

Introducción al Emprendimiento Turístico Sostenible

2025



PONENTE



Paula Madeleine Miller Merino España/Irlanda

Consultora turística con una formación académica sólida y un enfoque internacional en su carrera. Graduada en **Creación, Administración y Dirección de Empresas (CADE)** y en **Turismo** por la **Universidad Nebrija de Madrid**, también realizó un semestre en **Rotterdam**, especializándose en **Negocios Internacionales**.

Su **pasión por el sector turístico** se ha materializado en una exitosa trayectoria profesional, con más de cinco años de experiencia en consultoría, diseño de experiencias turísticas y en la creación de productos innovadores como el enoturismo, turismo vivencial y experiencias sostenibles.

Desde 2020, Paula trabaja como consultora, y desde 2023 en **Innotur Consultoría e Innovación**, donde desempeña el rol de **responsable y coordinadora de proyectos en la oficina de Santiago de Compostela**. En esta posición, ha liderado proyectos de alto impacto en diversas localizaciones, como la creación y promoción de experiencias turísticas en las provincias de **Sevilla y Granada** con el proyecto "**Oleoturismo España**" y en la implementación de planes de sostenibilidad en destinos de relevancia nacional. Además, ha estado involucrada en el desarrollo de **rutas temáticas** y en la mejora de las competencias digitales en el sector turístico, trabajando de la mano con diversos ayuntamientos y entidades privadas para impulsar el turismo sostenible.

Paula ha coordinado y ejecutado iniciativas estratégicas como la **creación de experiencias** en destinos como **Cazorla**, la **Ribeira Sacra** y **Asturias**, contribuyendo a posicionar estos territorios como referentes del **turismo gastronómico, cultural y de naturaleza**. Su enfoque integral no solo incluye la planificación, sino también la formación y la sensibilización del sector hacia la **digitalización** y la **innovación**.

[Conoce más!](#)

ÍNDICE

01

1. Presentación del curso y del proyecto

- Objetivos generales y específicos del curso.
- Introducción al emprendimiento turístico sostenible: definición, importancia y enfoque actual.
- Breve contexto del sector turístico rural y sostenible en Galicia/Anllóns y tendencias internacionales.
- Importancia del plan de negocio para la puesta en marcha de proyectos turísticos sostenibles.

03

3. Perfil del emprendedor turístico actual

- Competencias y características del emprendedor: liderazgo, toma de riesgos, capacidad de adaptación y sostenibilidad.
- Motivaciones, barreras habituales y autodiagnóstico.
- Dinámicas de autovaloración y cuestionarios de aptitudes.

05

5. Modelos y herramientas para planificar el proyecto

- Introducción al modelo Canvas (bloques esenciales: Propuesta de valor, Clientes, Canales, Socios, Recursos, Actividades, Costos, Ingresos).
- Análisis sectorial y diagnóstico de entorno: empleo de matrices DAFO y CAME.
- Herramientas para la maduración de la idea: SCAMPER, listas de atributos esenciales.

02

2. Mentalidad y cultura innovadora en emprendimiento

- Elementos clave de la mentalidad emprendedora: creatividad, resiliencia, actitud proactiva y orientación a resultados.
- Fomento de la cultura innovadora en la empresa turística: sistemas de motivación, participación y mejora continua.
- Ejercicios prácticos para potenciar la innovación en la concepción y desarrollo de servicios turísticos.

04

4. Presentación de la idea y estudio preliminar

- Planteamiento de la idea de negocio y objetivos personales/profesionales.
- Identificación de necesidades y oportunidades en el entorno turístico local.
- Breve descripción del producto y servicio.
- Justificación del enfoque sostenible y la aportación diferencial al territorio.

ÍNDICE

01

6. Tipos de empresa y formas jurídicas

- Clasificación: empresariales individuales, sociedades colectivas, SRL y otros modelos aplicados al turismo.
- Ventajas e inconvenientes de cada forma jurídica, con ejemplos prácticos en el sector.
- Conceptos de capital social y aportaciones.

03

8. Aspectos jurídicos y administrativos básicos

- Trámites esenciales para la puesta en marcha: alta en censos empresariales (RETA, IAE, NIF), licencias de actividad, apertura y constitución.
- Obligaciones contables y fiscales mínimas: libros de registro, IVA, IRPF.
- Contratación de trabajadores y protección de datos (GDPR).
- Permisos y autorizaciones en turismo sostenible.

05

10. Recursos personales, técnicos y financieros básicos

- Identificación y mapeo de recursos disponibles (financieros, humanos, técnicos, infraestructuras).
- Requisitos mínimos y necesidades en la puesta en marcha.

02

7. Razón social y nombre comercial

- Definición de razón social y proceso de registro.
- Criterios para la elección del nombre comercial y marca.

04

9. Identificación del sector y epígrafes CNAE

- Cómo determinar el epígrafe CNAE y su importancia para la actividad turística.
- Ejemplos específicos y justificación de la actividad.

1. Presentación del curso y del proyecto



Objetivos del Curso

Visión Global

Conectar las oportunidades del territorio de Anllóns con metodologías empresariales modernas para el turismo sostenible.

Herramientas Prácticas

Dominar Canvas, DAFO, análisis de mercado y trámites legales para construir planes de negocio viables.

Impacto Territorial

Promover conciencia sobre el impacto ambiental, social y cultural de los proyectos turísticos en la comunidad.

PRIMERAS TAREAS



- Definir idea de negocio (qué quieres hacer, cómo lo quieres hacer, etc.)
- Formular los objetivos del proyecto utilizando la metodología SMART (específicos, medibles, alcanzables, relevantes, temporales)
- Identificar necesidades y oportunidades en tu entorno turístico local
- Hacer una breve descripción del producto y servicio que ofrecerás
- Completar un primer borrador del modelo CANVAS (este se irá perfeccionando durante los cursos)
- Elaborar un análisis DAFO inicial para detectar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del proyecto
- Aplicar la matriz CAME para definir acciones estratégicas a partir del DAFO
- Utilizar la herramienta SCAMPER para mejorar o reinventar la propuesta de negocio
- Elegir la forma jurídica adecuada, definir la razón social y seleccionar el nombre comercial del emprendimiento
- Identificar toda la normativa aplicable y los requisitos legales y administrativos específicos para su actividad
- Mapear los recursos disponibles (financieros, humanos, técnicos, infraestructuras) y analizar su impacto en la viabilidad del proyecto

Objetivo Final: El Plan de Negocio

Tu Hoja de Ruta

El plan de negocio es la herramienta fundamental que transforma ideas en proyectos viables, estructurados y alineados con los valores del territorio, la sostenibilidad y el mercado. A lo largo de este curso, construirás progresivamente cada componente de tu plan.

01

Análisis y Diagnóstico

Identificar oportunidades y recursos del territorio

02

Diseño de la Propuesta

Definir productos, servicios y modelo de negocio

03

Planificación Operativa

Establecer recursos, costes y estructura legal

04

Estrategia de Lanzamiento

Preparar marketing, financiación y puesta en marcha

¿Qué es el Emprendimiento Turístico Sostenible?

El **emprendimiento turístico** sostenible es el proceso de crear, desarrollar y gestionar negocios turísticos que generan valor económico manteniendo un firme compromiso con la protección ambiental, la responsabilidad social y el fortalecimiento cultural del territorio.

Se fundamenta en hacer del turismo una vía para el desarrollo equilibrado, evitando la sobreexplotación de recursos y la pérdida de identidad local.



Por Qué es Importante el Turismo Sostenible



Revitalización Rural

Diversifica la economía rural y revitaliza zonas con potencial, evitando la despoblación y creando empleo estable en el territorio.



Conservación Ambiental

Promueve prácticas responsables como uso eficiente de agua, gestión de residuos y energía limpia, reduciendo el impacto ambiental.



Identidad Cultural

Potencia la cultura y tradiciones locales, generando experiencias auténticas y reforzando el sentido de pertenencia.



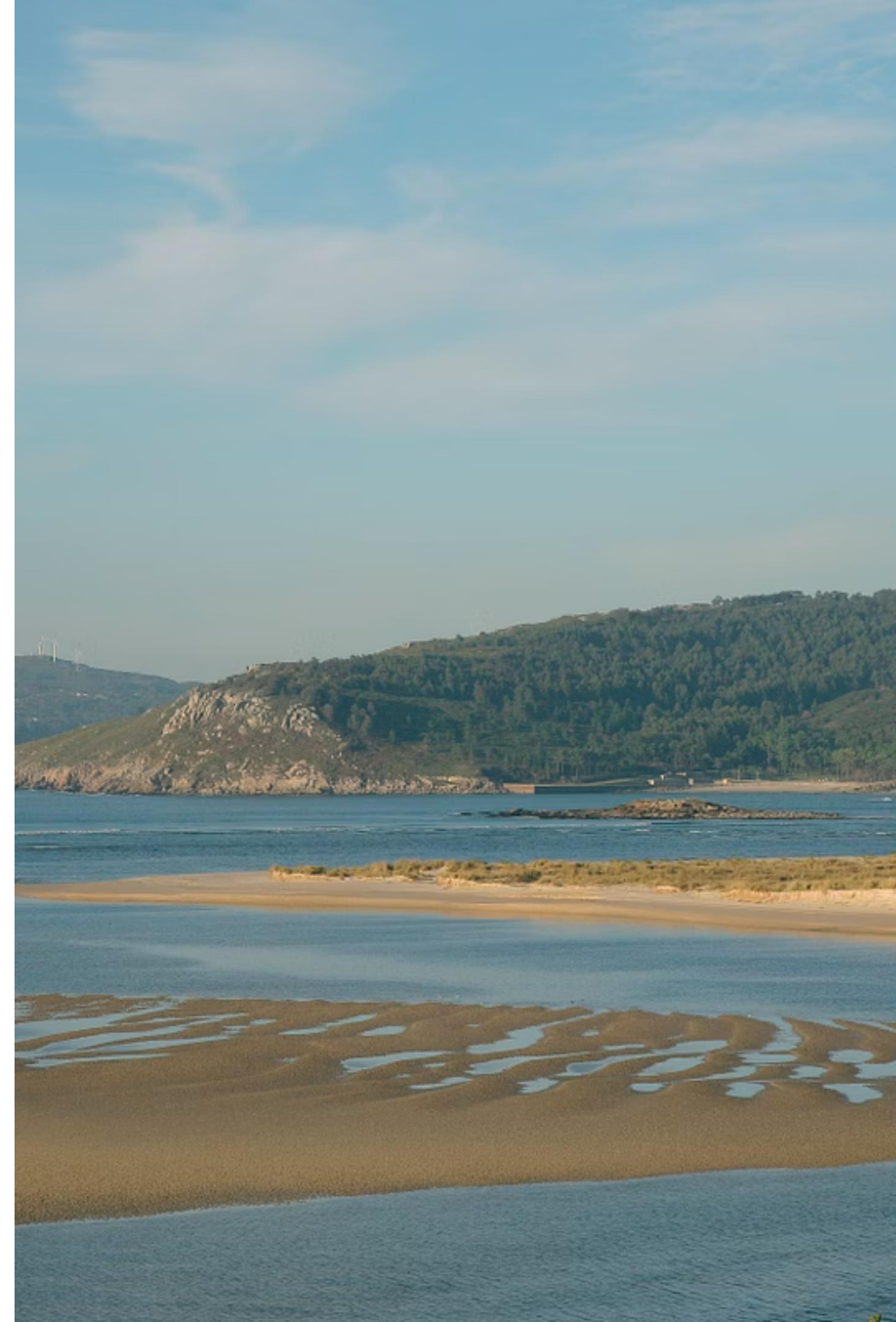
Beneficio Comunitario

Integra y beneficia a comunidades, creando oportunidades para colectivos vulnerables y fortaleciendo redes locales.

Ejemplo Práctico en Anllóns

Un emprendedor desarrolla un pequeño alojamiento rural con menú de productos ecológicos y talleres de cocina tradicional, revitalizando la economía local, evitando la erosión cultural y atrayendo visitantes conscientes.

Este tipo de proyecto genera valor con conciencia, conectando a visitantes y residentes mientras preserva el patrimonio gastronómico y natural de la comarca.



Enfoque Actual del Turismo Sostenible



Herramientas Modernas

Marketing digital, sistemas de gestión y reservas online



Alianzas Estratégicas

Colaboración con productores y empresas complementarias



Certificación

Sellos de turismo responsable y calidad ambiental

Tendencias Clave del Sector

Productos Innovadores

- Rutas gastronómicas conectando productores locales
- Alojamientos singulares integrados en el paisaje
- Talleres y experiencias rurales participativas
- Eventos culturales y voluntariado ambiental

Recursos de Apoyo

- Fondos públicos para innovación turística
- Digitalización de la oferta y reservas
- Sistemas de calidad y certificación
- Marketing enfocado a nichos conscientes



El Contexto de Anllóns



Paisajes Únicos

Ría, bosques y playas ideales para senderismo, observación de aves y deportes de naturaleza.



Tradición Gastronómica

Quesos artesanos, pan gallego, mariscos y cocina atlántica reconocida internacionalmente.



Oferta de Alojamiento

Casas rurales, posadas gastronómicas y empresas familiares orientadas a la sostenibilidad.



Eventos Culturales

Festivales, mercados de proximidad que refuerzan el atractivo en todas las estaciones.

Perfil del Nuevo Turista



El nuevo perfil de visitante busca experiencias auténticas y responsables. Quiere disfrutar de la naturaleza, compartir actividades con productores locales, aprender recetas tradicionales y consumir productos ecológicos.

Este cambio en la demanda incentiva proyectos innovadores que combinan alojamiento, gastronomía y actividades complementarias.

Oportunidades en Anllóns

Fin de Semana Experiencial

Alojamiento en casa de piedra + cena con producto local + participación en cosecha tradicional + ruta guiada por espacios naturales protegidos.

Ruta Gastronómica

Alojamiento rural asociado a rutas temáticas de enología, historia y biodiversidad con talleres de cocina.

Servicios Complementarios

Alquiler de bicicletas eléctricas, actividades náuticas, guías de interpretación y empresas culturales.



Tendencias Internacionales

Ecoturismo

Crecimiento de certificados de calidad ambiental como EUROPARC y Green Key

1

Colaboración

Redes entre alojamiento, gastronomía y servicios con productos multidisciplinares

3

Digitalización

Apps, webs especializadas y realidad aumentada para promoción y reservas

2

Proximidad

Preferencia por estancias cortas, viajes familiares y turismo local post-pandemia

4

El Plan de Negocio: Tu Herramienta Esencial

¿Por Qué es Fundamental?

1 Guía Estratégica

Define objetivos, público, propuesta de valor y anticipa problemas antes de invertir recursos significativos.

2 Viabilidad

Estudia mercado, analiza competidores, prevé ingresos y costes, y calcula el capital necesario.

3 Sostenibilidad

Integra criterios ambientales y sociales en todos los aspectos del negocio.

4 Financiación

Requerido para solicitar subvenciones, créditos y captar aliados estratégicos.



Ejemplo: Casa Rural con Restaurante

Análisis de Mercado

Demanda real de turistas interesados por gastronomía y naturaleza gallega. Estudio de ofertas existentes para diferenciar la propuesta.

Inversión Inicial

Reforma del inmueble, mobiliario especializado, permisos y licencias necesarias.

Previsión Financiera

Ingresos y egresos proyectados, identificación de riesgos como estacionalidad y competencia de plataformas.

Sostenibilidad

Menús de proximidad, reciclaje, ahorro energético, contratación responsable y colaboración local.

2. Mentalidad y cultura innovadora en emprendimiento

Mentalidad Emprendedora

Creatividad

La creatividad es la capacidad de generar ideas nuevas o combinar soluciones existentes para responder a necesidades del mercado. En turismo rural, se traduce en experiencias únicas que aportan valor añadido.

Rediseñar Menús

Utilizar especies olvidadas de la zona para crear propuestas gastronómicas originales

Experiencias Combinadas

Estancias con talleres de cocina y visitas guiadas por artesanos locales

Actividades Temáticas

Rutas que unen gastronomía, naturaleza y tradición como "Ruta del Pan y la Miel"

Resiliencia y Adaptación



Resiliencia

Capacidad de adaptarse, afrontar dificultades y recuperarse de fracasos. Implica revisar constantemente el modelo, aprender de errores y estar preparado para cambios del mercado.

Ejemplo Práctico

Una cafetería rural sufre caída de clientes por lluvias prolongadas y decide ofrecer talleres indoor los fines de semana: cata de productos, narración de historias locales, manteniendo así la actividad.

Actitud Proactiva y Orientación a Resultados

Actitud Proactiva

Anticipación a cambios, búsqueda de alianzas y acción antes de que surjan problemas. El emprendedor investiga, se forma, lanza propuestas piloto y colabora activamente.

Ejemplo: Un guía detecta interés por historia celta y organiza rutas temáticas con arqueólogo local y bodega.

Orientación a Resultados

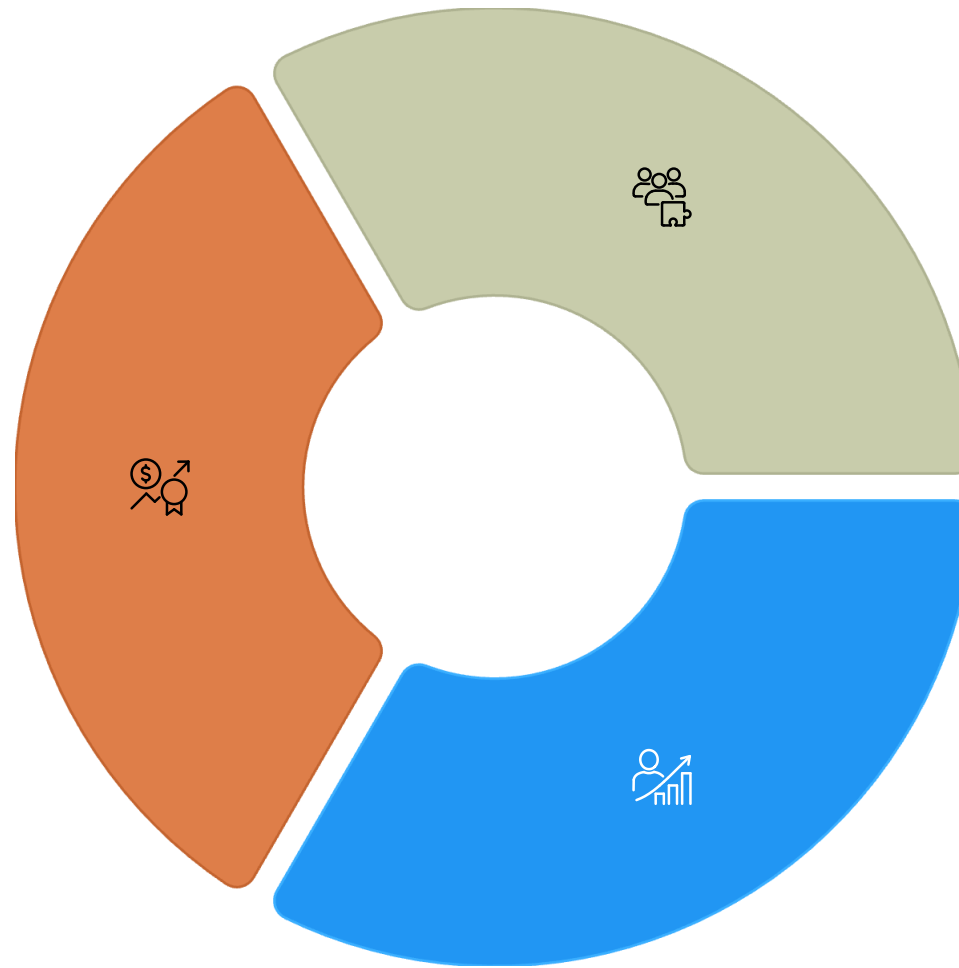
Definir objetivos claros, medir impacto y orientar esfuerzo hacia mejora continua. Establecer metas medibles: clientes atendidos, satisfacción, empleo local, aporte ambiental.

Ejemplo: Alojamiento plantea aumentar ocupación fuera de temporada, mide resultados y ajusta estrategia.

Cultura Innovadora en la Empresa

Motivación

Reconocimiento público, incentivos económicos y formación continua para valorar la creatividad del equipo.



Participación

Reuniones periódicas, encuestas a clientes y trabajo colaborativo con empresas del territorio.

Mejora Continua

Evaluación regular de satisfacción, adaptación a tendencias y formación en nuevas tecnologías.

Ejercicios para Potenciar la Innovación

01

Tormenta de Ideas

Generar propuestas sin límites: packs temáticos, menús de degustación, actividades con agentes locales

03

Benchmarking

Visitar establecimientos, analizar innovaciones y adaptar ideas mejoradas al territorio

02

Canvas Colaborativo

Diseñar servicios fusionando alojamiento, gastronomía y actividades con todos los bloques

04

Prototipos Rápidos

Desarrollar experiencia-piloto, medir satisfacción y recoger sugerencias de mejora

3. Perfil del emprendedor turístico actual

Perfil del Emprendedor Turístico



Liderazgo

Impulsa el proyecto, inspira confianza, comunica misión y valores, crea redes y alianzas con actores locales para sumar sinergias.



Toma de Riesgos

Decide sin garantías absolutas, apuesta por ideas innovadoras, experimenta nuevos productos y aprende de éxitos y fracasos.



Adaptación

Ajusta a cambios estacionales, tendencias, normativas y perfiles de visitantes con flexibilidad y creatividad constante.



Sostenibilidad

Integra prácticas ambientales y sociales: uso responsable de recursos, apoyo a productores locales, empleo digno y promoción cultural.



Motivaciones para Emprender

Desarrollo Local

Revitalizar el territorio, fijar población, preservar tradiciones, patrimonio y biodiversidad de la comarca.

Recursos Locales

Poner en valor productos autóctonos, gastronomía, cultura y paisajes únicos del entorno.

Autonomía Personal

Decidir y gestionar tu propio proyecto, alcanzando independencia profesional y satisfacción personal.

Conciencia Ambiental

Crear empresas que respetan el entorno, promueven energía renovable, gestión responsable y empleo digno.

Barreras Habituales

Burocracia Compleja

Licencias, permisos y normativas del sector turístico difíciles de entender y costosas de tramitar.

Acceso a Financiación

Falta de avales económicos, garantías o inversión inicial para reformas, equipamiento y promoción.

Estacionalidad

Dependencia del clima y picos de demanda que dificultan la estabilidad económica anual.

Formación Empresarial

Dificultades para gestionar contabilidad, marketing digital, ventas y alianzas estratégicas.

Competencia Intensa

Proliferación de ofertas similares, plataformas digitales y exigencia de diferenciación real.

Autodiagnóstico del Emprendedor



Test de Capacidades

Evaluar liderazgo, creatividad, adaptación y experiencia previa en el sector



DAFO Personal

Identificar debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades individuales



Recursos Disponibles

Evaluar capital, red de contactos, equipo, habilidades digitales y acceso a formación



Ejemplo práctico: Un emprendedor detecta buenas ideas y conocimiento local, pero falta experiencia en gestión digital. Decide buscar formación online, colaborar con expertos y asesorarse en ayuntamiento.

Herramientas de Autoevaluación

Existen diversas plataformas online que ofrecen cuestionarios y resultados personalizados para evaluar tus aptitudes emprendedoras:

- **Autodiagnóstico del Ministerio de Industria y Turismo:** análisis completo de competencias clave
- **Test ILDEFE (Ayuntamiento de León):** 28 preguntas sobre capacidades y perfiles
- **Entrepreneurscan:** puntuación comparada con otros emprendedores
- **Diana CEDEC-INTEF:** resultados visuales en dianas para trabajos en grupo
- **Proyecto EDIA INTEF:** cuestionario interactivo con materiales didácticos

4. Presentación de la idea y estudio preliminar

Presentación de la Idea de Negocio

De la Inspiración a la Acción

El planteamiento de la idea de negocio es el primer paso para dar forma a un proyecto turístico sostenible. Debe concretar en una frase clara y motivadora: qué producto o servicio ofreces, qué necesidad resuelves y cómo te diferencias.

La idea surge de observar el territorio, identificar recursos naturales y culturales, analizar tendencias y detectar carencias en la oferta local.



Ejemplos de Ideas de Negocio

“ Posada Gastronómica Anllóns: alojamiento rural con talleres culinarios y menús de producto local, orientado a visitantes interesados en experiencias auténticas y sostenibles. ”

“ Ruta Miel y Pan del Atlántico: experiencia que une alojamiento rural, visita a colmenar, taller de pan gallego y degustación, en colaboración con productores locales. ”

Objetivos Personales y Profesionales

Objetivos Personales

- Ganar autonomía profesional
- Crear empleo para familia/comunidad
- Reconectar con raíces culturales
- Contribuir al desarrollo local
- Dejar legado positivo al territorio

Objetivos Profesionales

- Ocupación del 65% anual en dos años
- Ingresos suficientes para rentabilidad
- Ser referente en turismo gastronómico
- Colaborar con 5+ productores locales
- Asegurar inversión en mejoras


Objetivos SMART

Para que tus objetivos sean efectivos, deben cumplir con estos criterios:

 **Específicos**
Claros y concretos

 **Medibles**
Cuantificables

 **Alcanzables**
Realistas y viables

 **Relevantes**
Alineados con visión

 **Temporales**
Con plazo definido

Identificación de Necesidades y Oportunidades

1 Estudio de Demanda

Analizar estadísticas de visitantes, perfiles, estacionalidad, motivaciones y actividades demandadas. Escuchar a turistas y residentes.

3 Inventario de Recursos

Poner en valor patrimonio natural, biodiversidad, productos agroalimentarios, cultura e infraestructuras.

2 Análisis de Oferta

Revisar alojamientos, restaurantes y servicios existentes. Detectar vacíos o carencias que pueden cubrirse.

4 Consulta Local

Entrevistas con actores locales, ayuntamientos, asociaciones y otros emprendedores para información directa.

Ejemplos de Oportunidades en Anllóns

Necesidad Detectada

La comarca recibe turismo estacional, pero apenas hay oferta fuera de verano.

Oportunidad

Lanzar experiencias gastronómicas y rutas rurales atractivas en invierno y primavera: "Fin de semana de la patata", "Ruta del río Anllóns", "Taller de cocina tradicional".



Necesidad Detectada

Falta de servicios complementarios para alojamientos rurales: guías, rutas en bici, actividades infantiles, degustaciones.

Oportunidad

Crear red de colaboración entre casas rurales, productores y guías para ofrecer packs temáticos integrados.



Descripción del Producto y Servicio

La descripción debe ser clara, precisa y transmitir el valor principal del proyecto. Incluye:

Nombre y Resumen

Identificación comercial y descripción breve de la oferta central

Público Objetivo

A quién va destinado: familias, parejas, grupos, segmentos específicos

Características

Principales atributos del producto o servicio ofrecido

Valor Diferencial

Qué hace única tu propuesta: autenticidad, sostenibilidad, colaboración local

Impacto

Visión del impacto social, ambiental y cultural en el territorio

Ejemplo: Casa Rural con Menú Local

Descripción

Alojamiento tradicional gallego en Anllóns, dirigido a parejas y familias, con menú diario elaborado solo con productos de proximidad: pan, miel, queso, carnes y verduras locales.

Valor Añadido

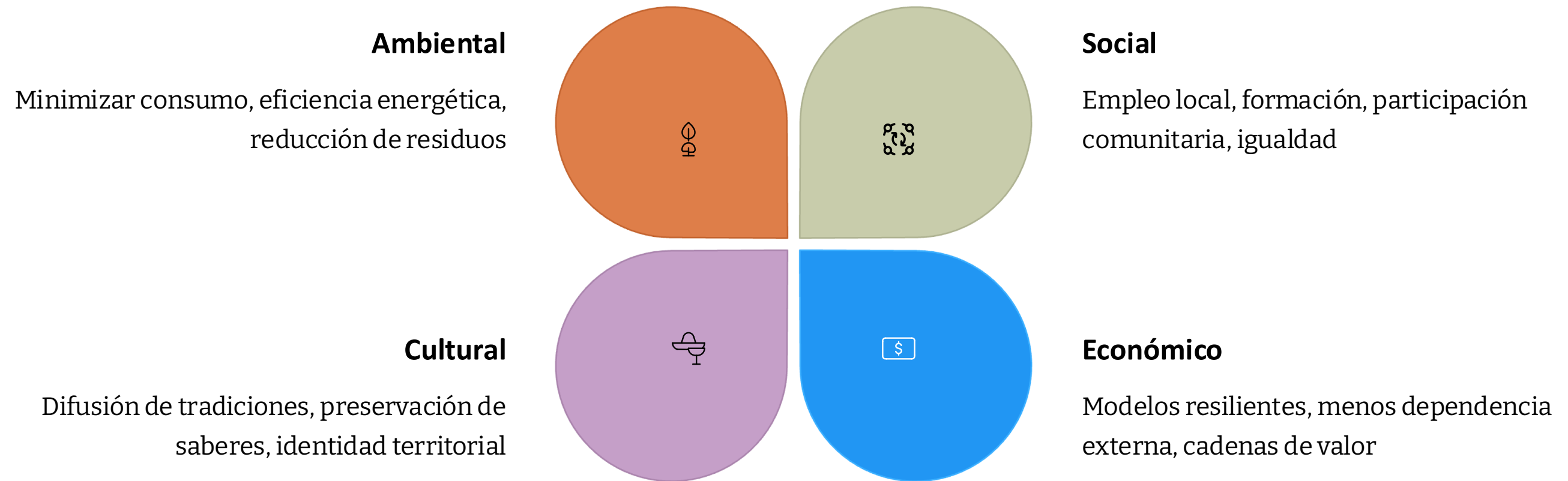
Experiencia de desconexión, aprendizaje culinario y apoyo directo a la economía local.

Impacto

Reducción de huella ambiental, preservación de tradiciones y empleo para población rural.



Justificación del Enfoque Sostenible



El enfoque sostenible no solo responde a un compromiso ético, sino que añade valor diferencial y competitividad, permitiendo un impacto positivo y duradero en Anllóns.

Aportación Diferencial al Territorio



Revalorización

Productos propios: miel, pan, queso, mariscos. Economía circular y consumo de cercanía



Dinamización

Evitar despoblación, atraer visitantes interesados en experiencias genuinas



Diversificación

Talleres, rutas, actividades de temporada, colaboraciones con artesanos



Imagen de Marca

Territorio vinculado a calidad, autenticidad y respeto por el medio ambiente

5. Modelos y herramientas para planificar el proyecto

Modelo Canvas: Herramienta Visual

9 Bloques Esenciales

El modelo Canvas es una herramienta visual y práctica para estructurar, analizar y comunicar tu proyecto turístico sostenible. Facilita la toma de decisiones y adapta la propuesta de valor a las oportunidades reales del territorio.

Cada bloque ayuda a reflexionar sobre la viabilidad y coherencia del negocio, conectando todos los elementos clave en una sola página.



Bloques del Modelo Canvas

Propuesta de Valor

¿Qué problema resuelves y qué beneficios ofreces?

Segmentos de Clientes

¿Quiénes son tus clientes principales?

Canales

¿Cómo llegan tus servicios al cliente?

Relación con Cliente

¿Cómo interactúas y fidelizas?

Recursos Clave

¿Qué necesitas para funcionar?

Actividades Clave

¿Qué procesos son imprescindibles?

Socios Clave

¿Quiénes son tus aliados esenciales?

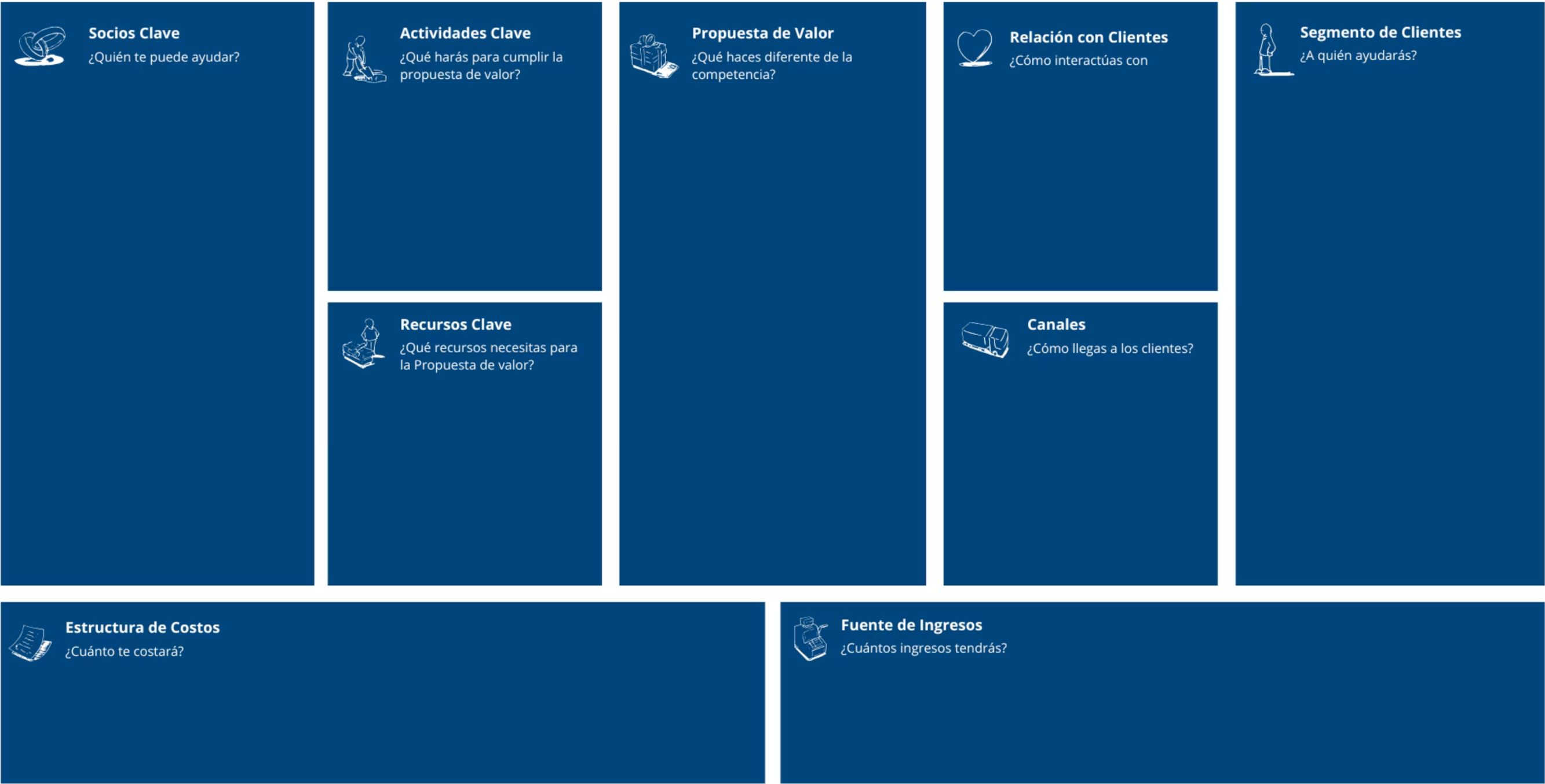
Estructura de Costes

¿Cuáles son tus gastos fijos y variables?

Fuentes de Ingresos

¿De dónde vienen tus ingresos?

MODELO CANVAS



Ejemplo Canvas: Casa Rural Anllóns

Propuesta	Casa rural con menú local y talleres Atlántico
Clientes	Familias urbanas, seniors, colegios
Canales	Web, redes sociales, agencias colaboradoras
Relación	Atención personalizada, seguimiento digital
Recursos	Casa rural, cocina equipada, acuerdos locales
Actividades	Menús, talleres, rutas, promoción digital
Socios	Productores, guías, ayuntamiento, artesanos
Costes	Sueldos, compras, energía, promoción, licencias
Ingresos	Alojamiento, menús, talleres, venta de producto



Análisis DAFO

El DAFO permite analizar factores internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas) que inciden en el éxito del negocio:

Factores Internos

Fortalezas: Red local de proveedores, menú de producto autóctono, imagen sostenible

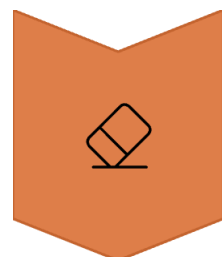
Debilidades: Baja visibilidad digital, infraestructura limitada, poca experiencia comercial

Factores Externos

Oportunidades: Tendencia del turismo sostenible, demanda de destinos rurales, apoyo institucional

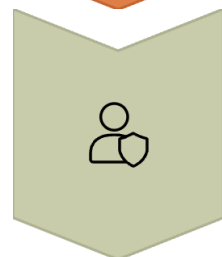
Amenazas: Estacionalidad, competencia de casas rurales tradicionales, clima variable

Matriz CAME: De Análisis a Acción



Corregir Debilidades

Invertir en promoción digital, colaborar para mejorar infraestructuras



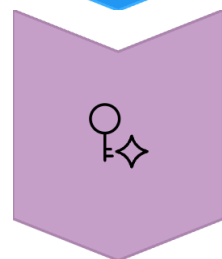
Afrontar Amenazas

Diversificar servicios para reducir estacionalidad, alianzas para campañas conjuntas



Mantener Fortalezas

Seguir con productores locales, reforzar imagen sostenible, potenciar calidad



Explotar Oportunidades

Participar en ferias, solicitar ayudas públicas, lanzar productos temáticos

Herramienta SCAMPER

SCAMPER es una técnica de creatividad que aplica siete verbos de acción para examinar y reconfigurar la idea de negocio:



Sustituir

Reemplazar envases plásticos por vajilla reutilizable en picnics



Combinar

Fusionar talleres de cocina con rutas senderistas y degustación



Adaptar

Personalizar menús para celíacos, veganos o familias con niños



Modificar

Ajustar duración de rutas para facilitar participación de mayores



Otro Uso

Usar salón para actividades culturales en invierno



Eliminar

Suprimir menú internacional, centrarse en recetas atlánticas



Reordenar

Invertir secuencia: primero visita al productor, luego elaboración

SCAMPER



Sustituir



Combinar



Adaptar



Modificar



Otro uso



Eliminar



Reordenar

Listas de Atributos Esenciales

Identificar las características fundamentales que debe tener el producto o servicio para ser competitivo y sostenible:

Autenticidad

Productos, procesos y ambientes genuinos del territorio

Sostenibilidad

Gestión responsable de recursos y colaboración local

Flexibilidad

Adaptación a temporadas, públicos y eventos diversos

Calidad

Atención personalizada y experiencias formativas

Identidad

Referencia clara al lugar y cultura de Anllóns

6. Tipos de empresa y formas jurídicas

Formas Jurídicas: Clasificación

La elección de la forma jurídica determina responsabilidad, gestión, fiscalidad y acceso a ayudas. Principales opciones:



Comparativa de Formas Jurídicas

Forma jurídica	Nº socios	Capital mínimo	Responsabilidad	Requisitos principales
Empresario individual	1	No hay	Ilimitada	Alta autónomos, licencias, fiscalidad
Sociedad colectiva	2+	No hay	Subsidiaria y solidaria	Contrato privado/público, registro
Sociedad limitada (S.L.)	1+	1 euro	Limitada al capital	Escritura, registro mercantil
Sociedad anónima (S.A.)	1+	60.000 €	Limitada al capital	Escritura, auditoría, registro

Ventajas e Inconvenientes

Empresario Individual

Ventajas: Trámites sencillos, gestión ágil, control total

Inconvenientes: Responsabilidad ilimitada, menor acceso a financiación

Sociedad Limitada

Ventajas: Responsabilidad limitada, imagen profesional, flexible

Inconvenientes: Trámites más complejos, requiere contabilidad formal

Cooperativa

Ventajas: Modelo democrático, responsabilidad limitada, ayudas específicas

Inconvenientes: Gestión más lenta, requiere consenso, mínimo 3 socios

Sociedad Anónima

Ventajas: Captación de grandes inversiones, múltiples socios

Inconvenientes: Capital mínimo elevado, gestión compleja, auditoría

Capital Social y Aportaciones



El **capital social** es la suma de bienes, dinero u otros activos que los socios aportan al constituir la empresa.

Representa la garantía mínima frente a terceros y sirve para cubrir inversiones iniciales.

En S.L. el mínimo legal es 1 euro, pero es aconsejable aportar una cantidad suficiente para las necesidades reales. En S.A. el mínimo es 60.000 euros.

Tipos de Aportaciones



Dinerarias

Dinero ingresado en cuenta bancaria o caja de la empresa para inversiones y gastos iniciales.



No Dinerarias

Bienes muebles o inmuebles: finca rural, ordenador, frigorífico, vehículo, valorados por experto.



De Trabajo

Colaboración personal, aceptada en cooperativas o sociedades civiles como parte del capital.

 **Ejemplo:** Un socio aporta 5.000€; otro, la finca donde se instalará el negocio; otro, maquinaria para cocina y alojamiento.

7. Razón social y nombre comercial

Razón Social y Nombre Comercial

1

Razón Social

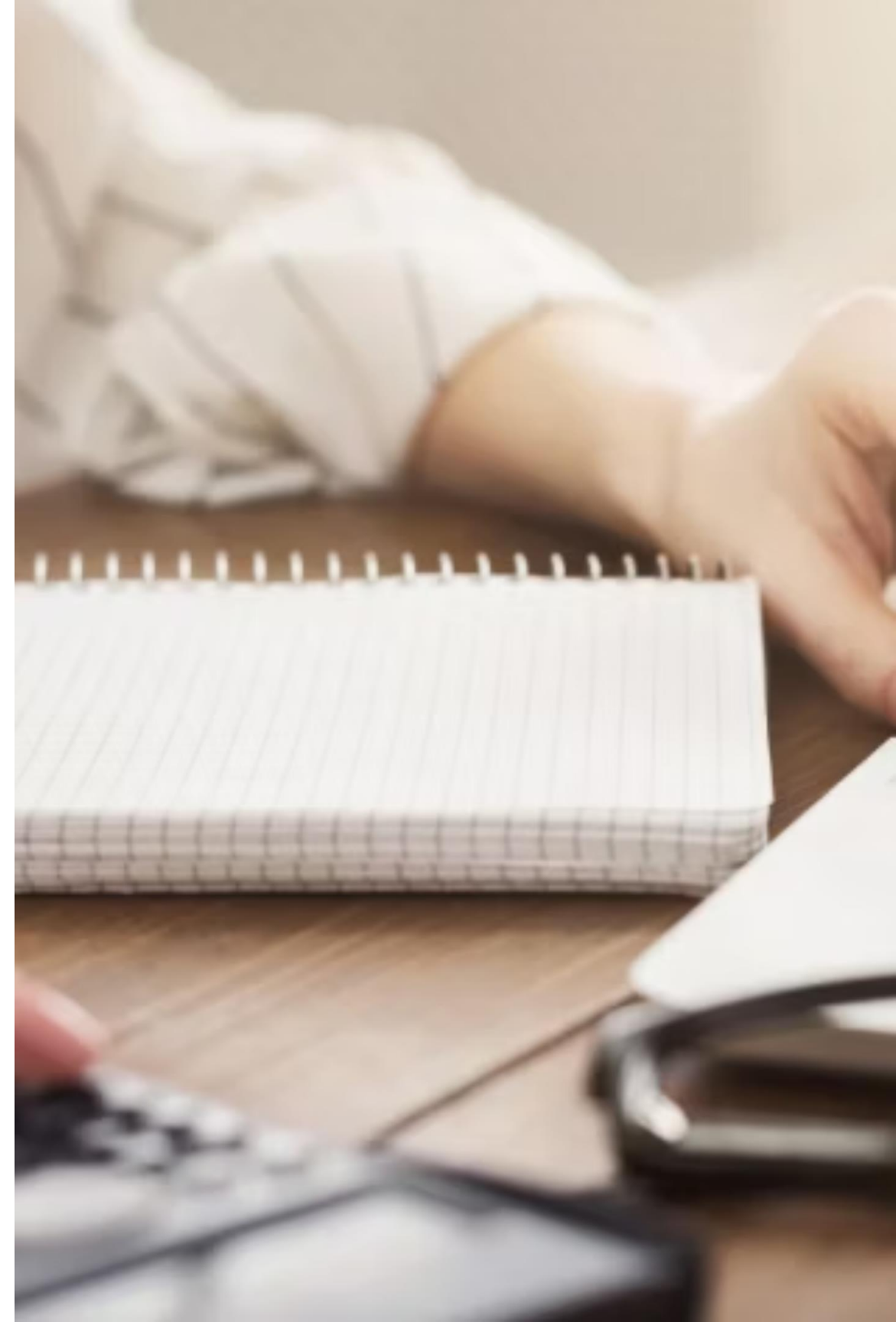
Nombre legal oficial con el que la empresa se registra ante la administración

2

Nombre Comercial

Identificador público de la oferta y experiencia, la marca que conocen los clientes

Ejemplo: Razón social: "Turismo Rural Baixo Miño S.L." Nombre comercial: "Sabores de Anllóns"



Proceso de Registro de Razón Social



Criterios para Elegir Nombre Comercial

Originalidad

Evitar duplicidades, destacar frente a competencia, verificar disponibilidad en registros

Simplicidad

Fácil de pronunciar, recordar y escribir. Palabras cortas y directas funcionan mejor

Vinculación Territorial

Referencias locales (Anllóns, Atlántico, Galicia) transmiten autenticidad

Coherencia

Sugerir calidad, sostenibilidad, tradición o innovación según estrategia

Adaptabilidad Digital

Disponible como dominio web (.es, .com, .gal) y en redes sociales

Sin Ambigüedades

Funcionar en distintos idiomas y culturas, especialmente para turismo internacional

8. Aspectos jurídicos y administrativos básicos

Trámites Esenciales para la Puesta en Marcha





Obligaciones contables y fiscales

Libros de Registro

Todas las empresas deben llevar libros-registro de ingresos, gastos, bienes de inversión y operaciones con terceros.

Las sociedades requieren además libro de actas, socios y contratos.

IVA

Emitir facturas con IVA (21% general, 10% alojamiento), presentar declaraciones trimestrales (modelo 303) y resumen anual (390).

El IVA soportado en compras puede deducirse del repercutido.

IRPF

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

Sociedades tributan por Impuesto de Sociedades; socios declaran dividendos en IRPF.

Contratación y Protección de Datos

Contratación Laboral

Alta en Seguridad Social, contrato adecuado al puesto, prevención de riesgos, cumplimiento de convenios colectivos.



GDPR

Registro de actividades, consentimiento informado, derechos ARCO, medidas de seguridad, notificación de incidencias.

El cumplimiento de normativa laboral y protección de datos refuerza credibilidad, protege derechos y previene sanciones en proyectos turísticos.

Permisos en Turismo Sostenible



Actividad y Apertura

Permiso municipal con informe técnico de instalaciones, accesibilidad y normas urbanísticas



Registro Turístico

Inscripción en Xunta de Galicia con inspección, aforo, características y seguro de responsabilidad



Sanitarios

Permiso de Salud Pública para gastronomía, manipulación y almacenamiento de alimentos



Obras y Ambiental

Licencia de obras y autorización ambiental en zonas protegidas si procede



Rutas y Eventos

Permiso ambiental, comunicación a Xunta/Ayuntamiento y seguro específico de actividad



Certificaciones

Eco-etiquetas voluntarias (SICTED, EUROPARC) que acreditan buenas prácticas sostenibles

9. Identificación del sector y epígrafes CNAE

Cómo Determinar el Epígrafe CNAE Correcto

01

Analizar la actividad central

Identificar si el negocio se centra en alojamiento, restauración, rutas turísticas, talleres o venta directa de productos.

02

Consultar la tabla oficial

Revisar la clasificación CNAE disponible en la web del INE o de la AEAT para encontrar el código más apropiado.

03

Declarar múltiples códigos si es necesario

Si se realizan varias actividades principales, se pueden declarar varios códigos CNAE asociados al volumen estimado por actividad.

El epígrafe CNAE define el tipo de actividad que realizará la empresa y es obligatorio declararlo al darse de alta en Hacienda, IAE, Seguridad Social y registros sectoriales. La elección errónea puede conllevar problemas legales, inspecciones o denegación de ayudas.

Importancia del CNAE para la Actividad Turística



Fiscalidad y cotizaciones

Determina impuestos a pagar y cotizaciones sociales aplicables.



Licencias y permisos

Imprescindible para obtener licencias y participar en asociaciones profesionales.



Acceso a ayudas

Requisito para solicitar subvenciones y programas de promoción institucional.



Normativa aplicable

Define regulaciones de calidad y seguridad específicas del sector.



Ejemplos Específicos de Códigos CNAE



Alojamiento Rural

CNAE 5520: "Alojamientos turísticos y similares"

Abarca casas rurales, hostales, pensiones y posadas cuyo servicio principal es el hospedaje temporal.



Restauración y Cafetería

CNAE 5610: "Restaurantes y puestos de comidas"

CNAE 5630: "Establecimientos de bebidas"

Para gestión de menús, talleres culinarios o venta de comidas y bebidas.



Rutas y Actividades Turísticas

CNAE 7990: "Otros servicios de reservas"

CNAE 9329: "Otras actividades recreativas"

Para organización de rutas naturales, actividades culturales, talleres y experiencias turísticas.



Tienda de Productos Locales

CNAE 4719: "Otro comercio al por menor"

Para venta directa de productos agroalimentarios, artesanía y recuerdos vinculados a la experiencia turística.



Ejemplo Aplicado en Anllóns

Un proyecto de casa rural integral que incluye alojamiento, restaurante y talleres debe declarar múltiples epígrafes CNAE para estar completamente cubierto:



CNAE 5520

Epígrafe central para el servicio de alojamiento turístico.



CNAE 5610

Para el restaurante que atiende a huéspedes y clientes externos.



CNAE 9329

Para actividades guiadas, talleres de cocina, rutas y eventos turísticos.

📌 **Ventaja clave:** Esta declaración múltiple permite estar cubierto legalmente en todos los servicios, optar a ayudas específicas para cada rama y refuerza la seguridad jurídica del proyecto. Facilita auditorías y justifica ante clientes y administraciones la profesionalidad del proyecto turístico rural y sostenible.

10. Requisitos personales, técnicos y financieros básicos

Identificación de Recursos Disponibles

El mapeo de recursos es el punto de partida para planificar viabilidad y sostenibilidad. Reconocer y catalogar recursos permite optimizar inversiones y prever necesidades.



Financieros

Capital social, fondos propios, ayudas públicas, créditos bancarios, microcréditos, crowdfunding y aportaciones de socios.



Técnicos

Equipos, herramientas, maquinaria, software de gestión, sistemas informáticos, materiales de cocina, vehículos.



Humanos

Personal fijo y temporal, familia, socios, colaboradores. Identificar competencias y necesidades de formación.



Infraestructuras

Locales, inmuebles, terrenos, fincas rurales, salones, instalaciones complementarias, zonas exteriores, accesibilidad.

Ejemplo de Mapeo de Recursos

Recurso	Tipo	Descripción	Valor estimado	Estado
Capital propio	Financiero	Ahorros	10.000 €	Disponible
Cocina industrial	Técnico	Segunda mano	2.500 €	Bueno
Casa tradicional	Infraestructura	Propiedad familiar	80.000 €	Reformar
Socio cocinero	Humano	Formación profesional	—	Incorporar
Bicicletas eléctricas	Técnico	Alquiler a terceros	—	Contratar

Requisitos Mínimos para la Puesta en Marcha



Local e Infraestructura

Instalaciones que cumplan estándares de seguridad, accesibilidad, confort y evaluación técnica con certificados.



Licencias y Permisos

Obtención de licencia de actividad, registro turístico autonómico, permisos sanitarios y ambientales.



Capital Inicial

Fondos suficientes para reformas, equipamiento, infraestructura digital, promoción y primeros meses de operación.



Equipo Humano

Personal básico para atención, cocina, limpieza o guías. Plan de formación y cumplimiento laboral.



Sistema Digital

Software para reservas, factura electrónica, página web, comunicación con clientes y registro de datos.



Seguros

Responsabilidad civil, daños, accidentes y protección de trabajadores obligatorios.



Necesidades Adicionales

Gestión Documental

Libros de registro, facturación, declaración fiscal, controles internos y archivo de documentos durante mínimo 5 años.

Proveedores Locales

Contratos con productores, artesanos y colaboradores turísticos del territorio.

Mantenimiento

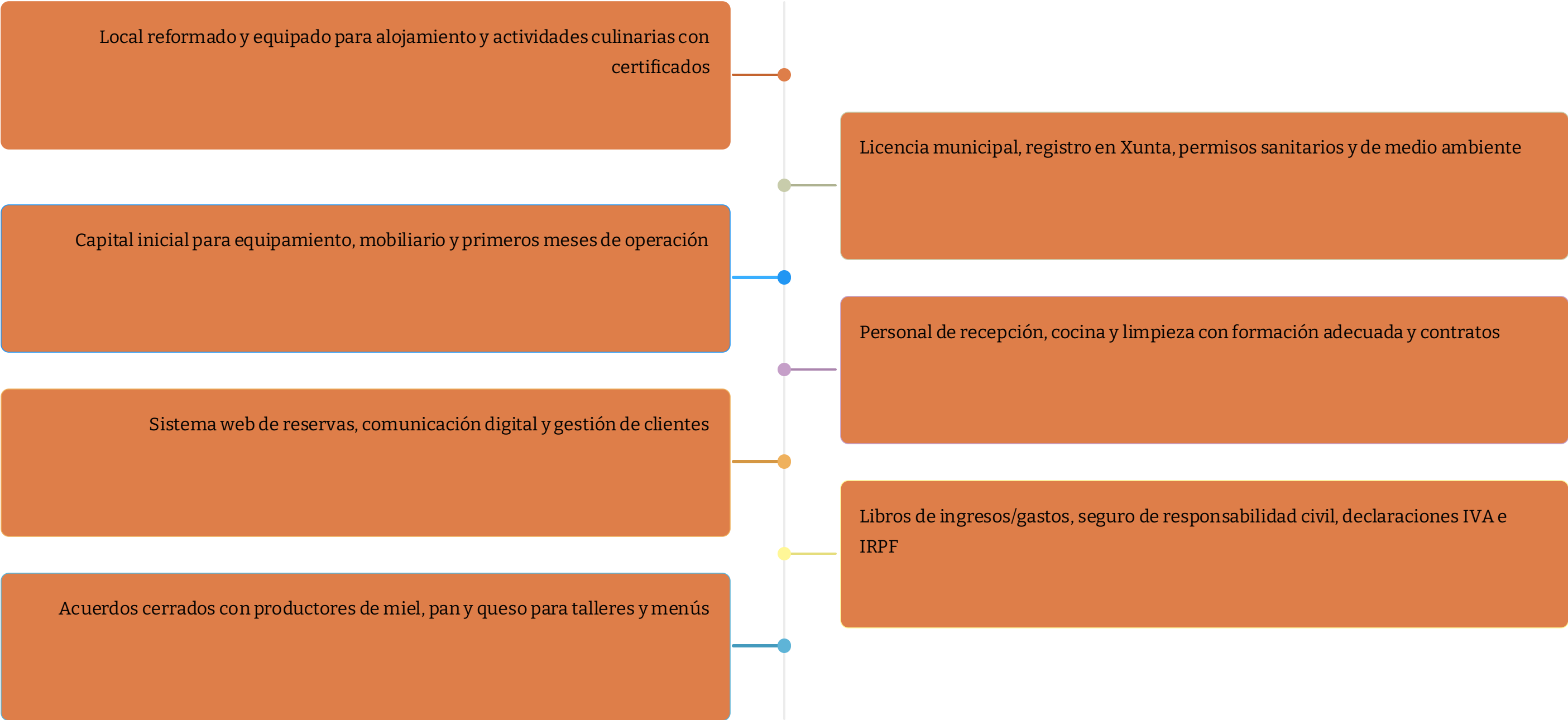
Supervisión periódica de instalaciones, limpieza, compras y formación asociada continua.

Contingencia

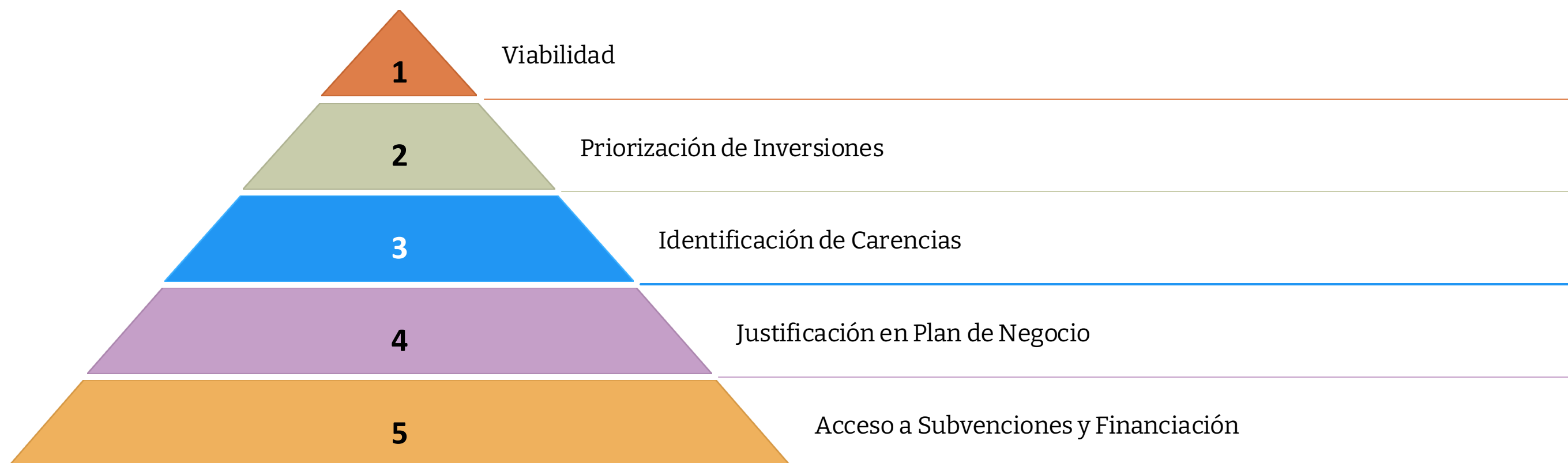
Planificación adaptada a estacionalidad, picos de demanda e imprevistos climáticos o de reservas.

Ejemplo Integrado: Casa Rural con Talleres

Una casa rural con talleres de cocina en Anllóns debe cumplir estos requisitos mínimos:



Impacto del Mapeo de Recursos



Mapear recursos ayuda a evaluar la capacidad de iniciar y sostener la actividad, priorizar inversiones en reformas, maquinaria y formación, identificar necesidades de contratación o financiación externa, y justificar la viabilidad ante instituciones y socios.

PRIMERAS TAREAS



- Definir idea de negocio (qué quieres hacer, cómo lo quieres hacer, etc.)
- Formular los objetivos del proyecto utilizando la metodología SMART (específicos, medibles, alcanzables, relevantes, temporales)
- Identificar necesidades y oportunidades en tu entorno turístico local
- Hacer una breve descripción del producto y servicio que ofrecerás
- Completar un primer borrador del modelo CANVAS (este se irá perfeccionando durante los cursos)
- Elaborar un análisis DAFO inicial para detectar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del proyecto
- Aplicar la matriz CAME para definir acciones estratégicas a partir del DAFO
- Utilizar la herramienta SCAMPER para mejorar o reinventar la propuesta de negocio
- Elegir la forma jurídica adecuada, definir la razón social y seleccionar el nombre comercial del emprendimiento
- Identificar toda la normativa aplicable y los requisitos legales y administrativos específicos para su actividad
- Mapear los recursos disponibles (financieros, humanos, técnicos, infraestructuras) y analizar su impacto en la viabilidad del proyecto



Tu Camino Hacia el Emprendimiento Sostenible

¡Comienza Hoy! Hoy!

Has recorrido los fundamentos del emprendimiento turístico sostenible en Anllóns. Ahora tienes las herramientas, conocimientos y metodologías para transformar tu idea en un proyecto viable que genere impacto positivo en el territorio.



 www.anllons.creacionexperiencias.com

 gestionproyectos@anllons.creacionexperiencias.com

 Tel.: 625 54 77 48