

Introducción ao Emprendemento Turístico Sostible

2025



FORMADORA



Paula Madeleine Miller Merino España/Irlanda

Consultora de turismo cunha sólida formación académica e un enfoque internacional ao longo da súa carreira. É licenciada en **Administración e Dirección de Empresas (CADE) e Turismo** pola Universidade Nebrija de Madrid, e tamén completou un semestre en Rotterdam, especializándose en Negocios Internacionais.

A súa **paixón polo sector turístico** materializouse nunha exitosa carreira profesional, con máis de cinco anos de experiencia en consultoría, deseño de experiencias turísticas e creación de produtos innovadores como o enoturismo, o turismo experiencial e o turismo sostible.

Desde 2020, Paula traballa como consultora, e desde 2023 en **Innotur Consultoría e Innovación**, onde exerce como **xestora de proxectos e coordinadora na oficina de Santiago de Compostela**. Neste cargo, liderou proxectos de alto impacto en diversas localizacións, como a creación e promoción de experiencias turísticas nas provincias de **Sevilla e Granada** co proxecto "**Oleoturismo España**", e a implementación de plans de sostibilidade en destinos de importancia nacional. Ademais, participou no desenvolvemento de **rutas temáticas** e na mellora das habilidades dixitais dentro do sector turístico, traballando en estreita colaboración con varios concellos e entidades privadas para promover o turismo sostible.

Paula coordinou e implementou iniciativas estratéxicas como a creación de experiencias en destinos como **Cazorla**, a **Ribeira Sacra e Asturias**, axudando a posicionar estas rexións como líderes no turismo gastronómico, cultural e de natureza. A súa visión integral inclúe non só a planificación, senón tamén a formación e a sensibilización do sector en canto á **dixitalización e a innovación**.

[Conoce más!](#)

ÍNDICE

01

1. Presentación do curso e do proxecto

- Obxectivos xerais e específicos do curso.
- Introducción ao emprendemento turístico sostible: definición, importancia e enfoque actual.
- Breve contexto do sector turístico rural e sostible en Galicia/Anllóns e tendencias internacionais.
- Importancia do plan de negocio para a posta en marcha de proxectos turísticos sostibles.

03

3. Perfil do emprendedor turístico actual

- Competencias e características do emprendedor: liderado, toma de riscos, capacidade de adaptación e sustentabilidade.
- Motivacións, barreiras habituais e autodiagnóstico.
- Dinámicas de autovaloración e cuestionarios de aptitudes.

05

5. Modelos e ferramentas para planificar o proxecto

- Introducción ó modelo Canvas (bloques esenciais: Proposta de valor, Clientes, Canais, Socios, Recursos, Actividades, Custos, Ingresos).
- Análise sectorial e diagnóstico de contorno: emprego de matrices DAFO e CAME.
- Ferramentas para a maduración da idea: SCAMPER, listas de atributos esenciais.

02

2. Mentalidade e cultura innovadora en emprendemento

- Elementos clave da mentalidade emprendedora: creatividade, resiliencia, actitude proactiva e orientación a resultados.
- Fomento da cultura innovadora na empresa turística: sistemas de motivación, participación e mellora continua.
- Exercicios prácticos para potenciar a innovación na concepción e desenvolvemento de servizos turísticos.

04

4. Presentación da idea e estudo preliminar

- Formulación da idea de negocio e obxectivos persoais/profesionais.
- Identificación de necesidades e oportunidades no contorno turístico local.
- Breve descrición do produto e servizo.
- Xustificación do enfoque sostible e a achega diferencial ao territorio.

ÍNDICE

06

6. Tipos de empresa e formas xurídicas

- Clasificación: empresariais individuais, sociedades colectivas, SRL e outros modelos aplicados ao turismo.
- Vantaxes e inconvenientes de cada forma xurídica, con exemplos prácticos no sector.
- Conceptos de capital social e achegas.

08

8. Aspectos xurídicos e administrativos básicos

- Trámites esenciais para a posta en marcha: alta en censos empresariais (RETA, IAE, NIF), licenzas de actividade, apertura e constitución.
- Obrigas contables e fiscais mínimas: libros de rexistro, IVE, IRPF.
- Contratación de traballadores e protección de datos (GDPR).
- Permisos e autorizacións en turismo sostible.

10

10. Recursos persoais, técnicos e financeiros básicos

- Identificación e mapeo de recursos dispoñibles (financeiros, humanos, técnicos, infraestruturas).
- Requisitos mínimos e necesidades na posta en marcha.

07

7. Razón social e nome comercial

- Definición de razón social e proceso de rexistro.
- Criterios para a elección do nome comercial e marca.

09

9. Identificación do sector e epígrafes CNAE

- Cómo determinar a epígrafe CNAE e a súa importancia para a actividade turística.
- Exemplos específicos e xustificación da actividade.

1. Presentación do curso e do proxecto



Obxectivos do Curso

Visión Global

Conectar as oportunidades do territorio de Anllóns con metodoloxías empresariais modernas para o turismo sostible.

Ferramentas Prácticas

Dominar Canvas, DAFO, análise de mercado e trámites legais para construír plans de negocio viables.

Impacto Territorial

Promover conciencia sobre o impacto ambiental, social e cultural dos proxectos turísticos na comunidade.

Obxectivo Final: O Plan de Negocio

A túa Folla de Ruta

O plan de negocio é a ferramenta fundamental que transforma ideas en proxectos viables, estruturados e aliñados cos valores do territorio, a sustentabilidade e o mercado. Ao longo deste curso, construírás progresivamente cada compoñente do teu plan.

01

Análise e Diagnóstico

Identificar oportunidades e recursos do territorio

02

Deseño da Proposta

Definir produtos, servicios e modelo de negocio

03

Planificación Operativa

Establecer recursos, custos e estrutura legal

04

Estratexia de Lanzamento

Preparar marketing, financiamento e posta en marcha

¿Qué é o Emprendemento Turístico Sostible?

O emprendemento turístico sostible é o proceso de crear, desenvolver e xestionar negocios turísticos que xeran valor económico mantendo un firme compromiso coa protección ambiental, a responsabilidade social e o fortalecemento cultural do territorio.

Fundaméntase en facer do turismo unha vía para o desenvolvemento equilibrado, evitando a sobreexplotación de recursos e a perda de identidade local.



Por Que é Importante o Turismo Sostible



Revitalización Rural

Diversifica a economía rural e revitaliza zonas con potencial, evitando a despoboación e creando emprego estable no territorio.



Conservación Ambiental

Promove prácticas responsables como uso eficiente de auga, xestión de residuos e enerxía limpa, reducindo o impacto ambiental.



Identidade Cultural

Potencia a cultura e tradicións locais, xerando experiencias auténticas e reforzando o sentido de pertenza.



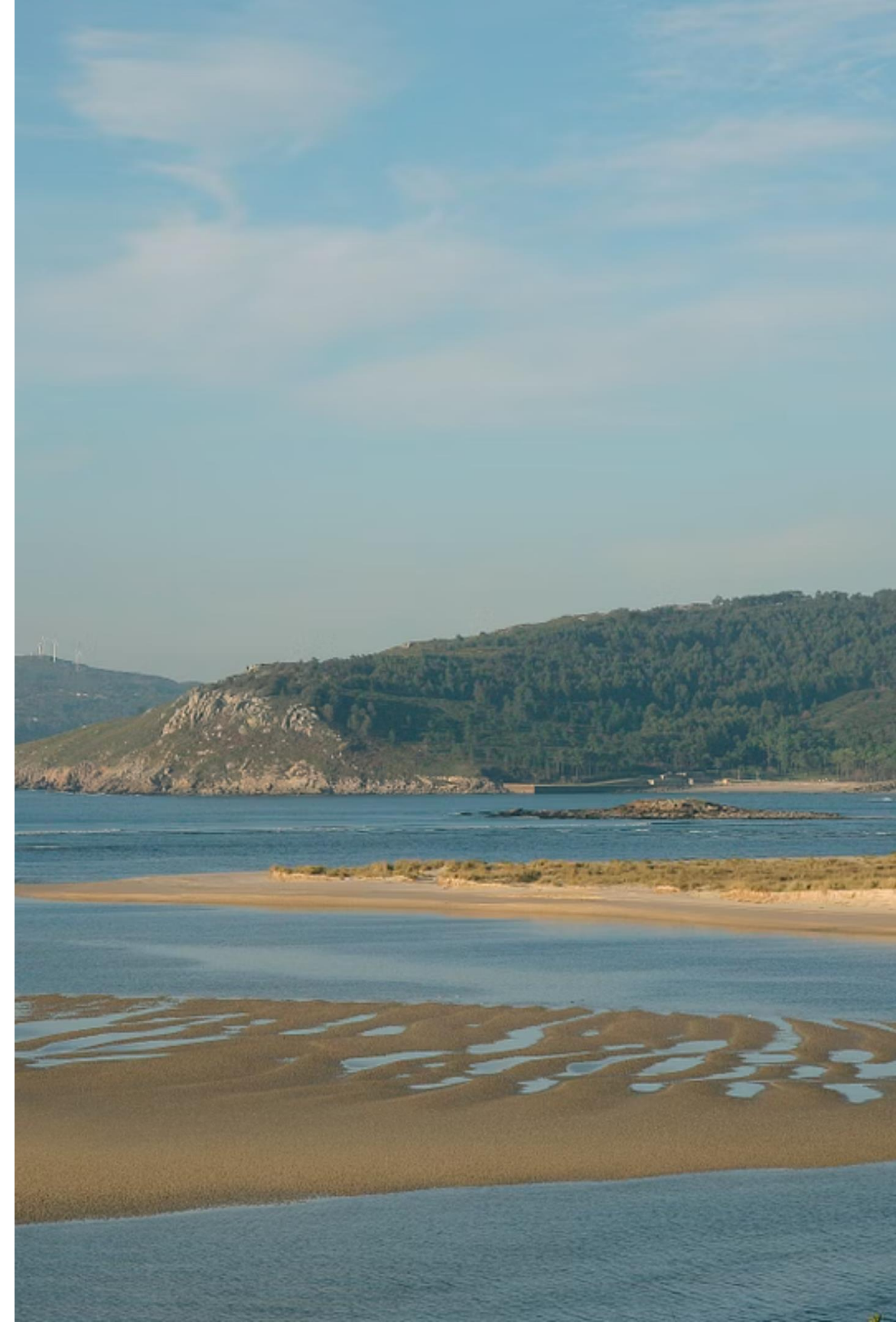
Beneficio Comunitario

Integra e beneficia a comunidades, creando oportunidades para colectivos vulnerables e fortalecendo redes locais.

Exemplo Práctico en Anllóns

Un emprendedor desenvolve un pequeno aloxamento rural con menú de produtos ecolóxicos e obradoiros de cociña tradicional, revitalizando a economía local, evitando a erosión cultural e atraendo visitantes conscientes.

Este tipo de proxecto xera valor con conciencia, conectando a visitantes e residentes mentres preserva o patrimonio gastronómico e natural da comarca.



Enfoque Actual do Turismo Sostible



Ferramentas Modernas

Marketing dixital, sistemas de xestión e reservas online



Alianzas Estratéxicas

Colaboración con produtores e empresas complementarias



Certificación

Selos de turismo responsable e calidade ambiental

Tendencias Clave do sector

Productos Innovadores

- Rutas gastronómicas conectando produtores locais
- Aloxamentos singulares integrados na paisaxe
- Obradoiros e experiencias rurais participativas
- Eventos culturais e voluntariado ambiental

Recursos de Apoio

- Fondos públicos para innovación turística
- Dixitalización da oferta e reservas
- Sistemas de calidade e certificación
- Marketing enfocado a nichos conscientes



O Contexto de Anllóns



Paisaxes Únicos

Ría, bosques e praias ideais para sendeirismo, observación de aves e deportes de natureza.



Tradición Gastronómica

Queixos artesáns, pan galego, mariscos e cociña atlántica recoñecida internacionalmente.



Oferta de Alojamiento

Casas rurais, pousadas gastronómicas e empresas familiares orientadas á sustentabilidade.



Eventos Culturais

Festivais, mercados de proximidade que reforzan o atractivo en tódalas estacións.

Perfil do Novo Turista



O novo perfil de visitante busca experiencias auténticas e responsables. Quere desfrutar da natureza, compartir actividades con produtores locais, aprender receitas tradicionais e consumir produtos ecolóxicos.

Este cambio na demanda incentiva proxectos innovadores que combinan aloxamento, gastronomía e actividades complementarias.

Oportunidades en Anllóns

Fin de Semana Experiencial

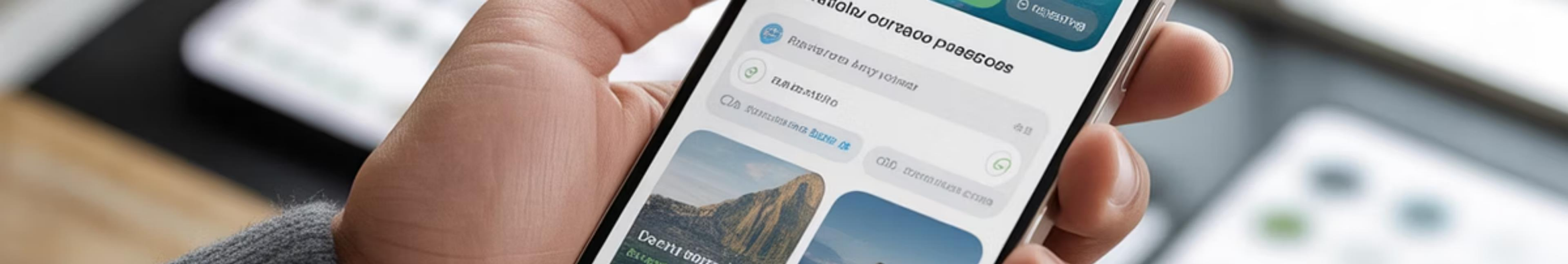
Aloxamento en casa de pedra + cea con produto local + participación en colleita tradicional + ruta guiada por espazos naturais protexidos.

Ruta Gastronómica

Aloxamento rural asociado a rutas temáticas de enoloxía, historia e biodiversidade con obradoiros de cociña.

Servicios Complementarios

Alugueiro de bicicletas eléctricas, actividades náuticas, guías de interpretación e empresas culturais.



Tendencias internacionais

Ecoturismo

Crecemento de certificados de calidade ambiental como EUROPARC e Green Key



Colaboración

Redes entre aloxamento, gastronomía e servicios con produtos multidisciplinares



Dixitalización

Apps, webs especializadas e realidade aumentada para promoción e reservas



Proximidade

Preferencia por estadias curtas, viaxes familiares e turismo local post-pandemia



O Plan de Negocio: A túa Ferramenta Esencial

¿Por Que é Fundamental?

1 Guía Estratéxica

Define obxectivos, público, proposta de valor e anticipa problemas antes de investir recursos significativos.

3 Sustentabilidade

Integra criterios ambientais e sociais en tódolos aspectos do negocio.

2 Viabilidade

Estudantes, analiza competidores, prevé ingresos e custos, e calcula o capital necesario.

4 Financiación

Requirido para solicitar subvencións, créditos e captar aliados estratéxicos.



Exemplo: Casa Rural con Restaurante

Análise de Mercado

Demanda real de turistas interesados por gastronomía e natureza galega.
Estudo de ofertas existentes para diferenciar a proposta.

Investimento inicial

Reforma do inmobile, mobiliario especializado, permisos e licenzas necesarias.

Previsión Financiera

Ingresos e egresos proxectados, identificación de riscos como estacionalidade e competencia de plataformas.

Sustentabilidade

Menús de proximidade, reciclaxe, aforro enerxético, contratación responsable e colaboración local.

2. Mentalidade e cultura inovadora en emprendemento

Mentalidade Emprendedora

Creatividade

A creatividade é a capacidade de xerar ideas novas ou combinar solucións existentes para responder a necesidades do mercado. En turismo rural, tradúcese en experiencias únicas que achegan valor engadido.

Redeseñar Menús

Utilizar especies olvidadas da zona para crear propostas gastronómicas orixinais

Experiencias Combinadas

Estadías con obradoiros de cociña e visitas guiadas por artesáns locais

Actividades Temáticas

Rutas que unen gastronomía, natureza e tradición como "Ruta do Pan e a Mel"

Resiliencia e adaptación



Resiliencia

Capacidade de adaptarse, afrontar dificultades e recuperarse de fracasos. Implica revisar constantemente o modelo, aprender de erros e estar preparado para cambios do mercado.

Exemplo Práctico

Unha cafetaría rural sofre caída de clientes por choivas prolongadas e decide ofrecer obradoiros indoor os fins de semana: cata de produtos, narración de historias locais, mantendo así a actividade.

Actitude Proactiva e Orientación a Resultados

Actitude Proactiva

Anticipación a cambios, busca de alianzas e acción antes de que xorden problemas. O emprendedor investiga, dúase, lanza propostas piloto e colabora activamente.

Exemplo: Un guía detectados por historia celta e organiza rutas temáticas con arqueólogo local e adegas.

Orientación a Resultados

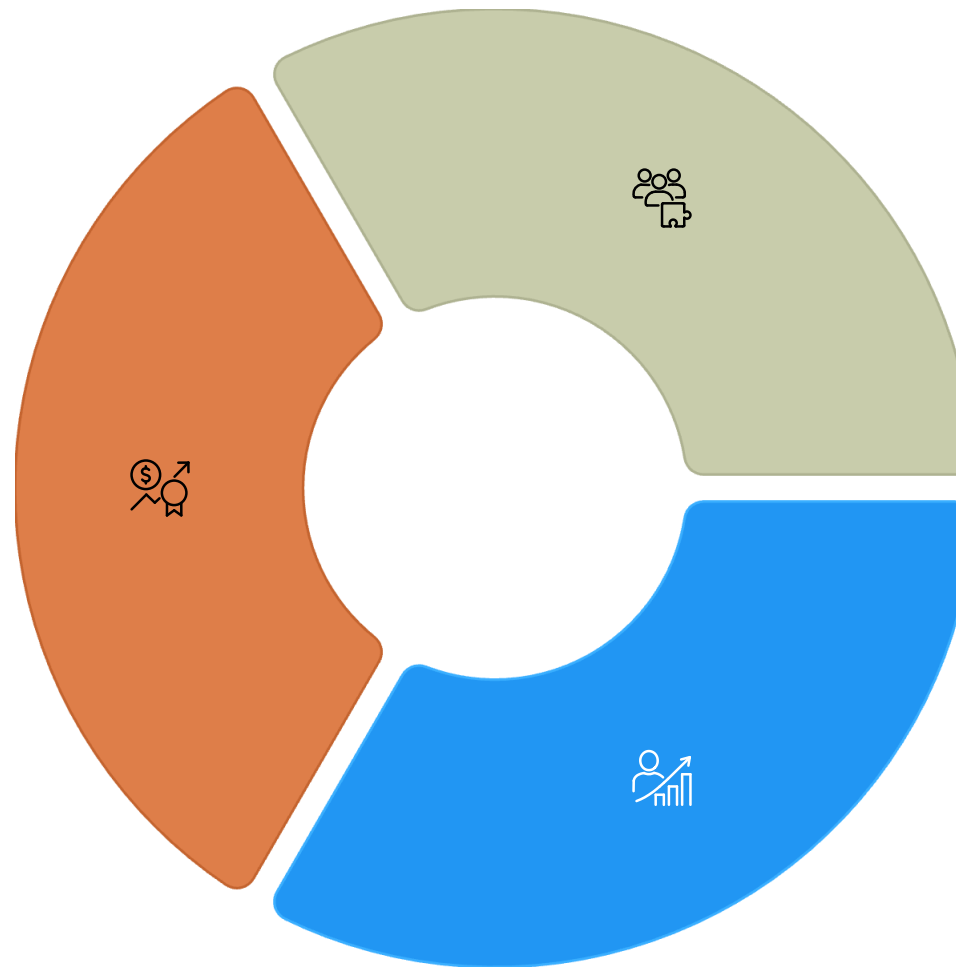
Definir obxectivos claros, medir impacto e orientar esforzo cara a mellora continua. Establecer metas medibles: clientes atendidos, satisfacción, emprego local, achegue ambiental.

Exemplo: Aloxamento formula aumentar ocupación fóra de temporada, mide resultados e axusta estratexia.

Cultura Innovadora na Empresa

Motivación

Recoñecemento público, incentivos económicos e formación continua para valora-la creatividade do equipo.



Participación

Reunións periódicas, enquisas a clientes e traballo colaborativo con empresas do territorio.

Mellora Continua

Avaliación regular de satisfacción, adaptación a tendencias e formación en novas tecnoloxías.

Exercicios para Potenciar a Innovación

01

Tormenta de Ideas

Xerar propostas sen límites: packs temáticos, menús de degustación, actividades con axentes locais

02

Canvas Colaborativo

Deseñar servicios fusionando aloxamento, gastronomía e actividades con tódolos bloques

03

Benchmarking

Visitar establecementos, analizar innovacións e adaptar ideas melloradas ao territorio

04

Prototipos Rápidos

Desenvolver experiencia-piloto, medir satisfacción e recoller suxestións de mellora

3. Perfil do empreendedor turístico actual

Perfil do Emprendedor Turístico



Liderazgo

Impulsa o proxecto, inspira confianza, comunica misión e valores, crea redes e alianzas con actores locais para sumar sinerxias.



Toma de Riscos

Decide sen garantías absolutas, aposta por ideas innovadoras, experimenta novos produtos e aprende de éxitos e fracasos.



Adaptación

Axusta a cambios estacionais, tendencias, normativas e perfís de visitantes con flexibilidade e creatividade constante.



Sustentabilidade

Integra prácticas ambientais e sociais: uso responsable de recursos, apoio a produtores locais, emprego digno e promoción cultural.



Motivacións para Emprender

Desenvolvemento Local

Revitalizar o territorio, fixar poboación, preservar tradicións, patrimonio e biodiversidade da comarca.

Recursos Locais

Poñer en valor produtos autóctonos, gastronomía, cultura e paisaxes únicas do contorno.

Autonomía Persoal

Decidir e xestionar o teu propio proxecto, acadando independencia profesional e satisfacción persoal.

Conciencia Ambiental

Crear empresas que respectan o contorno, promoven enerxía renovable, xestión responsable e emprego digno.

Barreiras Habituais

Burocracia Complexa

Licencias, permisos e normativas do sector turístico difíciles de entender e custosas de tramitar.

Acceso a Financiamento

Falta de avais económicos, garantías ou investimento inicial para reformas, equipamento e promoción.

Estacionalidade

Dependencia do clima e picos de demanda que dificultan a estabilidade económica anual.

Formación Empresarial

Dificultades para xestionar contabilidade, marketing dixital, vendas e alianzas estratéxicas.

Competencia Intensa

Proliferación de ofertas similares, plataformas dixitais e esixencia de diferenciación real.

Autodiagnóstico do Emprendedor



Test de Capacidades

Avaliar liderado, creatividade, adaptación e experiencia previa no sector



DAFO Persoal

Identificar debilidades, ameazas, fortalezas e oportunidades individuais



Recursos Disponibles

Avaliar capital, rede de contactos, equipo, habilidades dixitais e acceso a formación

📄 **Exemplo práctico:** Un emprendedor detecta boas ideas e coñecemento local, pero falta experiencia en xestión dixital. Decide buscar formación online, colaborar con expertos e asesorarse en concello.

Ferramentas de Autoavaliación

Existen diversas plataformas online que ofrecen cuestionarios e resultados personalizados para avaliar as túas aptitudes emprendedoras:

- **Autodiagnóstico do Ministerio de Industria e Turismo:** análise completo de competencias clave
- **Test ILDEFE (Concello de León):** 28 preguntas sobre capacidades e perfís
- **Entrepreneurscan:** puntuación comparada con outros emprendedores
- **Diana CEDEC-INTEF:** resultados visuais en dianas para traballos en grupo
- **Proxecto EDIA INTEF:** cuestionario interactivo con materiais didácticos

4. Presentación da idea e estudo preliminar

Presentación da Idea de Negocio

Da inspiración á Acción

O formulario da idea de negocio é o primeiro paso para dar forma a un proxecto turístico sostible. Debe concretar nunha frase clara e motivadora: qué produto ou servizo ofreces, qué necesidade resolves e cómo te diferenzas.

A idea xorde de observar o territorio, identificar recursos naturais e culturais, analizar tendencias e detectar carencias na oferta local.



Exemplos de Ideas de Negocio

“

Pousada Gastronómica Anllóns: aloxamento rural con obradoiros culinarios e menús de produto local, orientado a visitantes interesados en experiencias auténticas e sostibles.

”

“

Ruta da Mel e Pan do Atlántico: experiencia que une aloxamento rural, visita a colmenar, obradoiro de pan galego e degustación, en colaboración con produtores locais.

”

Obxectivos persoais e profesionais

Obxectivos persoais

- Gañar autonomía profesional
- Crear emprego para familia/comunidade
- Reconectar con raíces culturais
- Contribuír ao desenvolvemento local
- Deixar legado positivo ao territorio

Obxectivos profesionais

- Ocupación do 65% anual en dous anos
- Ingresos suficientes para rendibilidade
- Ser referente en turismo gastronómico
- Colaborar con 5+ produtores locais
- Asegurar investimento en melloras

Obxectivos SMART

Para que os teus obxectivos sexan efectivos, deben cumprir con estes criterios:



Específicos

Claros e concretos



Medibles

Cuantificables



Alcanzables

Realistas e viables



Relevantes

Aliñados con visión



Temporais

Con prazo definido

Identificación de Necesidades e Oportunidades

1 Estudio de Demanda

Analizar estadísticas de visitantes, perfís, estacionalidade, motivacións e actividades demandadas. escoitar a turistas e residentes.

3 Inventario de Recursos

Poñer en valor patrimonio natural, biodiversidade, produtos agroalimentarios, cultura e infraestruturas.

2 Análise de Oferta

Revisar aloxamentos, restaurantes e servizos existentes. Detectar baleiros ou carencias que se poden cubrir.

4 Consulta Local

Entrevistas con actores locais, concellos, asociacións e outros emprendedores para información directa.

Exemplos de Oportunidades en Anllóns

Necesidade Detectada

A comarca recibe turismo estacional, pero apenas hai oferta fóra de verán.

Oportunidade

Lanzar experiencias gastronómicas e rutas rurais atractivas en inverno e primavera: "Fin de semana da pataca", "Ruta do río Anllóns", "Obradoiro de cociña tradicional".



Necesidade Detectada

Falta de servizos complementarios para aloxamentos rurais: guías, rutas en bici, actividades infantís, degustacións.

Oportunidade

Crear rede de colaboración entre casas rurais, produtores e guías para ofrecer packs temáticos integrados.

Descrición do Produto e Servizo

A descrición debe ser clara, precisa e transmitti-lo valor principal do proxecto. Inclúe:

Nome e Resumen	Público Obxectivo	Características
Identificación comercial e descrición breve da oferta central	A quen vai destinado: familias, parellas, grupos, segmentos específicos	Principais atributos do produto ou servizo ofrecido
Valor Diferencial	Impacto	
Que fai única a túa proposta: autenticidade, sustentabilidade, colaboración local	Visión do impacto social, ambiental e cultural no territorio	

Exemplo: Casa Rural con Menú Local

Descrición

Aloxamento tradicional galego en Anllóns, dirixido a parellas e familias, con menú diario elaborado só con produtos de proximidade: pan, mel, queixo, carnes e verduras locais.

Valor Engadido

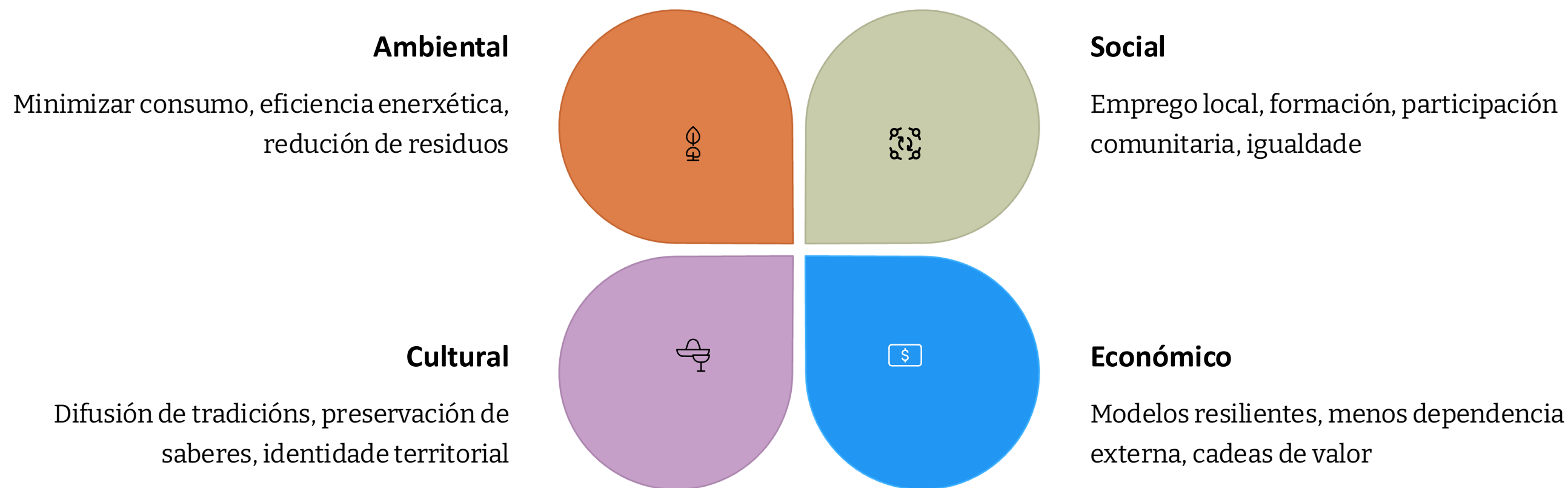
Experiencia de desconexión, aprendizaxe culinario e apoio directo á economía local.

Impacto

Redución de folla ambiental, preservación de tradicións e emprego para poboación rural.



Xustificación do Enfoque Sostible



O enfoque sostible non só responde a un compromiso ético, senón que engade valor diferencial e competitividade, permitindo un impacto positivo e duradeiro en Anllóns.

Achega diferencial ao territorio



Revalorización

Produtos propios: mel, pan, queixo, mariscos. Economía circular e consumo de cercanía



Dinamización

Evitar despoboación, atraer visitantes interesados en experiencias xenuínas



Diversificación

Obradoiros, rutas, actividades de temporada, colaboracións con artesáns



Imaxe de Marca

Territorio vinculado a calidade, autenticidade e respecto polo ambiente

5. Modelos e ferramentas para planificar o proxecto

Modelo Canvas: Ferramenta Visual

9 Blocos Essenciais

O modelo Canvas é unha ferramenta visual e práctica para estruturar, analizar e comunicar o teu proxecto turístico sostible. Facilita a toma de decisións e adapta a proposta de valor ás oportunidades reais do territorio.

Cada bloque axuda a reflexionar sobre a viabilidade e coherencia do negocio, conectando todos os elementos clave nunha soa páxina.



Bloques do Modelo Canvas

Proposta de Valor

Que problema resolves e que beneficios ofreces?

Segmentos de Clientes

Quen son os teus clientes principais?

Canles

Como chegan os teus servizos ao cliente?

Relación con Cliente

Como interactúas e fidelizas?

Recursos Clave

Que necesitas para funcionar?

Actividades Clave

Que procesos son imprescindibles?

Socios Clave

Quen son os teus aliados esenciais?

Estrutura de Custos

Cales son os teus gastos fixos e variables?

Fuentes de Ingresos

De onde veñen os teus ingresos?

DESEÑO DO MODELO DE LENZO DE PROPOSTA DE VALOR



Socios clave

Quen pode axudarche?



Actividades clave

Que farás para cumprir a proposta de valor?



Proposta de valor

Que fas de xeito diferente á competencia?



Relacións cos clientes

Como interactúas



Segmento de clientes

A quen axudarás?



Recursos clave

Que recursos necesitas para a Proposta de Valor?



Canles

Como chegas aos clientes?



Estrutura de custos

Canto che custará?



Fonte de ingresos

Cantos ingresos terás?

Exemplo Canvas: Casa Rural Anllóns

Propuesta	Casa rural con menú local e obradoiros Atlántico
Clientes	Familias urbanas, seniors, colexios
Canles	Web, redes sociais, axencias colaboradoras
Relación	Atención personalizada, seguimento dixital
Recursos	Casa rural, cociña equipada, acordos locais
Actividades	Menús, obradoiros, rutas, promoción dixital
Socios	Produtores, guías, concello, artesáns
Custos	Soldos, compras, enerxía, promoción, licenzas
Ingresos	Aloxamento, menús, obradoiros, venda de produto



Análise DAFO

O DAFO permite analisar factores internos (fortalezas e debilidades) e externos (oportunidades e ameazas) que incidem no éxito do negocio:

Factores Internos

Fortalezas: Rede local de provedores, menú de produto autóctono, imaxe sostible

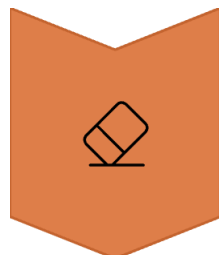
Debilidades: Baixa visibilidade dixital, infraestrutura limitada, pouca experiencia comercial

Factores Externos

Oportunidades: Tendencia do turismo sostible, demanda de destinos rurais, apoio institucional

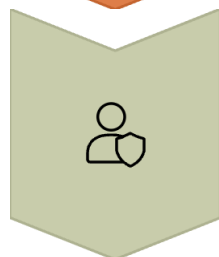
Ameazas: Estacionalidade, competencia de casas rurais tradicionais, clima variable

Matriz CAME: De Análise a Acción



Correxir Debilidades

Investir en promoción dixital, colaborar para mellorar infraestruturas



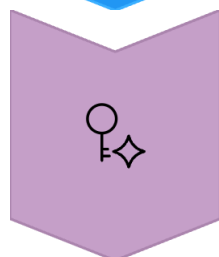
Afrontar Ameazas

Diversificar servizos para reducir estacionalidade, alianzas para campañas conxuntas



Manter Fortalezas

Seguir con produtores locais, reforzar imaxe sostible, potenciar calidade



Explotar Oportunidades

Participar en feiras, solicitar axudas públicas, lanzar produtos temáticos

Ferramenta SCAMPER

SCAMPER é unha técnica de creatividade que aplica sete verbos de acción para examinar e reconfigurar a idea de negocio:



Substituir

Reemprazar envases plásticos por vaixela reutilizable en picnics



Combinar

Fusionar obradoiros de cociña con rutas senderistas e degustación



Adaptar

Personalizar menús para celíacos, veganos ou familias con nenos



Modificar

Axustar duración de rutas para facilitar participación de maiores



Outro Uso

Usar salón para actividades culturais en inverno



Eliminar

Suprimir menú internacional, centrarse en receitas atlánticas



Reordenar

Investir secuencia: primeiro visita ao produtor, logo elaboración

SCAMPER



Substituir



Combinar



Adaptar



Modificar



Outro uso



Eliminar



Reordenar

Listas de Atributos Esenciais

Identificar as características fundamentais que debe ter o produto ou servizo para ser competitivo e sostible:

Autenticidade

Produtos, procesos e ambientes xenuínos do territorio

Sustentabilidade

Xestión responsable de recursos e colaboración local

Flexibilidade

Adaptación a temporadas, públicos e eventos diversos

Calidade

Atención personalizada e experiencias formativas

Identidade

Referencia clara ao lugar e cultura de Anllóns

6. Tipos de empresa e formas xurídicas

Formas xurídicas: clasificación

A elección da forma xurídica determina responsabilidade, xestión, fiscalidade e acceso a axudas. Principais opcións:



Comparativa de formas xurídicas

Forma xurídica	Nº socios	Capital mínimo	Responsabilidade	Requisitos principais
Empresario individual	1	Non hai	Ilimitada	Alta autónomos, licencias, fiscalidade
Sociedade colectiva	2+	Non hai	Subsidiaria y solidaria	Contrato privado/público, rexistro
Sociedade limitada (S.L.)	1+	1 euro	Limitada ao capital	Escritura, rexistro mercantil
Sociedade anónima (S.A.)	1+	60.000 €	Limitada ao capital	Escritura, auditoría, rexistro

Vantaxes e Inconvenientes

Empresario Individual

Vantaxes: Trámites sinxelos, xestión áxil, control total

Inconvenientes: Responsabilidade ilimitada, menor acceso a financiamento

Sociedade Limitada

Vantaxes: Responsabilidade limitada, imaxe profesional, flexible

Inconvenientes: Trámites máis complexos, require contabilidade formal

Cooperativa

Vantaxes: Modelo democrático, responsabilidade limitada, axudas específicas

Inconvenientes: Xestión máis lenta, require consenso, mínimo 3 socios

Sociedade Anónima

Vantaxes: Captación de grandes investimentos, múltiples socios

Inconvenientes: Capital mínimo elevado, xestión complexa, auditoría

Capital social e achegas



O capital social é a suma de bens, diñeiro ou outros activos que os socios achegan ao constituír a empresa.

Representa a garantía mínima fronte a terceiros e serve para cubrir investimentos iniciais.

En S.L. o mínimo legal é 1 euro, pero é aconsellable chegar unha cantidade suficiente para as necesidades reais. En S.A. o mínimo é 60.000 euros.

Tipos de achegas



Dinerarias

Diñeiro ingresado en conta bancaria ou caixa da empresa para investimentos e gastos iniciais.



Non Dinerarias

Bens mobles ou inmoables: predio rural, ordenador, frigorífico, vehículo, valorados por experto.



De Traballo

Colaboración persoal, aceptada en cooperativas ou sociedades civís como parte do capital.

📄 **Exemplo:** Un socio achega 5.000€; outro, o predio onde se instalará o negocio; outro, maquinaria para cociña e aloxamento.

7. Razón social e nome comercial

Razón Social e Nome Comercial

1

Razón Social

Nome legal oficial co que a empresa se rexistra ante a administración

2

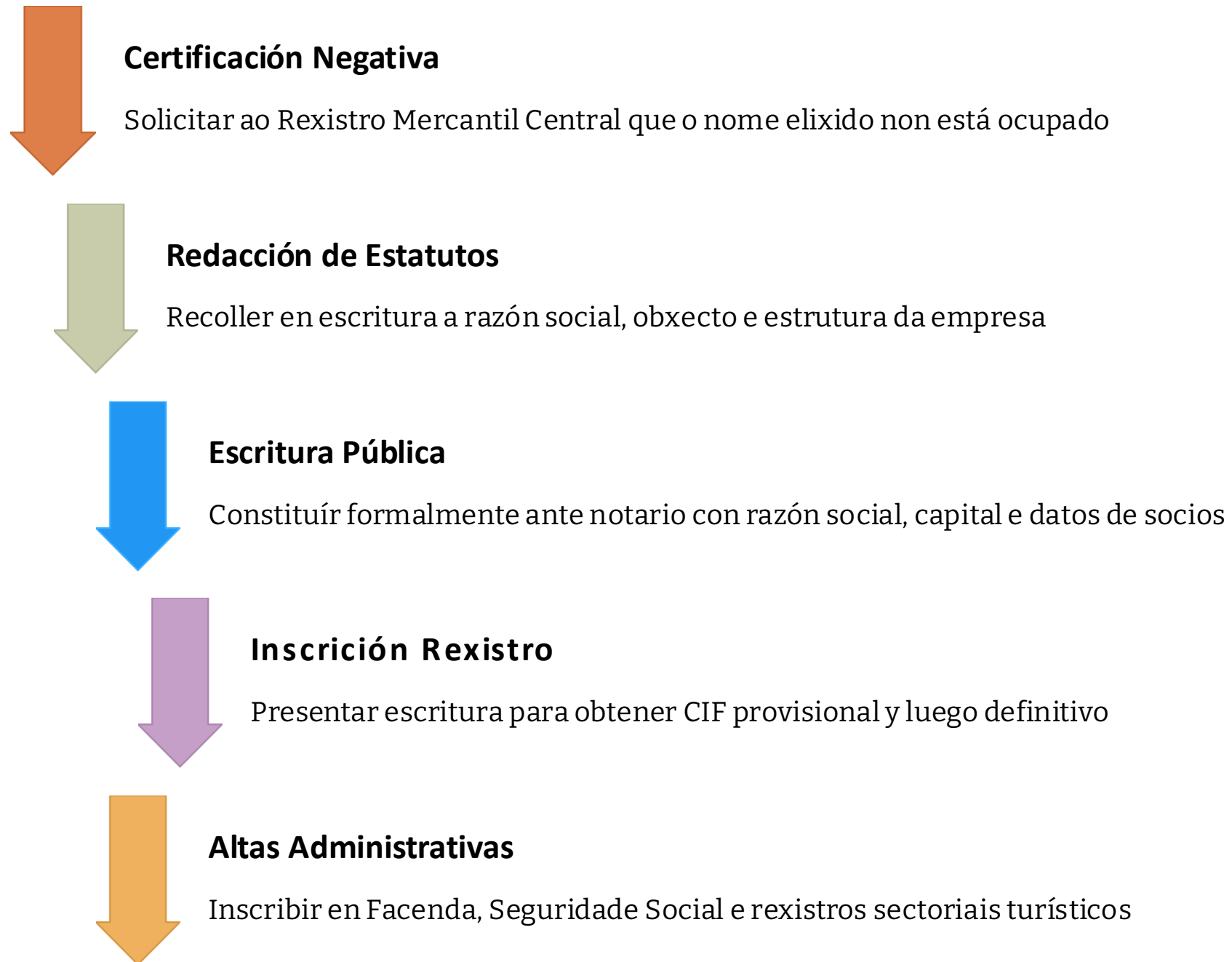
Nome Comercial

Identificador público da oferta e experiencia, a marca que coñecen os clientes

Exemplo: Razón social: "Turismo Rural Baixo Miño S.L." Nome comercial: "Sabores de Anllóns"



Proceso de rexistro de razón social



Criterios para Elixir Nome Comercial

Orixinalidade

Evitar duplicidades, destacar fronte a competencia, verificar dispoñibilidade en rexistros

Simplicidade

Fácil de pronunciar, recordar e escribir. Palabras curtas e directas funcionan mellor

Vinculación Territorial

Referencias locais (Anllóns, Atlántico, Galicia) transmiten autenticidade

Coherencia

Suxerir calidade, sustentabilidade, tradición ou innovación segundo estratexia

Adaptabilidade Dixital

Dispoñible como dominio web (.es, .com, .gal) e en redes sociais

Sen Ambigüidades

Funcionar en distintos idiomas e culturas, especialmente para turismo internacional

8. Aspectos xurídicos e administrativos básicos

Trámites Esenciais para a Posta en Marcha





Obrigas contables e fiscais

Libros de Rexistro

Todas as empresas deben levar libros-rexistro de ingresos, gastos, bens de investimento e operacións con terceiros.

As sociedades requiren ademais libro de actas, socios e contratos.

IVE

Emitir facturas con IVE (21% xeral, 10% aloxamento), presentar declaracións trimestrais (modelo 303) e resumo anual (390).

O IVE soportado en compras pode deducirse do repercutido.

IRPF

Autónomos tributan por beneficios netos mediante estimación directa con retencións en facturas.

Sociedades tributan por imposto de sociedades; socios declaran dividendos en IRPF.

Contratación e protección de datos

Contratación Laboral

Alta en Seguridade Social, contrato adecuado ao posto, prevención de riscos, cumprimento de convenios colectivos.



GDPR

Rexistro de actividades, consentimiento informado, dereitos ARCO, medidas de seguridade, notificación de incidencias.

O cumprimento de normativa laboral e protección de datos reforza credibilidade, protexe dereitos e prevén sancións en proxectos turísticos.

Permisos en Turismo Sostible



Actividade e Apertura

Permiso municipal con informe técnico de instalacións, accesibilidade e normas urbanísticas



Rexistro Turístico

Inscripción en Xunta de Galicia con inspección, aforo, características e seguro de responsabilidade



Sanitarios

Permiso de Saúde Pública para gastronomía, manipulación e almacenamento de alimentos



Obras e Ambiental

Licenza de obras e autorización ambiental en zonas protexidas se procede



Rutas e Eventos

Permiso ambiental, comunicación a Xunta/Concello e seguro específico de actividade



Certificacións

Eco-etiquetas voluntarias (SICTED, EUROPARC) que acreditan boas prácticas sostibles

9. Identificación do sector e epígrafes CNAE

Cómo Determinar a Epígrafe CNAE Correcto

01

Analizar a actividade central

Identificar se o negocio se centra en aloxamento, restauración, rutas turísticas, obradoiros ou venda directa de produtos.

02

Consultar a táboa oficial

Revisar a clasificación CNAE dispoñible na web do INE ou da AEAT para atopar o código máis apropiado.

03

Declarar múltiples códigos se é necesario

Se se realizan varias actividades principais, pódense declarar varios códigos CNAE asociados ó volume estimado por actividade.

A epígrafe CNAE define o tipo de actividade que realizará a empresa e é obrigatorio declaralo ó darse de alta en Facenda, IAE, Seguridade Social e rexistros sectoriais. A elección errónea pode conlevar problemas legais, inspeccións ou denegación de axudas.

Importancia do CNAE para a Actividade Turística



Fiscalidade e cotizacións

Determina impostos que hai que pagar e cotizacións sociais aplicables.



Licenzas e permisos

Imprescindible para obter licenzas e participar en asociacións profesionais.



Acceso a axudas

Requisito para solicitar subvencións e programas de promoción institucional.



Normativa aplicable

Define regulacións de calidade e seguridade específicas do sector.



Exemplos Específicos de Códigos CNAE



Aloxamento Rural

CNAE 5520: "Aloxamentos turísticos e similares"

Abrangue casas rurais, hostais, pensións e pousadas cuxo servizo principal é a hospedaxe temporal.



Restauración e cafetería

CNAE 5610: "Restaurantes e postos de comidas"

CNAE 5630: "Establecementos de bebidas"

Para xestión de menús, obradoiros culinarios ou venda de comidas e bebidas.



Rutas e Actividades Turísticas

CNAE 7990: "Outros servizos de reservas"

CNAE 9329: "Outras actividades recreativas"

Para organización de rutas naturais, actividades culturais, obradoiros e experiencias turísticas.



Tenda de Produtos Locais

CNAE 4719: "Outro comercio polo miúdo"

Para venda directa de produtos agroalimentarios, artesanía y recuerdos vinculados a la experiencia turística.



Exemplo Aplicado en Anllóns

Un proxecto de casa rural integral que inclúe aloxamento, restaurante e obradoiros debe declarar múltiples epígrafes CNAE para estar completamente cuberto:



CNAE 5520

Epígrafe central para o servizo de aloxamento turístico.



CNAE 5610

Para o restaurante que atende a hóspedes e clientes externos.



CNAE 9329

Para actividades guiadas, obradoiros de cociña, rutas e eventos turísticos.

📄 **Vantaxe clave:** Esta declaración múltiple permite estar cuberto legalmente en todos os servizos, optar a axudas específicas para cada rama e reforza a seguridade xurídica do proxecto. Facilita auditorías e xustifica ante clientes e administracións a profesionalidade do proxecto turístico rural e sostible.

10. Requisitos pessoais, técnicos e financeiros básicos

Identificación de Recursos Disponibles

O mapeo de recursos é o punto de partida para planificar viabilidade e sustentabilidade. Recoñecer e catalogar recursos permite optimizar investimentos e prever necesidades.



Financeiros

Capital social, fondos propios, axudas públicas, créditos bancarios, microcréditos, crowdfunding e achegas de socios.



Humanos

Persoal fixo e temporal, familia, socios, colaboradores. Identificar competencias e necesidades de formación.



Técnicos

Equipos, ferramentas, maquinaria, software de xestión, sistemas informáticos, materiais de cociña, vehículos.



Infraestruturas

Locais, inmobles, terreos, predios rurais, salóns, instalacións complementarias, zonas exteriores, accesibilidade.

Exemplo de Mapeo de Recursos

Recurso	Tipo	Descripción	Valor estimado	Estado
Capital propio	Financeiro	Aforros	10.000 €	Dispoñible
Cociña industrial	Técnico	Segunda mano	2.500 €	Bo
Casa tradicional	Infraestrutura	Propiedade familiar	80.000 €	Reformar
Socio cociñeiro	Humano	Formación profesional	—	Incorporar
Bicicletas eléctricas	Técnico	Alugueiro a terceiros	—	Contratar

Requisitos Mínimos para a Posta en Marcha



Local e Infraestrutura

Instalacións que cumpran estándares de seguridade, accesibilidade, confort e avaliación técnica con certificados.



Licenzas e Permisos

Obtención de licenza de actividade, rexistro turístico autonómico, permisos sanitarios e ambientais.



Capital Inicial

Fondos suficientes para reformas, equipamento, infraestrutura dixital, promoción e primeiros meses de operación.



Equipo Humano

Persoal básico para atención, cociña, limpeza ou guías. Plan de formación e cumprimento laboral.



Sistema Dixital

Software para reservas, factura electrónica, páxina web, comunicación con clientes e rexistro de datos.



Seguros

Responsabilidade civil, danos, accidentes e protección de traballadores obrigatorios.



Necesidades Adicionais

Xestión Documental

Libros de rexistro, facturación, declaración fiscal, controis internos e arquivo de documentos durante mínimo 5 anos.

Provedores Locais

Contratos con produtores, artesáns e colaboradores turísticos do territorio.

Mantemento

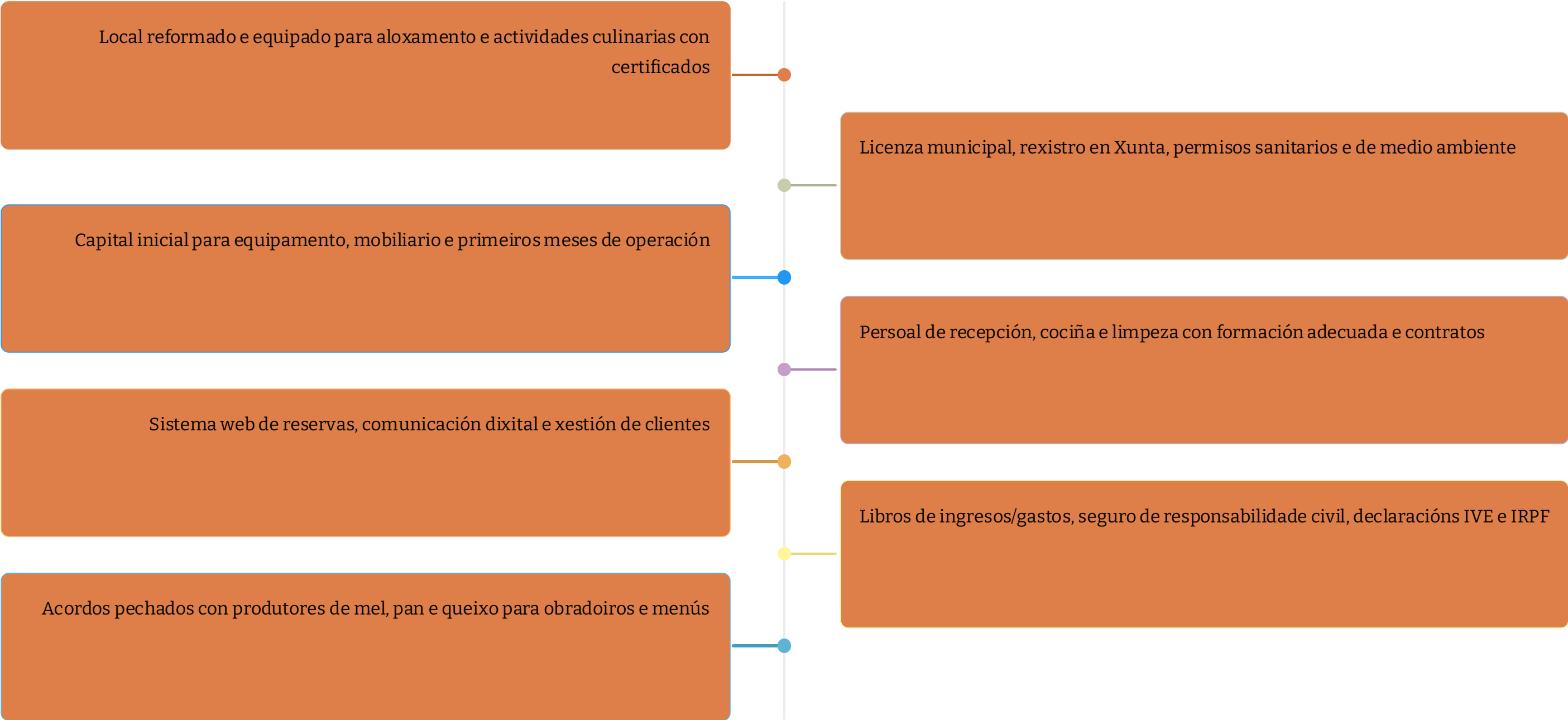
Supervisión periódica de instalacións, limpeza, compras e formación asociada continua.

Continxencia

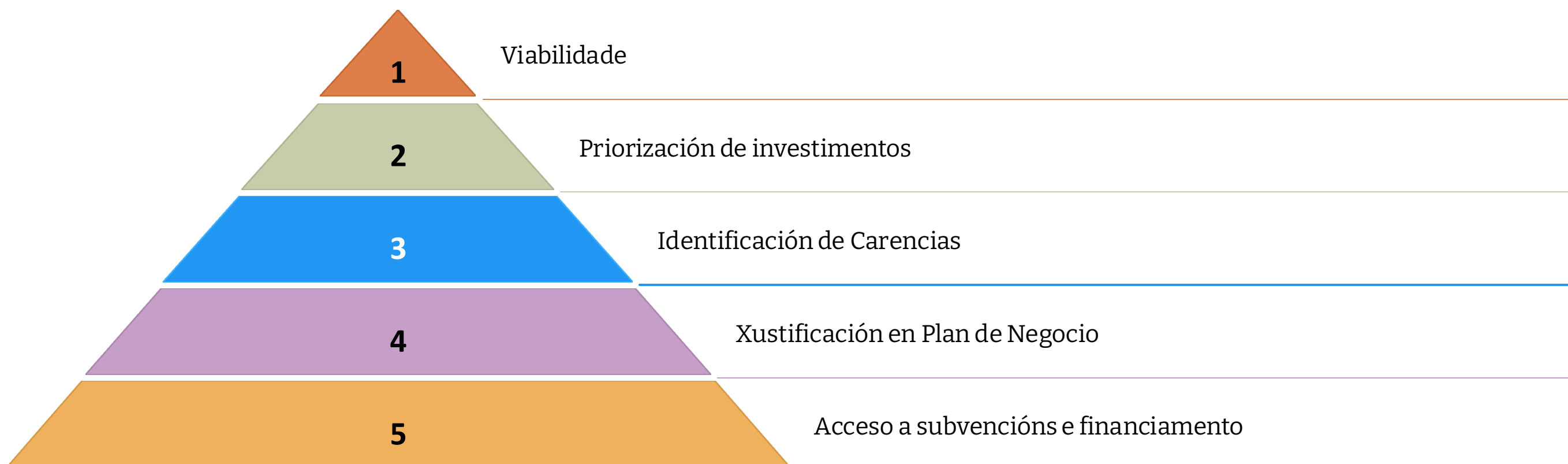
Planificación adaptada a estacionalidade, picos de demanda e imprevistos climáticos ou de reservas.

Exemplo Integrado: Casa Rural con Obradoiros

Unha casa rural con obradoiro de cociña en Anllóns debe cumprir estes requisitos mínimos:



Impacto do Mapeo de Recursos



Mapear recursos axuda a avaliar a capacidade de iniciar e soste a actividade, priorizar investimentos en reformas, maquinaria e formación, identificar necesidades de contratación ou financiamento externo, e xustificar a viabilidade ante institucións e socios.

PRIMERAS TAREFAS



- Definir idea de negocio (que queres facer, como ou queres facer etc.)
- Formular os obxectivos do proxecto utilizando a metodoloxía SMART (específicos, medibles, alcanzables, relevantes, temporais)
- Identificar necesidades e oportunidades na túa contorna turística local
- Facer unha breve descrición do produto e servizo que ofrecerás
- Completar un primeiro borrador do modelo CANVAS (este irase perfeccionando durante os cursos)
- Elaborar unha análise DAFO inicial para detectar fortalezas, debilidades, oportunidades e ameazas do proxecto
- Aplicar a matriz CAME para definir accións estratéxicas a partir do DAFO
- Utilizar a ferramenta SCAMPER para mellorar ou reinventar a proposta de negocio
- Elixir a forma xurídica adecuada, definir a razón social e seleccionar o nome comercial do emprendemento
- Identificar toda a normativa aplicable e os requisitos legais e administrativos específicos para a súa actividade
- Mapear os recursos dispoñibles (financeiros, humanos, técnicos, infraestruturas) e analizar o seu impacto na viabilidade do proxecto



O teu Camiño Cara ao
Emprendemento Sostible

Comeza Hoxe!

Percorriches os fundamentos do emprendemento turístico sostible en Anllóns. Agora tes as ferramentas, coñecementos e metodoloxías para transformar a túa idea nun proxecto viable que xere impacto positivo no territorio.



CreaciónExperiencias



www.anllons.creacionexperiencias.com



gestionproyectos@anllons.creacionexperiencias.com



Tel.: 625 54 77 48