECCIÓN

PROCESO DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL

CLÚSTER VITIVINÍCOLA QRO.

ENLACE PARA ACCEDER AL VIDEO O SITIO

<https://youtu.be/Q5bb4Mok5Ec?si=al9tKcZzGogEDXON>



como una familia salen a celebrar y recolectar la uva

como una familia salen a celebrar y recolectar la uva



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

MÓDULO 06

MÓDULO 06

Innovación Abierta & Cocreación

Conceptos fundamentales

- Innovación abierta
- Cocreación

Comparación innovación abierta & Cocreación

- Similitudes
- Diferencias

Modelos y enfoques de innovación abierta

- Inbound open innovation
- Outbound open innovation
- Coupled open innovation

Procesos de Cocreación

- Exploración de las necesidades
- Generación de ideas colaborativas
- Desarrollo y prototipo de soluciones
- Implementación y evaluación

Herramientas y técnicas de Cocreación

- Mapas de empatía
- Workshop Colaborativos
- Técnicas de ideación
- Prototipado Rápido

Integración de actores en innovación abierta

- Clientes como Co-creadores
- Colaboración entre empresas turísticas

Rol de las tecnologías de la innovación abierta y Cocreación

- Big data y analítica de datos
- Plataformas digitales
- Inteligencia artificial

Implementación de estrategias de innovación abierta y Cocreación

- Diseño de un plan de innovación abierta
- Gestión del cambio y cultura organizacional
- Medición y evaluación
- Metodología
- Herramientas digitales



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

CONCEPTOS FUNDAMENTALES

INNOVACIÓN ABIERTA Y CO-CREACIÓN

INNOVACIÓN ABIERTA

1. **Definición:** asume que las empresas pueden y deben utilizar ideas externas e internas, así como vías internas y externas al mercado, para avanzar en su tecnología.
2. **Beneficios:** Gestión de la propiedad intelectual, integración de diferentes culturas organizacionales, manejo de la colaboración a distancia

CO-CREACIÓN

1. **Definición:** enfoque que implica la colaboración activa de los consumidores y otros stakeholders en el proceso de creación de valor.
1. **Beneficios:** Mayor satisfacción y lealtad del cliente, productos y servicios más ajustados a las necesidades del mercado, incremento de la innovación.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

MODELOS Y ENFOQUES

INNOVACIÓN ABIERTA

INBOUND OPEN INNOVATION

1. **Definición:** Integración de ideas y tecnologías externas en el proceso de innovación interna.

Ejemplo: Empresas turísticas que adoptan tecnologías desarrolladas por startups.

OUTBOUND OPEN INNOVATION

1. **Definición:** Comercialización de tecnologías y conocimientos internos a través de licencias o creación de spin-offs.
2. **Ejemplo:** Empresas que licencian su software de gestión turística a terceros.

COUPLED OPEN INNOVATION

1. **Recursos compartidos:** Compartir recursos como instalaciones de cata, guías turísticos y servicios de transporte.
2. **Capacitación conjunta:** Organizar programas de capacitación y talleres para mejorar la calidad del servicio y el conocimiento del personal.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

EJEMPLO

CASOS DE ÉXITO

PEEK PRO MOTOR DE
RESERVACIÓN EXPERIENCIAS

ENLACE PARA ACCEDER AL SITIO

<https://youtu.be/ZkUnCGjAm6s?si=UxNeH1EJJWTsAb9X>



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

PROCESO

CO-CREACIÓN

EXPLORAR NECESIDADES

Investigación de mercado:

Encuestas, entrevistas y análisis de tendencias para identificar las necesidades de los clientes.

Análisis de datos: Utilización de big data y análisis de redes sociales para detectar oportunidades de innovación.

GENERACIÓN DE IDEAS

Sesiones de brainstorming:

Reuniones creativas con participación de empleados y clientes.

Hackathons y concursos de ideas: Eventos donde se invita a los participantes a desarrollar soluciones innovadoras en un corto periodo de tiempo.

DESARROLLO SOLUCIONES

Prototipado rápido: Creación de maquetas y modelos funcionales para testear ideas.

Pruebas piloto: Implementación de proyectos a pequeña escala para evaluar su viabilidad y recoger feedback.

IMPLEMENTACIÓN

Despliegue gradual: Introducción progresiva de la innovación en el mercado para facilitar la adaptación.

Feedback iterativo: Recolección y análisis continuo de feedback para realizar ajustes y mejoras.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS

CO-CREACIÓN

01

MAPA DE EMPATÍA: Herramientas para comprender mejor a los clientes y sus necesidades.

02

WORKSHOP COLABORATIVO: Talleres donde los participantes trabajan juntos para generar y desarrollar ideas.

03

TÉCNICAS DE IDEACIÓN: Métodos como SCAMPER (Sustituir, Combinar, Adaptar, Modificar, Poner en otro uso, Eliminar, Revertir) para estimular la creatividad.

04

PROTOTIPO RÁPIDO: Técnicas para crear modelos funcionales de las ideas propuestas y testear su efectividad.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS

CO-CREACIÓN



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

INTEGRACIÓN DE ACTORES

EN LA INNOVACIÓN

CLIENTES COMO COCREADORES

1. **Involucrar a los Clientes:** Estrategias para incluir a los clientes en el proceso de desarrollo de productos, como a través de comunidades en línea y plataformas de colaboración.
2. **Plataformas de Colaboración:** Uso de redes sociales y aplicaciones móviles para recoger y gestionar las ideas de los clientes de manera continua.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

COLABORACIÓN ENTRE EMPRESAS

1. **Creación de Clústeres:** Formación de grupos de empresas que colaboran para desarrollar soluciones innovadoras, como destinos turísticos que se unen para crear ofertas integradas.
2. **Alianzas Público-Privadas:** Colaboración entre el sector público y privado para fomentar la innovación y el desarrollo sostenible en el turismo.

ROL DE LAS TECNOLOGÍAS

INNOVACIÓN

BIG DATA Y ANALÍTICA

Uso de datos masivos para entender mejor las preferencias de los clientes y detectar oportunidades de innovación

PLATAFORMAS DIGITALES

Herramientas en línea para facilitar la colaboración y el intercambio de ideas entre diferentes actores.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Aplicación de IA para personalizar la experiencia del cliente y desarrollar soluciones innovadoras basadas en el análisis predictivo.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

EJEMPLO

INNOVACIÓN Y CO-CREACIÓN

TECNOLOGÍAS EN LA INNOVACIÓN

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

ENLACE PARA ACCEDER AL VIDEO

https://youtu.be/JDO1E7XYvTM?si=8WYLEaOFC_KV7QtH



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS

INNOVACIÓN

DISEÑA EL PLAN

- 1. Identificación de Objetivos y Recursos:**
Establecimiento de metas claras y asignación de los recursos necesarios para el proceso de innovación.
- 2. Selección de Socios Estratégicos:**
Identificación y evaluación de posibles colaboradores, tanto internos como externos.
- 3. Gestión del Proceso de Innovación:**
Planificación y seguimiento de las actividades de innovación para asegurar el cumplimiento de los objetivos.

GESTIÓN DE CAMBIO

- 1. Fomento de una Cultura de Colaboración:**
Desarrollo de una cultura interna que valore y promueva la colaboración y la apertura a nuevas ideas.
- 2. Capacitación y Desarrollo de Competencias:** Formación continua de los empleados en habilidades relacionadas con la innovación y la colaboración.

MEDICIÓN Y EVALUACIÓN

- 1. Indicadores de Desempeño:** Definición de métricas claras para evaluar el éxito de las iniciativas de innovación.
- 2. Evaluación de Resultados y Aprendizajes:**
Análisis de los resultados obtenidos y la incorporación de los aprendizajes en futuros proyectos de innovación.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

METODOLOGÍA

INNOVACIÓN ABIERTA Y CO-CREACIÓN

SESIONES TEÓRICAS

1. **Talleres Prácticos:** Donde los participantes podrán aplicar herramientas y técnicas de co-creación en escenarios simulados o reales.
2. **Estudios de Caso:** Análisis detallado de ejemplos reales de innovación abierta y co-creación en el sector turístico para identificar buenas prácticas y lecciones aprendidas.
3. **Proyectos Colaborativos:** Desarrollo de proyectos en grupos para fomentar la práctica de la co-creación y la aplicación de los conceptos aprendidos.



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

HERRAMIENTAS DIGITALES

1. **Plataformas de Colaboración en Línea:**
Herramientas como Slack, Trello o Asana para facilitar la comunicación y la gestión de proyectos colaborativos.
1. **Software de Gestión de Proyectos y Prototipado:**
Herramientas como Miro, Figma o InVision para la planificación y el desarrollo de prototipos.

EJEMPLO

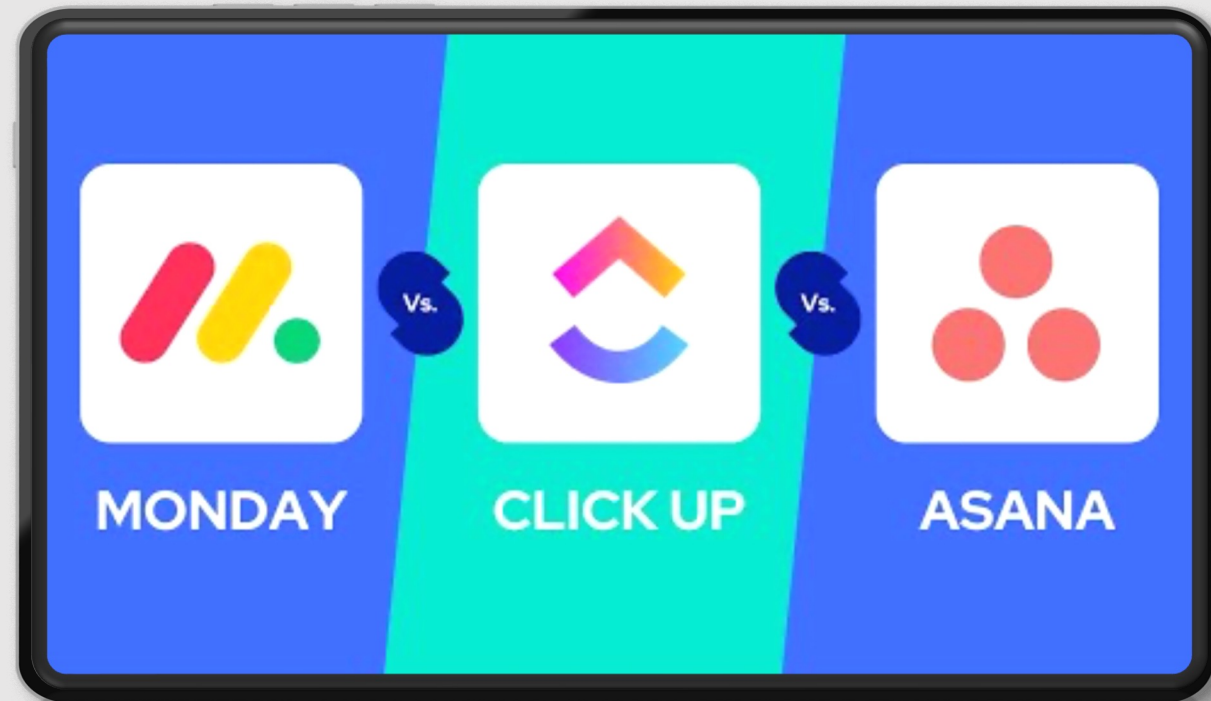
INNOVACIÓN Y CO-CREACIÓN

SISTEMAS DE GESTIÓN DE PROYECTOS

MONDAY - ASANA

ENLACE PARA ACCEDER AL VIDEO

<https://youtu.be/rVoHK7NANpc?si=ZTgfJreQ7C9TlvIQ>



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

VALORACIÓN CONOCIMIENTOS

VALORACIÓN CONOCIMIENTO EN TU PLATAFORMA DE FORMACIÓN

<https://formacion-acevin.creacionexperiencias.com/slides>



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

VALORACIÓN CURSO-PROFESOR

**Tu opinión es muy importante, ingresa
al siguiente enlace para realizar la
valoración**

LINK VALORACIÓN CURSO-PROFESOR

<https://formacion-acevin.creacionexperiencias.com/survey/start/e272adf3-3971-4c87-a445-e14e935f68cc>



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS



ASISTENCIA



SORPRÉNDELOS

FIN

JAVIER ESPINA

✉ acevin@creacionexperiencias.com

🌐 <http://acevin.creacionexperiencias.com/>

☎ +34 665 320 197