



Xestión empresarial e Plans de negocio - Plan Económico-Financeiro Básico



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



SECRETARÍA DE ESTADO
DE TURISMO



XUNTA
DE GALICIA



Deputación
DA CORUÑA

FORMADORA



Paula Madeleine **Miller Merino** España/Irlanda

Consultora turística cunha formación académica sólida e un enfoque internacional na súa carreira. Graduada en Creación, Administración e Dirección de Empresas (CADE) e en Turismo pola Universidade Nebrija de Madrid, tamén realizou un semestre en Rotterdam, especializándose en Negocios Internacionais.

A súa pasión polo sector turístico materializouse nunha exitosa traxectoria profesional, con máis de cinco anos de experiencia en consultoría, deseño de experiencias turísticas e na creación de produtos innovadores como o enoturismo, turismo vivencial e experiencias sustentables.

Desde 2020, Paula traballa como consultora, e desde 2023 en Innotur Consultoría e Innovación, onde desempeña o rol de responsable e coordinadora de proxectos na oficina de Santiago de Compostela. Nesta posición, liderou proxectos de alto impacto en diversas localizacións, como a creación e promoción de experiencias turísticas nas provincias de Sevilla e Granada co proxecto "Oleoturismo España" e na implementación de plans de sustentabilidade en destinos de relevancia nacional. Ademais, estivo involucrada no desenvolvemento de rutas temáticas e na mellora das competencias dixitais no sector turístico, traballando da man con diversos concellos e entidades privadas para impulsar o turismo sustentable.

Paula coordinou e executado iniciativas estratéxicas como a creación de experiencias en destinos como Cazorla, a Ribeira Sacra e Asturias, contribuíndo a posicionar estes territorios como referentes do turismo gastronómico, cultural e de natureza. O seu enfoque integral non só inclúe a planificación, senón tamén a formación e a sensibilización do sector cara á dixitalización e a innovación.

Coñece máis!

TAREFAS



- Cubrir plantilla Excel

Índice de Contidos

01	02	03
Fundamentos do Plan Económico-Financeiro	Compoñentes básicos do plan financeiro	Ferramentas Analíticas Esenciais
Definición, obxectivos e diferenzas clave	Investimentos, financiamento, vendas e custos	Estado de resultados, fluxo de efectivo e ratios
04	05	06
Guía Práctica con Plantilla Excel	Ferramentas Dixitais	Casos e aplicación práctica
Paso a paso para completar o teu plan	Software y automatización financeira	Exemplo completo de rutas en Anllóns
07		
Síntese e Conclusións		
Boas prácticas e próximos pasos		

Preguntas de Diagnóstico

Antes de comenzar, reflexiona sobre estas preguntas clave para evaluar o teu punto de partida:

Coñeces o investimento real necesario?

Calculaches todos os custos iniciais do teu proxecto turístico, incluíndo licenzas, seguros, equipamento e fondos de emerxencia? Ou só tes unha estimación aproximada?

Entendes o teu fluxo de caixa?

Sabes canto diñeiro necesitarás durante a tempada baixa para cubrir os gastos fixos? Identificaches os meses críticos nos que poderías ter problemas de fluxo de caixa?

¿Tes claridade sobre a túa rendibilidade?

Podes calcular cantas rutas ou servizos necesitas vender mensualmente para alcanzar o punto de equilibrio? Coñeces a túa marxe de beneficio por servizo?

Cómo xestionas a estacionalidade?

Planificaches estratexias para xerar ingresos durante a tempada baixa? Tes produtos ou servizos alternativos para os meses con menor demanda turística?

Obxectivos xerais da formación



Dominar a planificación financeira

Aprender a crear un plan económico-financeiro completo que valide a viabilidade do teu proxecto turístico antes de investir recursos.



Calcular investimentos e custos reais

Identificar e cuantificar todas os investimentos iniciais, custos fixos e variables necesarios para operar o teu negocio turístico de forma sustentable.



Proxectar ingresos realistas

Estimar ventas considerando estacionalidad, capacidad operativa y demanda del mercado turístico en tu zona geográfica.



Xestionar o fluxo de efectivo

Anticipar problemas de liquidez y aprender estrategias para mantener tesorería positiva durante todo el año, especialmente en temporada baja.



Utilizar ferramentas dixitais

Manexar plantillas excel e software de xestión financeira para automatizar procesos, reducir erros e tomar decisións informadas basadas en datos reais.



Tomar decisións estratéxicas

Desenvolver capacidade analítica para axustar prezos, optimizar custos e diversificar servizos segundo os resultados da análise financeiro.



MÓDULO 01: Fundamentos do Plan Económico-Financeiro

Este módulo establece as bases conceptuais do plan económico-financeiro. Comprenderás qué é, para qué serve e por qué é unha ferramenta crítica para validar a viabilidade de tu proxecto turístico antes de investir tempo e diñeiro.

Qué é e para qué serve o Plan Económico-Financeiro?

Definición clara e sinxela

O Plan Económico-Financeiro é un documento que resume, de forma numérica e estruturada, toda a información financeira clave dun proxecto empresarial.

Responde a preguntas cruciais: Canto diñeiro necesito? Cantos ingresos espero ter? Cales serán os meus gastos? Cando comezarei a gañar cartos?

Esencialmente, transforma a túa idea en números, o que che permite saber se o teu proxecto é economicamente viable.

5

Obxectivos clave

Funcións principais do plan

Obxectivos clave dun Plan Económico-Financeiro

Estimar inversión inicial

Calcula canto diñeiro necesitas para comezar: equipamento, instalacións, materiais, permisos. Exemplo: Para as rutas de sendeirismo necesitas un vehículo (4.000 €), equipo de seguridade (800 €), material didáctico (500 €) e seguro (300 €). Total: 5.600 €.

Prever ingresos e gastos

Calcula os teus ingresos mensuais e todos os teus gastos mensuais. Se organizas dúas excursións semanais con 12 persoas a 35 € cada unha, os teus ingresos mensuais serían aproximadamente de 3.360 € en tempada alta.

Calcular beneficios

Resta os gastos dos ingresos para determinar se o teu negocio será rendible. Proxecta as ganancias durante 1, 2 e 3 anos. Se os ingresos son de 3.360 € e os gastos son de 2.100 €, o teu beneficio mensual será de 1.260 €.

Anticipar problemas de liquidez

Identifica os meses nos que poidas ter problemas de fluxo de caixa, algo especialmente importante no turismo debido á estacionalidade. En Anllóns, o inverno pode ser moi lento.

Tomar decisiones informadas

Se as cifras non cadran, o plan axúdache a repensar: subo os prezos? reduzco os custos? diversifico os servizos? alargo a tempada?

Diferenza entre Plan Financeiro e Plan contable

É importante non confundir estes dous conceptos, xa que moitos emprendedores creen que son o mesmo.

Plan Económico-Financeiro

- **Propósito:** Ferramenta de planificación e predición
- **Tempo:** Futuro - proxeccións a 3-4 anos
- **Datos:** Estimacións, escenarios posibles
- **Obxectivo:** Tomar decisións estratéxicas
- **Audiencia:** Emprendedor, bancos, inversores

Plan Contable / Contabilidade

- **Propósito:** Rexistro histórico de operacións
- **Tempo:** Pasado - o que xa ocorreu
- **Datos:** Feitos reais, transaccións
- **Obxectivo:** Cumprir obrigas fiscais
- **Audiencia:** Hacienda, auditorías

📌 En resumo: un plan financeiro axúdache a planificar o futuro; a contabilidade rexistra o pasado. Ambos son necesarios, pero o primeiro é esencial para comezar.

Por que é crítica a viabilidade económica

Unha idea brillante de negocio pode fracasar se non é viable economicamente. Vexamos algúns exemplos reais:



Boa idea, pero cara

Rutas con guías especializados, comidas gourmet, vehículos eléctricos e seguro premium. Custo operativo: 150€/ruta, pero o cliente paga 60€. Perderías diñeiro en cada ruta.



A estacionalidade esquecida

Proxectas 3.000€ mensuais, pero en inverno só tens 300€. Con gastos fixos de 1.500€/mes, perdes diñeiro cada mes invernal sen actividades alternativas.



O investimento subestimado

Cres que necesitas 5.000 €, pero esqueches as licenzas (2.000 €), a formación (1.500 €), o márketing (1.000 €) e as emerxencias (1.500 €). Realidade: necesitas 11.000 €.

Utilidade práctica do Plan Económico-Financeiro

Para ti como emprendedor

- Sabes se o teu negocio será rendible ANTES de investir cartos.
- Identificas riscos (meses malos, gastos inesperados)
- Ten un plan B se algo sae mal
- Podes axustar prezos, custos ou estratexia CON DATOS

Para conseguir financiamento

- Os bancos piden un Plan Económico-Financeiro para avaliar préstamos
- Os investidores queren ver números para decidir se investir
- As administracións públicas requiren para subvencións

Para xestionar o negocio

- Compara o planeado vs. o real
- Detecta desviacións rapidamente
- Toma decisións correctivas a tempo
- Axusta a estratexia en función dos resultados





MÓDULO 02: Componentes básicos do plan financeiro

Neste módulo aprenderás os elementos fundamentais que compoñen un plan económico-financiero: investimentos iniciais, fontes de financiamento, previsión de vendas e estrutura de custos. Cada compoñente é esencial para construír un plan sólido e realista.

Investimentos iniciais

Que inclúe?

Todo o diñeiro que necesitas investir antes de que o teu negocio comece a xerar ingresos. Está dividido en tres categorías principais.



Activos ixos

Recursos que duran anos: vehículos, equipos, infraestrutura, mobiliario. Deprécianse co tempo pero seguen sendo patrimonio da empresa.



Activos Correntes

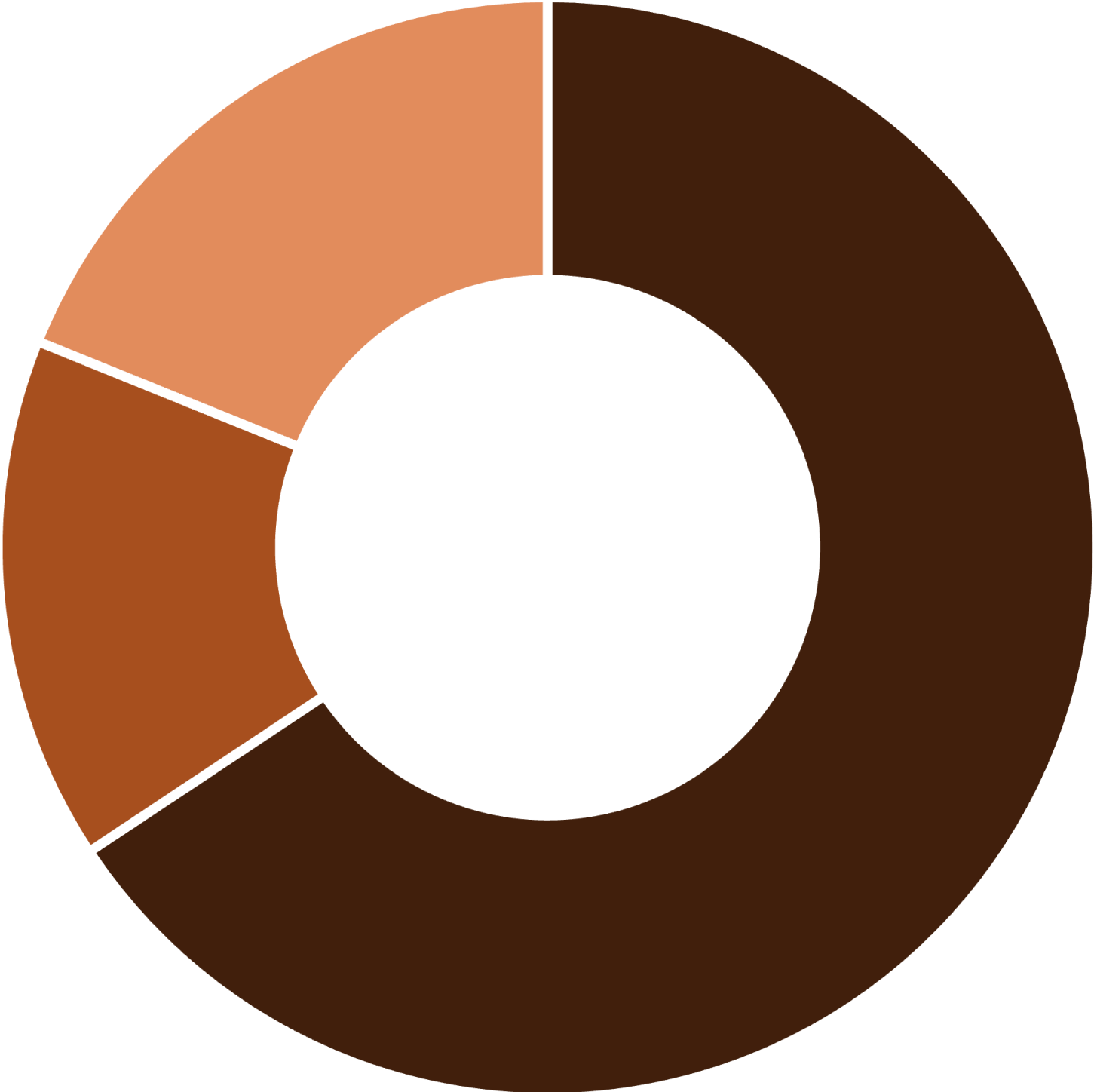
Capital de traballo: efectivo inicial en caixa, inventario, contas por cobrar. Diñeiro ou recursos que se gastan e renovan continuamente.



Gastos Diferidos

Trámites legais e administrativos: licenzas, permisos, seguros iniciais, formación, asesoría legal. Necesarios para existir legalmente como empresa.

Exemplo: Inversión inicial para rutas gastronómicas en Anllóns



Desglose detallado de Activos Fijos

	Vehículos Furgoneta pequena (7 prazas) usada en bo estado: 7.260€
	Equipamento cociña Nevera portátil profesional, estufa, menaxe completo para 15 persoas: 1.815€
	Seguridade Botiquín profesional, chalecos reflectantes, GPS: 545€
	Oficina Ordenador portátil, impresora, escritorio, cadeiras, estanterías, teléfono: 2.541€
	Material promocional Guías impresas, mapas laminados, cámara fotográfica: 1.029€
	Sinalización Logo e material rotulado para vehículo e oficina: 605€

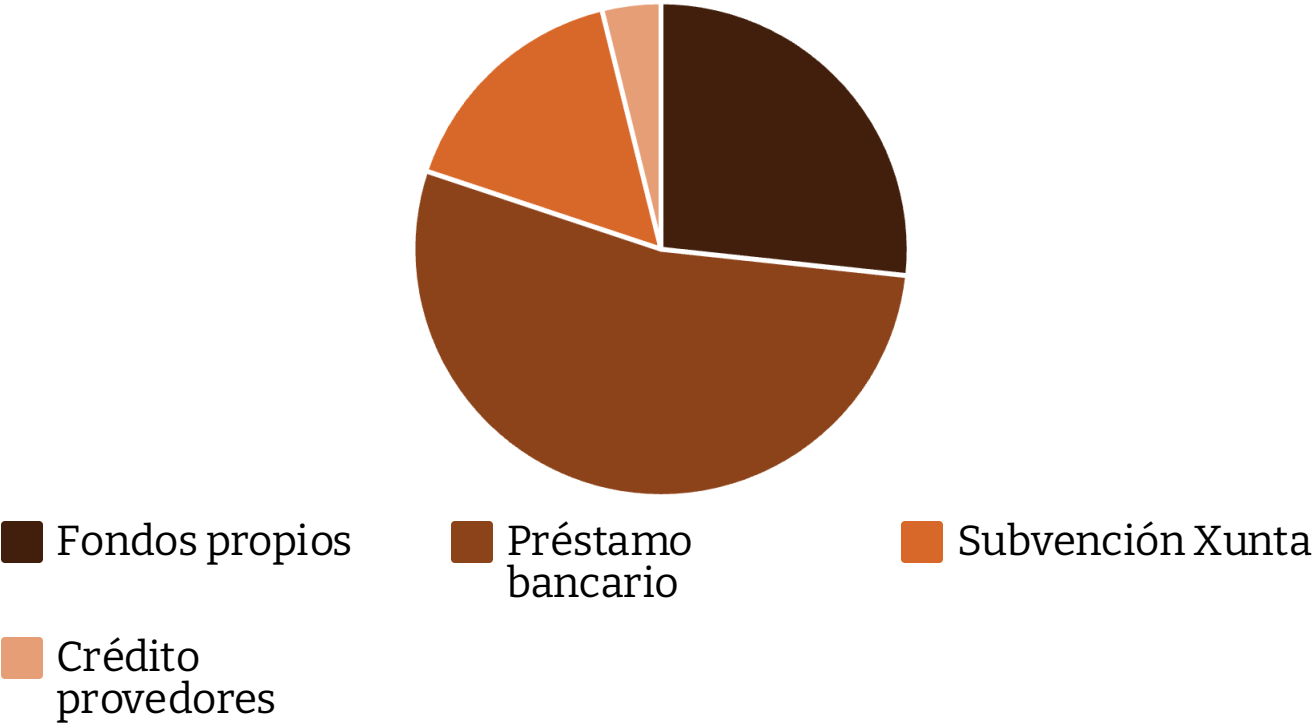
Financiamento e fontes de recursos

Por que é importante?

Debes explicar como obterás os 18.720 € necesarios. O diñeiro non sae do nada. Cada euro investido ten unha orixe.



Ejemplo: Plan de financiación Mix conservador



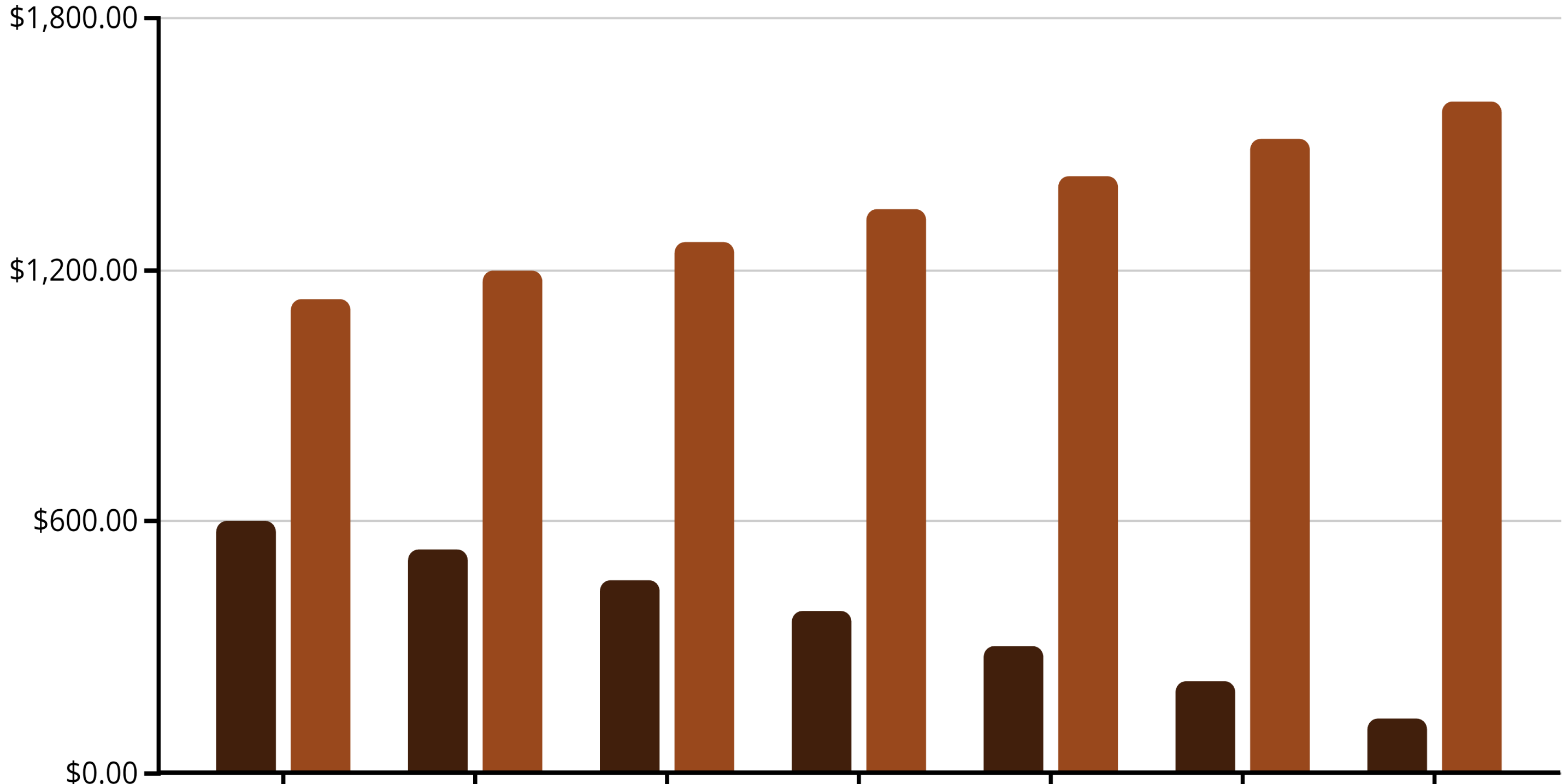
Distribución do financiamento

- Fondos propios: 5.000€ (27%)
- Préstamo bancario LP: 10.000€ (54%) a 7 años, 6% anual
- Subvención Xunta: 3.000€ (16%)
- Crédito proveedores: 720€ (3%) a 90 días

Custo anual: 600€ en intereses do préstamo

Plan de amortización do préstamo

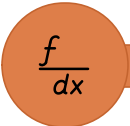
Préstamo de 10.000€ a 7 anos con interese do 6% anual. Cota anual: 1728€



Previsión de Ventas

Que inclúe?

Unha estimación realista de cantos servicios venderás segundo capacidade operativa, demanda do mercado, estacionalidade e competencia. Debe ser optimista pero fundamentada en datos reais.


$$\frac{f}{dx}$$

Análise de capacidade

Calcula a túa capacidade máxima: tamaño máximo do grupo por ruta, rutas por día e días de funcionamento anuais. Despois, aplica unha porcentaxe de ocupación realista.



Estacionalidade

A tempada alta de turismo ten meses de máxima actividade e meses de baixa actividade. En Anllóns, a tempada alta é de xullo a agosto e na Semana Santa. As vendas distribúense segundo os patróns históricos da zona.



Tipos de servizos

Divídeo por produto: rutas básicas, premium e corporativas. Cada unha ten un prezo e unha demanda diferentes. Diversifica para reducir o risco.

Capacidad operativa: Rutas gastronómicas en Anllóns

12

Persoas por ruta

Grupo máximo para comodidade en furgoneta

2

Rutas por día

Unha mañá, unha tarde/noite

250

Días operativos

Exclúe mantemento e descansos

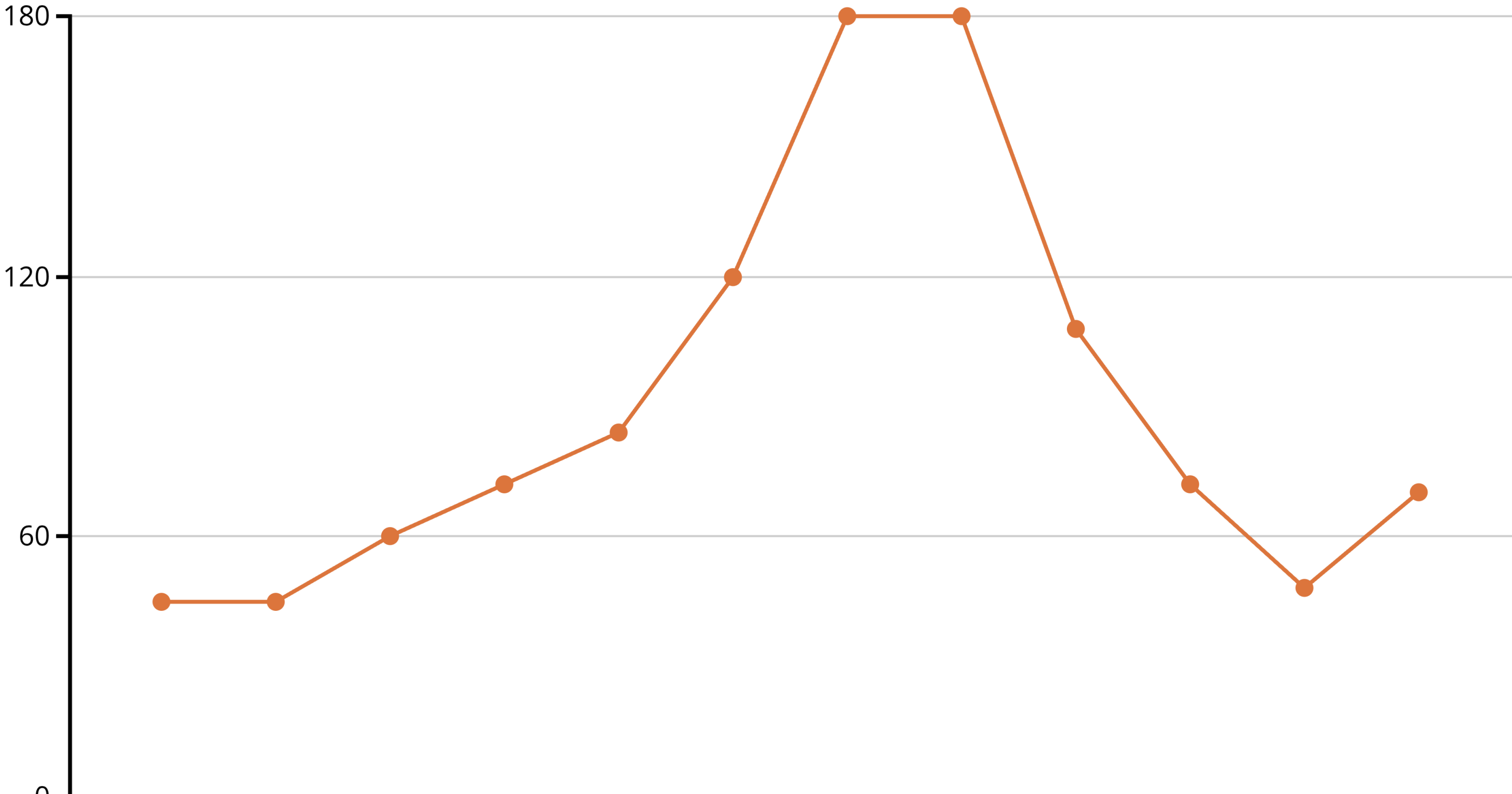
60%

Ocupación media

Estimación realista de ocupación

Capacidade máxima teórica: 6.000 persoas/ano. Capacidade realista con 60% ocupación: 3.600 persoas/ano. Previsión conservadora primeiro ano: 1.084 persoas (30% de capacidade máxima).

Distribución mensual de ventas por estacionalidad



Previsión de ingresos por tipo de ruta

Ruta básica

Prezo: 35€/persoa

Persoas anuais: 200

Ingresos: 7.000€

Ruta premium

Prezo: 50€/persoa

Persoas anuais: 180

Ingresos: 9.000€

Ruta corporativa

Prezo: 65€/persona

Persoas anuais: 100

Ingresos: 6.500€

Outros ingresos

Merchandising, fotos, souvenirs

Ingresos: 500€

Total ingresos anuais

23.000€

A diversificación de servicios permite captar diferentes segmentos de mercado e maximizar ingresos. As rutas premium e corporativas teñen maior marxe de beneficio.

Custos e gastos operativos

Que son?

Diñeiro que gastas cada mes para que o negocio funcione, sen incluír investimento inicial. Divídense en custos fixos (iguais cada mes) e variables (dependen de actividade).



Estrutura de Costes Fixos Mensuais

Recursos Humanos	
Salario propietario/xestor:	1.200 €
Salario guía tempo parcial:	1.920 €
Seguridade Social patronal (35%):	1.124 €
Subtotal:	4.244 €/mes

Instalacións e servizos	
Aluguer oficina/almacén:	300 €
Auga, electricidade, teléfono, internet:	150 €
Subtotal:	450 €/mes

Vehículo	
Combustible estimado:	800 €
Mantemento/revisión:	200 €
Seguro vehículo:	100 €
ITV + imposto circulación:	50 €
Subtotal:	1.150 €/mes

Seguros e Administración	
Responsabilidade civil:	80 €
Seguro accidentes:	50 €
Asesoría contable/xestoría:	150 €
Software xestión:	30 €
Subtotal:	310 €/mes

Marketing e Outros	
Publicidade dixital:	200 €
Mantemento web:	50 €
Material promocional:	50 €
Depreciación equipamiento:	100 €
Gastos diversos:	100 €

Custos Variables por Ruta

Estes custos varían segundo o número de rutas e persoas atendidas.



Comida e Bebida

Picoteo de entrada (3€), comida principal (8€), viño/bebida (2€), postre/café (1,50€). Total: 14,50€ por persoa ou 174€ por ruta de 12 persoas.



Transporte e material

Peaxes/aparcamento (0,50 €), consumibles (0,30 €), botiquín/auga (0,20 €). Total: 1 € por persoa ou 12 € por ruta.

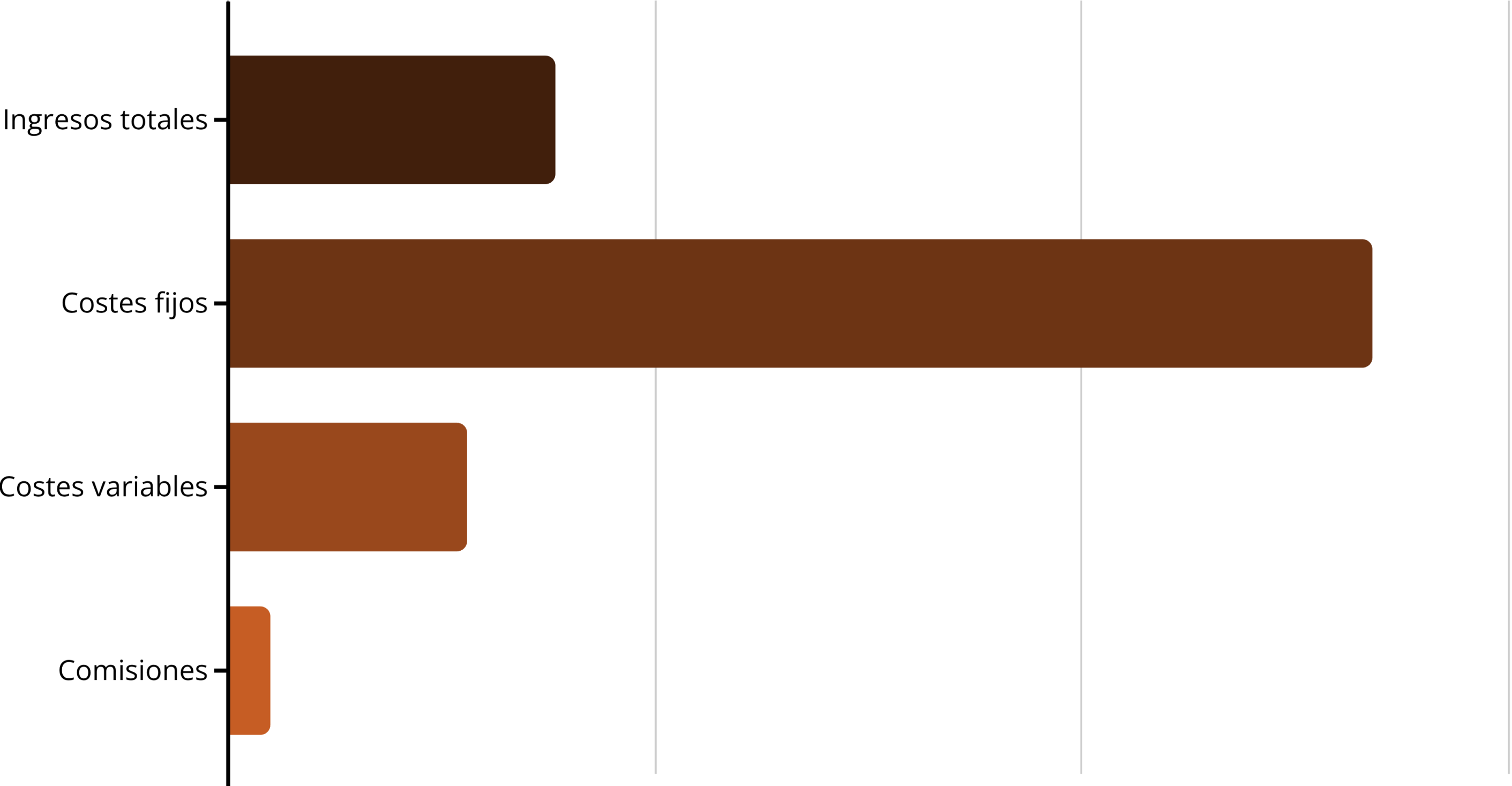


Comisións Intermediarios

Comisión axencia turística (5€), comisión plataforma Booking (2€). Total: 7€ por persoa se a venda é vía intermediarios (40% das rutas).

Custo variable total: 22,50€ por persoa con comisións, ou 15,50€ por persoa en vendas directas.

Comparativa Ingresos vs Costes Anuais



MÓDULO 03: Ferramentas Analíticas Essenciais

Este módulo ensínache as tres ferramentas fundamentais para analizar a saúde financeira do teu proxecto: a conta de resultados (rendabilidade), o estado de fluxo de caixa (liquidez) e o balance xeral proxectado (patrimonio neto). Tamén aprenderás a calcular os ratios financeiros clave para tomar decisións informadas.



Estado de Resultados (Conta de Perdas e Ganancias)

Que é exactamente?

É un documento financeiro que responde á pregunta: ¿Gané o perdí diñeiro no periodo analizado? Mostra a viaxe desde "ventas brutas" ata "beneficio neto" (diñeiro que realmente te quedou).



Estado de Resultados Anual: Rutas Anllóns

Concepto	Monto
INGRESOS	
Ventas netas	23.000€
MENOS: CUSTOS DE VENDAS	
Comida, bebida, combustible	16.802€
Comisións intermediarios	3.031€
(=) UTILIDADE BRUTA	3.167€
MENOS: GASTOS OPERATIVOS	
Soldos e cargas sociais	50.928€
Administración	7.560€
Vehículo	4.200€
Seguros	1.560€
Marketing	3.600€
Outros	2.400€
(=) UTILIDAD E OPERATIVA	-67.081€
MENOS: GASTOS FINANCEIROS	
Intereses préstamos	600€
(=) UTILIDADE ANTES DE IMPOSTOS	-67.681€
MENOS: IMPOSTOS	0€
(=) BENEFICIO NETO	-67.681€

Interpretación do Estado de Resultados

Marxe bruto moi baixo (14%)

De cada 100€ de ingresos, só 14€ quedan para cubrir gastos fixos. Debería ser 30-50% mínimo en turismo. Os custos variables consumen demasiado.

Gastos operativos altísimos (221%) (221%)

Os soldos e custos fixos son 9 veces os ingresos. É completamente insostible. A estrutura de persoal é demasiado cara para o volume de negocio.

Perda sistemática (-67.681€)

O negocio NON é viable sen cambios drásticos. Necesitas triplicar ingresos, reducir custos á metade, ou cambiar completamente o modelo de negocio.

- ❏ Decisións necesarias: Aumentar prezos 30-50%, reducir persoal, diversificar servizos, crear paquetes anuais con hoteis, ou buscar convenios corporativos estables.

Fluxo de Efectivo (Cash Flow)

Que é exactamente?

É o rexistro de diñeiro real que entra e sae de tu caixa mes a mes. É diferente do Estado de Resultados porque rexistra cando realmente entra ou sae diñeiro, non cando faces a venda.

Estado de Resultados

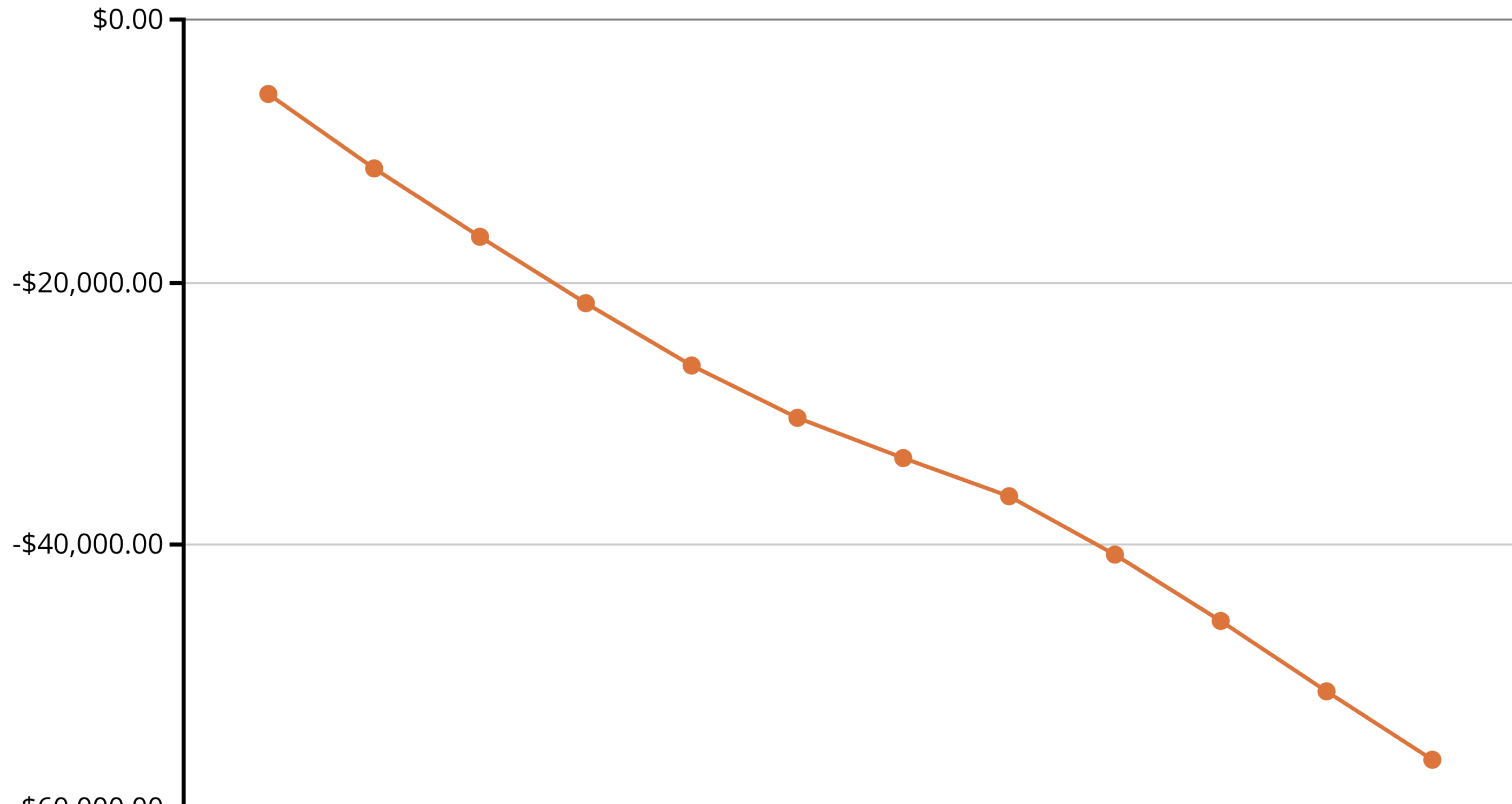
- Contabilidade accrual
- Rexistra cando fas a venda
- Pode mostrar beneficios mesmo se non tes cartos.
- Exemplo: "Hoxe vendo por 100 €" (aínda que che paguen en 3 meses)

Fluxo de Efectivo

- Contabilidade de caja
- Rexistra cando cobras ou pagas
- Mostra diñeiro real dispoñible
- Exemplo: "Recibín 100 € na miña conta bancaria hoxe"

Crítico: Unha empresa pode ser "rendible" en papel pero quebrar por falta de diñeiro en caixa. O fluxo de efectivo é tu oxíxeno financeiro.

Fluxo de Efectivo Mensual: Ano 1



Solucións para o déficit de liquidez

Liña de crédito bancaria

Solicitar 51.000€ para cubrir déficit.
Custo: 8% anual = 4.080€ en intereses.
Require demostrar solvencia e garantías.

Aforros persoais

Se ten 51.000€ aforrados, podes cubrir o déficit sen débeda. Pero gastas tiña de emerxencia completamente.

Investidores/Socios

Buscar socio que invista 51.109€ a cambio de participación accionarial (probablemente 50% da empresa).

Pago adiantado

Negociar con axencias e clientes corporativos para cobrar por diante. Ofrecer descontos por pagamento anticipado.

Subvencións públicas

Solicitar axudas da Xunta de Galicia, Deputación ou programas europeos. Proceso longo (6-12 meses) pero sen custo.



Balance Provisional

Qué é exactamente?

É unha foto conxelada da situación patrimonial de quenda nun momento específico (normalmente fin de exercicio). Responde á pregunta: ¿Cuánto vale min?

$$\text{ACTIVOS} = \text{PASIVOS} + \text{PATRIMONIO}$$

O que TEN = O que DEBES + O que É TUYO

Balance ao 31 de decembro Ano 1

ACTIVOS (o que posees)

Activos Fixos

- Vehículo furgoneta: 5.445€
- Ordenador e equipos: 847€
- Mobiliario oficina: 436€
- Outros equipos: 619€

Subtotal activos fixos: 7.347€

Activos Correntes

- Efectivo en caixa: -56.412€
- Inventario produtos: 200€
- Contas por cobrar: 0€

Subtotal activos correntes: -56.212€

TOTAL ACTIVOS: -48.865€

PASIVOS (o que debes)

Pasivos a Longo Prazo

- Préstamo bancario: 8.872€

Pasivos a Curto Prazo

- Débedas a provedores: 1.200€s a provedores: 1.200€
- Impostos por pagar: 800€
- Cota préstamo próxima: 432€

TOTAL PASIVOS: 11.304€

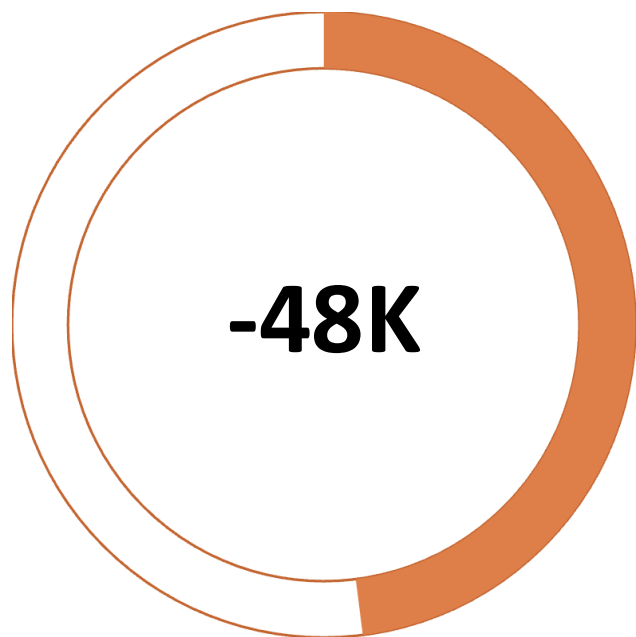
PATRIMONIO (O que é teu)

- Capital aportado: 18.720€
- Pérdidas acumuladas: -67.681€

TOTAL PATRIMONIO: -48.961€

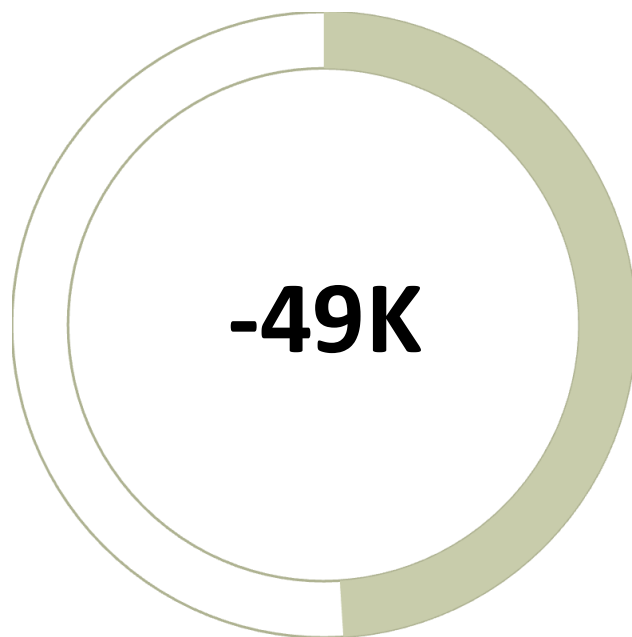
📄 Verificación: $-48.865€ = 11.304€ + (-48.961€)$ ✓ O balance cadra

Interpretación do Balance: Insolvencia técnica



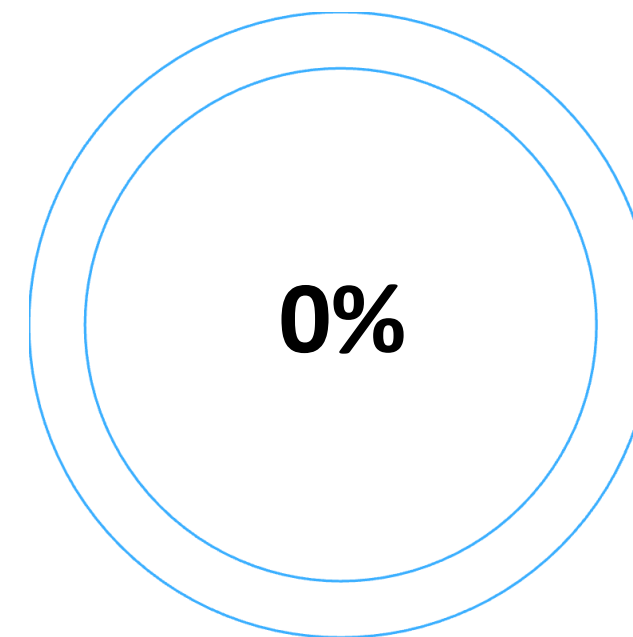
Activos netos

Ten MENOS cousas que o que debes



Patrimonio

Achega inicial máis perdas resultan en patrimonio negativo



Solvencia

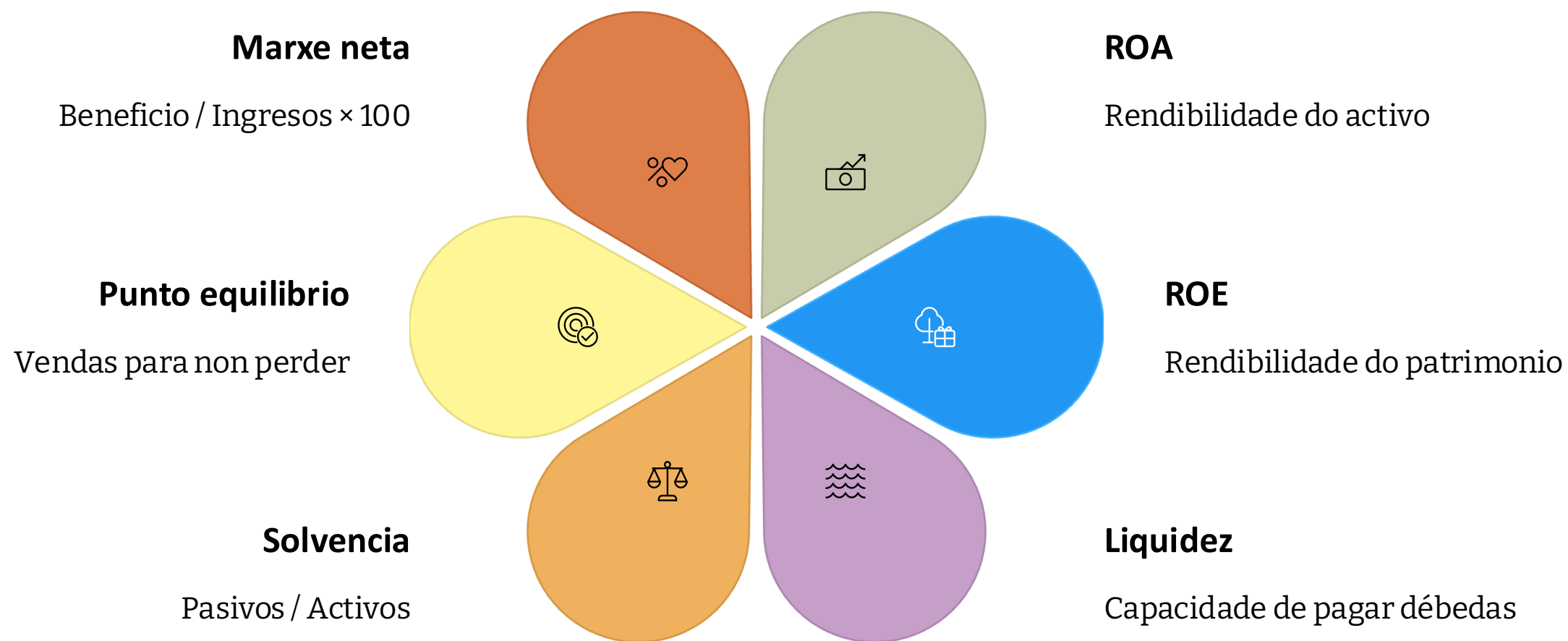
NON eres solvente. Pasivos superan activos

¿Qué significa? Se liquidaras a empresa hoxe: vendes vehículo (5.445€) + equipamento (2.102€) = 7.547€ líquido. Pero debes pagar 11.304€. Falta: 3.757€. A empresa estaría tecnicamente insolvente.

Ratios Financieros básicos

Que son?

As ratios simplifican a análise reducindo números complexos a indicadores clave. Son como el "chequeo médico" de tu negocio.



Ratios de Rendibilidade: Análise crítico

1

Marxe neta

Fórmula: $\text{Beneficio neto} / \text{Ingresos} \times 100$

Cálculo: $-67.681\text{€} / 23.000\text{€} \times 100 = -294\%$

Interpretación: De cada 100€ de vendas, perdes 294€ (porque os gastos fixos son altísimos). Benchmark turismo: 20-30%. Tu negocio: INVIABLE.

2

Rendibilidade do Activo (ROA)

Fórmula: $\text{Beneficio neto} / \text{Activos totais} \times 100$

Cálculo: $-67.681\text{€} / -48.865\text{€} \times 100 = 138,5\%$

Interpretación: Dato enganoso porque o denominador é negativo. Non é calculable de forma significativa (empresa insolvente).

3

Rendibilidade do Patrimonio (ROE) (ROE)

Fórmula: $\text{Beneficio neto} / \text{Patrimonio neto} \times 100$

Cálculo: $-67.681\text{€} / -48.961\text{€} \times 100 = 138,2\%$

Interpretación: O patrimonio é negativo, polo que o ratio non é informativo. Indica insolvencia estrutural.

Ratios de Liquidez e Solvencia

Liquidez inmediata

Fórmula: Activos correntes / Pasivos correntes

Cálculo: $-56.212\text{€} / 2.432\text{€} = -23,1$

Saudable: $\geq 1,0$

Interpretación: Non ten diñeiro, debes diñeiro. Risco moi alto de insolvencia inmediata.

Ratio de endebedamento

Fórmula: Pasivos totais / Activos totais $\times 100$

Cálculo: $11.304\text{€} / -48.865\text{€} \times 100 = -23,1\%$

Saudable: $< 60\%$

Interpretación: O denominador é negativo, indica insolvencia. Estrutura financeira rota.

Cobertura de débeda

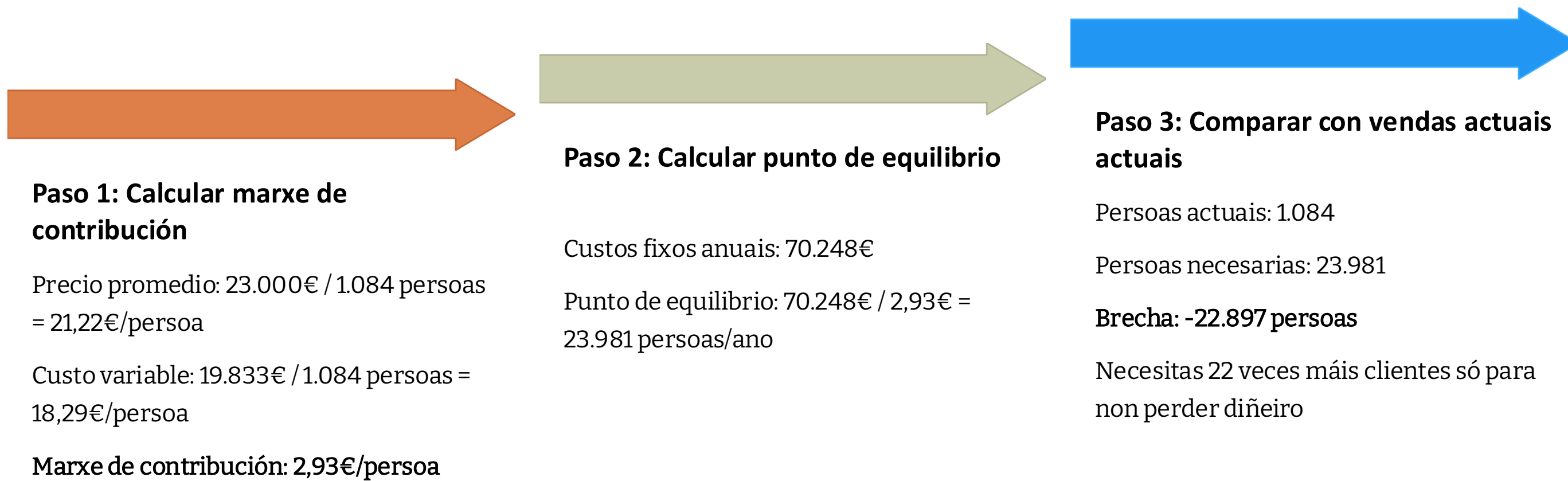
Non podes pagar nin unha vez os intereses

Punto de Equilibrio (Break-even)

Qué é?

É o nivel de vendas onde ingresos = gastos. Por debaixo, hai perdas; por riba, ganancias.

Fórmula: Costes fixos / Marxe de contribución unitario



Síntesis de Ratios: Diagnóstico completo

Marxe neta: -294%

Saudable: >15%

Diagnóstico: **✗** Crítico

Liquidez: -23,1

Saudable: >1,0

Diagnóstico: **✗** Crítico

Endebedamento: -23,1%

Saudable: <60%

Diagnóstico: **✗** Insolvencia

Cobertura débeda: -111,8

Saudable: >2,5

Diagnóstico: **✗** Risco impago

Punto equilibrio: 23.981 pers.

Actual: 1.084 pers.

Diagnóstico: **✗** Inviabile

CONCLUSIÓN: PROXECTO NON VIABLE EN ESTADO ACTUAL. Require rediseño completo do modelo de negocio, redución drástica de custos, ou multiplicación de ingresos por 3-4 veces.



MÓDULO 04: Guía Práctica coa Plantilla Excel

Este módulo guíache paso a paso no uso do modelo de Excel para crear o teu plan financeiro. Aprenderás a introducir datos, configurar parámetros clave e interpretar os resultados automáticos xerados pola ferramenta.

Como cubrir a plantilla paso a paso

01

Datos xerais do proxecto

Empeza introducindo o nome do proxecto, o emprendedor e o sector. Isto axuda a identificar cada plan e a organizar versións.

02

Introdución de investimentos

Detalla cada compra ou gasto necesario para arrancar: furgoneta, equipamento, material publicitario, licenzas. Sinala prezo, cantidade e aplica o IVE se corresponde.

03

Configuración de financiamento

Indica como pagarás o investimento: diñeiro propio, préstamos, subvencións públicas ou crédito de provedores. No caso dos préstamos, introduce o importe, o prazo e o tipo de xuro.

04

Estimación de vendas mensuais

Indica tipo de produto/servicio, prezo unitario, unidades previstas e mes de maior venda (estacionalidade). O cadro desagrega vendas por mes e ano.

05

Rexistro de costes

Completa os principais gastos: soldos, aluguer, seguros, subministracións fixos e custos variables por produto. O cadro de Excel suma automaticamente e compara con ingresos.

Parámetros de Configuración

¿Qué son?

Los parámetros son los valores básicos que controlan toda la simulación financiera. Si los configuras mal, todos los cálculos posteriores serán incorrectos. Es como ajustar los "diales" de una máquina.

IVA Impuesto sobre el Valor Añadido. En turismo: 10% en servicios, 21% en compras de equipamiento.	Períodos de cobro/pago Días que tarda el dinero en entrar o salir. Crítico para flujo de caja.	Tasas de depreciación Pérdida de valor anual de activos. Vehículos: 25%, ordenadores: 30%, mobiliario: 10%.
Distribución estacional Porcentaje de ventas por mes. Debe sumar 100%. Refleja temporada alta/baja.	Cuotas sociales Seguridad Social patronal: ~30% sobre sueldos brutos. Coste real de empleados.	

IVA: Configuración correcta

Tipos de IVE en turismo

- IVE reducido (10%): Aloxamento, restauración, servizos turísticos
- IVE normal (21%): Equipamento, compras, servizos xerais
- IVA superreducido (4%): Alimentos básicos (non turismo)

Configuración en plantilla

IVE nas compras: 21%

Cando tú compras equipamento, pagas 21%

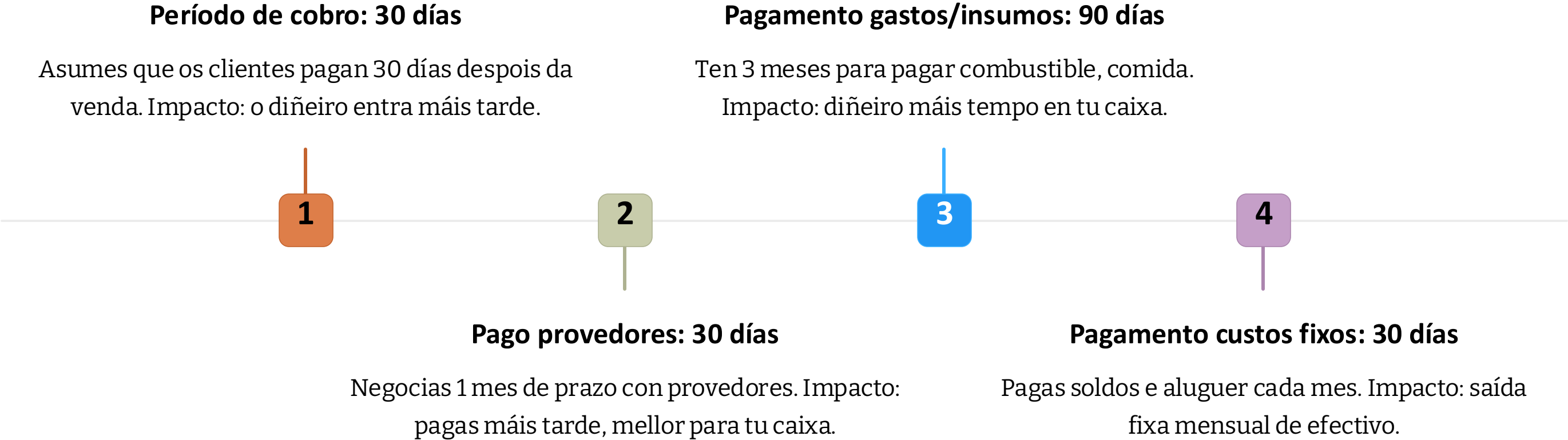
IVE nas vendas: 10%

Cando vendes servizos turísticos, cobras 10%

📌 Importante: o IVE é diñeiro que tes que pagarlle a facenda, non o teu propio diñeiro. Se esqueces deducir o IVE dos teus ingresos, pensarás que estás a gañar máis do que realmente gañas.

Períodos de Pago e Cobro

Son os días que tarda o diñeiro real en entrar ou saír de tu caixa. É crucial para o fluxo de efectivo.



Fórmula máxica: Cobrar rápido, pagar lento (pero sempre pagando a tempo para non xerar conflitos).

Taxas de Depreciación de Activos

Que é a depreciación?

É a perda de valor que sofren os bens co tempo e uso. Unha furgoneta nova perde valor cada ano; un ordenador tamén. No Estado de resultados, debes "cargar" ese gasto de depreciación, aínda que non pagase diñeiro en efectivo.

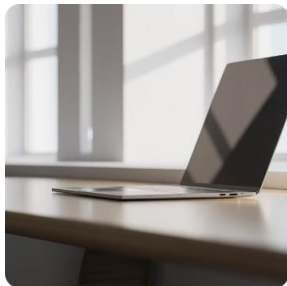


Vehículos

Taxa anual: 25%

Vida útil: 4 años

10.000€ → 2.500€ gasto anual



Ordenadores

Taxa anual: 30%

Vida útil: 3-4 años

1.000€ → 300€ gasto anual



Mobiliario

Taxa anual: 10%

Vida útil: 10 años

1.000€ → 100€ gasto anual



Equipamento

Taxa anual: 20%

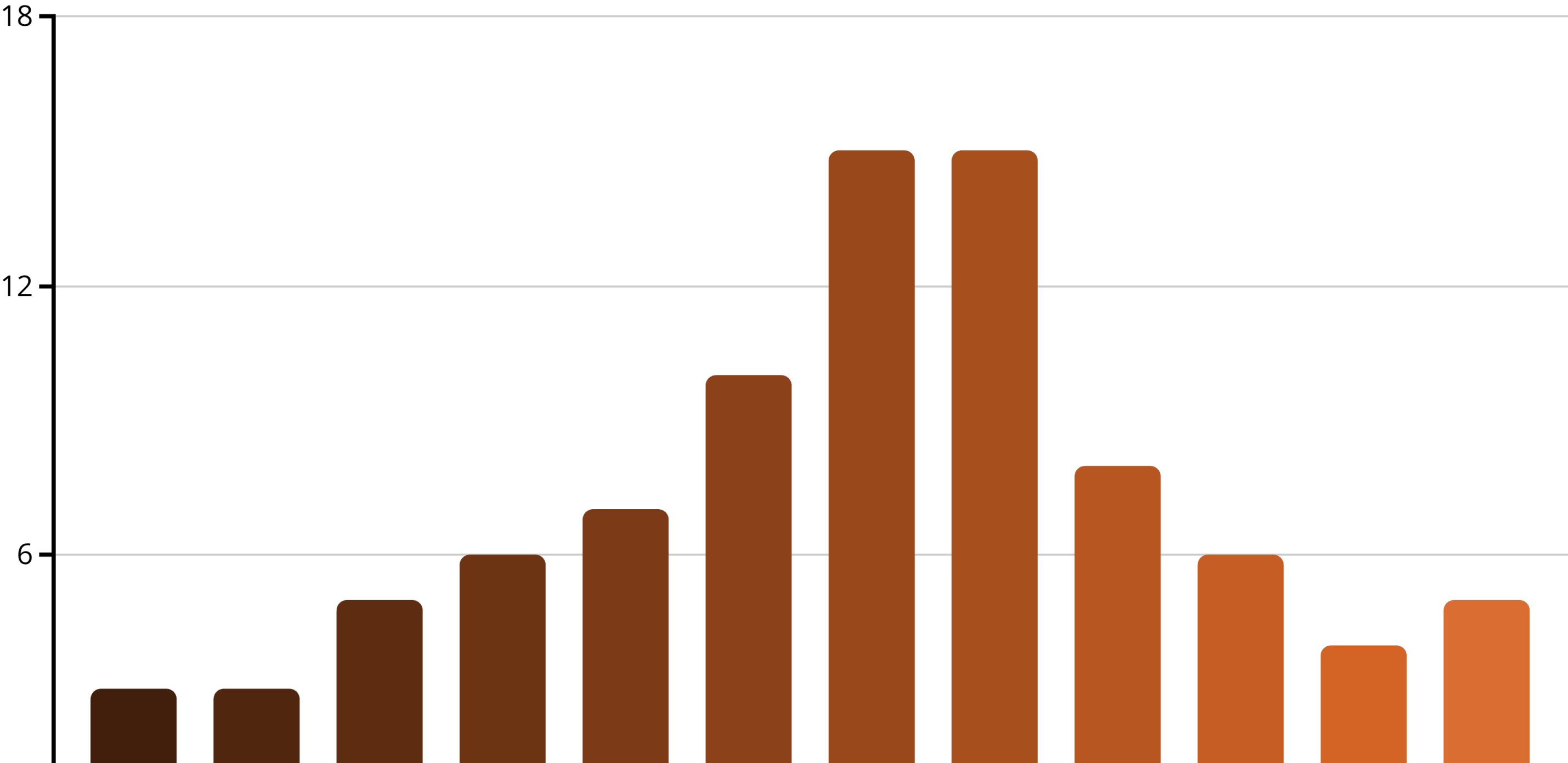
Vida útil: 5 años

500€ → 100€ gasto anual

Distribución Estacional de Vendas

Qué e?

É o patrón de cándos vendes máis durante o ano. En turismo é CRÍTICO porque non todos os meses son iguais.



Configuración de salarios e aportacións sociais

Compoñentes do custo laboral total

Non é só o soldo bruto. Hai retencións e cotizacións sociais que hai que incluír.



📌 Exemplo: Se necesitas 1 guía con soldo bruto de 1.500€/mes, o custo total empresa mensual é 1.948,50€ (anual: 23.382€). Si solo presupostabas 18.000€, te falta casi 5.400€. Isto é o que moitos emprendedores olvidan.

Lectura e interpretación de resultados

Análise de rendibilidade

A rendibilidade é a capacidade de tu proxecto para xerar beneficios. Ao revisar os resultados na folla Excel, busca sempre o "Beneficio Neto" anual.

Proxecto rendible

Beneficio neto anual: **+2.400€**

O negocio funciona (aínda que a marxe é estreito). Podes vivir el e reinvestir para crecer.

Proxecto non viable

Beneficio neto anual: **-8.000€**

O proxecto non é viable salvo axustes importantes. Necesitas cambiar precios, costes o modelo.

Avaliación de riscos de liquidez

O Excel calcula mes a mes o saldo de caixa. Se hai meses onde o saldo é negativo (en vermello), terás problemas para pagar gastos aínda que ti ano acabe en positivo.

- **Verifica que o saldo nunca caia por debaixo de cero**

Se isto pasa, hai que prever liñas de crédito, fondos propios de reserva, ou renegociar pagamentos con provedores.

- **Identifica o punto máis baixo do ano ano**

O punto máis baixo sole estar en meses de baixa actividade. Verifica qué cantidade necesitarías como "colchón" para eses meses críticos.

- **Planifica a estacionalidade**

Os ingresos fortes do verán deben servir tamén para cubrir os gastos fixos dos meses baixos. Aforra en temporada alta.

Indicadores clave de éxito (KPIs)



Marxe neta

Beneficio / Ingresos anuais. Mínimo saudable en turismo: 15%.



Punto de equilibrio

Cantos servizos necesitas vender para alcanzar o punto de equilibrio? Compara iso coa túa capacidade real.



Liquidez

Cobras o suficientemente cedo como para cubrir os gastos a tempo? Sempre un saldo de caixa positivo.



ROI

$(\text{Beneficio} / \text{Investimento inicial}) \times 100 = \% \text{ de retorno anual do teu investimento.}$

Análise de escenarios

Utiliza a plantilla para simular distintos escenarios e estar preparado ante imprevistos.



Escenario optimista

Aumento de vendas do 20%, subida de prezos, baixada de custos. ¿Cuánto ganarías?



Escenario realista

Vendas iniciais conservadoras, gastos axustados. Ti plan base máis probable.



Escenario pesimista

Redución de vendas por circunstancias externas, aumento de custos (combustible, materia prima).

A folla Excel permite axustar rapidamente cantidades e ver o seu impacto directo en beneficio, saldo de tesouraría e punto de equilibrio. Isto te permite estar preparado ante imprevistos e ter alternativas ben planificadas.



MÓDULO 05: Ferramentas Dixitais Dixitais para Xestión Financeira

Este módulo presenta as principais pechadas dixitais que facilitan a xestión económica e administrativa de tu negocio turístico. Aprenderás sobre software de facturación, contabilidade, xestión integral e as vaidadas da automatización financeira.

Ferramientas recomendadas para emprendedores turísticos



Contasimple

Especial para autónomos e microempresas. Crea e envía facturas en segundos. Versión gratuita para arrancar. Compatible con Verifactu. Ideal para rutas guiadas, alquiler de cuartos, pequeñas tiendas.



Holded

Software todo-en-un para autónomos e pequenos negocios. Contabilidad, facturas, inventario, proyectos, pagos e cobramientos desde una misma plataforma. Integración con otras apps, fácil manejo desde móvil.



Divilo

Fintech española que permite aceptar pagos de todo tipo, emitir recibos e facturas rápidamente, e operar con moneda extranjera se recibes turistas internacionales. Axilidade e adaptación ó sector turístico.



Contasol

Moi popular en España pola súa facilidade e custo asequible. Permite preparar facturas, llevar contabilidade, xestionar libros fiscais e crear modelos de IRPF. Multiusuario, boas actualizacións automáticas.



Tiendanube

Crea unha tenda online facilmente e conéctala con redes sociais. Flexible para venda de produtos artesanais, packs turísticos, merchandising e reservar eventos. Integración con pasarelas de pago.



PGCONTA

Pensado para pemes, fácil de usar, fiable en seguridad. Control financeiro e fiscalidade empresarial en interface sinxela. Ideal para negocios que teñan traballadores ou varios tipos de servizos turísticos.

Vantaxes da automatización financeira

Aforro de tempo e custos

As tarefas repetitivas (facturación, cobramentos, pagamentos, conciliación bancaria) realízanse automaticamente. Un software especializado pode reducir ata un 75% o tempo dedicado a xestión administrativa.

Redución de erros

Ao eliminar a xestión manual, minimízanse os erros de introdución de datos, duplicados ou perdas de información. Especialmente crítico en facturación con Verifactu e cumprimento tributario.

Control e transparencia total

O rexistro automático de tódolos movementos permite detectar fraudes internos e gastos indebidos rapidamente. Os informes xéranse en tempo real, achegando claridade sobre a saúde financeira.

Cumprimento normativo facilitado

O software actualiza automaticamente modelos fiscais, obrigas de IVE, IRPF e presentación electrónica de impostos. Evitas sancións de Facenda por erros ou omisións.

Adaptabilidade e escalabilidade

Os sistemas dixitais permiten xestionar máis servicios, usuarios ou liñas de negocio sen perder control financeiro. Podes traballar desde calquera lugar (oficina, casa, rutas guiadas).

Satisfacción e produtividade

Empregados e autónomos valoran a facilidade de procesos: menos papeleo, acceso directo a datos relevantes. Un fluxo de traballo áxil tradúcese en máis enerxía para innovar no produto turístico.



MÓDULO 06: Casos e aplicación práctica

Este módulo presenta un caso práctico completo de rutas guiadas en Anllóns, desde o investimento inicial ata a análise de viabilidade. Aprenderás a aplicar todos os conceptos anteriores a un exemplo real e a identificar as claves para axustar e mellorar tu plan económico-financeiro.

Caso práctico: Rutas guiadas en Anllóns

Supostos básicos do proxecto

- **Proxecto:** Empresa de rutas gastronómicas guiadas en Anllóns
- **Investimento inicial:** Vehículo, materiais, oficina, permisos
- **Equipo:** Un guía a tempo parcial, propietario xestor
- **Servizos:** Rutas básicas e premium, paquetes escolares e eventos corporativos
- **Zona xeográfica:** Costa de Anllóns, Galicia



Investimentos e financiamento do proxecto

Investimentos iniciais

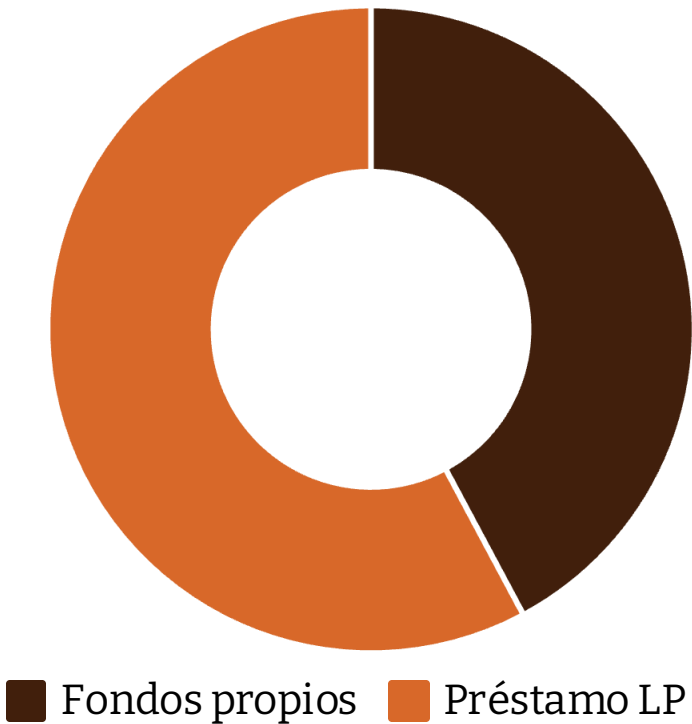
- Furgoneta (segunda mano): 7.200€
- Equipamento seguridade: 700€
- Material promocional: 600€
- Licenzas e seguros: 1.200€
- Oficina e mobiliario: 900€
- Fondo de emerxencia: 1.500€

Total inversión: 12.100€

Financiamento

- Fondos propios: 5.100€ (42%)
- Préstamo LP: 7.000€ (58%)

Total financiamento: 12.100€



Previsión de ventas e estrutura de custos

Ingresos anuais

Ruta básica (28€ × 300 pax): 8.400€

Ruta premium (46€ × 120 pax): 5.520€

Paquetes escolares (12€ × 170 pax):
2.040€

Eventos corporativos (150€ × 15): 2.250€

Total: 18.210€

Costes fixos anuais

Soldo guía: 8.400€

Seguridade social: 2.400€

Oficina/aluguer: 2.400€

Seguros: 900€

Publicidade/web: 1.200€

Suministros: 600€

Xestoría: 900€

Total: 16.800€

Costes variables anuais

Combustible: 1.150€

Comida para rutas: 2.300€

Material gastable: 360€

Comisións axencias: 300€

Total: 4.110€

Resultado financeiro do proxecto

Estado de resultados anual

Ingresos: 18.210€

Custos fixos: -16.800€

Costes variables: -4,110€

Beneficio: -2.700€

Interpretación

O proxecto, tal como está formulado, sería deficitario. O obxectivo é axustar algunha destas variables:

- Aumentar vendas (máis rutas, máis clientes)
- Buscar máis produtos premium (maior marxe)
- Baixar custos fixos (oficina, salario)
- Reducir custos variables (negociar con provedores locais)

TAREFAS



- Cubrir plantilla Excel



CreaciónExperiencias



www.anllons.creacionexperiencias.com



gestionproyectos@anllons.creacionexperiencias.com



Tel.: 625 54 77 48