

TEORÍA – XESTIÓN EMPRESARIAL E PLANS DE NEGOCIOS– PLAN ECONÓMICO– FINANCEIRO

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

No corazón da Costa da Morte, o río Anllóns flúe por un terreo cheo 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 valore os recursos locais, 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 Fundamentos do plan económico financeiro

02 Compoñentes básicos do plan financeiro

03 Ferramentas analíticas esenciais

04 Ferramentas dixitais para a xestión financeira

05 Casos e aplicación práctica

06 Síntese e conclusións

01 Fundamentos do plan económico e financeiro

Que é e para que serve o Plan Económico-Financeiro?

Definición

O Plan Económico-Financeiro é un documento que resume, nun formato estruturado e numérico, toda a información financeira clave do teu proxecto empresarial. Noutras palabras, responde a preguntas cruciais como:

- Canto diñeiro necesito para comezar o meu negocio?
- Cantos ingresos espero gañar cada mes?
- Cales serán os meus gastos operativos?
- Cando empezarei a gañar cartos?
- Será rendible o meu proxecto?

Esencialmente, o Plan Económico-Financeiro é unha ferramenta que transforma a túa idea en números, permitíndoche saber se o teu proxecto é economicamente viable.

Analoxía para unha mellor comprensión

Imaxina que queres abrir un negocio de visitas guiadas en Anllóns. A túa idea é atractiva, pero a pregunta é: De onde sacarei o diñeiro para cubrir os gastos iniciais? Canto tempo tardarei en recuperar o meu investimento? Gañarei o suficiente para vivir?

O Plan Económico-Financeiro é coma facer un "ensaio xeral" con números antes de abrir o negocio ao público. Permite saber se funciona ou se cómpre facer axustes.

Obxectivos principais

Un Plan Económico-Financeiro ten cinco obxectivos fundamentais:

1. Estimar o investimento inicial necesario

- Calcula canto diñeiro necesitas para comezar: compra de equipamento, instalacións, materiais, permisos, etc.
- Exemplo: Para rutas de sendeirismo precisas vehículo de transporte (4.000 €), equipo de seguridade (800 €), material didáctico (500 €), seguro inicial (300 €). Total: 5.600 €.

2. Prever ingresos e gastos realistas

- Estima canto diñeiro entra cada mes (ventas de servizos).
- Calcula todos os gastos mensuais: salarios, combustible, mantemento, seguros, publicidade, servizos (electricidade, auga, teléfono).
- Exemplo: Se fas 2 rutas por semana con 12 persoas cada unha a 35 € por persoa, os teus ingresos mensuais serían aproximadamente de 3.360 € (en tempada alta).

3. Calcular beneficios esperados

- Resta os gastos dos ingresos para saber se o teu negocio será rendible.
- Proxecta ganancias a 1, 2 e 3 anos.
- Exemplo: Se os teus ingresos son de 3.360 € e os teus gastos son de 2.100 €, o teu beneficio mensual será de 1.260 €.

4. Anticipar problemas de liquidez

- Identifica meses onde poderías ter escaseza de efectivo (especialmente importante no turismo debido á estacionalidade).
- Exemplo: En Anllóns, o inverno pode ser moi lento. Tes diñeiro aforrado dabondo para cubrir os gastos fixos de xaneiro, febreiro e marzo?

5. Tomar decisións informadas sobre o modelo de negocio

- Se as cifras non cadran, o plan axúdache a repensar: Subo os prezos? Reduzco os custos? Diversifico os servizos? Alargo a tempada?

Diferenza entre un Plan Financeiro e un Plan Contable

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

Plan Económico-Financeiro	Plan Contable / Contabilidade
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
Exemplo	"Se vendo 100 rutas ao mes, gañarei 5.000€"

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 a viabilidade económica do teu proxecto é fundamental

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

Exemplo 1: A idea bonita pero cara

- Queres facer sendeirismo con guías expertos, desfrutar de comidas gourmet de produtores locais, viaxar en vehículos eléctricos e ter un seguro premium.
- O teu custo operativo por ruta é de 150 €, pero o cliente medio está disposto a pagar 60 €.

Conclusión: Perderías cartos en todas as rutas. Non é viable.

Solución: Reducir custos (guías locais sen certificación avanzada), simplificar o menú, vehículos convencionais.

Exemplo 2: A estacionalidade esquecida

- Proxectas uns ingresos de 3.000 € ao mes, pero non contas con ter só 300 € no inverno.
- Tes uns gastos fixos de 1.500 €/mes (aluguer, seguro, subministracións).

Problema: No inverno pérdese diñeiro todos os meses.

Solución: Crear actividades alternativas no inverno (rutas gastronómicas, obradoiros, visitas culturais) ou aforrar no verán para cubrir o inverno.

Exemplo 3: O investimento inicial subestimado

- Cres que necesitas 5.000 € para comezar.
- Pero esqueciches: licenzas (2.000€), formación (1.500€), marketing inicial (1.000€), fondo de emerxencia (1.500€).
- Realidade: Necesitas 11.000 €.

Problema: Se só tes 5.000 €, non podes comezar segundo o planeado.

Solución: Buscar financiamento externo (préstamo, subvención, investidores).

Utilidade práctica do Plan Económico-Financeiro

Para ti como emprendedor/a:

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

Para obter financiamento:

- ✓ Os bancos requiren un plan financeiro para avaliar se che prestarán diñeiro
- ✓ Os investidores queren ver as cifras para decidir se investir ou non
- ✓ As administracións públicas (para subvencións) requiren este documento

Para xestionar o negocio ao longo do tempo:

- ✓ Compara o previsto co real
- ✓ Detecta desviacións rapidamente
- ✓ Toma decisións correctivas oportunas

Resumo desta sección

O Plan Económico-Financeiro é o documento que traduce a túa idea en números para determinar a súa viabilidade. Os seus obxectivos son:

- 1.Cuantificar o investimento inicial
- 2.Estimar ingresos e gastos realistas
- 3.Calcular a rendibilidade
- 4.Identificar problemas de tesourería
- 5.Fundamentar decisións estratéxicas

É diferente da contabilidade porque axuda a planificar o futuro, non a rexistrar o pasado. E é fundamental porque moitos proxectos "bos" fracasan se non son financeiramente viables.

Obxectivos clave dun Plan Económico-Financeiro

Un Plan Económico-Financeiro persegue cinco obxectivos fundamentais que te guiarán na xestión e avaliación do teu negocio turístico. Analizaremos cada un deles con exemplos reais:

Obxectivo 1: Estimar o investimento inicial necesario

Que significa?

Trátase de calcular canto diñeiro necesitas para poñer en marcha o teu negocio turístico dende cero. Non se trata só das cousas "obvias" (vehículo, equipamento), senón de todo o necesario para comezar.

Por que é fundamental?

Se subestimas o investimento, poderías quedar sen cartos a metade do proceso. Se o sobreestimas, o teu negocio parecerá inviable cando non o é.

Exemplo: Rutas de sendeirismo en Anllóns

Imaxina que queres poñer en marcha un negocio ofrecendo visitas guiadas polas vilas e praias do Anllóns. Cal sería o teu investimento inicial?

Concepto	Custo	Observacións
Vehículo de transporte (furgoneta pequena)	€6.500	Usada, con mantemento histórico
Equipos de seguridade (chalecos, botiquín, GPS)	€800	Necesarios por lei
Material didáctico e guías	€500	Mapas impresos, libros sobre fauna/flora
Seguros (responsabilidade civil, vehículo)	€800/año	Necesarios dende o principio
Licencias e permisos administrativos	€600	Tramitación con concello
Equipamento oficina (ordenador, teléfono, software)	€1.200	Reservas e facturación en liña
Mobiliario básico (escritorio, cadeiras, estanterías)	€400	Mínimo para organización
Fondo de emerxencia (3 meses gastos)	€2.000	Para gastos inesperados
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	€12.800	

Desglose dos tipos de investimento:

Tipo	Monto	Porcentaxe
Activos fixos (duran anos: vehículo, oficina)	€8.900	69%
Activos correntes (gástanse/renovan: materiais, permisos)	€1.900	15%
Fondo de emerxencia (efectivo en caixa)	€2.000	16%

A importancia de ser realista:

- Estimación inxenua: "Necesito 3.000 €" (esquece moitos custos)
- Estimación realista: «Necesito 12.800 € para comezar de verdade»

Sen diñeiro suficiente, pode que non sexas capaz de facer fronte a emerxencias (reparacións de vehículos, gastos legais), o que limita o teu crecemento.

Obxectivo 2: Prever ingresos e gastos realistas

Que significa?

Trátase de proxectar canto diñeiro entra (ventas) e canto sae (gastos operativos) cada mes. A precisión é fundamental: as cifras infladas xeran falsas esperanzas; as cifras baixas poden facer que un proxecto viable pareza inviable.

Por que é fundamental?

Un negocio pode ter unha boa idea pero ser economicamente inviable se os gastos superan sistematicamente os ingresos.

Exemplo: Proxección mensual de rutas de sendeirismo en Anllóns

INGRESOS (proxección moderada, tempada alta):

Concepto	Detalles	Monto
Rutas guiadas	2 rutas/semana × 12 persoas × 35€/persoa	€3.360
Servizos adicionais	VenDa de snacks, souvenirs	€300
INGRESOS MENSUAIS TOTAIS	(Xullo-Agosto)	€3.660

GASTOS FIXOS (constantes cada mes):

Concepto	Monto	Explicación
Salario do propietario/guía	€1.200	Mínimo digno
Combustible furgoneta	€400	2 rutas/semana, consumo moderado
Mantemento vehículo	€200	Revisións, neumáticos, reparacións
Seguros	€150	Seguro responsabilidade civil dividido
Aluguer oficina/almacén	€300	Pequeno local no centro Anllóns
Servizos (auga, luz, teléfono e internet)	€180	Oficina + comunicación
Publicidade e marketing	€200	Redes sociais, revistas turísticas
Contabilidade/xestión administrativa	€100	Asesoría simplificada
GASTOS FIXOS TOTAIS	€2.730	

GASTOS VARIABLES (dependen do volume de rutas):

Concepto	Cálculo	Monto
Comida/bebida para grupos	€5 por persoa × 24 persoas/mes	€120
Botiquín e repostos	Segundo desgaste	€50
GASTOS VARIABLES TOTAIS		€170

RESUMO MENSUAL (Tempada alta: xullo-agosto):

Ingresos: 3.660€

- Gastos fixos: 2.730€
- Gastos variables: 170€

= BENEFICIO: 760€

PROXECCIÓN ANUAL (con estacionalidade):

Periodo	Ingresos	Facturas	Beneficio
Maio-Agosto (Temada alta)	€3.500/mes	€2.900/mes	€600/mes
Setembro-Abril (Baixa)	€1.500/mes	€2.900/mes	-€1.400/mes
ANUAL	€33.000	€34.800	-€1.800

Conclusión crítica: Sen diversificación, o proxecto PERDE CARTOS anualmente.

Necesitas:

- Crear actividades de inverno (rutas gastronómicas, obradoiros, visitas culturais)
- Aforrar no verán para cubrir o inverno
- Buscar subvencións ou axudas

Obxectivo 3: Calcular os beneficios esperados

Que significa?

Trátase de determinar canto diñeiro gañarás realmente despois de cubrir todos os gastos. É o teu "diñeiro" que podes retirar ou reinvestir.

Fórmula básica:

$$\text{BENEFICIOS} = \text{INGRESOS} - \text{GASTOS FIXOS} - \text{GASTOS VARIABLES} - \text{IMPOSTOS}$$

Por que é fundamental?

- O teu proxecto permíteche gañarte a vida con el?
- Podes reinvestir para medrar?
- Tes unha marxe de seguridade para os problemas?

Exemplo continuo: Rendabilidade do proxecto de ruta

Escenario 1: SEN melloras (Tal e como está agora)

- Beneficio anual: -1.800 €
- Conclusión: Non viable sen cambios

Escenario 2: CON actividades de inverno

Engades "Rutas gastronómicas" (outubro-marzo) cunha mellor marxe:

- Rutas gastronómicas de inverno: 800 €/mes × 6 meses = 4.800 €
- Rutas de sendeirismo de verán: 3.600 €/mes × 4 meses = 14.400 €
- Ingresos anuais totais: 19.200 €
- Gastos anuais totais: 34.800 €
- Beneficio neto: -15.600 € ← Aínda insuficiente

Escenario 3: CON melloras e optimización de custos

- Ingresos (Sendeirismo + Gastronomía): 25.000 €/ano
- Reduce un salario a tempo parcial: 14.400 €/ano (aforro de 7.200 €)
- Márketing máis intelixente: 1.200 €/ano (aforro de 600 €)
- Gastos axustados: 27.000 €
- Beneficio: -2.000 €

Escenario 4: CON participación de asociacións e colaboracións

- Acordos con hoteis para clientes cautivos: +5.000 €
- Paquetes corporativos (team building): +8.000 €
- Obradoiros en centros educativos (convenios anuais): +3.000 €
- Ingresos totais: 41.000 €
- Gastos (cun empregado a tempo parcial): 27.500 €

BENEFICIOS: 13.500 €/ano

Conclusión: Viable cunha estratexia multiproducto e alianzas.

Obxectivo 4: Anticipar os problemas de liquidez

Que significa?

Trátase de identificar os meses nos que non terás diñeiro suficiente dispoñible para pagar as túas obrigas, mesmo se o proxecto é "rendible" anualmente.

A diferenza clave:

- Rendabilidade: Gaño máis do que gasto ao final do ano?
- Liquidez: Teño diñeiro HOXE para pagar as miñas facturas?

Un negocio pode ser rendible pero quebrar por falta de liquidez.

Exemplo: Crise de liquidez no turismo de Anllóns

Mes	Ingresos	Gastos	Saldo mes	Saldo acumulado
Xaneiro	€500	€2.900	-€2.400	-€2.400
Febreiro	€500	€2.900	-€2.400	-€4.800
Marzo	€800	€2.900	-€2.100	-€6.900
Abril	€1.500	€2.900	-€1.400	-€8.300
Maio	€2.000	€2.900	-€900	-€9.200
Xuño	€3.000	€2.900	€100	-€9.100
Xullo	€3.500	€2.900	€600	-€8.500
Agosto	€3.500	€2.900	€600	-€7.900
Setembro	€2.500	€2.900	-€400	-€8.300
Outubro	€1.800	€2.900	-€1.100	-€9.400
Novembro	€1.200	€2.900	-€1.700	-€11.100
Decembro	€1.000	€2.900	-€1.900	-€13.000

Problema crítico:

- Saldo mínimo en maio: -9.200 €
- Significa: precisas 9.200 € en efectivo para cubrir os gastos de marzo-maio sen ingresos suficientes.

Solucións:

- 1.Préstamo bancario (10.000 € para cubrir déficit)
- 2.Liña de crédito con banco
- 3.Solicitar pago anticipado a axencias/clientes
- 4.Aforrar verán para cubrir inverno
- 5.Buscar subvencións ou axudas públicas

Obxectivo 5: Fundamentar as decisións estratéxicas.

Que significa?

O Plan Económico-Financeiro ofrécete datos reais para tomar decisións sobre o teu modelo de negocio. Non decisións emocionais, senón decisións baseadas en números.

Exemplos de decisións estratéxicas informadas:

Decisión 1: Subo os prezos?

- Se a marxe actual é moi baixa (8 %), aumentala nun 10 % aumentaría os ingresos.
- Pero corre o risco de perder clientes
- As cifras móstranche: "Se perdo 5 clientes pero subo o prezo un 5 %, o resultado é neutro".

Decisión 2: Debería contratar a un empregado?

- Custo: 1.200 €/mes
- Ingresos xerados: 1.800 €/mes (2 rutas adicionais)
- Beneficio neto: 600 €/mes
- As cifras din: Si, rendible se se pode executar.

Decisión 3: Debería investir en mercadotecnia?

- Gasto adicional: 500 €/mes
- Novos clientes previstos: 4 clientes/mes $\times$ 35 € = 140 € de ingresos
- O número di: Non viable (perda 360 €/mes)
- PERO se esperas retención: se 4 novos clientes se converten en clientes recorrentes (5 rutas/ano $\times$ 35 € $\times$ 2 anos), entón é viable

Decisión 4: Debería diversificar os servizos?

- Rutas de sendeirismo actuais: marxe do 20 %
- Rutas gastronómicas: marxe do 35 % (maior valor engadido)
- As cifras suxiren: priorizar o gastronómico, mesmo que requiran outra habilidade.

Resumo dos 5 Obxectivos: Que significan?

Obxectivo	Que respondes?	Exemplo Anllóns
1. Inversión inicial	Canto diñeiro necesito para comezar?	€12.800 para rutas sendeirismo
2. Ingresos e gastos	Canto entra e canto sae cada mes?	€3.660 ingresos vs €2.900 gastos fixos (xullo-agosto)
3. Beneficios	Canto gaño ao final?	-€1.800/ano sen diversificación
4. Liquidez	Teño diñeiro na caixa cando o necesito?	Necesito €9.200 para cubrir maio
5. Decisións	Que decisións debo tomar?	Diversificar, buscar subvencións, axustar prezos

02 Componentes básicos do plan Económico-Financeiro

Investimentos iniciais

Que inclúe?

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

A. ACTIVOS FIXOS (Investimento a longo prazo)

Trátase de recursos que duran anos: vehículos, equipamentos, infraestruturas, mobiliario. Deprécianse (perden valor) co tempo, pero seguen sendo activos da empresa.

Exemplo completo: Negocio de rutas gastronómicas en Anllóns

Concepto	Detalles	Prezo unitario	Cantidade	Total sen IVE	IVE (21%)	Total con IVE
VEHÍCULOS						
Furgoneta pequena (7 plazas)	Usada, bo estado	€6.000	1	€6.000	€1.260	€7.260
EQUIPAMENTO COCIÑA/COMEDOR						
Nevera portátil profesional	Para conservar produtos	€450	2	€900	€189	€1.089
Estufa/queimador portátil	Para preparar in situ	€300	1	€300	€63	€363
Menaxe (pratos, vasos, cubertos)	Servizo completo para 15 persoas	€200	1	€200	€42	€242
Mantel e panos de mesa de calidade	Presentación profesional	€100	1	€100	€21	€121
EQUIPAMENTO DE SEGURIDADE						
Botiquín profesional	Botiquín de emerxencia equipado	€150	1	€150	€31,50	€181,50
Chalecos reflectantes	Para visibilidade en estradas	€20	5	€100	€21	€121
GPS/Dispositivo de localización	Seguridade en rutas	€200	1	€200	€42	€242
OFICINA/ADMINISTRACIÓN						
Ordenador portátil	Para reservas, facturación en liña	€800	1	€800	€168	€968
Impresora/Escáner	Documentación	€200	1	€200	€42	€242
Escritorio	Moble de traballo	€300	1	€300	€63	€363
Cadeiras de oficina	2 unidades	€150	2	€300	€63	€363
Estanterías	Arquivo e almacenaxe	€200	2	€400	€84	€484
Teléfono fixo + Liña internet	Instalación	€100	1	€100	€21	€121
MATERIAL PROMOCIONAL/DIDÁCTICO						
Guías impresas sobre Anllóns	Información turística	€0,50	500	€250	€52,50	€302,50
Mapas laminados	Rutas e puntos de interese	€2	100	€200	€42	€242
Cámara fotográfica	Contido para redes sociais	€400	1	€400	€84	€484
SEÑALIZACIÓN/CARTELERÍA						
Logo e material rotulado	Vehículo, oficina	€500	1	€500	€105	€605
TOTAL ACTIVOS FIXOS				€10.200	€2.142	€12.342

B. ACTIVOS CORRENTES (Capital de traballo)

Diñeiro ou recursos que se gastan/repoñen continuamente. Inclúe o diñeiro en efectivo inicial, o inventario e as contas por cobrar (se ofreces crédito).

Concepto	Detalles	Monto	IVE	Total
EFFECTIVO EN CAIXA INICIAL				
Fondo para gastos do primeiro mes	Gasolina, pequenas compras, continxencias	€2.000	€0	€2.000
INVENTARIO INICIAL				
Produtos para primeira ruta (comida, bebida)	Segundo 3 rutas de proba	€300	€63	€363
CONTAS POR COBRAR				
Adelantos a axencias turísticas	Se das servizos a crédito	€500	€0	€500
TOTAL ACTIVOS CORRENTES		€2.800	€63	€2.863

C. GASTOS DIFERIDOS (Procedementos legais e administrativos)

Gastos iniciais necesarios para "existir" legalmente como empresa.

Concepto	Detalles	Custo	IVE	Total
Licencia municipal de actividade	Tramitación ante concello	€300	€0	€300
Rexistro en Facenda/Autónomos	Alta en Seguridade Social e Axencia Tributaria	€0	€0	€0
Inscripción en Rexistro Mercantil	Se es Sociedade Limitada	€400	€84	€484
Certificado de actividade turística	Rexistro Oficial Xunta de Galicia	€200	€0	€200
Seguros (póliza inicial)	Responsabilidade civil, accidentes	€800	€0	€800
Asesoría legal inicial	Constitución empresa, permisos	€600	€126	€726
Formación/Certificacións	Guía turístico, seguridade alimentaria	€500	€105	€605
TOTAL GASTOS DIFERIDOS		€3.200	€315	€3.515

RESUMO TOTAL DO INVESTIMENTO INICIAL

Categoría	Monto sin IVE	IVE (21%)	Total con IVE	% del Total
Activos Fixos	€10.200	€2.142	€12.342	72%
Activos Correntes	€2.800	€63	€2.863	17%
Gastos Diferidos	€3.200	€315	€3.515	21%
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	€16.200	€2.520	€18.720	100%

Conclusión para emprendedor:

- "Necesito 18.720 € para comezar (IVE incluído)"
- Se teño 8.000 € aforrados, necesito financiamento externo de 10.720 €.
- Esta cifra inclúe todo o necesario para o día 1

Financiamento e fontes de recursos

Por que é importante?

Debes explicar como obterás eses 18.720 €. O diñeiro non aparece do nada. Cada euro investido ten unha orixe.

A. OPCIÓNS DE FINANCIAMENTO

Fonte	Características	Pros	Contras	Prazo	Custo
Fondos propios	O teu diñeiro aforrado	Sen deuda, sen intereses	Limitado en cantidade	Inmediato	€0
Préstamo bancario LP	Banco (5-10 anos)	Cantidade maior, prazo longo	Intereses (5-7%), avales, garantías	5-7 anos	5-7% anual
Préstamo bancario CP	Banco (ata 18 meses)	Rápido, menos burocracia	Cuota mensual alta, curto prazo	6-18 meses	8-12% anual
Liña de crédito	Banco, dispoñible segundo necesidade	Flexibilidade, pagas só o usado	Comisión apertura, require garantías	Revolvente	6-10% anual
Subvenciones/Axudas públicas	Xunta de Galicia, Deputación, UE	Non se devolve, sen intereses	Limitadas, requisitos, trámite longo (6-12 meses)	Variable	€0
Inversores/Socios	Persoas que entran en capital	Diñeiro sen débeda, experiencia	Dilución de propiedade (perdes %), conflitos	Inmediato	Variable (% empresa)
Proveedores	Crédito a 30-90 días	Sen coste inicial	Limitado, require confianza	30-90 días	€0 (negociable)

B. EXEMPLO: Plan de financiamento para rutas gastronómicas (18.720 €)

Opción A: Mix conservador (con préstamo)

Fonte	Monto	%	Custo anual
Fondos propios (aforros)	€5.000	27%	€0
Préstamo bancario LP (7 anos, 6% anual)	€10.000	54%	€600/año
Subvención Xunta (Programa Emprenda)	€3.000	16%	€0
Crédito proveedores (90 días)	€720	3%	€0
TOTAL	€18.720	100%	€600/año

Plan de amortización do préstamo de 10.000 € a 7 anos e 6%:

Año	Cuota anual	Intereses	Amortización	Capital pendiente
1	€1.728	€600	€1.128	€8.872
2	€1.728	€532	€1.196	€7.676
3	€1.728	€460	€1.268	€6.408
4	€1.728	€384	€1.344	€5.064
5	€1.728	€303	€1.425	€3.639
6	€1.728	€218	€1.510	€2.129
7	€1.728	€127	€1.601	€528
TOTAL	€12.096	€2.624	€9.472	€0

Interpretación:

- Pagas 1.728 €/mes durante 7 anos
- Total: 12.096 € (2.624 € máis que a cantidade prestada = os intereses)
- Custo real do préstamo: 26 % da cantidade prestada

Opción B: Mix agresivo (sen préstamo, só subvención)

Fonte	Monto	%	Custo anual
Fondos propios	€12.000	64%	€0
Subvención Xunta	€6.000	32%	€0
Crédito provedores	€720	4%	€0
TOTAL	€18.720	100%	€0

Vantaxe: Sen débedas, sen xuros. Desvantaxe: Necesitas 12.000 € aforrados (moi difícil para moitos emprendedores). Opción C: Combinar cos investidores

Fonte	Monto	%	Custo
Fondos propios	€3.000	16%	€0
Préstamo bancario LP	€10.000	54%	€600/ano
Inversores (socios) por €5.720, 30% empresa	€5.720	30%	Perdes 30% da empresa
TOTAL	€18.720	100%	Préstamo + dilución accionariado

Vantaxe: Menor presión inicial sobre a débeda.

Desvantaxe: Os socios queren beneficios e ter voz nas decisións.

Cadro de equilibrio (Activos = Pasivos + Patrimonio)

Para que o teu financiamento sexa válido, o diñeiro total obtido debe ser igual ao investimento inicial.

Caso de rutas gastronómicas (Opción A):

ACTIVO (que tes)		PASIVO + PATRIMONIO (de onde ven)	
Vehículo (furgoneta)	€7.260	Préstamo bancario	€10.000
Equipamento	€1.810	Subvención Xunta	€3.000
Oficina/Mobiliario	€1.684	Fondos propios	€5.000
Efectivo en caixa	€2.000	Crédito proveedores	€720
Inventario	€363		
Licencias/Gastos	€3.515		
Material promocional	€728		
TOTAL ACTIVO	€18.720	TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	€18.720

Cadra: Activos = Pasivos + Patrimonio

Previsión de vendas

Que inclúe?

Unha estimación realista de cantos servizos venderás, tendo en conta a capacidade operativa, a demanda do mercado, a estacionalidade e a competencia. Debería ser optimista pero baseada en datos reais.

A. ANÁLISE DA CAPACIDADE DE RUTAS GASTRONÓMICAS

Capacidade máxima por ruta:

- Tamaño máximo do grupo: 12 persoas (cómodas nunha furgoneta)
- Duración da ruta: 4 horas (mañá) + 3 horas (tarde/noite) = 7 horas
- Rutas por día: máximo 2 (unha pola mañá, unha pola tarde)
- Días de funcionamento: 250 días/ano (sen incluír mantemento e pausas)
- Capacidade teórica máxima: $2 \text{ rutas/día} \times 12 \text{ persoas} \times 250 \text{ días} = 6.000 \text{ persoas/ano}$

Realidade (non está completa todos os días):

- Ocupación media prevista: 60 % = 3.600 persoas/ano
- Ocupación pesimista: 40 % = 2.400 persoas/ano

B. PREVISIÓN MENSUAL CON ESTACIONALIDADE

No turismo, hai meses altos e meses baixos. Anllóns experimenta un pico en xullo-agosto e Semana Santa.

Mes	% vendas anuales	Rutas previstas	Persoas/ruta promedio	Persoas totais
Xaneiro	3%	15	5	45
Febreiro	3%	15	5	45
Marzo	5%	25	8	60
Abril	6%	3	8	72
Maio	7%	35	9	84
Xuño	10%	5	10	120
Xullo	15%	75	12	180
Agosto	15%	75	12	180
Setembro	8%	4	9	108
Outubro	6%	3	8	72
Novembro	4%	2	6	48
Decembro	5%	25	7	70
TOTAL ANO	100%	425	Promedio 8,8	1.084 persoas

Observacións:

- Total estimado: 1.084 persoas/ano
- É o 30 % da capacidade máxima (3.600) → CONSERVADOR ✓
- Media de 90 persoas/mes
- Xullo-agosto: 360 persoas (33 % do total anual)

C. PREVISIÓN DE VENDAS POR TIPO DE RUTA

Agora traducimos persoas en diñeiro en función do tipo de ruta e do prezo.

Tipo de ruta	Prezo por persoa	Rutas anuais	Total de persoas	Ingresos brutos
Ruta básica (3h, 1 parada comida)	€35	20	200	€7.000
Ruta premium (5h, 2 paradas, viño)	€50	15	180	€9.000
Ruta corporativa (team building, eventos)	€65	7	100	€6.500
Outros ingresos (merchandising, fotos)	-	-	-	€500
TOTAL INGRESOS ANUAIS		42	1.084	€23.000

D. PREVISIÓN DE INGRESOS MENSUAIS

Aplicamos a porcentaxe de estacionalidade do punto B:

Mes	% vendas	Ingresos previstos
Xaneiro	3%	€690
Febreiro	3%	€690
Marzo	5%	€1.150
Abril	6%	€1.380
Maio	7%	€1.610
Xuño	10%	€2.300
Xullo	15%	€3.450
Agosto	15%	€3.450
Setembro	8%	€1.840
Outubro	6%	€1.380
Novembro	4%	€920
Decembro	5%	€1.150
TOTAL	100%	€23.000

Custos e gastos operativos

Que son?

Diñeiro que gastas cada mes para xestionar o negocio, excluindo o investimento inicial. Estes divídense en custos fixos (os mesmos cada mes) e custos variables (que dependen da actividade).

A. CUSTOS FIXOS MENSUAIS

Cobrarás o mesmo independentemente de cantas rutas fagas.

XESTIÓN EMPRESARIAL E PLANS DE NEGOCIO - PLAN ECONÓMICO E FINANCEIRO

Concepto	Detalles	Mensual	Anual
Recursos humanos			
Salario propietario/xestor	Dedicación 100%, todo o ano	€1.200	€14.400
Salario guía 1 (tempo parcial)	40h/semana × €12/h	€1.920	€23.040
Cuotas Seguridade Social patronal	~35% sobre soldos	€1.124	€13.488
Instalacións			
Aluguer oficina/almacén	Pequeno local en Anllóns	€300	€3.600
Auga e saneamento	Consumo mínimo	€40	€480
Electricidade	Oficina, frigorífico	€60	€720
Teléfono e internet	Liña fixa + 50GB datos	€50	€600
Vehículo			
Combustible	Estimado 8.000 km/ano a €0,12/km	€800	€9.600
Mantemento/Revisión	Cambios aceite, filtros, etc.	€200	€2.400
Seguro vehículo	Todo risco	€100	€1.200
ITV + Imposto circulación	Amortizado mensuais	€50	€600
Seguros e Legalidade			
Responsabilidade civil	Cobertura grupos turísticos	€80	€960
Seguro accidentes persoal	Cobertura guías	€50	€600
Marketing e Promoción			
Publicidade dixital (Google Ads, redes)	Posicionamento en liña	€200	€2.400
Mantemento web/reservas	Plataforma Booking, web propia	€50	€600
Material promocional (reprints)	Folletos, tarxetas	€50	€600
Administración			
Asesoría contable/xestoría	Contabilidade, impostos, nóminas	€150	€1.800
Software xestión (ERP, facturación)	Ferramentas administrativas	€30	€360
Continxencias/Outros			
Depreciación equipamento	Ordenador, cámara, mobiliario	€100	€1.200
Gastos xerais diversos	Imprevistos, pequeno material	€100	€1.200
TOTAL COSTES FIXOS MENSUAIS		€6.704	€80.448

B. CUSTOS VARIABLES (Por ruta/persoa)

Varía segundo o número de rutas e de persoas.

Concepto	Por persoa	Por ruta (12 pers.)	Detalles
Comida/Bebida			
Picoteo de entrada	€3	€36	Xamón, queixo local
Comida principal	€8	€96	Prato de autor local
Viño/Bebida	€2	€24	Viño local ou cervexa
Postre/Café	€1,50	€18	Tarta típica, café
Subtotal comida/bebida	€14,50	€174	
Transporte/Xestión			
Peaxes/Parking (se aplica)	€0,50	€6	Variable segundo ruta
Material consumible (botellas, vasos)	€0,30	€3,60	Reutilizable parcialmente
Botiquín/Botella agua	€0,20	€2,40	Por seguridade
Subtotal transporte	€1	€12	
Comisión intermediarios			
Comisión axencia turística (se venda a través axencia)	€5	€60	Reducir se vendas directas
Comisión plataforma Booking	€2	€24	10% sobre tarifa
Subtotal comisións	€7	€84	(se venda vía intermediarios)
TOTAL CUSTO VARIABLE/PERSOA	€22,50	€270	(sen comisións = €15,50)

C. RESUMO DOS CUSTOS FIXOS + VARIABLES ANUAIS

Categoría	Monto anual
Custos fixos	€80.448
Custos variables (1.084 persoas × €15,50)	€16.802
Comisións por vendas intermediarios (est. 40% rutas vía axencias = 433 pers. × €7)	€3.031
TOTAL CUSTOS OPERATIVOS ANUAIS	€100.281

D. DESGLOSE MENSUAL (Con estacionalidade)

Mes	Persoas	Custos variables	Custos fixos	Total custos
Xaneiro	45	€698	€6.704	€7.402
Febreiro	45	€698	€6.704	€7.402
Marzo	60	€930	€6.704	€7.634
Abril	72	€1.116	€6.704	€7.820
Maio	84	€1.302	€6.704	€8.006
Xuño	120	€1.860	€6.704	€8.564
Xullo	180	€2.790	€6.704	€9.494
Agosto	180	€2.790	€6.704	€9.494
Setembro	108	€1.674	€6.704	€8.378
Outubro	72	€1.116	€6.704	€7.820
Novembro	48	€744	€6.704	€7.448
Decembro	70	€1.085	€6.704	€7.789
TOTAL	1.084	€16.803	€80.448	€97.251

E. ANÁLISE DE RENTABILIDADE MENSUAL

Agora comparamos os ingresos cos custos:

Mes	Ingresos	Custos	Marxe Bruto	% Marxe
Xaneiro	€690	€7.402	-€6.712	-973%
Febreiro	€690	€7.402	-€6.712	-973%
Marzo	€1.150	€7.634	-€6.484	-564%
Abril	€1.380	€7.820	-€6.440	-467%
Maio	€1.610	€8.006	-€6.396	-397%
Xuño	€2.300	€8.564	-€6.264	-272%
Xullo	€3.450	€9.494	-€6.044	-175%
Agosto	€3.450	€9.494	-€6.044	-175%
Setembro	€1.840	€8.378	-€6.538	-355%
Outubro	€1.380	€7.820	-€6.440	-467%
Novembro	€920	€7.448	-€6.528	-710%
Decembro	€1.150	€7.789	-€6.639	-577%
ANUAL	€23.000	€97.251	-€74.251	-323%

CRÍTICA IMPORTANTE:

O proxecto NON é viable con estas cifras. Perdes 74.251 €/ano.

Por que?

- Ingresos 23.000 €/ano
- Custos 97.251 €/ano
- Diferenza: -74.251 €

Solucións necesarias:

- 1.Aumentar os ingresos: máis rutas, prezos máis altos ou servizos adicionais
- 2.Reducir custos: optimizar os gastos, reducir o persoal ou eliminar custos innecesarios
- 3.Cambio de modelo: de rutas ocasionais a paquetes anuais con hoteis, congresos, etc.

Esta análise detallada dos investimentos, financiamento, vendas e custos permíteche ver a realidade do proxecto ANTES de investir diñeiro real. É a base para axustar a estratexia ou atopar alternativas viables.

03 Ferramentas analíticas essenciais

Conta de Perdas e Ganancias (Conta de resultados)

Que é exactamente?

É un documento financeiro que responde á pregunta: Gañei ou perdín cartos durante o período analizado?

Mostra a traxectoria desde as "ventas brutas" ata o "beneficio neto" (o diñeiro que realmente conservaches).

Analoxía sinxela: é coma sumar o que gañaches, restar o que gastaches e saber se che sobra diñeiro ou non.

Por que é esencial?

Porque che permite identificar onde están os problemas na túa estrutura de custos/ingresos. Perda de diñeiro debido a:

- Os prezos son demasiado baixos (teñen que subilos)
- Custos excesivos (é preciso optimizalos)
- Volume de vendas insuficiente (necesitas máis clientes)

Cada problema ten unha solución diferente.

Estrutura completa paso a paso

Usaremos o exemplo das rutas gastronómicas no Anllóns, pero farémolo "de verdade" incluíndo axustes.

PASO 1: INGRESOS (O que entra)

VENDAS BRUTAS = Ingresos antes de deducións

Ruta	Precio/persoa	Persoas anuais	Ingresos
Ruta básica sendeirismo	€35	200	€7.000
Ruta premium gastronómica	€50	180	€9.000
Ruta corporativa/eventos	€65	100	€6.500
Servizos adicionais (fotos, souvenirs)	Varios	-	€500
TOTAL INGRESOS BRUTOS			€23.000

PASO 2: RESTAR OS CUSTOS DE VENDAS VARIABLES (Custos Directos)

CUSTO DE VENDAS = Diñeiro gastado directamente en cada servizo. Inclúe: comida, bebidas, combustible e comisións de intermediarios.

Concepto	Cálculo	Monto anual
Comida/bebida por servizo	€15,50 × 1.084 persoas	€16.802
Comisións axencias (40% de rutas, €7/persoa)	433 persoas × €7	€3.031
TOTAL CUSTO DE VENDAS		€19.833

BENEFICIO BRUTO = Ingresos - Custo das vendas

BENEFICIO BRUTO = 23.000 € - 19.833 € = 3.167 €

Interpretación: de cada 100 € de ingresos, 86,30 € cubrirán os custos directos, quedando 13,70 € de "marxe bruta" para cubrir o resto dos gastos.

PASO 3: RESTAR OS GASTOS OPERATIVOS (Custos Indirectos)

GASTOS OPERATIVOS = Diñeiro que gastas para manter o negocio en funcionamento.
Estes divídense en categorías clave:

A. Gastos de persoal (nóminas + cargos)

Concepto	Monto anual
Salario propietario/xestor	€14.400
Salario guía tempo parcial	€23.040
Cuotas Seguridade Social patronal (~35%)	€13.488
Subtotal persoal	€50.928

B. Gastos administrativos

Concepto	Monto anual
Aluguer oficina/almacén	€3.600
Auga, luz, teléfono, internet	€1.800
Asesoría contable/xestoría	€1.800
Software xestión	€360
Subtotal administración	€7.560

C. Gastos de vehículo (excluindo os gastos variables)

Concepto	Monto anual
Mantenemento/revisión	€2.400
Seguro vehículo	€1.200
ITV + imposto circulación	€600
Subtotal vehículo	€4.200

D. Seguros e legalidade

Concepto	Monto anual
Responsabilidade civil	€960
Seguro accidentes	€600
Subtotal seguros	€1.560

E. Márketing e promoción

Concepto	Monto anual
Publicidade dixital	€2.400
Mantemento web	€600
Material promocional	€600
Subtotal marketing	€3.600

F. Depreciación e outros

Concepto	Monto anual
Depreciación equipos	€1.200
Gastos diversos	€1.200
Subtotal outros	€2.400

TOTAL GASTOS OPERATIVOS = 50.928 € + 7.560 € + 4.200 € + 1.560 € + 3.600 € + 2.400 € = 70.248 €

UTILIDADE OPERATIVE = Utilidade bruta - Gastos operativos

UTILIDADE OPERATIVE = 3.167 € - 70.248 € = -67.081 €

Interpretación: Mesmo despois de cobrar ingresos, pérdense 67.081 € anuais pola explotación do negocio.

PASO 4: RESTAR OS GASTOS FINANCEIROS (Se hai débeda)

GASTOS FINANCEIROS = Intereses do préstamo
Se solicitaches un préstamo de 10.000 € ao 6 % anual:

Concepto	Monto anual
Intereses préstamo LP	€600
TOTAL GASTOS FINANCEIROS	€600

UTILIDADE ANTES DE IMPOSTOS = Utilidade operativa - Gastos financeiros
UTILIDADE ANTES DE IMPOSTOS = -67.081 € - 600 € = -67.681 €

PASO 5: RESTAR IMPOSTOS (Se hai beneficio)

IMPOSTOS = Só se hai un beneficio positivo

Neste caso: Non hai impostos porque temos perdas (67.681 €).

En España, os impostos sobre beneficio son:

- Autónomos: Imposto sobre a Renda das Persoas Físicas (IRPF) ~20-45% (progresivo)
- Sociedade limitada: Imposto de sociedades 25%

PASO 6: BENEFICIO NETO FINAL

BENEFICIO NETO = Utilidade antes de impostos - Impostos
BENEFICIO NETO = -67.681 € - 0 € = -67.681 €
En termos sinxelos: PERDES 67.681 € NO ANO.

ESTADO DE RESULTADOS COMPLETO (formato profesional)

Concepto	Monto	% de ingresos
INGRESOS		
Ventas netas	€23.000	100%
MENOS: COSTES DE VENTAS		
Comida, bebida, combustible	€16.802	73%
Comisións intermediarios	€3.031	13%
(=) UTILIDADE BRUTA	€3.167	14%
MENOS: GASTOS OPERATIVOS		
Soldos e cargas sociais	€50.928	221%
Administración	€7.560	33%
Vehículo	€4.200	18%
Seguros	€1.560	7%
Marketing	€3.600	16%
Outros	€2.400	10%
(=) UTILIDADE OPERATIVE	-€67.081	-292%
MENOS: GASTOS FINANCEIROS		
Intereses préstamos	€600	3%
(=) UTILIDADE ANTES DE IMPUESTOS	-€67.681	-294%
MENOS: IMPOSTOS (25% se houbese ganancia)	€0	0%
(=) BENEFICIO NETO	-€67.681	-294%

Como se interpreta este estado de resultados?

SINAIS DE ADVERTENCIA:

1. Marxe bruta moi baixa (14 %): De cada 100 € de ingresos, só quedan 14 € para cubrir os custos fixos. No turismo debería ser, como mínimo, do 30 ao 50 %.
2. Gastos operativos extremadamente altos (221 % dos ingresos): os salarios e os custos fixos son 9 veces os ingresos. É insostible.
3. Perda sistemática (-67.681 €): O negocio NON é viable sen cambios.

Que decisións resultan?

Opción A: Triplicar os ingresos → 69.000 € anuais

Opción B: Reducir os custos a 15.000 € anuais → Eliminar empregados, atopar espazo de oficina máis barato

Opción C: Cambiar o modelo de negocio → Vender paquetes anuais a hoteis/escolas, crear membresías

Fluxo de caixa (Cash Flow)

Que é exactamente?

É un rexistro do diñeiro real que entra e sae da túa conta cada mes. É diferente do Estado de resultados porque: Estado de resultados = contabilidade devengada (rexistra cando se realiza a venda, non cando se cobra o pagamento)

Fluxo de efectivo = contabilidade de caixa (rexistra cando o diñeiro entra/sae realmente)

Analoxía:

- Estado de resultados é como escribir "Hoxe vendo un produto por 100 €" (aínda que non cobre en 3 meses).
- O fluxo de efectivo é como escribir "Hoxe recibín 100 € no banco".

Por que é fundamental?

Porque unha empresa pode ser "rendible" sobre o papel pero quebrar por falta de diñeiro dispoñible.

Exemplo: Unha axencia de viaxes vende paquetes turísticos por 1.000 € por persoa, pero recibe o pago despois de 60 días. Se precisa pagar hoteis e voos hoxe, de onde saca o diñeiro mentres agarda? Do fluxo de efectivo.

Estrutura do Fluxo de Efectivo mensual

Compararemos os fluxos positivos (ingresos) e os fluxos negativos (gastos):

ANO 1 - RUTAS GASTRONÓMICAS (Anllóns)

Mes	Cobros por vendas	Pago soldos	Pago gastos	Pago préstamo	Saldo mes	Saldo acumulado
Xaneiro	€690	-€4.244	€2.135	-€144	-€5.643	-€5.643
Febreiro	€690	-€4.244	€2.135	-€144	-€5.643	-€11.286
Marzo	€1.150	-€4.244	€2.135	-€144	-€5.303	-€16.589
Abril	€1.380	-€4.244	€2.135	-€144	-€5.073	-€21.662
Maio	€1.610	-€4.244	€2.135	-€144	-€4.643	-€26.305
Xuño	€2.300	-€4.244	€2.135	-€144	-€4.047	-€30.352
Xullo	€3.450	-€4.244	€2.135	-€144	-€3.009	-€33.361
Agosto	€3.450	-€4.244	€2.135	-€144	-€3.009	-€36.370
Setembro	€1.840	-€4.244	€2.135	-€144	-€4.433	-€40.803
Outubro	€1.380	-€4.244	€2.135	-€144	-€4.973	-€45.776
Novembro	€920	-€4.244	€2.135	-€144	-€5.333	-€51.109
Decembro	€1.150	-€4.244	€2.135	-€144	-€5.303	-€56.412
TOTAL	€23.000	-€50.928	-€25.620	-€1.728	-€55.276	-€56.412

Desglose dos compoñentes:

Cobros (fluxos positivos):

- Vendas eo contado: 23.000 €
- Outros gastos (anticipos, etc.): 0 €

Pagamentos (fluxos negativos):

- Soldos netos (despois de retencións): 50.928 €/ano = 4.244 €/mes
- Gastos diversos (comida, combustible, servizos): 25.620 €/ano = 2.135 €/mes
- Cuota préstamo (amortización + intereses): 1.728 €/ano = 144 €/mes

Que revelan estas cifras?

PROBLEMA CRÍTICO:

Métrica	Valor	Interpretación
Saldo acumulado mínimo	-€51.109 (en novembro)	Necesitas €51.109 en caixa para chegar a final do ano
Meses negativos consecutivos	12 de 12	Non hai nni un mes con saldo positivo
Saldo final anual	-€56.412	Perdes diñeiro cada mes e a final do ano debe €56.412

Como financiar este déficit?

Opción	Viabilidade	Custo
Aforros persoais	Se tes €51.000 aforrados	Gastas o teu fondo de emerxencia
Liña de crédito bancaria	Posible se demostras solvencia	€51.000 × 8% anual = €4.080 en intereses
Inversores/Socios	Buscar socio que invirta €51.109	Dilución accionariado 50%
Préstamo adicional	Solicitar €51.000 extra	Sumarías deuda total a €61.000

Cando se estabiliza o fluxo?

Proxección a 3 anos (supoñendo un crecemento anual do 20%):

Ano	Ingresos	Gastos totais	Saldo anual	Saldo acumulado
Ano 1	€23.000	€78.528	-€55.528	-€55.528
Ano 2 (20% crecemento)	€27.600	€85.328	-€57.728	-€113.256
Año 3 (20% crecemento)	€33.120	€92.128	-€59.008	-€172.264

Pésima conclusión: mesmo con crecemento, non se alcanza o punto de equilibrio en 3 anos.

Accións necesarias:

- 1.Aumentar os prezos entre un 30 e un 50 %
- 2.Reducir os custos de persoal (reducir os empregados ou os salarios)
- 3.Xerar ingresos adicionais (tenda en liña, eventos corporativos)

Balance provisional

Que é exactamente?

É unha instantánea da situación financeira da túa empresa (activos, pasivos, patrimonio) nun momento específico (normalmente ao final do exercicio fiscal).

Analoxía: Se a Conta de Resultados responde a "Gañei cartos?", o Balance responde a "Canto vale a miña empresa?".

Estrutura do Balance: A ecuación fundamental

ACTIVOS = PASIVOS + PATRIMONIO

O que TES = O que DEBES + Cal É O TEU

BALANCE A 31 DE DECEMBRO DO ANO 1 (Rutas Gastronómicas)

PARTE 1: ACTIVOS (O que posúes)

Concepto	Valor inicial	Depreciación 1 ano	Valor actual
ACTIVOS FIXOS			
Vehículo furgoneta	€7.260	-€1.815 (25% anual)	€5.445
Ordenador e equipos	€1.210	-€363 (30% anual)	€847
Mobiliario oficina	€484	-€48 (10% anual)	€436
Outros equipos	€728	-€109 (15% anual)	€619
Subtotal activos fixos netos			€7.347
ACTIVOS CORRENTES			
Efectivo en caixa (saldo final negativo)	€2.000	Gastos netos	-€56.412
Inventario produtos	€363	Consumido	€200
Contas por cobrar (clientes)	€0	Ventas al contado	€0
Subtotal activos correntes			-€56.212
TOTAL ACTIVOS			-€48.865

PROBLEMA GRAVE: Os activos correntes son negativos, o que significa que o seu diñeiro en efectivo está en números vermellos.

PARTE 2: PASIVOS (O que debes)

Concepto	Monto
PASIVOS A LONGO PRAZO	
Préstamo bancario (saldo pendiente)	€8.872
PASIVOS A CURTO PRAZO	
Débedas a proveedores	€1.200
Impostos por pagar (retidos)	€800
Cuota préstamo próxima (3 meses)	€432
TOTAL PASIVOS	€11.304

PARTE 3: ACTIVOS (O que é teu)

Concepto	Monto
Capital aportado (fondos inicias)	€18.720
Pérdidas acumuladas ano 1	-€67.681
TOTAL PATRIMONIO	-€48.961

BALANCE COMPLETO

Activos	Pasivos	Patrimonio
-€48.865	€11.304	-€48.961

Verificación: -48.865 € = 11.304 € + (-48.961 €) ✓ Cadra

Interpretación do balance

Indicador	Valor	Interpretación
Activos netos	-€48.865	Tes MENOS cousas que o que debes (insolvencia técnica)
Patrimonio	-€48.961	A túa aportación inicial (€18.720) e pérdidas acumuladas resultaron nun patrimonio negativo
Solvencia	Pasivos > Activos	NON eres solvente. Se cerras hoxe, non cubres débedas

Que significa?

Se tiveses que liquidar a empresa hoxe:

- 1.Vehículo á venda: 5.445 €
- 2.Vendes equipamento: 2.102 €
- 3.Total en efectivo: 7.547 €
- 4.Debes pagar: 11.304 €
- 5.Falta: 3.757 €

Conclusión: Tecnicamente, a empresa sería insolvente.

Ratios financeiros básicos

As ratios simplifican a análise ao reducir os números complexos a indicadores clave.

A. RATIOS DE RENDABILIDADE

Miden a eficiencia da túa empresa á hora de xerar beneficios.

1. Marxe neta

$\text{Marxe neta} = \text{Beneficio neto} / \text{Ingresos} \times 100$

Cálculo:

$\text{Marxe neta} = -67.681 \text{ €} / 23.000 \text{ €} \times 100 = -294 \%$

Interpretación:

- Se fose positivo (por exemplo, o 15 %), significaría: «Por cada 100 € de vendas, gaño 15 €».
- Sendo -294%: "Por cada 100 € de vendas, perdo 294 €" (porque os custos fixos son moi altos)

Benchmark do sector: 20-30%

- O teu negocio: -294% → Inviabile

2. Rendibilidade dos activos (ROA)

$\text{ROA} = \text{Beneficio neto} / \text{Activos totais} \times 100$

Cálculo:

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

Interpretación:

- Positivo sería bo (o que significa que xeras beneficios coa túa base de activos)
- Estes datos son enganosos porque o denominador é negativo.
- Conclusión: Non calculable de xeito significativo (empresa insolvente)

3. Rendibilidade do capital propio (ROE)

$\text{ROE} = \text{Beneficio neto} / \text{Patrimonio neto} \times 100$

Cálculo:

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

Interpretación: De novo, o patrimonio neto é negativo, polo que a ratio non é informativa.

B. RATIOS DE LIQUIDEZ

Miden a capacidade da empresa para pagar débedas a curto prazo.

1. Liquidez inmediata $\text{Liquidez} = \text{Activos correntes} / \text{Pasivos correntes}$

Cálculo:

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

Interpretación:

- Unha proporción de 1 ou superior é boa (tes cartos dabondo para pagar as débedas)
- Aquí está -23,1 → Non tes cartos, debes cartos
- Conclusión: Risco moi alto de insolvencia

2. Proba de acidez (excluindo inventarios)

$\text{Proba de acidez} = (\text{Activos correntes} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivos correntes}$

Cálculo:

$$\text{Proba de acidez} = (-56.212 \text{ €} - 200 \text{ €}) / 2.432 \text{ €} = -23,2$$

Interpretación: Tan grave como a liquidez inmediata.

C. RATIOS DE SOLVENCIA

Miden a capacidade da empresa para pagar as débedas a longo prazo.

1. Ratio de endebedamento

$\text{Débeda} = \text{Pasivo total} / \text{Activo total} \times 100$

Cálculo:

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

Interpretación:

- Debe ser <60 % para considerarse saudable
- Aquí o denominador é negativo, o que indica insolvencia.
- Conclusión: estrutura financeira rota

2. Cobertura da débeda

$\text{Cobertura da débeda} = \text{EBIT (beneficio operativo)} / \text{Gastos financeiros}$

Cálculo:

$$\text{Cobertura} = -67.081 \text{ €} / 600 \text{ €} = -111,8$$

Interpretación:

- Debería ser >2,5 (podes pagar 2,5 veces os xuros)
- Aquí está -111,8 → Non podes pagar os xuros nin unha soa vez (tes perdas operativas)
- Conclusión: Risco de incumprimento extremadamente alto

D. PUNTO DE EQUILIBRIO

É o nivel de vendas onde os ingresos son iguais aos gastos. Por debaixo diso, hai perdas; por riba, beneficios.

Punto de equilibrio = Custos fixos / Marxe de contribución unitaria

Onde: Marxe de contribución = Prezo - Custo variable unitario

Cálculo:

Primeiro, calcula a marxe de contribución unitaria:

Prezo medio por ruta = 23.000 € / 1.084 persoas = 21,22 €/persoa

Custo variable por persoa = 19.833 € / 1.084 persoas = 18,29 €/persoa

Marxe de contribución = 21,22 € - 18,29 € = 2,93 €/persoa

Entón, o punto de equilibrio:

Custos fixos anuais = 70.248 €

Punto de equilibrio = 70.248 € / 2,93 € = 23.981 persoas/ano

Interpretación:

Métrica	Valor	Significa
Persoas actuais	1.084	O que REALMENTE vendes
Persoas en equilibrio	23.981	O que NECESITAS vender para non perder
Brecha	-22.897	Necesitas 22 veces máis clientes só para non perder cartos

Conclusión terrible: a marxe de contribución é moi pequena. Mesmo se vendeses moito, a rendibilidade é moi baixa porque os custos fixos son desproporcionados.

E. SÍNTESE DE RACIÓNS - TÁBOA COMPARATIVE

Ratio	Valor	Saudable	Diagnóstico
Marxe neta	-294%	>15%	✗ Crítico
Liquidez inmediata	-231	>1,0	✗ Crítico
Endebedamento	-231%	<60%	✗ Insolvencia
Cobertura débeda	-1,118	>2,5	✗ Risco impago
Punto de equilibrio	23.981 pers.	1.084 pers.	✗ Inviabile

RESUMO EXECUTIVO DA ANÁLISE (Decisión final)

Estado: PROXECTO NON VIABLE NO SEU ESTADO ACTUAL

Principais razóns:

- 1.Marxe bruta insuficiente (14 %): os custos variables consomen case a totalidade dos ingresos
- 2.Estrutura de custos fixos insostible (70.248 € anuais): especialmente salarios (50.928 € = 221 % dos ingresos)
- 3.Volume de vendas moi baixo (1.084 persoas/ano): o punto de equilibrio require 23.981 persoas
- 4.Fluxo de caixa negativo cada mes: necesitarías 51.109 € de financiamento

Alternativas viables:

Opción 1: Redeseñar o modelo (RECOMENDADO)

- Paquetes anuais con hoteis (ingresos previsibles: +15.000 €)
- Obradoiros/formación para centros educativos (ingresos +10.000 €)
- Eventos corporativos premium (ingresos +20.000 €)
- Total de novos ingresos: 68.000 € (3 veces os actuais)

Opción 2: Reducir os custos de forma agresiva

- Eliminar empregado a tempo parcial (-23.040 €)
- Traballo desde casa (-3.600 €)
- Autoxestión sen asesoramento (-1.800 €)
- Custos reducidos a: 42.000 € (52 % do prezo actual)

Opción 3: Cambiar o modelo completamente

- Rutas individuais → Operador turístico con alianzas
- De servizos directos → Comisións por vendas a terceiros
- Menor capital inicial, menor risco

04 Ferramentas dixitais para xestión financeira

Xestión empresarial integral

A. Xestión empresarial integral

• **Holded**

- Software todo-en-un deseñado para autónomos e pequenas empresas. Permite xestionar a contabilidade, crear facturas, controlar o inventario, xestionar proxectos e automatizar pagamentos e cobros, todo desde unha única plataforma.
- Vantaxes: Integración con outras aplicacións, doado de usar desde o móbil, útil para xestionar a venda de produtos ou reservar servizos turísticos.
- Ideal para: Guías turísticos, aloxamentos rurais, empresas de actividades recreativas e restaurantes.

B. Facturación e contabilidade básica

• **Contasol**

- Moi popular en España pola súa facilidade de uso e custo accesible (dispoñible versión gratuíta). Permite preparar facturas, xestionar a contabilidade, xestionar rexistros fiscais e crear formularios de impostos sobre a renda das persoas físicas.
- Vantaxes: Multiusuario, boas actualizacións automáticas, axeitado para autónomos que queiran cumprir a normativa desde o principio.
- Ideal para: Empresas de servizos turísticos con obrigas fiscais variadas.

• **Contasimple**

- Ideal para autónomos e microempresas que buscan unha ferramenta moi sinxela para crear e enviar facturas en segundos. Inclúe unha versión gratuíta para comezar e opcións de pago máis completas.
- Vantaxes: Acceso desde calquera dispositivo, xeración inmediata de facturas electrónicas, compatible co novo sistema Verifactu da administración.
- Ideal para: Visitas guiadas, aluguer de habitacións, pequenas tendas de recordos ou artesanía.

• **PGCONTA**

- Deseñado para pequenas e medianas empresas, é doado de usar, fiable e ofrece paquetes adaptados ao tamaño da empresa. Unha boa opción para empresas rurais en crecemento.
- Vantaxes: Control financeiro e tributación empresarial nunha interface sinxela.
- Ideal para: Empresas que teñan empregados ou que ofrezan diversos tipos de servizos turísticos.

C. Vendas e reservas en liña

- Tiendanube
- Permite crear facilmente unha tenda en liña e conectala a redes sociais como Instagram e Facebook. Flexible para vender produtos artesanais, paquetes de viaxes, mercadorías e reservar eventos.
- Vantaxes: Integración con pasarelas de pagamento, axeitado para chegar a clientes fóra de Galicia.

D. Xestión sinxela de cobros

- **Divilo**

- Fintech española que che permite aceptar todo tipo de pagamentos, emitir recibos e facturas de xeito rápido e operar con moeda estranxeira se recibes turistas internacionais.
- Vantaxes: velocidade, emisión de recibos, adaptación ao sector turístico

Vantaxes da automatización financeira

A. Aforro de tempo e custos

- As tarefas repetitivas (facturación, cobros, pagamentos, conciliación bancaria) realízanse automaticamente, o que permite aos emprendedores centrarse na xestión de servizos e empresas.
- O software especializado pode reducir ata nun 75 % o tempo que antes se dedicaba a rexistrar gastos, facturas e preparación de declaracións de impostos.

B. Redución de erros

- Ao eliminar a xestión manual, minimízanse os erros de entrada de datos, as duplicacións ou a perda de información (especialmente crítico na facturación con Verifactu e no cumprimento tributario).

C. Control total e transparencia

- O rexistro automático de todas as transaccións permite a detección rápida de fraudes internas e gastos indebidos.
- Os informes xéranse en tempo real, o que proporciona claridade sobre a saúde financeira do negocio e facilita a toma de decisións estratéxicas.

D. Cumprimento normativo facilitado

- O software actualiza automaticamente os modelos fiscais, as obrigas en materia de IVE, o imposto sobre a renda das persoas físicas e a presentación electrónica de impostos.
- O usuario garante que todo se envía correctamente, evitando sancións da Axencia Tributaria por erros ou omisións.

E. Adaptabilidade e escalabilidade

- Os sistemas dixitais permiten xestionar máis servizos, usuarios ou liñas de negocio sen perder o control financeiro, adaptándose ao crecemento da empresa.
- Podes traballar desde calquera lugar (oficina, casa, visitas guiadas), o que é esencial para o turismo e as empresas rurais.

F. Satisfacción e produtividade

- Tanto os empregados como os autónomos aprecian a facilidade dos procesos: menos papeleo, acceso directo aos datos relevantes e menos tempo perdido na procura de documentos físicos.
- Un fluxo de traballo áxil tradúcese en máis enerxía para innovar no produto turístico.

05 Casos e aplicación práctica

Caso práctico: Rutas guiadas en Anllóns

A. Suposicións básicas

- Proxecto: Empresa que ofrece rutas gastronómicas guiadas en Anllóns
- Investimento inicial: vehículo, materiais, oficina, permisos
- Un guía a tempo parcial, propietario-xerente
- Servizos: rutas básicas e premium, paquetes escolares e eventos

B. Investimentos iniciais

Concepto	Monto (€)
Furgoneta (segunda man)	7.2
Equipamiento seguridad e	700
Material promocional	600
Licenzas e seguros	1.2
Oficina e mobiliario	900
Fondo de emerxencia	1.5
Total inversión	12.1

C. Financiamento

Orixen	Monto (€)
Fondos propios	5.1
Préstamo LP	7
Total	12.1

D. Previsión de vendas

Servizo	Prezo/pax	Nºpax/año	Ingresos (€)
Ruta básica	28	300	8.4
Ruta premium	46	120	5.52
Paquetes escolares	12	170	2.04
Eventos corporativos	150	15	2.25
Total anual			18.21

E. Custos fixos anuais

Concepto	Monto (€)
Salario guía	8.4
Seguridade social	2.4
Oficina/aluguer	2.4
Seguros	900
Publicidade/web	1.2
Suministros	600
Xestoría	900
Total fixos	16.8

F. Variables de Costes

Concepto	Variable (€)	Total anual (€)
Combustible	1.15	1.15
Comida para rutas	2.3	2.3
Material gastable	360	360
Comisións axencias	300	300
Total variables		4.11

G. Conta de resultados anual

Concepto	Monto (€)
Ingresos	18.21
Custes fixos	-16.8
Custes var.	-4.11
Beneficio	-2.7

Interpretación:

O proxecto, tal e como está previsto na actualidade, funcionaría con perdas. O obxectivo é axustar algunhas destas variables: aumentar as vendas, obter produtos de maior calidade, reducir os custos fixos (oficina, salarios) ou reducir os custos variables negociando con provedores locais.

H. Simulación en modelo de Excel

No modelo de Excel, estes datos introdúcense por seccións:

- Investimentos iniciais: folla de "Investimentos"
- Financiamento: Folla de "Financiamento"
- Previsión de vendas por mes e servizos: folla de "Vendas"
- Gastos fixos e variables: follas de "Custos" e "Salarios"
- Resultados: Folla de "Resultados", onde se mostran automaticamente o beneficio (ou perda) anual, o beneficio mensual e o fluxo de caixa.

Conclusión:

O modelo permíteche simular escenarios (por exemplo, que ocorre se consigues un acordo escolar, subes o prezo premium ou reduces a publicidade), o que facilita a toma de decisións realistas.

Claves para axustar e mellorar o plan económico-financeiro

A. Revisión e diversificación dos ingresos

- Analiza os servizos menos rendibles e considera aumentos graduais de prezos, especialmente para produtos premium onde o cliente valora a experiencia diferenciada.
- Incorporar novas canles de venda (por exemplo, páxina web propia, acordos con hoteis, acordos con centros educativos e empresas).
- Diversificar o catálogo: rutas estacionais, obradoiros temáticos, colaboracións con outros produtos turísticos da zona (viños, queixos, experiencias culturais).

B. Optimización de custos

- Identificar os gastos fixos innecesarios: Pódese reducir o alugueiro (coworking, espazo compartido)? É posible un contrato temporal para o guía só para a tempada alta?
- Negociar custos variables con provedores locais para obter descontos por volume ou acordos a longo prazo.
- Automatiza a xestión administrativa/tributaria empregando as ferramentas recomendadas para aforrar tempo e diñeiro na contabilidade e na presentación de impostos.

C. Xestión do fluxo de caixa

- Axustar os períodos de pagamento, co obxectivo de pagar aos provedores en 60-90 días e cobrar aos clientes/axencias o antes posible.
- Reserva un fondo de emerxencia para cubrir os meses máis baixos sen recorrer a financiamento externo custoso.
- Planifica a estacionalidade: os fortes ingresos do verán tamén deberían cubrir os gastos fixos dos meses baixos.

D. Búsqueda de axudas e financiamento alternativo

- Ofrece información sobre todas as subvencións dispoñibles das administracións locais, autonómicas e sectoriais para a dixitalización, a innovación ou a contratación.
- Explorar fórmulas colaborativas: financiamento colectivo de experiencias, socios capitalistas con perfil turístico, servizos de troca con outras empresas rurais.
- Emprega liñas de microcrédito específicas para emprendedores rurais, que adoitan ter mellores condicións e períodos de carencia.

E. Simulación periódica de escenarios

- Repita a análise co modelo de Excel cada trimestre, incorporando os cambios empresariais reais.
- Compara os teus resultados reais co que estaba planeado e axusta as previsións, os prezos, os tipos de servizos ou a estrutura de custos segundo as desviacións.
- O plan económico-financeiro é un documento vivo: utilízao como brúxula e como sistema de alarma para anticipar os problemas antes de que se volvan inmanexables.

o6 Síntese e conclusións

Conclusións e boas prácticas na xestión económica e financeira do turismo

A. Principais aprendizaxes

- Un plan económico e financeiro realista é a base de calquera proxecto turístico viable. Permite anticipar problemas, negociar con maior eficacia e tomar decisións estratéxicas baseadas en datos e non na intuición.
- Automatizar a xestión económica, mesmo para microempresas rurais, é posible con ferramentas sinxelas e accesibles, mellorando o control e a produtividade.
- A diversificación dos ingresos e o control dos gastos son pancas clave para sobrevivir á estacionalidade e aos imprevistos do sector.

B. Boas prácticas recomendadas

- 1.Revisa as cifras mensualmente: Non esperes ata finais de ano. Consulta os ingresos, os gastos e o saldo de caixa en cada período.
- 2.Usa o modelo como simulador: Antes de lanzar un novo servizo ou investimento, simula diferentes escenarios "que pasaría se".
- 3.Negocia sempre as condicións de pago/cobro: paga o máis tarde posible sen penalizacións e cobra o máis rápido posible.
- 4.Busca colaboracións locais: integra o teu servizo con outras empresas rurais (hostales, produtores, guías, tendas) para ampliar o teu público e compartir riscos.
- 5.Solicita sempre axudas: As subvencións públicas adoitan marcar a diferenza ao comezar e ante imprevistos.
- 6.Actualizar os prezos periodicamente: Axustar segundo o valor ofrecido, a competencia, a demanda e os custos.
- 7.Formación e curiosidade: Continúa a formación en ferramentas dixitais, fiscalidade e xestión operativa; isto mellorará a túa eficiencia e competitividade.

C. Mensaxe final

A xestión económica profesional non é só para grandes empresas; é a ferramenta fundamental que permitirá que calquera proxecto de turismo rural medre, resista ás crises e aporte valor sostible ao territorio e á súa xente.

Recursos adicionais para o plan económico-financeiro

Para axudarche a seguir avanzando e mellorando o teu proxecto turístico en Anllóns ou en calquera destino rural, aquí tes unha selección de recursos prácticos e fontes de información recomendadas:

A. Modelos e ferramentas dixitais

- Modelo de Excel para análise económica e financeira
- Dispoñible no curso e adaptado ao emprendemento turístico rural.
- Inclúe as seccións clave: investimento, financiamento, vendas, custos e ratios financeiras.
- Facturadirecta / Quipu / Holded / Contasimple
- Ferramentas de facturación, xestión e cumprimento tributario específicas para autónomos e microempresas, con tutoriais adaptados ao sector turístico.

B. Lecturas e guías especializadas

- Manual de avaliación de proxectos e plans de negocios (incluído o arquivo)
- Guía para afondar en mercadotecnia, finanzas, análise ambiental e procedementos legais.
- Guías da Xunta de Galicia e Deputación sobre subvencións, turismo rural e dixitalización.
- Sitios web de referencia:
- <https://www.turismo.gal/>
- <https://www.ceeicr.es/> (emprendedores rurais)
- <https://www.emprendedores.es/>

C. Vídeos e formación adicional

- YouTube:
 - Ao buscar "Plan económico e financeiro do turismo rural" e "Xestión de custos para pequenas empresas", aparecen tutoriais visuais gratuítos e cursos completos.
- Aprendizaxe en LinkedIn:
 - Cursos introdutorios de contabilidade, uso profesional de Excel e fiscalidade para emprendedores españois.

D. Consultoría e creación de redes locais

- Ponte en contacto coas oficinas de turismo, as cámaras de comercio e as incubadoras de empresas rurais para obter asesoramento gratuíto sobre axudas, financiamento e creación de redes con outros emprendedores.
- Plataformas dixitais como Ruralizate e Red Emprverde para atopar socios, compartir experiencias e formar parte de comunidades profesionais e cooperativas rurais.

E. Modelos de referencia para inspirarte

- Examinar exemplos reais de empresas rurais de éxito en Galicia e outras zonas turísticas (rutas, aloxamentos, produtos gastronómicos). Analizar modelos de ingresos, asociacións, mercadotecnia e resiliencia aos cambios ambientais.

Consello final:

Aproveita estes recursos para construír un proxecto robusto e sostible adaptado ás realidades da túa rexión. A formación continua e a colaboración local son fundamentais para destacar e evolucionar no sector do turismo rural.

