

TEORÍA

—

"INTRODUCCIÓN AO EMPRENDEMENTO TURÍSTICO SOSTIBLE"

Anllóns: onde a terra, a auga e a tradición crean o futuro

No corazón da Costa da Morte, o río Anllóns flúe por unha terra chea de oportunidades. Aquí, a beleza natural, a forza da gastronomía local e a autenticidade cultural combínanse para crear experiencias sostíbles e investimentos de impacto.

Este manual é unha invitación a descubrir un modelo de desenvolvemento que pon o valor local, fomente a innovación e constrúa comunidade. É un territorio preparado para acoller proxectos que queiran medrar con propósito, identidade e conexión.

Benvidos a Anllóns, o río dá vida.

Táboa de contidos

01 Presentación do curso e do proxecto

02 Mentalidade e cultura innovadoras no emprendemento

03 Perfil do/a emprendedor/a turístico/a actual

04 Presentación da idea e estudo preliminar

05 Modelos e ferramentas para a planificación de proxectos

06 Tipos de empresa e formas xurídicas

07 Nome da empresa e nome comercial

08 Aspectos xurídicos e administrativos básicos

09 Identificación do sector e epígrafes CNAE

10 Recursos persoais, técnicos e financeiros básicos

01 Presentación do curso e do proxecto

Obxectivos xerais

- Dotar aos participantes dunha visión global e específica do emprendemento turístico sostible, conectando as oportunidades do territorio do Anllóns con metodoloxías empresariais modernas.
- Facilitar a comprensión e aplicación dos conceptos esenciais para a posta en marcha de proxectos turísticos nos sectores do aloxamento, a gastronomía e os servizos complementarios.
- Promover a concienciación sobre o impacto ambiental, social e cultural dos proxectos turísticos, fomentando boas prácticas de sustentabilidade e responsabilidade local.
- Guiar ao alumnado no uso de ferramentas prácticas (Canvas, DAFO, análise de mercado, trámites legais) para desenvolver as bases do seu propio plan de negocio adaptado ás necesidades reais do territorio.

Obxectivos específicos

- Recoñecer as características, vantaxes e desafíos do turismo sostible no ámbito rural e local, con exemplos aplicados á comarca do Anllóns.
- Identificar os perfís, habilidades e competencias clave dos emprendedores turísticos, incluíndo a innovación e a colaboración con outros actores locais.
- Analizar as necesidades identificadas no contorno e vinculalas a propostas de valor orixinais e viables para os sectores turístico, gastronómico e de servizos do Anllóns.
- Dominar os primeiros pasos administrativos e legais para o establecemento de empresas turísticas, seleccionando axeitadamente a forma xurídica e o capital necesario segundo o tipo de proxecto (casa rural, restaurante, obradoiro artesanal, cooperativa de servizos complementarios).
- Desenvolver produtos parciais que apoien a construción progresiva e colaborativa dun plan de negocio turístico aliñado cos principios de sustentabilidade e a normativa vixente.

OBXECTIVO FINAL

REALIZAR O PLAN DE NEGOCIOS

Introdución ao emprendemento turístico sostible: definición, importancia e enfoque actual

O emprendemento turístico sostible defínese como o proceso de creación, desenvolvemento e xestión de empresas turísticas que xeran valor económico, mantendo ao mesmo tempo un forte compromiso coa protección ambiental, a responsabilidade social e o fortalecemento cultural da rexión onde operan. Este tipo de emprendemento baséase en facer do turismo unha vía para un desenvolvemento equilibrado, evitando a sobreexplotación dos recursos e a perda da identidade local.

Importancia do emprendemento turístico sostible

O turismo sostible é esencial no contexto actual por varias razóns:

- Permite diversificar a economía rural e a revitalizar zonas con potencial, evitando o despoboamento.
- Contribúe á conservación da natureza e á redución do impacto ambiental, promovendo prácticas responsables como o uso eficiente da auga, xestión de residuos e enerxía limpa.
- Promove a cultura e as tradicións locais, xerando experiencias auténticas e reforzando o sentido de pertenza.
- Integra e beneficia ás comunidades, creando emprego estable, formación e oportunidade para os grupos vulnerables da zona circundante.
- Facilita a adaptación ás novas demandas: os turistas buscan cada vez máis autenticidade, contacto coa natureza e opcións saudables ou responsables.

Exemplo en Anllóns: Un emprendedor que desenvolva un pequeno aloxamento rural cunha carta de produtos ecolóxicos e obradoiros de cociña tradicional estará a revitalizar a economía local, previndo a erosión cultural e atraendo tanto visitantes como residentes, xerando valor con concienciación.

Enfoque actual do emprendemento turístico sostible

Hoxe en día, os proxectos de turismo sostible baséanse en ferramentas de xestión modernas, no uso do marketing dixital e en asociacións con outros produtores e empresas complementarias da rexión.

As tendencias máis relevantes inclúen:

- **Creación de rutas gastronómicas** que conecten establecementos de cociña local con produtores agroecolóxicos e artesáns.
- **Promoción de aloxamentos singulares** (casas rurais, pequenos albergues, apartamentos integrados na paisaxe).
- **Desenvolvemento de produtos turísticos alternativos**, como obradoiros, experiencias rurais, xornadas de voluntariado ambiental e eventos culturais.
- **Uso de sistemas de calidade e certificación ambiental**, selos de turismo responsable e mercadotecnia centrada en nichos comprometidos.
- **Aproveitamento de fondos públicos e privados** para a innovación turística e a dixitalización da oferta.

Exemplo: unha empresa de Anllóns podería organizar escapadas de fin de semana que inclúan unha estancia nunha casa tradicional, unha cata de viños galegos, unha excursión guiada de recolección de algas e un posterior obradoiro de cociña, integrando gastronomía, aloxamento e sectores complementarios cun impacto sostible e distintivo. O emprendemento turístico sostible, polo tanto, representa a mellor maneira de transformar os recursos e as tradicións de Anllóns en oportunidades de desenvolvemento e innovación, xerando riqueza sen comprometer o futuro da rexión e da súa xente.

Breve contexto do sector turístico rural e sostible en Galicia/Anllóns e tendencias internacionais

O sector do turismo rural e sostible en Galicia, e en particular no Anllóns, destaca pola riqueza natural, cultural e gastronómica do seu territorio, o que o converte nun motor clave do desenvolvemento local e axuda a reter á poboación nas zonas rurais. Galicia conta co maior número de aloxamentos rurais de España e cunha forte tendencia a valorar os produtos e as tradicións locais como selo diferencial fronte aos destinos turísticos de masas.

Contexto turístico rural sostenible en Galicia/Anllóns

A comarca de Anllóns caracterízase por:

- Paisaxes de ría, bosques e praia, ideais para rutas de sendeirismo, observación de aves e deportes de natureza.
- Tradición agroalimentaria única: queixos artesanais, pan galego, marisco e recoñecida cociña atlántica.
- Ampla gama de casas rurais, pousadas gastronómicas e empresas familiares centradas na sustentabilidade e o servizo personalizado.
- A existencia de festivais, mercados locais e eventos culturais que reforzan o atractivo do territorio en todas as estacións, non só no verán.

A demanda turística céntrase cada vez máis en experiencias auténticas e responsables. O novo perfil de visitante quere gozar da natureza, participar en actividades con produtores locais, aprender receitas tradicionais e consumir produtos ecolóxicos.

Isto fomenta a aparición de proxectos como:

- Aloxamentos rurais asociados a rutas temáticas (viño, historia, biodiversidade).
- Cociña local, obradoiros de cociña ou visitas a fábricas de mel e queixo.
- Sectores complementarios: alugueiro de bicicletas eléctricas, actividades náuticas, guías de interpretación e empresas culturais.

Exemplo: Un emprendedor de Anllóns pode lanzar unha proposta unificada para unha “Fin de semana de experiencias rurais” que inclúa aloxamento nunha antiga casa de pedra, cea cun menú de produtos locais, participación na colleita tradicional e unha visita guiada por espazos naturais protexidos.

Tendencias internacionais no turismo rural sostible

O escenario internacional ofrece referencias que apuntan a:

- Crecemento das certificacións de ecoturismo e calidade ambiental (por exemplo, EUROPARC, Green Key).
- Integración de experiencias dixitais para promoción, reserva e seguimento posterior á visita (aplicacións, sitios web especializados en reservas, realidade aumentada).
- Colaboración en rede entre empresas de aloxamento, gastronomía e servizos, xerando produtos multidisciplinares e "packs" de experiencias.
- Preferencia por estadías curtas, viaxes familiares e turismo local despois da pandemia.
- Prioridade do valor social: os consumidores valoran os proxectos que reinvirten no territorio, traballan cos produtores locais e conservan o medio ambiente.

Exemplo dunha tendencia internacional útil para Anllóns: asociar aloxamentos, obradoiros e produtos gourmet nunha rede “Ruta Sostible do Atlántico”, cun ecoselo, formación para anfitrións e unha ligazón con páxinas de reservas e promocións europeas.

A oportunidade en Anllóns reside en combinar a singularidade do seu territorio e produtos con estratexias e produtos de éxito internacional, construindo proxectos sostibles e atractivos para os mercados nacionais e estranxeiros, que só atopan na autenticidade e no respecto polo medio ambiente a súa garantía dunha experiencia transformadora.

Importancia do plan de negocio para a posta en marcha de proxectos turísticos sostibles

O plan de negocio é fundamental para a posta en marcha de proxectos de turismo sostible porque permite transformar unha idea inicial nunha proposta viable, estruturada e aliñada cos valores do territorio, a sustentabilidade e o mercado.

Por que é esencial un plan de negocio?

- **Guía estratéxica:** Define obxectivos, público, proposta de valor, fortalezas e debilidades, anticipando problemas e permitindo axustes antes de investir recursos significativos.
- **Ferramenta de viabilidade:** Permite estudar o mercado, analizar a competencia, prever ingresos e custos, elixir a estrutura xurídica máis axeitada e calcular o capital necesario. Aporta realismo e axuda a evitar erros comúns cometidos pola improvisación.
- **Facilita a sustentabilidade:** axuda a integrar criterios ambientais e sociais en todos os aspectos do negocio, desde a selección de provedores ata a xestión de residuos ou as actividades dos clientes.
- **Recadación de fondos:** Isto é necesario ao solicitar financiamento e subvencións, e ao buscar socios estratéxicos. Os bancos, os investidores e os fondos públicos valoran especialmente os plans ben argumentados e completos.
- **Ferramenta de xestión e avaliación:** Permite medir o progreso, corrixir o rumbo e reavaliar o proxecto a medida que cambian as circunstancias ou xorden novas oportunidades.

Exemplo práctico en Anllóns

Imaxina que queres abrir unha "Pensión rural cun restaurante que serve produtos locais e rutas de agroturismo".

O plan de negocio:

- Analiza a demanda real de turistas interesados na gastronomía e beleza natural de Galicia.
- Estuda as ofertas xa existentes (outras casas rurais, restaurantes ecolóxicos, empresas turísticas) para diferenciar a túa proposta.
- Calcula o investimento: reforma de inmobles, mobiliario especializado e permisos.
- Prever ingresos/gastos, identificar riscos (clima, estacionalidade, competencia en plataformas) e crear unha estratexia para reter clientes fóra da tempada alta.
- Incorpora accións de sustentabilidade: menús de orixe local, reciclaxe, aforro enerxético e contratación responsable.

Integración da sustentabilidade no plan

O plan de negocios de turismo sostible inclúe:

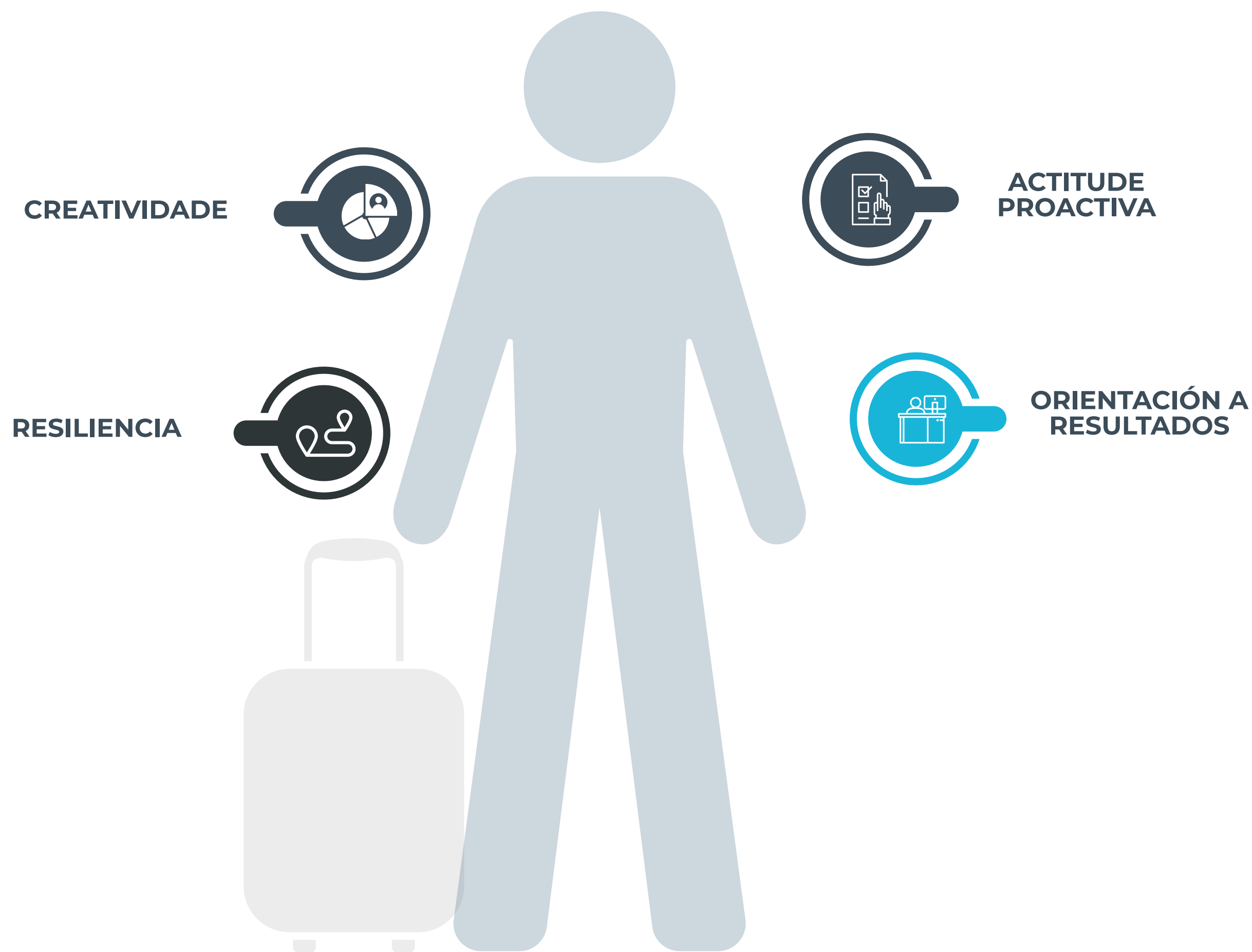
- Medidas específicas para limitar os impactos negativos (residuos, consumo de auga/enerxía, transporte).
- Principios de colaboración con produtores locais, artesáns e grupos sociais.
- Compromisos éticos: igualdade, traballo digno, respecto pola identidade local.
- Accións para educar e concienciar aos visitantes.

Exemplo, o plan inclúe acordos con produtores de mel e pan de Galicia; menús de tempada; contratación de persoal local; e charlas sobre biodiversidade e consumo responsable. En definitiva, o plan de negocio transforma os sonhos en proxectos concretos e sostibles, estruturando todas as variables para garantir a viabilidade, o impacto positivo e a continuidade da aposta turística en Anllóns, xa sexa no aloxamento rural, na gastronomía ou en sectores complementarios.

02 Mentalidade e cultura innovadora no emprendemento

Elementos clave da mentalidade emprendedora: creatividade, resiliencia, actitude proactiva e orientación a resultados

A mentalidade emprendedora abrangue un conxunto de habilidades que permiten ás persoas transformar ideas en proxectos turísticos, adaptarse ao cambio e superar barreiras con creatividade e resiliencia. Estes elementos clave son esenciais para afrontar o reto do emprendemento sostible en rexións como o Anllóns.



Creatividade:

A creatividade é a capacidade de xerar novas ideas ou combinar solucións existentes para satisfacer as necesidades do mercado. Implica observar a paisaxe con perspectiva, identificar oportunidades e adaptar propostas para proporcionar valor engadido. No turismo rural e gastronómico, a creatividade tradúcese en:

- Redeseñar menús empregando especies esquecidas da zona.
- Organizar experiencias combinadas: por exemplo, estadías en aloxamentos con obradoiros de cociña populares e visitas guiadas por artesáns.
- Crear actividades temáticas que combinen gastronomía, natureza e tradición: “Ruta do pan e do mel” ou “Cociña de tempada e sendeirismo”.

Exemplo: Unha pequena pousada inventa o "Almorzo Peregrino", con pan tradicional de Anllóns, marmelada caseira e té de plantas locais, diferenciando a súa oferta doutras casas rurais.

Resiliencia

A resiliencia é a capacidade de adaptación, afrontar as dificultades e recuperarse dos contratempos. Para o emprendedor turístico, isto significa revisar constantemente o seu modelo de negocio, aprender dos erros e estar preparados para cambios do mercado ou problemas imprevistos (tempada baixa, mal tempo, crises sanitarias).

- **Tradúcese en axustar horarios, modificar a oferta, buscar alternativas en colaboración con outros e converter a crise en oportunidade.**

Exemplo: Unha cafetería rural sofre unha caída de clientes debido ás choivas prolongadas e decide ofrecer obradoiros indoor os fins de semana (degustación de produtos, narración de historias locais), mantendo así a actividade e atraendo novos públicos.

Actitude proactiva

Unha actitude proactiva exprésase na anticipación dos cambios, na procura de alianzas e na actuación antes de que xurdan os problemas. O emprendedor non agarda a que se lle presenten as oportunidades: investiga, forma, lanza proxectos piloto e colabora co concello e as asociacións locais.

Exemplo: Un guía de sendeirismo detecta o interese dos visitantes pola historia celta e organiza rutas temáticas en colaboración cun arqueólogo local e unha adega que ofrece catas ao final do percorrido.

Orientado a resultados

Unha estratexia orientada a resultados implica definir obxectivos claros, medir o impacto de cada acción e centrar os esforzos na mellora continua. Os emprendedores do turismo sostible establecen obxectivos medibles: número de clientes atendidos, nivel de satisfacción, creación de emprego local e contribución ambiental (redución de residuos, colaboración con produtores orgánicos).

Exemplo: Un aloxamento rural planea aumentar a ocupación fóra de tempada integrando obradoiros de gastronomía e sendeirismo, mide resultados mediante reservas e comentarios e axusta a súa estratexia segundo a experiencia adquirida.

En resumo, os emprendedores de turismo sostible en Anllóns deben cultivar a creatividade para xerar experiencias orixinais, a resiliencia para adaptarse, a proactividade para anticiparse ás tendencias e unha abordaxe orientada a resultados para garantir a viabilidade e o impacto positivo do proxecto na comunidade.

Fomento da cultura innovadora na empresa turística: sistemas de motivación, participación e mellora continua

Fomentar unha cultura innovadora dentro da industria turística é esencial para adaptarse ás novas demandas, crear ofertas únicas e mellorar tanto a experiencia do cliente como os resultados empresariais. Esta cultura baséase en tres piares: sistemas de motivación, participación e mellora continua.

Sistemas de motivación

A innovación require persoal comprometido e motivado. Isto implica deseñar incentivos que valoren a contribución de ideas, o esforzo por mellorar e a iniciativa persoal.

- Recoñecemento público da creatividade (mediante taboleiros de suxestións, premios anuais).
- Sistemas de incentivos económicos, descontos ou visitas de formación para o persoal que propoña e execute novas actividades con éxito.
- Promover o orgullo de pertenza destacando os valores sostibles, a participación en decisións estratéxicas e a formación continua.

Exemplo: Unha casa rural en Anllóns recompensa ao empregado que suxeriu a "Semana da gastronomía atlántica" regalándolle unha estadía para a súa familia e publicando a súa achega na páxina web.

Participación

Promover a participación significa crear espazos e métodos para que todo o equipo, socios e colaboradores externos poidan achegar ideas e debater sobre a mellora do produto.

- Reunións regulares con empregados e provedores onde se avalían experiencias e se propoñen novidades (obradoiros, rutas, menús).
- Enquisas entre clientes para identificar novas demandas e puntos débiles, implicando ao visitante como parte activa da innovación.
- Traballo colaborativo con outras empresas do territorio (na rede) para coordinar accións promocionais, eventos ou mellora da contorna.

Exemplo: Un aloxamento rural celebra unha reunión mensual con artesáns, produtores e guías turísticos locais para co-deseñar "packs" experienciais (aloxamento, degustacións, rutas, obradoiros).

Mellora continua

A mellora continua implica analizar procesos e resultados regularmente para identificar oportunidades de optimización e adaptación.

- Implementar ciclos para avaliar a satisfacción do cliente, recompilar feedback e corrección de erros.
- Adaptar a oferta aos cambios estacionais e ás tendencias do mercado, probando prototipos de actividades e recompilando datos de aceptación.
- Formar a todo o equipo en novas tecnoloxías, tendencias de turismo rural, mercadotecnia dixital e xestión sostible.

Exemplo: Unha empresa que ofrece actividades complementarias revisa as súas rutas trimestralmente e engade unha fórmula dixital para reservas en liña e seguimento personalizado, mellorando a experiencia e recompilando datos para futuras innovacións.

A cultura innovadora nas empresas de turismo rural como as do Anllóns non depende só da creatividade individual, senón tamén de sistemas de motivación, espazos de participación e rutinas que promovan a actualización e a adaptación constantes.

Exercicios prácticos para mellorar a innovación na concepción e desenvolvemento de servizos turísticos

Promover a innovación no deseño e desenvolvemento de servizos turísticos require métodos prácticos que axuden a identificar oportunidades e transformar ideas en experiencias diferenciadoras e sostibles.

Exercicios prácticos recomendados

1. **Tormenta de ideas temática:** Reúne ao equipo e, partindo dunha necesidade específica (por exemplo, atraer clientes fóra de tempada), xera propostas de valor sen limitar a creatividade: paquetes temáticos, menús degustación, actividades complementarias con socios locais. Exemplo: As «Propostas para un fin de semana gastronómico de inverno» poderían incluír degustacións de licores, visitas a obradoiros, actividades indoor con artesáns locais.
2. **Exercicio CANVAS colaborativo:** Desenvolver o modelo Canvas con todos os elementos fundamentais: proposta de valor, segmentos de clientes, canles, recursos clave, asociacións e custos. O reto é deseñar novos servizos fusionando aloxamentos rurais, gastronomía e actividades. Exemplo: “Ruta do mel e do pan galego”: aloxamento + visita a un apiario + obradoiro + menú especial.
3. **Benchmarking local e sectorial:** Visitar establecementos da zona e analizar as súas actividades innovadoras (gastrobares, pensións rurais, provedores de actividades). Extraer leccións aprendidas e adaptar ideas melloradas. Exemplo: Visitar unha pensión rural con cociña aberta, asistir a charlas gastronómicas e establecer contactos con pequenos produtores.
4. **Lista de desexos do cliente:** Crea unha lista das expectativas reais e potenciais do cliente: relaxación, contacto coa natureza, aprendizaxe culinaria, rutas en bicicleta, experiencias interactivas. Exemplo: Un visitante solicita un obradoiro de cociña tradicional con ingredientes de orixe local; o aloxamento intégrao como un servizo único e promovéno como unha "experiencia exclusiva de Anllóns".
5. **Dinámica de prototipos rápidos:** Desenvolver unha experiencia piloto en equipo, medir a satisfacción e recoller suxestións de mellora. Exemplo: Organizar unha "Semana da Castaña Galega" cun menú temático, unha excursión aos soutos de castiñeiros, un obradoiro de cociña e unha visita guiada pola zona.
6. **Análise de tendencias dixitais:** Investigar portais de experiencias (Airbnb Experiences, Ruralka, Ecotur) e redes sociais para identificar servizos e formatos innovadores. Adaptar o que sexa compatible cos recursos da rexión. Por exemplo: Integrar reservas en liña, seguimento automatizado de comentarios e vídeos que mostren actividades. Estes exercicios fomentan a innovación continua nos servizos turísticos, involucran a todo o equipo e aproveitan os recursos reais e complementarios da rexión, facilitando a creación de produtos sostibles e accesibles que destaquen a identidade de Anllóns.

03 Perfil do/a emprendedor/a turístico/a actual

Habilidades e características do emprendedor: liderado, toma de riscos, capacidade de adaptación e sustentabilidade

As competencias e características do emprendedor de turismo sostible constitúen a base para o éxito e a resiliencia de calquera proxecto no sector do turismo rural, o aloxamento, a gastronomía e os servizos complementarios, especialmente en territorios como Anllóns.



Liderado

Un líder emprendedor impulsa o proxecto, inspira confianza e fomenta a participación de todo o seu equipo e da comunidade. É capaz de comunicar a misión e os valores da empresa, crear redes e asociarse con outras partes interesadas locais para crear sinerxías. Por exemplo, o promotor dun aloxamento rural lidera un grupo que inclúe produtores de mel, guías e cociñeiros, motivando a todos para lograr un produto turístico integral e distintivo.

Toma de riscos

Emprender implica tomar decisións, ás veces sen garantías absolutas, apostando por ideas innovadoras e diferenciadoras. Asumir riscos calculados permite experimentar con novos produtos, adaptarse rapidamente e aprender tanto dos éxitos como dos fracasos. Por exemplo, un restaurante local decide transformar parte da súa carta incorporando produtos ecolóxicos e pratos de tempada, aceptando o risco de perder clientes tradicionais pero atraendo novos públicos interesados na sustentabilidade.

Capacidade de adaptación

A realidade do turismo rural esixe adaptarse aos cambios estacionais, ás novas tendencias, ás normativas, á evolución das demandas e aos perfís cambiantes dos visitantes. Isto require flexibilidade e creatividade para modificar os horarios, diversificar os servizos e colaborar con outros:

- Adaptar a oferta gastronómica ante restricións sanitarias.
- Integrar rutas indoor e actividades culturais cando o tempo é adverso.

Exemplo: Un aloxamento rural en Anllóns, ante unha tempada baixa, pon en marcha obradoiros de cociña tradicional, actividades para centros educativos e xornadas culturais adaptando a súa proposta a novos segmentos de clientes.

Sustentabilidade

Os emprendedores turísticos deben integrar prácticas ambientais e sociais no seu modelo de negocio:

- Uso responsable dos recursos (auga, enerxía), xestión axeitada de residuos e envases, apoio activo aos produtores locais.
- Creación de empregos dignos e formación.
- Promoción da cultura galega, das tradicións populares e do respecto polo territorio.

Exemplo: Casa rural en Anllóns que instala sistemas solares, recicla residuos, compra directamente a hortas e gandeiros do val e organiza actividades educativas sobre biodiversidade con colexios e asociacións da zona.

Estas habilidades e características permiten ao emprendedor do turismo rural e sostible afrontar os retos actuais, xerar confianza no seu entorno e crear proxectos integrados no territorio que sexan viables e xeren un impacto positivo para Anllóns e os seus sectores complementarios.

Motivacións, barreiras comúns e autodiagnóstico

As motivacións, barreiras e autodiagnóstico do emprendedor turístico sostible explican por que algunhas persoas deciden converterse en emprendedores, os desafíos cos que se atopan e como se poden analizar para mellorar as súas posibilidades de éxito.

Motivacións para emprender en turismo sostible

- **Contribuír ao desenvolvemento local:** Moitos emprendedores queren revitalizar o territorio e estabilizar a poboación nas zonas rurais, preservando as tradicións, o patrimonio e a biodiversidade.
- **Aproveitamento dos recursos e as oportunidades locais:** o desexo de dar a coñecer os produtos locais, a gastronomía, a cultura ou as paisaxes únicas.
- **Autonomía e realización persoal:** o emprendemento implica decidir e xestionar o teu propio proxecto, acadar a independencia profesional e a satisfacción persoal.
- **Concienciación ambiental:** Creación de empresas que respecten o medio ambiente e promovan prácticas sostibles, como as enerxías renovables, a xestión responsable de residuos ou o emprego digno.

Exemplo: Promotores dunha casa rural en Anllóns que buscan promover a gastronomía galega, contratar mozos locais e xerar experiencias de turismo responsable.

Barreiras comúns

- **Burocracia e procedementos complexos:** as licenzas, os permisos e as regulacións no sector turístico poden ser difíciles de entender e custosas.
- **Acceso limitado á financiación:** A falta de garantías financeiras, aval ou investimento inicial necesario para renovacións, equipamentos e promoción.
- **Estacionalidade e dependencia do clima:** o turismo rural adoita estar marcado por picos e vales na demanda, o que dificulta a estabilidade económica.
- **Falta de formación empresarial:** dificultades na xestión da contabilidade, o márketing dixital, as vendas e as asociacións.
- **Intensa competencia:** proliferación de ofertas semellantes, plataformas dixitais e demanda de diferenciación real.

Exemplo: Unha cafetería rural en Anllóns atópase con obstáculos para obter permisos sanitarios, ten problemas de financiamento e debe xestionar a baixa clientela no inverno.

Autoavaliación do emprendedor

Recoméndase o uso de ferramentas de autodiagnóstico para identificar os puntos fortes e as áreas de mellora:

- Test de capacidades (liderado, creatividade, adaptabilidade, experiencia previa).
- Análise DAFO persoal (debilidades: pouca experiencia comercial; ameazas: alta competencia; fortalezas: coñecemento do territorio; oportunidades: tendencia cara ao turismo sostible).
- Avaliar os recursos dispoñibles: capital persoal, rede de contactos, equipamento, habilidades dixitais e acceso á formación continua.

Exemplo práctico: Un emprendedor decátase de que ten boas ideas e coñecemento local, pero carece de experiencia en xestión e mercadotecnia dixitais. Decide buscar formación en liña, colaborar con expertos e obter asesoramento do concello e das asociacións.

O autodiagnóstico axuda a definir estratexias de mellora e formación, a escoller socios axeitados e a planificar o proxecto de forma realista. Superar as barreiras require motivación, apoio institucional e colaboración entre as partes interesadas locais, o que aumenta o impacto dos proxectos de turismo sostible en Anllóns e rexións similares.

Actividades de autoavaliación e cuestionarios de aptitudes

As dinámicas de autoavaliación e os cuestionarios de aptitudes axudan aos futuros emprendedores turísticos a reflexionar sobre os seus puntos fortes, as súas necesidades de formación e as súas áreas de mellora, o que facilita unha toma de decisións máis realista e eficaz no emprendemento rural e sostible.

Dinámicas de autoavaliación

Estas actividades adoitan levarse a cabo en grupos, baseándose en preguntas e situacións específicas que permiten avaliar actitudes, preferencias, habilidades e experiencias previas.

- Están dirixidos a identificar o grao de iniciativa, resiliencia, traballo en equipo, orientación ao cliente e compromiso coa sustentabilidade.
- Promoven a autocoñecemento, axudan a compartir experiencias e identifican oportunidades de colaboración entre os participantes.

Exemplo práctico: Proponse a actividade "A miña historia emprendedora", onde cada participante relata a súa motivación e experiencia previa. O grupo avalía, ofrece asesoramento e sinala os puntos fortes e débiles, que logo se rexistran nun formulario persoal.

Cuestionario de aptitude

Consisten en tests rápidos puntuados polo propio participante que abarcan:

- Habilidades de xestión (liderado, toma de decisións)
- Competencia creativa e orientada á innovación.
- Adaptabilidade e capacidade para superar obstáculos.
- Experiencia en xestión administrativa e dixital.
- Sensibilidade e compromiso ambiental/social.

Dinámicas de autoavaliación e cuestionarios de aptitudes

Exemplos de preguntas:

- **Considérase capaz de xestionar equipos diversos?**
- **Puxeches en marcha algunha actividade nova na túa zona?**
- **Como reaccionas ante eventos inesperados ou cambios de plans?**
- **Tes habilidade para negociar con provedores locais?**
- **Que medidas levades a cabo para limitar o impacto ambiental dos vosos proxectos?**

Ao final, o cuestionario proporciona un perfil resumido (por exemplo, «dominio creativo e proactivo; área de mellora: dixitalización e alianzas») que se emprega para planificar accións de formación e atopar socios complementarios.

Proposta de autoavaliación inicial

Recoméndase que cada aspirante a emprendedor dedique tempo a:

- Unha análise DAFO persoal, que enumera fortalezas, oportunidades, debilidades e ameazas.
- Un cuestionario de aptitudes tipo Likert (1-5) sobre liderado, creatividade, resiliencia, orientación á sustentabilidade, habilidades empresariais e dixitais.
- Unha reflexión escrita sobre as habilidades que considera claves para o turismo rural e sostible en Anllóns.

Estas ferramentas axudan non só a seleccionar ideas e socios, senón tamén a planificar o proceso de formación e prepararse para os retos do emprendemento turístico en contornas rurais e gastronómicas gallegas, garantindo proxectos máis sólidos e colaborativos.

Actividades de autoavaliación e cuestionarios de aptitudes

Algúns exemplos de sitios web onde podes facer autoavaliacións das habilidades emprendedoras, con cuestionarios e resultados personalizados, son:

- **Ferramenta de autoavaliación de actitudes emprendedoras do Ministerio de Industria e Turismo:** esta ferramenta permite analizar as competencias clave, obter un diagnóstico e recibir recomendacións. É gratuíta e moi completa.
- **Proba de Avaliación do Emprendemento (ILDEFE) do Concello de León:** 28 preguntas deseñadas para axudarche a reflexionar sobre as túas habilidades e o teu perfil emprendedor. Os resultados destacan as túas fortalezas e debilidades, e recoméndanse respostas sinceras.
- **Test de emprendemento (Entrepreneurscan):** ofrece unha puntuación de perfil emprendedor en comparación con outros e dá consellos sobre áreas de mellora.
- **Autoavaliación Diana de habilidades emprendedoras (CEDEC-INTEF):** permite realizar unha proba, transferir os resultados a obxectivos visuais e compartir o perfil gráfico para traballos en grupo ou autoavaliacións sectoriais.
- **Proba de habilidades emprendedoras (proxecto EDIA INTEF):** cuestionario interactivo e materiais didácticos para proxectos de formación.

Estas ferramentas axudan a reflexionar, comparar perfís e orientar o desenvolvemento persoal e profesional no emprendemento turístico sostible.

o4 Presentación da idea e estudo preliminar

Declaración da idea de negocio e obxectivos persoais/profesionais

A formulación da idea de negocio e os obxectivos persoais/profesionais é o primeiro paso clave para dar forma a un proxecto de turismo sostible, xa que alíña a motivación do emprendedor coas necesidades reais do territorio e os recursos dispoñibles.

Planteamento de idea de negocio

Implica especificar, nunha frase clara e motivadora, que produto ou servizo se quere ofrecer, que necesidade resolve e como se diferencia no entorno rural e sostible de Anllóns.

- A idea xorde xeralmente da observación do territorio, da identificación dos recursos naturais e culturais, da análise das tendencias e da detección de carencias na oferta turística local.
- Debe ser sinxelo, realista e ter potencial de crecemento, innovación e adaptación.

Exemplo: "Posada Gastronómica Anllóns: aloxamento rural con obradoiros culinarios e menús con produtos locais, dirixido a visitantes interesados en experiencias auténticas e sostibles."

Exemplo de gastronomía e actividades complementarias: "Ruta do Mel e o Pan do Atlántico: unha experiencia que combina aloxamento rural, visita a unha colmea, obradoiro de pan gallego e degustación, en colaboración con produtores e artesáns locais".

Obxectivos persoais/profesionais

Os obxectivos deben reflectir tanto a motivación persoal do emprendedor como a viabilidade profesional do proxecto. É útil dividilos en:

Obxectivos persoais:

- Gañar autonomía profesional, crear emprego para a familia ou a comunidade, reconectar coas raíces e difundir a cultura de Anllóns.
- Contribuír ao desenvolvemento local, mellorar a sustentabilidade e deixar un legado positivo ao territorio.

Obxectivos profesionais:

- Conseguir unha taxa de ocupación de aloxamentos rurais do 65 % anual nun prazo de dous anos.
- Ingresos mensuais suficientes para garantir a rendibilidade e soste o negocio dun xeito digno, cubrindo os gastos e garantindo investimentos en melloras e formación.
- Ser líder no turismo gastronómico sostible na rexión, colaborando con polo menos 5 produtores locais. Exemplo de declaración dun emprendedor: definición de obxectivos:
 - "Quero abrir unha pensión rural para crear empregos familiares e atraer visitantes fóra de tempada."
 - "O meu obxectivo profesional é conseguir un emprego estable, ofrecer menús con produtos locais e establecer colaboracións con 3 agricultores locais durante o primeiro ano."

Claves metodolóxicas

Para progresar nesta sección do curso, recoméndase:

- **Escrebe a idea de negocio nunha frase**, compáraa con exemplos reais do territorio e compártea en grupo para validala.
- **Formular obxectivos SMART** (específicos, medibles, alcanzables, relevantes e con prazos definidos).
- **Relacionar os obxectivos persoais/profesionais co impacto social**, ambiental e económico esperado, adaptando o proxecto ás oportunidades e ameazas reais do contorno.

Esta metodoloxía garante que a idea e os obxectivos sexan claros, motivadores e viables, sentando as bases para o éxito de proxectos de turismo sostible en Anllóns desde o inicio do plan de negocio.

Identificación de necesidades e oportunidades no entorno turístico local

Identificar as necesidades e oportunidades no entorno turístico local é o proceso polo cal o emprendedor analiza o seu territorio, detecta lagoas na oferta e descobre recursos diferenciadores para transformalos en proxectos viables.

Como se identifican as necesidades e as oportunidades?

- **Investigación da demanda e do mercado:** Isto implica analizar as estatísticas dos visitantes, os perfís, a estacionalidade, as motivacións e as principais actividades con demanda. É fundamental escoitar aos turistas e residentes, recoller suxestións e observar as tendencias nacionais e internacionais aplicables á rexión.
- **Análise da oferta existente:** Revísanse aloxamentos, restaurantes, empresas de lecer e servizos complementarios. Identifícanse as «lagunas» ou deficiencias que se poden abordar (falta de visitas guiadas, escaseza de menús con produtos locais, opcións limitadas para familias, etc.).
- **Inventario de recursos locais:** Valórase o patrimonio natural, a biodiversidade, os produtos agroalimentarios, a cultura, a historia e as infraestruturas dispoñibles.
- **Entrevistas e grupos focais:** Reunións con actores locais, concellos, asociacións e outros emprendedores para obter información directa.

Exemplos en Anllóns

- **Necesidade:** A rexión recibe turismo estacional, pero case non hai oferta fóra do verán.
 - **Oportunidade:** Lanzar experiencias gastronómicas e rutas rurais selectas, atractivas no inverno e na primavera (“Fin de semana do pan e do mel”, “Ruta da Mata Atlántica”, “Obradoiro de cociña tradicional”).
- **Necesidade:** Falta de servizos complementarios para os aloxamentos rurais (guías, rutas en bicicleta, actividades infantís, degustacións).
 - **Oportunidade:** Crear unha rede de colaboración entre casas rurais, produtores e guías para ofrecer paquetes temáticos.
- **Necesidade:** Integración dixital limitada, pouca visibilidade dos servizos locais.
 - **Oportunidade:** Plataformas web para reservas de grupo e promoción conxunta en redes sociais, participación en feiras e eventos dixitais.

Un exemplo concreto: Tras analizar o turismo familiar en Anllóns, comprobouse que non houbo obradoiros de cociña nin visitas a produtores locais durante o inverno. Desenvolveuse a “Experiencia Rural de Inverno”: aloxamento + obradoiro de empanada galega + visita a un apiario e degustación + ruta guiada en bicicleta eléctrica.

Fontes de identificación

As necesidades e as oportunidades pódense identificar a través de:

- Informes sectoriais, observatorios de turismo, cámaras de comercio.
- As nosas propias enquisas a clientes e poboación local.
- Reunións sectoriais e benchmarking con outras comarcas galegas.

Identificar as necesidades e as oportunidades garante que o proxecto de turismo sostible en Anllóns parte dunha base sólida, responda realmente á demanda e aproveite os recursos únicos do territorio, mellorando o seu impacto económico e social.

Breve descrición do produto e servizo

A breve descrición do produto e servizo debe ser clara, precisa e ter como obxectivo transmitir o principal valor do proxecto de turismo sostible, facilitando a súa comprensión por parte de socios, clientes e aliados.

Como se debería describir o produto e servizo turístico sostible?

- Explica en que consiste a oferta principal (produto ou servizo), que fai, a quen se dirixe e que beneficios achega, especialmente en gastronomía, aloxamento e sectores complementarios.
- Destaca as características diferenciadoras (autenticidade, sustentabilidade, integración de recursos locais, alianzas con produtores e empresas do territorio).

Plantilla para a descrición

- **Nome comercial e resumo descritivo**
- **público obxectivo principal**
- **Principais características do produto/servizo**
- **Valor engadido ou diferencial**
- **Unha breve análise do impacto social, ambiental e cultural**

Exemplos relacionados con Anllóns:

1. Produto: “Casa rural con menú gastronómico de produtos locais”

- **Descrición:** Aloxamento tradicional gallego en Anllóns, dirixido a parellas e familias, cun menú diario elaborado só con produtos locais (pan, mel, queixo, carnes e verduras da zona).
- **Valor engadido:** Unha experiencia relaxante, aprendizaxe culinaria e apoio á economía local.
- **Impacto:** Redución da pegada ambiental, preservación das tradicións, emprego para a poboación rural.

2. Servizo: “Ruta interpretativa do pan e do mel”

- **Descrición:** Excursión de medio día polos campos e apiarios de Anllóns, que inclúe visita guiada, obradoiro de elaboración de pan gallego e degustación final.
- **Característica principal:** Itinerario accesible para familias, inclúe transporte, follas explicativas e produtos de agasallo para os participantes.
- **Valor engadido:** Educación ambiental e gastronómica activa, vinculación directa cos produtores locais.

3. Servizo complementario: “Obradoiro de cociña atlántica sostible”

- **Descrición:** Unha experiencia participativa na cociña da pousada rural, onde os hóspedes preparan receitas de tempada con peixe, marisco e verduras da zona.
- **Público:** Turistas nacionais e internacionais, centros educativos, grupos gastronómicos.
- **Impacto:** Promoción de hábitos saudables, valoración da gastronomía local e fomento das relacións cos produtores.

Esta breve descrición é a base da comunicación en folletos, sitios web e presentacións, permitindo a transmisión xenuína do significado, os beneficios e o impacto dos produtos e servizos turísticos sostibles desenvolvidos no entorno local de Anllóns.

Xustificación do enfoque sostible e a contribución diferencial ao territorio

o enfoque sostible nos proxectos turísticos non só responde a un compromiso ético, senón que tamén achega valor diferencial e competitividade á proposta, permitindo un impacto positivo e duradeiro no territorio.

Xustificación da abordaxe sostible

- **Sostibilidade ambiental:** Escollendo prácticas que minimicen o consumo de recursos, promovan a eficiencia enerxética, reduzan os residuos e respecten os ecosistemas locais. Isto contribúe á preservación das paisaxes, a biodiversidade e a calidade ambiental de Anllóns, que son fundamentais para o seu atractivo turístico.
- **Sostibilidade social:** As empresas de turismo sostible xeran emprego local, fomentan a formación e a participación da comunidade, promoven a igualdade e difunden a cultura e as tradicións locais. Tamén facilitan a creación de redes e alianzas entre empresas, produtores e organizacións locais.
- **Sostibilidade económica:** Unha abordaxe sostible fomenta modelos de negocio resilientes, con menor dependencia de recursos externos e maior adaptación á demanda real. A colaboración entre sectores (agroalimentario, artesanal, aloxamento) xera cadeas de valor e recursos compartidos.

Contribución diferencial ao territorio

Esta contribución concrétase en varios "extras" que un proxecto sostible achega ao medio ambiente local:

- Revalorización dos produtos locais (mel, pan, queixo, marisco), promovendo a economía circular e o consumo local.
- Revitalizando a vida rural, evitando o despoboamento e a perda de coñecementos, atraendo visitantes interesados en experiencias xenuínas e responsables.
- Diversificación da oferta turística: obradoiros, rutas, actividades estacionais e colaboracións con artesáns que enriquezan o destino e eviten a saturación.
- Creación dunha imaxe de marca territorial ligada á calidade, á autenticidade e ao respecto polo medio ambiente

Exemplos integrados en Anllóns

- Un aloxamento rural que emprega enerxías renovables, menús de produtores locais e contrata persoal local, reduce a súa pegada ecolóxica e mellora a economía local.
- Unha ruta do “Pan e Mel de Anllóns” educa e conciencia os visitantes, aumenta as vendas dos artesáns e dálle un maior recoñecemento, diferenciándoo dos destinos turísticos de masas.
- Un obradoiro de cociña galega con ingredientes de tempada crea emprego, forma mozos e protexe as receitas tradicionais, posicionando Anllóns como un referente na gastronomía sostible.

A xustificación sostible é esencial no plan de negocio para atraer apoio (subvencións, investidores, clientes conscientes), diferenciarse da competencia e garantir a continuidade do proxecto e o benestar futuro do territorio.

05 Modelos e ferramentas para planificar o proxecto

Introducción al modelo Canvas. Bloques esenciales

El modelo Canvas es una herramienta visual y práctica para estructurar, analizar y comunicar tu proyecto de emprendimiento turístico sostenible, facilitando la toma de decisiones y adaptando la propuesta de valor a las oportunidades reales del territorio. Cada bloque esencial ayuda a reflexionar sobre la viabilidad y coherencia del negocio, conectando todos los elementos clave.

Bloques esenciales del modelo Canvas

1. **Propuesta de valor:** Responde a la pregunta: ¿qué problema resuelves y qué beneficios ofreces? Ejemplo en Anllóns: “Alojamiento rural con menú de gastronomía local y talleres de cocina atlántica saludable, que conecta al turista con productores y tradiciones del territorio.”
2. **Segmentos de clientes:** Define quiénes son tus clientes principales (familias urbanas, parejas, turismo internacional, empresas, colegios). Ejemplo: “Familias interesadas en experiencias culturales y gastronómicas, visitantes senior, grupos escolares, público consciente de la sostenibilidad.”
3. **Canales:** Describe cómo llegan tus productos o servicios al cliente (web de reservas, redes sociales, agencias colaboradoras, portales de turismo rural, promoción directa en ferias y eventos). Ejemplo: “Reservas a través de web propia con opción de paquetes temáticos, acuerdos con portales de turismo rural, visitas organizadas con colegios.”
4. **Relación con el cliente:** ¿La atención será personalizada, automatizada, grupal, con fidelización o seguimiento digital? Ejemplo: “Contacto directo y personalizado, atención en varios idiomas, seguimiento por WhatsApp de satisfacción postvisitante.”
5. **Recursos clave:** Todo lo imprescindible para que funcione el negocio (alojamiento, cocina equipada, personal, alianzas con productores, web de reservas, bicicletas eléctricas, material didáctico para talleres). Ejemplo: “Casa rural restaurada, cocinero profesional, acuerdos con productores locales, página web y presencia en redes sociales.”
6. **Actividades clave:** Aquellos procesos y servicios imprescindibles (cocinar menús, organizar rutas y talleres, gestionar promocionar en redes, formar al personal). Ejemplo: “Elaboración diaria de menús, rutas gastronómicas, talleres formativos, mantenimiento digital y atención al cliente”.
7. **Socios clave:** Personas/organizaciones esenciales: proveedores de alimentos, guías turísticos, co promotores del valle, ayuntamientos, asociaciones de artesanos, cámaras de comercio.
8. **Estructura de costes:** Todos los gastos fijos y variables: salario del personal, compras de alimentos/locales, coste mantenimiento, promoción, licencias y seguros. Ejemplo: “Reforma inicial inmueble, compra de alimentos, tarifas de colaboradores, promoción online, seguros de responsabilidad civil.”
9. **Fuentes de ingresos:** ¿De dónde vienen los ingresos? Venta directa de alojamiento, menús, talleres, servicios complementarios, paquetes temáticos, comisiones por colaboraciones o venta de productos locales.

Introdución ao modelo Canvas. Bloques de construción esenciais

- O Business Model Canvas é unha ferramenta visual e práctica para estruturar, analizar e comunicar o teu proxecto empresarial de turismo sostible, facilitando a toma de decisións e adaptando a proposta de valor ás oportunidades reais da rexión. Cada bloque esencial axúdache a reflexionar sobre a viabilidade e a coherencia do negocio, conectando todos os elementos clave.

Bloques de construción esenciais do modelo Canvas

- 1.Proposta de valor: Responde á pregunta: Que problema resolvedes e que beneficios ofrecedes? Exemplo en Anllóns: "Aloxamento rural cun menú de gastronomía local e obradoiros de cociña atlántica saudable, conectando turistas con produtores e tradicións locais."
- 2.Segmentos de clientes: Define cales son os teus principais clientes (familias urbanas, parellas, turistas internacionais, empresas, escolas). Exemplo: «Familias interesadas en experiencias culturais e gastronómicas, visitantes maiores, grupos escolares, público preocupado pola sustentabilidade».
- 3.Canles: Describe como chegan os teus produtos ou servizos ao cliente (páxina web de reservas, redes sociais, axencias colaboradoras, portais de turismo rural, promoción directa en feiras e eventos). Exemplo: «Reservas a través da nosa propia páxina web con paquetes temáticos, acordos con portais de turismo rural, visitas organizadas para centros educativos».
- 4.Relacións cos clientes: O servizo será personalizado, automatizado, baseado en grupos, con programas de fidelización ou seguimento dixital? Exemplo: «Contacto directo e personalizado, servizo multilingüe e seguimento da satisfacción posterior á visita a través de WhatsApp».
- 5.Recursos clave: Todo o esencial para o funcionamento do negocio (aloxamento, cociña equipada, persoal, colaboracións con produtores, sitio web de reservas, bicicletas eléctricas, materiais educativos para obradoiros). Exemplo: «Casa de campo restaurada, cociñeiro profesional, acordos con produtores locais, sitio web e presenza nas redes sociais».
- 6.Actividades clave: Trátase de procesos e servizos esenciais (elaboración de menús, organización de rutas e obradoiros, xestión da promoción nas redes sociais, formación do persoal). Exemplo: «Planificación de menús diarios, rutas gastronómicas, obradoiros de formación, mantemento dixital e atención ao cliente».
- 7.Socios clave: Persoas/organizacións esenciais: provedores de alimentos, guías turísticos, copromotores do val, concellos, asociacións de artesáns, cámaras de comercio.
- 8.Estrutura de custos: Todos os gastos fixos e variables: salarios do persoal, compra de comida/instalacións, custos de mantemento, mercadotecnia, licenzas e seguros. Exemplo: "Renovación inicial do edificio, compra de comida, honorarios de colaboradores, mercadotecnia en liña, seguro de responsabilidade civil".
- 9.Fontes de ingresos: De onde proceden os ingresos? Venda directa de aloxamento, menús, obradoiros, servizos complementarios, paquetes temáticos, comisións por colaboracións ou venda de produtos locais.

MODELO CANVAS



Análise sectorial e diagnóstico do entorno: uso de matrices DAFO e CAME

A análise sectorial e o diagnóstico do entorno, mediante matrices DAFO e CAME, son fundamentais para identificar o contexto competitivo e definir estratexias eficaces en proxectos de turismo sostible.

Matriz DAFO

A análise DAFO (Debilidades, Fortalezas, Oportunidades e Ameazas) permite examinar todo o que inflúe no éxito ou fracaso dun negocio, combinando factores internos (fortalezas e debilidades) e factores externos (oportunidades e ameazas):

Exemplo DAFO para unha pousada gastronómica en Anllóns

- **Puntos fortes:** rede de provedores locais, menú con produtos locais, imaxe sostible.
- **Debilidades:** pouca visibilidade en portais dixitais, infraestrutura limitada.
- **Oportunidades:** tendencia cara ao turismo sostible, demanda de destinos rurais, apoio institucional.
- **Ameazas:** estacionalidade, competencia directa das casas rurais tradicionais, clima variable.

A análise DAFO axuda a priorizar esforzos, aproveitar os recursos únicos do territorio e anticipar os obstáculos relevantes.

Matriz CAME

A matriz CAME (Corrixir, Enfrontar, Manter, Explotar) deriva da análise DAFO e utilízase para deseñar estratexias específicas:

- **Abordar as debilidades:** investir en promoción dixital; colaborar para mellorar a infraestrutura.
- **Abordar as ameazas:** Diversificar os servizos para reducir o impacto da estacionalidade (paquetes de inverno, obradoiros, eventos); alianzas con outras empresas para campañas conxuntas.
- **Manter os puntos fortes:** Continuar a traballar cos produtores locais, reforzar a imaxe de sustentabilidade, mellorar a calidade do servizo e a atención personalizada.
- **Aproveitar as oportunidades:** Participar en feiras de turismo responsable, solicitar financiamento público, lanzar produtos temáticos baseados en recursos locais.

Como aplicar o diagnóstico sectorial en Anllóns

- 1.Recompilar información sobre a competencia, a demanda, as tendencias e a regulación (informe do sector, visitas a competidores, enquisas a clientes e poboación local).
- 2.Completa unha matriz DAFO específica para a túa empresa e sector en Anllóns, avaliando os factores diferenciadores (por exemplo, a integración da gastronomía, as rutas naturais e os servizos complementarios).
- 3.Deseña a matriz CAME para converter a análise nun plan de acción dinámico e realista.

Exemplo:

Tras unha análise DAFO, un emprendedor identifica unha presenza dixital débil e unha ameaza da estacionalidade. Na CAME decide abrir unha canle de reservas en liña, lanzando paquetes temáticos fóra da tempada de verán e integrando actividades gastronómicas con obradoiros de artesanía.

O uso de matrices DAFO e CAME garante que o plan de negocio turístico en Anllóns se basee nunha visión estratéxica clara e adaptada aos cambios, maximizando o impacto sostible e competitivo.

Ferramentas para a maduración de ideas:

SCAMPER, lista de atributos esenciais

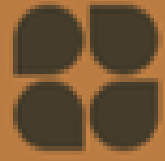
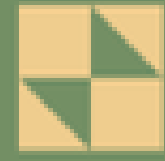
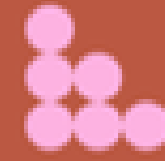
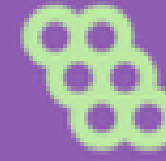
A maduración dunha idea de negocio require que os emprendedores utilicen ferramentas que lles permitan transformala, avaliar o seu potencial e adaptala ao mercado e aos requisitos locais.

Método SCAMPER

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

- **Substituto:** Que ingrediente, espazo ou proceso pode ser substituído por un máis sostible ou orixinal?
 - Exemplo: Nunha casa rural, substituír os recipientes de plástico por vaixela reutilizable para os picnics.
- **Combinar:** Que servizos ou produtos poderían fusionarse para crear unha experiencia única?
 - Exemplo: Combinación de obradoiros de cociña con rutas de sendeirismo que rematan cunha degustación de produtos locais.
- **Adaptar:** Como podo personalizar a oferta para públicos especiais?
 - Exemplo: Adaptar menús e obradoiros para celíacos, veganos ou familias con nenos pequenos.
- **Modificar:** Que aspecto se pode mellorar en termos de prezo, formato ou presentación?
 - Exemplo: Modificar a duración das rutas rurais para facilitar a participación das persoas maiores e dos mozos.
- **Darlle outro uso:** Podo reutilizar espazos, materiais ou conceptos?
 - Exemplo: Empregar o salón principal para actividades culturais no inverno, cando diminúe a demanda de aloxamento.
- **Eliminar:** Hai algún proceso ou accesorio prescindible que se poida eliminar para gañar eficiencia ou autenticidade?
 - Exemplo: Eliminar o menú internacional e centrarse en receitas orixinais do Atlántico.
- **Reordenar/inverter:** Que actividade pode ser invertida ou resecuencializada para mellorar o seu valor?
 - Exemplo: Inverta a secuencia de obradoiros: primeiro a visita ao produtor e despois a preparación de receitas.

SCAMPER

 Sustituir	 Combinar	 Adaptar	 Modificar	 Otro uso	 Eliminar	 Reordenar

Listas de atributos esenciais

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

- **Autenticidade** (produtos, procesos e entornos xenuínos).
- **Sustentabilidade** (xestión responsable dos recursos, colaboración local).
- **Flexibilidade** (adaptación a tempadas, públicos e eventos).
- **Calidade e valor engadido** (atención personalizada, experiencias formativas).
- **Identidade territorial** (clara referencia ao lugar e á cultura de Anllóns).

Exemplo: aloxamento rural premium:

- **Recursos:** materiais locais na renovación, enerxías renovables, persoal local.
- **Servizo:** almorzo con pan artesán e mel, obradoiros de cociña tradicional.
- **Valor engadido:** paquetes culturais e gastronómicos no inverno, experiencias para escolas e familias.

O uso de SCAMPER e listas de atributos permite o desenvolvemento de ideas, a innovación e o deseño de propostas turísticas que destaquen no mercado, maximizando o impacto positivo no medio rural de Anllóns, a colaboración cos produtores e a diferenciación doutras ofertas.

o6 Tipos de empresas e formas xurídicas

Clasificación: empresas individuais, sociedades colectivas, sociedades de responsabilidade limitada e outros modelos aplicados ao turismo.

A elección da estrutura xurídica é un dos pasos fundamentais no desenvolvemento dun proxecto turístico, xa que determina aspectos clave como a responsabilidade, a xestión, o acceso ás axudas, a fiscalidade e a imaxe ante os clientes e socios.

Clasificación e exemplos en turismo rural e sostible

1. **Empresario individual ou autónomo:** A forma máis sinxela e común para pequenos proxectos turísticos unipersoais. Responsabilidade ilimitada (o emprendedor responde con todo o seu patrimonio). Requisitos: Inscrición na Axencia Tributaria e na Seguridade Social, licenzas municipais e sectoriais. Exemplo: Persoa que xestiona o seu propio aloxamento rural en Anllóns e ofrece comidas caseiras.
2. **Sociedade colectiva:** Sociedade civil formada por dous ou máis socios que achegan traballo e/ou capital. Responsabilidade: Os socios responden solidariamente (con todos os seus bens se existe débeda). Requisitos: Contrato privado ou escritura pública, rexistro e obrigas fiscais. Exemplo: Dous veciños abren unha cafetería rural con visitas gastronómicas guiadas polos arredores.
3. **Sociedade de Responsabilidade Limitada (SRL ou S.L.):** Unha estrutura moi flexible e recomendable para proxectos turísticos familiares ou con varios socios. A responsabilidade está limitada ao capital investido. Capital mínimo: 1 € (aínda que se recomenda achegar capital suficiente para os investimentos iniciais). Requisitos: Escritura pública ante notario, inscrición no Rexistro Mercantil e cumprimento das obrigas fiscais e laborais. Exemplo: Tres amigos crean unha empresa para xestionar unha pensión rural, visitas guiadas e obradoiros de cociña en Anllóns.
4. **Sociedade Anónima (S.A.):** Deseñada para proxectos de maior envergadura, coa posibilidade de acceder a financiamento e accións. Responsabilidade limitada. Capital mínimo: entre moitos e 60.000 euros. Requisitos: Escritura pública, auditoría e xestión máis complexa. Exemplo: Un grupo de investimento establece un ecohotel boutique con actividades complementarias e capacidade para xestionar grandes eventos turísticos na rexión.
5. **Outros modelos aplicados ao turismo:**
 - **Cooperativas:** Empresas onde os membros (mínimo 3) xestionan, contribúen e toman decisións democraticamente. Responsabilidade limitada. Requiren un rexistro específico. Exemplo: Guías turísticos, produtores locais e artesáns crean unha cooperativa para comercializar experiencias integradas (aloxamento, actividades, produtos gourmet).
 - **Sociedades civís e comunidades de propietarios conxunto:** estruturas con xestión sinxela pero responsabilidade ilimitada. Adecuadas para compartir a xestión de pequenas instalacións e servizos. Exemplo: dous propietarios de aloxamentos veciños poñen en común as súas ofertas para levar a cabo campañas conxuntas de promoción e xestión.

Aspecto clave para a elección

- Número de socios necesarios
- Capital inicial achegado e recomendado
- Tipo de responsabilidade asumida
- Requisitos de constitución e procedementos sectoriais
- Posibilidades de acceder a subvencións e préstamos

A forma xurídica debe elixirse tendo en conta o tamaño, a complexidade, a distribución de responsabilidades, o acceso ás axudas e as necesidades de crecemento futuro segundo a natureza do proxecto turístico en Anllóns.

Forma jurídica	Nº socios	Capital mínimo	Responsabilidad	Requisitos principales	Ejemplo en turismo Anllóns
Empresario individual	1	No hay	Ilimitada	Alta autónomos, licencias, fiscalidad	Casa rural gestionada por 1 persona
Sociedad colectiva	2+	No hay	Subsidiaria y solidaria	Contrato privado/público, registro	Cafetería -rutas gestionada por 2 socios
Sociedad limitada (S.L.)	1+	1 euro	Limitada al capital	Escritura, registro mercantil	Empresa familiar de alojamiento y talleres
Sociedad anónima (S.A.)	1+	60.000 €	Limitada al capital	Escritura, auditoría, registro	Eco-hotel boutique del valle
Cooperativa	3+	Según estatutos	Limitada	Registro, estatutos, asamblea socios	Red de guías/productores/actividades
Sociedad civil/CB	2+	No hay	Según pacto	Contrato privado, obligaciones fiscales	Gestión conjunta de alojamientos

Vantaxes e desvantaxes de cada forma xurídica, con exemplos prácticos no sector

As vantaxes e desvantaxes de cada estrutura xurídica axudan aos emprendedores a elixir o modelo máis axeitado para o seu proxecto turístico, tendo en conta o tamaño, a responsabilidade, a xestión e o acceso ao financiamento.

Empresario individual

Vantaxes:

- Procedementos sinxelos e rápidos
- Xestión áxil; control total do negocio
- Adecuado para proxectos pequenos e de baixo risco

Desvantaxes:

- Responsabilidade ilimitada; risco para os bens persoais
- Redución do acceso a financiamento e axudas
- Imaxe menos profesional diante de clientes importantes

Exemplo: Particular que xestiona unha casa rural con capacidade limitada e servizos básicos.

Sociedade Colectiva

Vantaxes:

- Xestión sinxela, axeitada para grupos familiares pequenos.
- Permite combinar capital e traballo dos socios.
- Relación directa e colaborativa entre os socios.

Desvantaxes:

- Responsabilidade subsidiaria e conxunta; alto risco persoal.
- Dificultade no crecemento ou na entrada de novos socios.
- Menos transparencia que as empresas comerciais.

Exemplo: Dous socios xestionan conxuntamente unha cafetería rural e rutas gastronómicas.

Sociedade de Responsabilidade Limitada (S.L.)

Vantaxes:

- Responsabilidade limitada ao capital achegado
- Imaxe profesional, flexible e con potencial de crecemento
- Facilita a incorporación e saída de socios

Desvantaxes:

- Procedementos de incorporación e xestión máis complexos
- Require levar contas, estatutos e xuntas de accionistas
- O capital social, aínda que mínimo, pode limitar os recursos reais

Exemplo: Tres socios crean unha empresa para xestionar unha casa rural, organizar visitas guiadas e obradoiros.

Sociedade Anónima (S.A.)

Vantaxes:

- Facilita a atracción de grandes investidores
- Permite a distribución de accións e a adquisición de varios socios.
- Responsabilidade limitada; axeitado para grandes operacións

Desvantaxes:

- Capital mínimo requirido elevado
- Xestión complexa, auditoría e requisitos legais estritos
- Non recomendado para pequenas empresas

Exemplo: Un grupo de investimento crea un ecohotel boutique para eventos turísticos de alto impacto.

Cooperativa

Vantaxes:

- Modelo democrático, participación de todos os socios
- Responsabilidade limitada, acceso a axudas específicas
- Promove a colaboración e a economía social

Desvantaxes:

- Xestión e toma de decisións máis lentas
- Require polo menos 3 socios e consenso
- Distribución equitativa, menos incentivos para investidores puramente financeiros

Exemplo: Unha rede de guías e produtores colaboran para ofrecer experiencias integradas a grande escala.

Sociedade Civil e Comunidade de Bens

Vantaxes:

- Proceso de incorporación sinxelo e rápido
- Adecuado para agrupacións específicas de recursos ou servizos

Desvantaxes:

- Responsabilidade ilimitada dos socios
- Expansión limitada, dificultade para obter financiamento e axudas públicas

Exemplo: Agrupación de aloxamentos con xestión conxunta de reservas e promoción dixital.

Conceptos de capital social e aportacións

O capital social e as aportacións representan os recursos económicos e materiais que os socios comprometen e poñen á disposición da empresa para iniciar a súa actividade e garantir o seu funcionamento xurídico e operativo.

Concepto de capital social

- O capital social é a suma de bens, diñeiro ou outros activos que os socios achegan ao constituír a empresa.
- Nas sociedades mercantís (S.L., S.A.), o capital social rexístrase nos estatutos e representa a garantía mínima fronte a terceiros (provedores, clientes, administración).
- Serve para cubrir os investimentos iniciais (renovacións, equipamentos, licenzas, stock inicial), facer fronte aos riscos e demostrar solvencia.
- Nunha sociedade de responsabilidade limitada (S.L.), o mínimo legal é de 1 €, pero é aconsellable achegar unha cantidade suficiente para as necesidades reais do negocio. Nunha sociedade anónima (S.A.), o mínimo é de 60.000 €.

Exemplo: Para unha casa rural, o capital social pode cubrir os custos de reforma, mobiliario, equipamento de cociña e publicidade inicial (caldeiras, bicicletas, construción, sitio web).

Tipos de aportacións dos socios

- Aportacións monetarias: diñeiro depositado nunha conta bancaria ou nunha caixa de diñeiro dunha empresa.
- Aportacións non monetarias: bens mobles ou inmoables (fincas rústicas, ordenador, frigorífico, vehículo, ferramentas), valorados por un perito e rexistrados en escritura pública.
- Aportacións de traballo: colaboración persoal, só aceptada nalgúns formas xurídicas como cooperativas ou sociedades civís.

Exemplo:

- Un socio achega 5.000 euros; outro, a propiedade rústica onde se situará o negocio; e outro, maquinaria agrícola e electrodomésticos para a cociña e o aloxamento.
- Nunha cooperativa, varios socios poden achegar parte do capital en forma de horas de traballo, servizos ou produtos.

Relevancia no turismo rural e sostible

- Un capital social suficiente permite investimentos a medio prazo, transmite confianza ao mercado e acceso a préstamos ou subvencións públicas.
- A cantidade e a estrutura do capital deben adaptarse ao tipo de actividade (aloxamento, gastronomía, obradoiros, rutas), á escala do negocio e ao número de socios.
- Reflicte o compromiso dos promotores co proxecto e delimita a súa responsabilidade polas débedas e as obrigas legais.

Exemplo:

En Anllóns, para unha empresa que ofrecía aloxamento e obradoiros culinarios, os socios decidiron achegar 36.000 €: 12.000 € en efectivo, 20.000 € en activos (tractores, maquinaria agrícola, mobles) e 4.000 € en servizos de deseño web e formación inicial. O capital social e as achegas constitúen a base da estrutura xurídica e financeira de calquera proxecto turístico, o que inflúe directamente na capacidade de financiamento, no acceso a subvencións e na seguridade durante o lanzamento do negocio.

07 Nome da empresa e nome comercial

Definición do nome da empresa e o proceso de rexistro

O nome da empresa é o nome legal e oficial co que se rexistra unha empresa ante o goberno e aparece en todos os documentos legais, fiscais e contractuais. É esencial para calquera proxecto turístico, xa que identifica a empresa nas transaccións comerciais.

Definición

- O nome da empresa é único e non debe ter duplicación con respecto a outras empresas en todo o territorio nacional.
- Non se debe confundir co nome comercial ou a marca, que é o identificador público da oferta e da experiencia.

Exemplo:

Razón social: “Turismo Rural Baixo Miño S.L.”

Nombre comercial/marca: “Sabores de Anllóns”

Proceso de rexistro

1. **Certificación negativa de nome:** Solicitar un certificado do Rexistro Mercantil Central que confirme que o nome social escollido non está xa ocupado por outra empresa.
2. **Redacción de estatutos ou contrato social:** Rexistro en escritura pública da denominación social, obxecto social e estrutura da empresa (S.L., S.A., cooperativa).
3. **Escritura pública ante notario:** Constitúese formalmente a sociedade coa razón social, o capital inicial e os datos dos socios.
4. **Inscripción no Rexistro Mercantil:** Presentar a escritura e os estatutos para rexistrar legalmente a empresa, obtendo o CIF provisional e despois definitivo.
5. **Inscripción na Axencia Tributaria, na Seguridade Social e nos rexistros sectoriais:** Rexistra a empresa para iniciar actividades económicas legais e cumprir coas licenzas turísticas e os requisitos sanitarios.
6. **Protección adicional do nome comercial/marca (opcional pero recomendable):** Rexistra o nome comercial, a marca e o deseño de forma independente na Oficina Española de Patentes e Marcas.

Exemplo:

Un grupo que quere abrir unha cafetería e aloxamento rural en Anllóns decide rexistrar a razón social “EcoExperiencias Atlánticas S.L.”. Verifican o nome, asinan a escritura ante notario, inscríbena no Rexistro Mercantil e solicitan un número de identificación fiscal (CIF). Posteriormente, rexistran a marca “Café Atlántico” e o deseño do logotipo para diferenciar a súa oferta pública.

Criterios para a elección do nome comercial e da marca

A elección do nome e da marca da empresa é fundamental para a visibilidade, a diferenciación e o éxito do proxecto turístico, xa que constitúe a primeira impresión que recibe o cliente e resume os valores, o enfoque e o atractivo do negocio.

Criterios para a elección dun nome comercial

- **Orixinalidade e diferenciación:** Debes evitar a duplicación con marcas xa existentes e destacar da competencia; é recomendable facer unha busca no Rexistro Mercantil e na Oficina de Patentes e Marcas.
- **Simplicidade e son:** Debe ser doado de pronunciar, lembrar e escribir; as palabras curtas e directas adoitan funcionar mellor.
- **Conexión co territorio:** As referencias locais (Anllóns, Baixo Miño, Atlántico, Galicia) transmiten autenticidade e sentido de pertenza.
- **Coherencia co produto e os valores:** Debe suxerir calidade, sustentabilidade, turismo responsable, tradición ou innovación, segundo a estratexia empresarial.
- **Adaptabilidade dixital:** Que o nome estea dispoñible como dominio web (.es, .com, .gal) e nas redes sociais.
- **Evitar connotacións negativas ou ambiguas:** Debe funcionar en diferentes linguas e culturas, sobre todo se o obxectivo é atraer turismo internacional.

Criterios de marca

- **Atractivo visual:** O deseño do logotipo debe ser lexible, moderno e adaptable a diferentes formatos (papelería, sitio web, uniformes, embalaxe). As cores e os símbolos deben reforzar a mensaxe e a identidade territorial.
- **Protección xurídica:** Recoméndase rexistrar a marca na Oficina Española de Patentes e Marcas antes de divulgala, para evitar conflitos legais e garantir a exclusividade.
- **Versatilidade:** Que funcione tanto no sector do aloxamento, como na gastronomía e accións complementarias.
- **Mensaxe emocional:** Debe provocar curiosidade, desexo ou confianza; un nome e unha marca ben escollidos transmiten os valores e as emocións desexados no turismo sostible.

Exemplos prácticos en Anllóns

- “Sabores de Anllóns”: nome comercial para unha casa rural con restaurante e tenda de produtos locais; marca acompañada dun logotipo con elementos do río e da terra gallega.
- «Ruta Atlántica Sostible»: nome para experiencias e paquetes turísticos centrados na natureza e a gastronomía, cun logotipo que integra ondas, árbores e pan artesán.
- Escoller un bo nome e unha boa marca para a empresa reforza a posición da empresa, facilita o marketing e a fidelización dos clientes e é fundamental para acceder a subvencións, colaboracións e público nacionais/internacionais, tal e como se describe nos manuais de turismo e emprendemento.

o8 Aspectos legais e administrativos básicos

Trámites esenciais para a posta en marcha: alta en censos de empresas (RETA, IAE, NIF), licenzas de actividade, apertura e constitución

Os procedementos esenciais para o lanzamento dun proxecto de turismo sostible garanten o cumprimento legal, a operatividade e o acceso á axuda e aos clientes.

Inscripción nos censos de empresas

- RETA (Régime Especial para Trabajadores Autónomos): Inscripción obrigatoria se o promotor xestiona o negocio como autónomo. Inclúe as cotizacións mensuais á Seguridade Social.
- IAE (Imposto de Actividades Económicas): Inscripción no epígrafe correspondente para declarar a actividade (aloxamento, restauración, viaxes, obradoiros). É obrigatorio para todas as persoas físicas e xurídicas con actividade económica.
- NIF (Número de Identificación Fiscal): Solicitud do CIF/NIF (persoa xurídica) na Axencia Tributaria para operar legalmente.

Exemplo: Unha casa rural de xestión familiar rexístrase no RETA como autónoma e no IAE na epígrafe 5520 (aloxamento turístico).

Licenzas de actividade

- Licenza municipal de actividade e apertura: Xestionada no concello, certifica que o local cumpre os requisitos de accesibilidade, seguridade e de actividade específica (turismo, gastronomía, obradoiros).
- Licenza turística: Inscripción no rexistro de empresas turísticas da Xunta de Galicia para aloxamentos, axencias de actividades, etc. Inclúe a inspección das instalacións.
- Permisos sanitarios: Obrigatorios para servizos de catering (cafés rurais, menús, obradoiros culinarios).
- Permiso de obra: Se se realizan reformas no local, requírese aprobación técnica e permisos municipais.

Exemplo: Para os obradoiros gastronómicos, ademais da licenza turística, tramítase no concello de Anllóns unha licenza de actividade e un permiso sanitario.

Constitución formal da empresa

- Escritura pública ante notario: Para sociedades (S.L., S.A.), é obrigatorio definir os estatutos, a razón social e o capital.
- Inscripción no Rexistro Mercantil: Formaliza a empresa e permítelle operar con personalidade xurídica e propiedade separada.
- Obtención do NIF definitivo: Unha vez rexistrado, solicítase o NIF definitivo á Axencia Tributaria.

Exemplo: Un grupo de socios crea “EcoExperiencias Anllóns S.L.”; acode a un notario, rexistra a razón social, vai ao Rexistro Mercantil e obtén o NIF.

Resumo dos pasos prácticos

1. Escolla a forma xurídica e certifique o nome (nome da empresa).
2. Borrador de estatutos e escritura pública.
3. Inscripción no Rexistro Mercantil, obtención do NIF.
4. Inscripción na Axencia Tributaria e na Seguridade Social, inscrición nos censos de empresas.
5. Solicitar licenzas municipais e sectoriais.
6. Inscribir a empresa no rexistro de empresas turísticas de Galicia.
7. Obter permisos específicos (sanitarios, de construción, de actividades complementarias).

Completar estes procedementos posiciona o proxecto turístico como legal, seguro e atractivo para clientes e institucións, facilitando o acceso a axudas públicas, financiamento e colaboracións estratéxicas.

Obrigas contables e fiscais mínimas: libros maiores, IVE, imposto sobre a renda das persoas físicas

Unhas obrigas contables e fiscais mínimas garanten a transparencia, o cumprimento legal e o acceso a subvencións en calquera proxecto de turismo sostible.

Libros rexistro

- Todas as empresas e os traballadores autónomos deben manter rexistros de ingresos, gastos, activos de investimento e transaccións con terceiros (clientes/provedores).
- As sociedades (S.L./S.A.) tamén deben ter un libro de actas, socios e, se é o caso, contratos celebrados; todo iso inscrito no Rexistro Mercantil.

Exemplo: Un aloxamento rural en Anllóns emprega software de contabilidade para rexistrar os ingresos por habitacións e menús, os pagos a provedores de alimentos, as reformas e outros gastos recorrentes.

IVE (Imposto sobre o Valor Engadido)

- A gran maioría das actividades turísticas están suxeitas ao IVE (tipo xeral: 21 %, aloxamento: 10 %). • Obriga de emitir facturas con IVE, presentar declaracións trimestrais e un resumo anual (modelos 303, 390).
- O IVE pagado nas compras pódese deducir do IVE aplicado ás vendas.

Exemplo: Un obradoiro de cociña cobra 50 € por participante. Aplica o IVE do 21 % á factura e, cada trimestre, deduce o IVE pagado polas compras de alimentos e materiais.

Imposto sobre a Renda das Persoas Físicas (IRPF)

- As persoas traballadoras autónomas pagan o imposto sobre a renda dos seus beneficios netos, mediante estimación directa (réxime xeral ou simplificado) e retencións sobre facturas, se traballan con outras empresas (modelo 130 ou 131, declaracións trimestrais).
- As empresas pagan o imposto sobre a renda de sociedades; os socios declaran os dividendos ou salarios recibidos da empresa na súa declaración da renda das persoas físicas.

Exemplo: O emprendedor rural debe calcular os seus beneficios netos (ingresos menos gastos) e pagar o IRPF segundo a táboa progresiva; se factura servizos a outra empresa, aplica e retén o 7%/15% na factura.

Outras obrigas

- Conservar facturas, recibos e documentos durante un mínimo de 5 anos.
- Relacionarse coa Axencia Tributaria e con outras organizacións dixitalmente mediante certificados.
- Presentar declaracións informativas (modelo 347 para operacións superiores a 3.005,06 € con terceiros).

O cumprimento destas obrigas garante o funcionamento seguro do proxecto, evita sancións e reforza a credibilidade ante os clientes, provedores e a administración nos proxectos de turismo rural en Anllóns.

Contratación de traballadores e protección de datos (GDPR)

A contratación de traballadores e o cumprimento da normativa de protección de datos (GDPR) son piares legais e éticos para o correcto funcionamento dun proxecto de turismo sostible en Galicia e Anllóns.

Contratación de traballadores

- Inscripción na Seguridade Social: Todos os traballadores deben estar dados de alta no réxime da Seguridade Social correspondente. O empresario asume a obriga de cotizar e dar de alta aos empregados.
- Contrato de traballo: Redactar un contrato axeitado ao posto e á actividade (indefinido, temporal, fixo-discontinuo, de prácticas); debe especificar o salario, a xornada laboral, o tempo de vacacións e as condicións de acordo co convenio colectivo sectorial.
- Prevención de riscos laborais: Realizar unha avaliación de riscos e formar/informar os empregados sobre a seguridade no lugar de traballo; obter un seguro obrigatorio.
- Rexistro e notificación aos organismos pertinentes: Os contratos son comunicados ao SEPE (Servizo Público de Emprego Estatal) e rexistrados no rexistro laboral. É obrigatorio o cumprimento da normativa en materia de xornada laboral, permisos, igualdade e protección de menores ou grupos vulnerables.
- Cumprimento dos convenios colectivos: as condicións mínimas de salario, xornada laboral, dereitos e deberes aplícanse a sectores como a hostalería e o turismo rural.

Exemplo: Un aloxamento rural contrata un cociñeiro temporal para a tempada alta, dálle de alta na Seguridade Social, notifica o contrato ao SEPE e proporciónalle formación en manipulación de alimentos e prevención de riscos.

Protección de datos (GDPR)

- Rexistro de actividades: Débese documentar o tratamento dos datos de clientes, empregados e provedores (nome, teléfono, correo electrónico, alerxias, preferencias, etc.).
- Consentimento informado: obtención da autorización dos clientes para recoller, usar e almacenar os seus datos (sinaturas, cheques dixitais).
- Dereitos ARCO: Facilitar o acceso, rectificación, cancelación e oposición dos usuarios ao uso dos seus datos.
- Seguridade: Adoptar medidas técnicas e organizativas para evitar filtracións, accesos non autorizados ou perda de información persoal.
- Notificación de incidentes: En caso de violacións de seguridade, a empresa deberá notificalo á Axencia Española de Protección de Datos nun prazo máximo de 72 horas.
- Adaptación en mercadotecnia: Para enviar información comercial por correo electrónico ou WhatsApp, é imprescindible o consentimento previo; aplícase o principio de minimización de datos.

Exemplo: O obradoiro de cociña rural almacena os datos do rexistro turístico, obtén o consentimento dixital e ofrece información periódica sobre novas experiencias só a quen o autoriza.

O cumprimento da normativa laboral e de protección de datos reforza a credibilidade, protexe os dereitos e evita sancións, sendo esencial para a profesionalización do turismo rural e sostible en Anllóns e o desenvolvemento de produtos colaborativos e personalizados.

Permisos e autorizacións no turismo sostible

Os permisos e autorizacións son requisitos esenciais para operar legalmente un proxecto turístico sostible, garantindo a seguridade, a transparencia e o cumprimento das normas do sector.

Tipos de permisos e autorizacións

1. Licenza municipal de actividade e permiso de apertura: Un permiso emitido polo concello que autoriza o inicio dunha actividade empresarial (aloxamento rural, restaurante, axencia, obradoiros, visitas guiadas). Require un informe técnico sobre as instalacións, o cumprimento da normativa de accesibilidade e a adhesión ás normas urbanísticas.
2. Rexistro Rexional de Turismo: Inscripción no Rexistro de Empresas e Establecementos Turísticos da Xunta de Galicia para cada tipo de oferta: aloxamento, axencias e actividades complementarias. Isto inclúe a inspección e un informe favorable para garantir a calidade, a seguridade e a satisfacción do cliente. Require proporcionar información sobre a capacidade, as características e os servizos dos aloxamentos, os prezos, o seguro de responsabilidade civil e un libro de reclamacións.
3. Permisos sanitarios: En gastronomía e catas é obrigatorio ter un Permiso Sanitario (Dirección Xeral de Saúde Pública), cumprir as normas de manipulación e almacenamento de alimentos, hixiene e control de alérxenos.
4. Licenza de obra e ambiental: Se se leva a cabo unha reforma ou ampliación de instalacións, debe solicitarse unha licenza de obra e, en zonas protexidas, unha autorización ambiental especial.
5. Autorización para rutas e eventos: As actividades en espazos naturais, as rutas guiadas e as excursións por lugares singulares requiren permiso ambiental, notificación á Xunta/Concello e seguro específico de actividade.
6. Certificacións de calidade ambiental/sostible (voluntarias pero recomendadas): as ecoetiquetas, os distintivos de turismo responsable (SICTED, EUROPARC, etc.) acreditan as boas prácticas e facilitan o acceso a clientes e axudas públicas.

Exemplo práctico en Anllóns:

Unha casa rural con obradoiros gastronómicos e visitas guiadas debería:

- Obter unha licenza municipal de actividade e rexistrarse no directorio de aloxamentos rurais de Galicia.
- Solicitar permisos sanitarios para a cociña e as catas.
- Obter unha licenza ambiental para actividades no bosque (se son áreas protexidas).
- Informar ao concello das rutas e dos límites de capacidade, contratar un seguro de responsabilidade civil e mostrar o libro de reclamacións.

O cumprimento estrito dos permisos e autorizacións garante a continuidade xurídica, protexe os clientes e os traballadores e reforza a imaxe dunha empresa profesional e sostible no sector do turismo rural galego.

09 Identificación do sector e epígrafes CNAE

Como determinar o código CNAE e a súa importancia para a actividade turística

A identificación do sector e a correcta elección do epígrafe CNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas) é un paso fundamental para calquera proxecto turístico, xa que determina a normativa aplicable, os impostos e a integración nas estatísticas e rexistros oficiais.

Como determinar o epígrafe CNAE

- O epígrafe CNAE define o tipo de actividade que levará a cabo a empresa. A súa selección baséase na natureza real do produto/servizo principal, no volume de negocio e no seu cumprimento da normativa.
- É obrigatorio declarar o CNAE ao rexistrarse en Facenda e en procedementos como o IAE, a Seguridade Social e os rexistros sectoriais.
- Tomar unha decisión incorrecta pode levar a problemas legais ou administrativos (inspeccións, denegación de axudas).

Proceso para identificar o CNAE correcto

- Analizar a actividade principal (aloxamento, restauración, rutas, obradoiros, venda directa).
- Consulta a táboa oficial da CNAE (dispoñible na páxina web do INE ou da AEAT).
- Se se realizan varias actividades principais, pódense declarar varios códigos CNAE e cada epígrafe asociado ao volume estimado (por actividade).

Importancia para a actividade turística

- Determinar o tipo de impostos a pagar, cotizacións sociais, subvencións dispoñibles e normativa de calidade e seguridade aplicable.
- Facilita o acceso a programas de promoción e apoio institucional.
- É un requisito esencial para solicitar licenzas, axudas públicas e participar en asociacións profesionais.

Exemplos específicos e xustificación da actividade

Exemplos específicos e xustificación

Aloxamento rural:

- Código recomendado: CNAE 5520 (“Aloxamentos turísticos e similares”).
- Xustificación: Inclúe casas rurais, albergues, pensións e pousadas cuxo principal servizo é o aloxamento temporal.

Restaurante e cafetería rural:

- Código recomendado: CNAE 5610 («Restaurantes e postos de comida») ou 5630 («Establecementos de bebidas», se o negocio principal é unha cafetería ou un bar).
- Xustificación: Se o proxecto inclúe a xestión de menús, obradoiros culinarios ou venda de alimentos.

Axencias de rutas, guías e actividades complementarias:

- Código recomendado: CNAE 7990 (“Outros servizos de reserva e actividades relacionadas”) e/ou 9329 (“Outras actividades recreativas e de entretemento”).
- Xustificación: Para empresas que organizan rutas na natureza, actividades culturais, obradoiros, eventos ou experiencias turísticas integrais.

Compra produtos turísticos locais:

- Código recomendado: CNAE 4719 (“Outro comercio ao por menor en establecementos non especializados”).
- Xustificación: Para negocios con venda directa de produtos agroalimentarios, artesanía e recordos vinculados á experiencia turística.

Exemplo aplicado en Anllóns

Un proxecto de vivenda rural que inclúa aloxamento, restaurante e obradoiros debe declarar:

- 5520 como epígrafe central para o aloxamento.
- 5610 para o restaurante interno que atende tanto a hóspedes como a clientes externos.
- 9329 se tamén xestiona actividades guiadas, obradoiros de cociña, rutas e eventos para turistas.

Isto permite estar legalmente cuberto para todos os servizos e optar a axudas específicas para cada rama.

Unha correcta identificación da CNAE reforza a seguridade, facilita as auditorías e xustifica a profesionalidade do proxecto de turismo rural e sostible en Anllóns ante clientes e administracións.

10 Recursos persoais, técnicos e financeiros básicos

Identificación e mapeo de recursos dispoñibles

Identificar e mapear os recursos dispoñibles é o punto de partida para planificar a viabilidade e a sustentabilidade dun proxecto de turismo rural. Recoñecer e catalogar os recursos financeiros, humanos, técnicos e de infraestrutura permite optimizar os investimentos, anticipar as necesidades e definir a estratexia de implementación.

Tipos de recursos para mapear

1. Financeiro:

Inclúen capital social, fondos propios, axudas públicas (subvencións da Xunta, concello), préstamos bancarios, microcréditos, financiamento colectivo e achegas de socios (diñeiro, bens e man de obra).

Exemplo: 10.000 € de aforros propios, 8.000 € de subvención para turismo rural e 5.000 € de achega dos socios para mobiliario e reforma.

2. Humanos:

Persoal permanente e temporal; familiares, socios, colaboradores, voluntarios ou traballadores externos. Identifícanse as competencias (hostalería, cociña, atención ao cliente, idiomas, dixitalización) e as necesidades de formación ou contratación.

Exemplo: cociñeiro/a asociado/a, guía local para visitas guiadas, axudantes de limpeza, colaboración cunha escola de hostalería para prácticas.

3. Técnicos:

Equipamento, ferramentas, maquinaria, software (xestión e reservas), sistemas informáticos, materiais de cociña, vehículos, bicicletas eléctricas, etc.

Exemplo: cociña industrial, mobiliario de aloxamento, bicicletas eléctricas, ordenador, sistema de reservas en liña e sitio web.

4. Infraestruturas:

Locais, edificios, terreos, propiedades rurais, salas polivalentes, instalacións complementarias, almacéns, zonas exteriores e equipamentos de accesibilidade/adaptación.

Exemplo: Casa rural con 5 dormitorios, sala de obradoiros, terreos axardinados para eventos, aparcadoiro privado e acceso adaptado.

Como realizar o mapeo

Recoméndase crear un inventario ou rexistro detallado (pode ser unha folla de cálculo de Excel, un software de xestión ou un formulario impreso) onde se identifique cada recurso, se valore economicamente e se defina o seu estado e utilidade para o proxecto.

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
Subvención Xunta	Financiero	Ayuda infraestructura	8.000€	Solicitar

Impacto na planificación

Mapear recursos axuda a:

- Avaliar a capacidade para iniciar e manter a actividade.
- Priorizar os investimentos (reformas, maquinaria, formación).
- Identificar as deficiencias (necesidade de contratar persoal específico, buscar financiamento externo ou adquirir equipamento).
- Xustificar a viabilidade no plan de negocio e solicitar subvencións.

Exemplo integrado:

Un aloxamento rural en Anllóns comeza cun local familiar reformado, alianzas con produtores, unha subvención para bicicletas eléctricas e socios con experiencia en gastronomía e servizos ao visitante, planificando a contratación de persoal de limpeza en tempada alta.

Este proceso é clave para especificar os pasos de implementación e garantir a coherencia entre os recursos dispoñibles e as necesidades reais do proxecto de turismo sostible.

Requisitos mínimos e necesidades na posta en marcha

Os requisitos mínimos e necesidades para a posta en marcha dun proxecto turístico sostible garanten a viabilidade, a seguridade e a legalidade desde o primeiro día, guiando os investimentos e a xestión esenciais antes da súa apertura ao público.

Requisitos mínimos

- Instalacións e infraestruturas axeitadas: instalacións que cumpran os estándares de seguridade, accesibilidade, confort e avaliación técnica (certificado de obras, inspección municipal).
- Licenzas e permisos: Obtención dunha licenza de actividade/apertura, rexistro turístico rexional, permisos sanitarios e ambientais se é o caso.
- Capital inicial suficiente: fondos propios, achegas de socios, subvencións, préstamos ou microcréditos para renovacións, equipamentos, infraestruturas dixitais e promoción.
- Recursos humanos: Persoal básico para atención ao cliente, cociña, limpeza ou guías turísticos. Plan de formación e cumprimento da normativa laboral.
- Sistema de xestión dixital: software para reservas, facturación electrónica, sitio web, comunicación cos clientes e rexistro de datos.
- Seguros obrigatorios: responsabilidade civil, danos, accidentes e protección laboral.
- Plan de acción comercial e de mercadotecnia: estratexia de lanzamento e promoción entre clientes locais e externos (folletos, páxina web, redes, acordos).

Necesidades adicionais

- Xestión documental e contabilidade: libros rexistro, facturación, declaración de impostos, controis internos e arquivo de documentos.
- Relación con provedores locais: contratos con produtores, artesáns e colaboradores turísticos.
- Plan de mantemento e mellora: Supervisión periódica das instalacións, limpeza, compras e formación asociada.
- Continxencia e flexibilidade: planificación adaptada á estacionalidade, aos picos de demanda e a imprevistos (meteoroloxía, reservas, eventos).
- Comunicación institucional: rexistro e participación en asociacións sectoriais, encontros e eventos territoriais de Anllóns.

Exemplo en Anllóns

Unha casa rural con obradoiros de cociña debe:

- Dispoñer dun local renovado e equipado para aloxamento e actividades culinarias.
- Ter licenza municipal, rexistro na Xunta e permisos sanitarios e ambientais.
- Dotar de capital inicial para equipamento e mobiliario.
- Contratar persoal de recepción, cociña e limpeza coa formación axeitada.
- Configurar un sistema de reservas e comunicación baseado na web.
- Rexistrar libros de ingresos/gastos, ter un seguro de responsabilidade civil e cumprir coas declaracións do IVE e do IRPF.
- Contactar e pechar acordos con produtores de mel, pan e queixo para os obradoiros e menús.

Identificar e cumprir estes requisitos permíteche iniciar o teu negocio turístico con garantías, credibilidade e a capacidade de operalo de forma eficiente e flexible no contexto galego e rural.