



EMPRESA TURISMO ACTIVO, EXPERENCIAL, ORNITOLÓGICO...

Índice

AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS	2
EQUIPO EMPRENDEDOR	2
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS	2
ANÁLISIS DE MERCADO	4
MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN	7
RECURSOS TÉCNICOS	8
RECURSOS HUMANOS	9
DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA	10
FORMA JURÍDICA	10
LEAN CANVAS	10
ANÁLISIS DAFO	10
PLAN DE ACCIÓN	11
PLAN DE ACCIÓN	11

PLAN DE EMPRESA GENERAL

Datos del Proyecto

Nombre del proyecto empresarial	Empresa turismo activo, experiencial, ornitológico...
Ciudad	Almendralejo (Badajoz)
Promotor/a/es	Nombre Apellido 1 Apellido 2
CNAE	N7990 - Otros servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos
IAE	2883 - GUIAS INTERPRETES DE TURISMO
Forma jurídica	Sociedad de responsabilidad limitada

AUTODIAGNÓSTICO COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

Los archivos PDF de autodiagnóstico se añadirán como anexos al final del plan de empresa.

Autodiagnóstico del promotor/a: Nombre Apellido 1 Apellido 2

EQUIPO EMPRENDEDOR

Este proyecto será emprendido por una persona que se dará de alta en el Régimen de autónomo/a, constituyéndose como empresario/a individual.

El perfil de la persona promotora es una garantía de éxito para este proyecto, puesto que la experiencia previa en empresas de turismo activo y de aventura le capacitan para llevar a cabo una correcta organización y realización de actividades deportivas, de ocio y tiempo libre.

Esta persona tiene 30 años, es natural de Extremadura y posee licenciatura en Turismo y ha realizado acciones de formación complementarias en ornitología y avistamiento de aves. además destaca por ser "Técnico en Animación de Actividades Físicas y Deportivas". Ha trabajado por cuenta ajena durante 8 años en empresas extremeñas de turismo activo como guía de diferentes actividades de aventura y tiene experiencia en diseño y comercialización de paquetes turísticos, adquirida a través de una empresa mayorista de viajes para la que trabajó 5 años.

Su pasión por la naturaleza y, en concreto, por el turismo ornitológico, le llevarán a trabajar como guía turístico en varios espacios naturales de la Comunidad Autónoma de Extremadura, siempre de manera autónoma.

Es una persona con gran espíritu aventurero, dinamismo y pro-actividad

Entre sus competencias instrumentales, destacan: conocimientos de la profesión, capacidad de organización y planificación, resolución de problemas e interés por la calidad.

Entre sus competencias interpersonales, destacan: capacidad para trabajar en equipos multidisciplinares, habilidades interpersonales y compromiso ético.

Entre sus competencias sistémicas, destacan: capacidad para aprender, capacidad para adaptarse a nuevas situaciones e iniciativa y espíritu emprendedor.

Además del castellano, su idioma nativo, esta persona habla portugués, inglés y francés.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD. PRODUCTOS Y SERVICIOS

Características

La oferta de servicios de una empresa de turismo activo, experiencial y de actividades ornitológicas y gastronómicas es muy variada.

En concreto, los servicios que la empresa va a ofrecer son los que se muestran a continuación diferenciados por cada actividad:

• Turismo Activo:

SERVICIO	DESCRIPCIÓN
Rutas por el Parque Nacional de Monfragüe	Servicio de dos días de duración, para grupos de entre 4 y 16 personas, consistente en la realización de rutas de senderismo y en vehículos 4x4.
Aventura en la Serena	Servicio de tres días de duración que incluye una ruta por la comarca de la Serena en vehículos 4x4 para grupos de entre 4 y 16 personas, travesía en canoa por el embalse del Zújar, tiro con arco, orientación y tirolina.
Aventura en el Valle del Jerte	Servicio de tres días de duración, para grupos de entre 4 y 16 personas, que incluye senderismo, espeleología, ruta guiada 4 x 4 y paseo en piraguas por el Río Jerte.

Además de lo anteriormente especificado para cada servicio, como factor común, todos los paquetes contienen:

- -Gestión del desplazamiento desde los puntos de llegada (estaciones y aeropuertos) al lugar de alojamiento.
- -Gestión del alojamiento.
- -Gestión de las comidas.
- -Gestión de la reservas de entradas (El precio de las entradas no se incluye).
- -Seguro de cobertura de accidentes.
- -Posibilidad de explicar las actividades y rutas en inglés, francés y portugués.
- -Acompañamiento del monitor/a durante la realización de las actividades.
- -Material necesario para las actividades.
- -Folletos informativos.

• Actividades Ornitológicas

SERVICIO	DESCRIPCIÓN
----------	-------------

Rutas de 6 días Paquete turístico completo con una duración de 6 días para un mínimo de 6 personas y un máximo de 14 personas. Se tratará de una ruta en la que se viajará por distintos puntos de la región.

Excursiones de 1 día Excursión guiada de no más de un día de duración a un punto concreto.

Curso de formación intensivo Curso de 2 días, con una noche de alojamiento, 1 desayuno, 2 picnic y 1 cena.

Alquiler de equipos Aunque los/as turistas ornitológicos suelen venir bien equipados/as, para aquellos/as clientes/as que lo necesiten la empresa pondrá a su disposición un servicio de alquiler de equipos de observación.

En el desarrollo de la actividad se seguirá especialmente el Manual SEO/BirdLife de Buenas Prácticas Ambientales en Turismo Ornitológico, elaborado por la Sociedad Española de Ornitología.

Siguiendo escrupulosamente las buenas prácticas contenidas en una manual de estas características, se logrará respetar los espacios naturales y preservar las aves, comprometiéndose la empresa de esta forma con la conservación del medio ambiente

• Turismo Gastronómico

SERVICIO DESCRIPCIÓN

Rutas turísticas de una semana Paquete turístico, para un grupo de entre 6 y 15 personas. El servicio comprende una ruta por diferentes zonas de la región, visitando los principales puntos de interés desde el punto de vista histórico cultural: Catedrales, murallas, yacimientos, pueblos artesanos, etc. Durante su recorrido, se visitarán lugares estratégicos desde el punto de vista gastronómico, para que los/as viajeros/as puedan degustar la gastronomía de la zona y adquirir los productos ecológicos.

Ruta de 4 días Ruta para un grupo de entre 6 y 15 personas, en la que se combinan actividades de ocio y/o deportivas, con la visita a centros de producción de productos ecológicos, los cuales podrán degustarse y adquirirse.

Excursiones de 1 día Excursión guiada de no más de un día de duración a centros de producción de alimentos ecológicos, que incluye almuerzo y merienda principalmente a base de estos productos, los cuales podrán adquirirse in situ. Grupo mínimo de 4 personas.

Los paquetes turísticos incluyen:

- -Gestión del desplazamiento desde los puntos de llegada (estaciones y aeropuertos) al lugar de alojamiento.
- -Gestión del alojamiento.
- -Gestión de las comidas, principalmente basadas en productos ecológicos (el precio del servicio incluye el precio de las comidas)
- -Guía turístico/a experto/a tanto en el territorio como en la gastronomía de la zona. Este/a guía acompañará a los/as viajeros/as durante las rutas e informará sobre los principales aspectos de interés.
- -Folletos de los principales monumentos, Iglesias, Conventos, Catedrales, museos...que se visiten, así como de los productos ecológicos cuya consumición se prevea.
- -Gestión de la reservas de entradas en lugares como museos, Iglesias, complejos arquitectónicos... (El precio de las entradas no se incluye).
- -Seguro de cobertura de accidentes.
- -Posibilidad de explicar las rutas en inglés, francés, y portugués.

Además de estos servicios prediseñados, se diseñarán servicios más personalizados en función de las características y preferencias de cada grupo.

Aspectos Diferenciales

Los aspectos diferenciales que presenta esta empresa pueden agruparse en torno a varios aspectos principales:

Web de Reservas

La empresa dispondrá de una página web a través de la cual los/las potenciales turistas podrán conocer todos los servicios ofrecidos por la misma y contratarlos. Esta página se ofrecerá en varios idiomas para acercar el servicio al público objetivo.

Gestión del Desplazamiento

La empresa gestiona el desplazamiento de la clientela hasta los puntos de destino en los que se realizarán las actividades de ocio y deportivas, y el desplazamiento desde los puntos de llegada (estaciones y aeropuertos) al lugar de alojamiento.

Ámbito de Actuación

El ámbito de actuación de la empresa se caracteriza por el diseño de múltiples y variados paquetes de turismo activo en los que se combina el ocio y el deporte con el turismo tradicional.

Aunque existe en la actualidad una gran variedad de empresas de turismo activo, esta empresa tiene unos objetivos diferentes al resto. Los aspectos diferenciales de la oferta van a residir por tanto en el entorno territorial en el que se van a desarrollar los servicios. Esta zona presenta una amplia gama de recursos naturales y paisajísticos que la empresa puede explotar con su actividad, a la vez que promueve el respeto y conservación de dichos recursos.

Además este tipo de negocio consiste en aprovechar el 100% de los recursos disponibles de la región.

Es cuestión clave en este negocio introducir un elemento innovador en los servicios que se ofrecen, vender soluciones y venderlas a quien las necesita, y, especialmente, conocer las actividades y experiencias que se ofertan en profundidad, lo cual garantizará una mayor soltura a la hora de transmitir las a los/as viajeros/as.

Cobertura de Necesidades

Como norma general, el turismo cubre las necesidades de conocer nuevos lugares y relacionarse con otras personas y experimentar sus costumbres. En esta empresa se pretende que el/a viajero/a satisfaga esas necesidades de una manera más amplia, viviendo la experiencias integrándose con el entorno y no a través de la mera visita.

En conclusión, la oferta de servicios va a satisfacer las siguientes necesidades concretas:

- -Necesidad de ocio y esparcimiento.
- -Necesidad social: a través de la interrelación con personas y con el entorno.
- -Necesidad cultural: a través del conocimiento de la historia, la arquitectura, las artes, etc.
- -Necesidad de realización de actividades saludables y relacionadas con la naturaleza.

Muchas familias encuentran en el turismo activo la mejor forma de compartir unas vacaciones en la que estén los miembros juntos. Las actividades de entretenimiento que ofrece la empresa de turismo activo refuerzan las relaciones familiares y personales. Las personas, al compartir experiencias nuevas y agradables verán reforzadas sus relaciones con otras.

Además la concienciación social por el respeto al medio ambiente es actualmente una realidad. Según se expuso en el I CONGRESO INTERNACIONAL DE TURISMO ACTIVO, "una de las claves para mantener el atractivo del turismo activo es la conservación del medio natural en el que se desarrollan, por lo que su práctica en estos espacios de forma controlada resulta decisiva para la continuidad de las mismas en el futuro."

Por todo ello, el turismo activo combina dos tendencias en alza: el cuidado por el medio ambiente y el estilo de vida saludable, destacando entre sus ventajas, el ser una aproximación a una vida más sana.

Es una manera de utilizar el tiempo de ocio de una forma enriquecedora, ya que es el medio idóneo para conocer de primera mano el patrimonio cultural, artístico y ecológico, a la vez que practican actividades saludables.

Propiedad Industrial

La marca nacional es un signo distintivo que se protege mediante un título otorgado por el Estado. Confiere a su titular el derecho exclusivo de utilizarla en el tráfico económico, e impedir a otros la utilización en España de los signos distintivos protegidos u otros similares aplicados a productos o servicios idénticos o semejantes.

La marca será figurativa (mixta), con una imagen asociada a la denominación /nombre; así tendrá más argumentos para diferenciarse de otras marcas similares.

Los servicios de turismo activo pueden encuadrarse en la clasificación 39 (Transporte; embalaje y almacenamiento de mercancías; organización de viajes) y en la 41(Educación; formación; servicios de entretenimiento; actividades deportivas y culturales).

El logotipo elegido para la marca es, recogiendo en el nombre los servicios:

Empresa Turismo Activo, Experiencial, gastronómico...

ANÁLISIS DE MERCADO

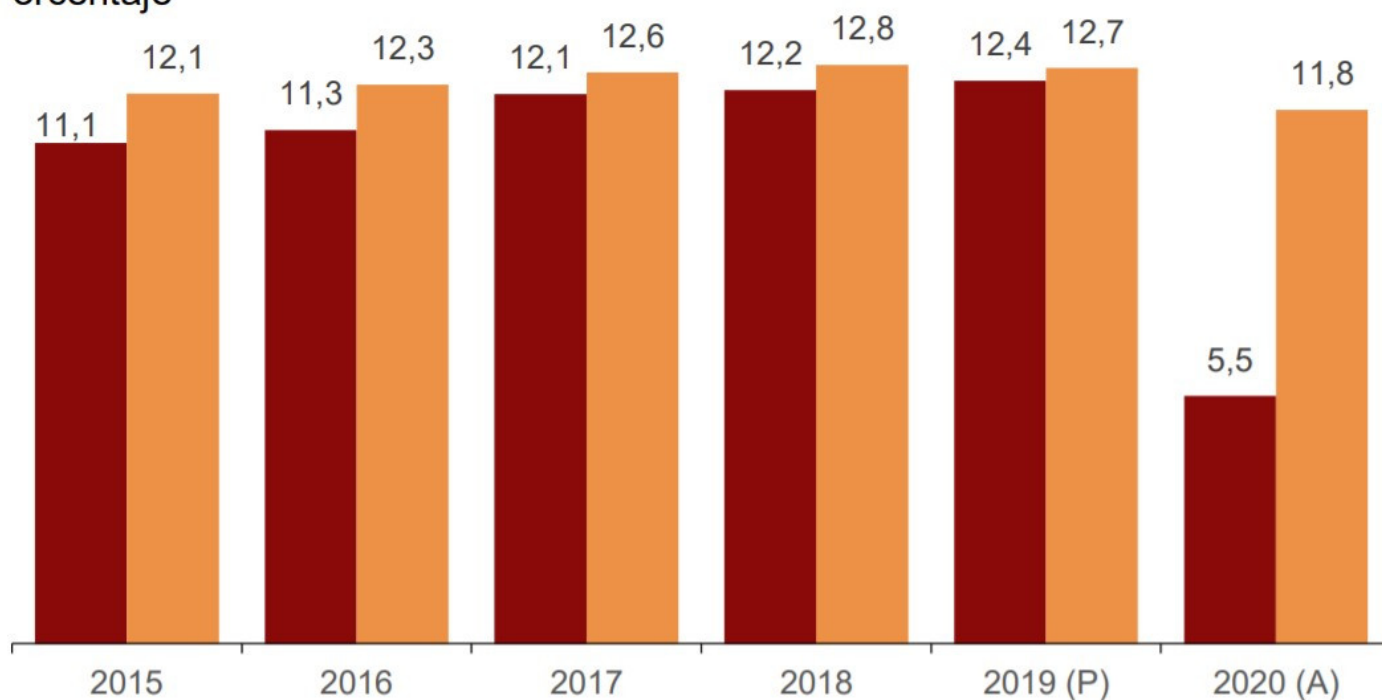
Características del mercado

La actividad turística es un factor primordial en la vida económica y social de cualquier territorio, ya que se constituye como una importante fuente de ingresos y de generación de empleo, contribuyendo a la cohesión social y territorial. Por todo ello, se debe considerar el turismo como un sector estratégico. El turismo, hoy en día, es una actividad que contribuye significativamente al desarrollo de los países y regiones.

La actividad turística alcanzó los 61.406 millones de euros en 2020, un 5,5% del PIB, casi siete puntos menos que en 2019. Las ramas características del turismo mantuvieron 2,23 millones de puestos de trabajo con la ayuda de los ERTE, el 11,8% del total.

Aportación de la actividad turística al PIB y al empleo

Porcentaje



■ Aportación del turismo al PIB

■ Aportación del empleo de las ramas turísticas al empleo total

El turismo constituye una gran oportunidad para zonas en las que existen recursos endógenos atractivos, como puede ocurrir en Extremadura. Además, es un sector que ofrece muchas oportunidades para el surgimiento de empresas locales, principalmente PYMEs. Por otra parte, requiere de fuertes inversiones en infraestructuras y equipamiento así como mano de obra intensiva, lo que favorece la generación de oportunidades de empleo. El sector ejerce una posición de liderazgo en la creación de desarrollo y consigue una mejora de la calidad de vida de los municipios y personas que forman parte de estas regiones.

Extremadura cuenta con el segundo Plan Turístico regional 2021-23 y la Estrategia de Turismo Sostenible 2030, donde se define el

nuevo modelo turístico de la región, con el objetivo de transformar el destino Extremadura y afianzar su futuro, dentro de cinco líneas estratégicas: venta del destino; generación de un entorno innovador e inteligente; creación de experiencias positivas en los grupos de interés; y el avance en el desarrollo sostenible y en la oferta turística.

Se pretende que el turismo en Extremadura alcance en 2025, la cifra de 2,5 millones de viajeros; 5,5 millones de pernoctaciones; 2,2 noches de estancia media por viajero; 8 por ciento del PIB regional: 30.000 empleos directos y 40.000 entre directos e indirectos; y 380 millones de gasto turístico internacional.

Según datos del registro de empresas turísticas, la industria de la hospitalidad extremeña ha demostrado hasta la fecha una gran resiliencia a la crisis provocada por la pandemia de la COVID-19, en cuanto al mantenimiento de empresas, con aumentos en el segmento del turismo rural, lo que demuestra confianza en la recuperación. Destaca también el mantenimiento del sector gastronómico. ([Fuente: Diagnóstico y Retos Turismo Extremadura 2021](#))

Análisis del Entorno

Extremadura cuenta con una gran variedad de recursos culturales, artísticos y medioambientales a partir de los cuales poder generar riqueza y actividad económica. La puesta en valor de dichos recursos permitirá a la región aumentar su competitividad. Extremadura cuenta con casi 42.000 Km² de extensión y apenas un millón de habitantes, lo que la convierte en una de las regiones menos pobladas de España. Esta característica, unida a la baja industrialización, determina que la región cuente con un inmejorable estado de conservación de su medio natural. Las zonas rurales ofrecen un gran interés cultural y medioambiental.

Normativa:

Para conocer la normativa a cumplir, se ha recurrido tanto a la [Web de Turismo](#), donde se ha consultado toda la normativa vigente como, a la [guía de trámites](#); recurso facilitado en la página de [Extremadura Empresarial](#).

Entre la normativa a cumplir, se encuentra:

- *Ley 2/2011, de 31 de enero, de desarrollo y modernización del turismo de Extremadura* Esta ley tiene por objeto el fomento, promoción y ordenación del sector turístico extremeño, y deberá ser respetada y cumplida por todos los recursos, sujetos, actividades, servicios, empresas y establecimientos que integran el sector turístico en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

- *Ley 7/2014, de 5 de agosto, de modificación de la Ley 2/2011, de 31 de enero, de desarrollo y modernización del turismo en Extremadura*

- *Ley 6/2018, de 12 de julio, de modificación de la Ley 2/2011 de 31 de enero, de desarrollo y modernización de Extremadura* Aborda diversas modificaciones de la regulación del sector turístico, con el fin de dotarla de mayor seguridad jurídica, de facilitar el ejercicio de la actividad por parte de las empresas turísticas, y adaptarla a normativa básica estatal de obligado cumplimiento.

- *Decreto 37/2015, de 17 de marzo, por el que se regula la actividad profesional de Guía de Turismo en la Comunidad Autónoma de Extremadura*. La actividad profesional del guía de turismo resulta básica para el turista que, atraído por los recursos monumentales y naturales de la Comunidad Autónoma de Extremadura, pretende imbuirse en su riqueza y disfrute. La calidad y profesionalidad de los servicios ofrecidos por estos/as profesionales resulta fundamentales para la percepción que los/as turistas tengan de Extremadura sea positiva y enriquecedora, conformándose, por tanto, como un elemento fundamental de promoción turística. Siendo objeto del presente decreto la regulación de la actividad profesional de guía de turismo.

- *Decreto 175/2019, de 12 de noviembre, por el que se regulan las empresas de intermediación turística y los servicios de viajes vinculados en la Comunidad Autónoma de Extremadura*.

Por otro lado, al ofrecer servicios en el entorno periurbano y natural, se tendrá que contar con autorización de Deporte, tal y como se contempla en la [Ley 15/2015, de 16 de abril, por la que se ordena el ejercicio de las profesiones del deporte en Extremadura](#).

En cuanto al tratamiento de **datos** de clientela, personal empleado y empresas proveedoras se deberá **cumplir** de manera obligatoria con la LOPDGDD y el RGPD. Para que los documentos de la empresa estén correctamente adaptados a la normativa, se recurrirá a la Herramienta [Facilita RGPD](#); herramienta de la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD).

Por último, tal y como exige el [Instituto de consumo de Extremadura](#), se dará cumplimiento al Decreto 144/2006, de 25 de julio, por el que se regulan las hojas de reclamaciones en materia de consumo en la Comunidad Autónoma de Extremadura, como instrumento para presentar una denuncia, una queja o formular una reclamación en materia de consumo. Para su solicitud, se recurrirá al [Punto de Acompañamiento Empresarial \(PAE\)](#) más cercano.

Ayudas para emprendedores/as

Otro de los aspectos a considerar son las **subvenciones** que se puedan solicitar. Una vez consultada la web de [Extremadura empresarial](#) aparecen las ayudas y subvenciones vigentes y se va actualizando constantemente por ello, se realizará suscripción en el boletín de noticias para empresas será una forma de estar al día de convocatorias de ayudas, formación, asesoramiento y recursos.

Análisis de la Demanda

Según el análisis de la demanda realizado para el Plan de Turismo Español Horizonte 2020, los rasgos característicos con los que se suele identificar a España son el clima, la gastronomía, variedad de ofertas y actividades, la historia, la tradición y la cultura existentes.

Pero en el otro lado de la balanza, lo más negativo según los/as visitantes, es la saturación turística sobre algunas regiones y la escasa información acerca de otras, de manera que se pierde la autenticidad propia. En la actualidad, los nuevos deseos de los/as turistas y su identificación como consumidores/as en busca de experiencias y no de estancias, sugiere plantear una inversión hacia una mejora cualitativa del turismo.

Cada vez es mayor la concienciación de la población sobre la necesidad de cuidar el medio ambiente. Los paquetes turísticos que ofrece la empresa, dan a conocer los recursos naturales de la región, practicando en ellos actividades deportivas respetuosas con el medio ambiente.

- Los/las turistas reclaman cada vez más cantidad de productos relacionados con el turismo activo. Este tipo de turismo, les proporciona unas vacaciones dedicadas en parte a cultivar sus aficiones preferidas a la vez que conocen nuevos lugares.
- Los/las viajeros/as buscan vivencias y experiencias personales nuevas. El turismo alternativo ofrece esas experiencias únicas individualizadas y permite el acceso a un mercado donde la competitividad está vinculada a la calidad de las vivencias que el/la turista obtiene y por las que está dispuesto/a a pagar altos precios.

El/la principal cliente/a de la empresa será principalmente un/a turista nacional, español o portugués, con ganas de experimentar un turismo de tipo más rural y auténtico, y de un nivel adquisitivo medio. La oferta se centrará en este tipo de clientes/as, ofreciendo unos servicios de experiencias relacionadas con el entorno natural, gastronómico y monumental de la región y a unos precios moderados, en especial teniendo en cuenta su posición como destinos turísticos y la situación económica de ambos países. La edad de estos/as viajeros/as estará en torno a los 35-60 años.

El volumen de turistas totales alojados en 2021, representa un crecimiento del 61,27% en su comparativa con 2020. Esta cifra, supone un aumento de 513.292 viajeros totales, pasando de 837.777 viajeros totales del año 2020 a los 1.351.069 del año 2021.

En cuanto a la segmentación de los/as clientes/as :

- Segmento joven.

Este tipo de cliente/a es más activo y sofisticado que el tradicional. Demanda más actividades de aventuras y la posibilidad de personalizar los servicios. Generalmente, realiza un mayor gasto en la contratación de los servicios y la demanda es muy estacional. Las actividades que ofrece la empresa como la travesía en canoa, espeleología, rutas en 4x4, etc. están destinadas a satisfacer este segmento de la demanda.

- El mercado de la tercera edad.

Este segmento presenta un elevado potencial, sobre todo en los viajes organizados en transportes públicos, por recorridos de interés paisajístico y cultural. Los periodos vacacionales en este segmento están menos estacionalizados que en el resto, al ser en gran parte personas jubiladas. La empresa de turismo activo ofrece actividades como el senderismo, las visitas a enclaves típicos y comidas típicas y alojamientos rurales que son de gran atractivo para este segmento.

- Familias

Los servicios ofrecidos por la empresa se ajustan perfectamente al turismo familiar, por lo que gran parte de su clientela serán padres y madres con hijos/as que deseen vivir juntos experiencias nuevas y disfrutar de su tiempo libre.

- Administraciones Públicas

Será un segmento importante de clientela. Si bien, el principal inconveniente que presenta este tipo de clientela es que suele pagar pasados varios meses, lo que puede suponer un grave perjuicio para la sostenibilidad del negocio. A fin de trabajar con la Administración Pública, es preciso presentarse a los concursos que convocan para la organización de actividades de aventura.

- Grupos

Mención especial merecen los grupos de clientes/as. Principalmente buscan el contacto con la naturaleza y la realización de todo tipo de deportes al aire libre. Los grupos tienen una importancia especial para la empresa, porque es más fácil su captación que la de clientes/as particulares, ya que dan una mayor rentabilidad y su demanda es más continua. Este tipo de clientes puede ser:

- Asociaciones de vecinos/as.
- Colegios mayores de estudiantes.
- Universidades, colegios e institutos.
- Centros deportivos.

Análisis de la Competencia

La intensidad de la competencia es media debido al gran número de empresas de turismo activo existentes en la región.

El hecho de que sea difícil hacerse con una cartera de clientela importante deriva en una menor intensidad competitiva por la barrera de entrada que esto supone. Pese a esto, la reducida inversión inicial en este tipo de negocios sigue haciendo atractivo el sector. En cuanto a las barreras de salida, los costes de abandonar la actividad son reducidos.

La ventaja del servicio de esta empresa se centra en que la clientela puede apreciar claramente las características diferenciadoras de los servicios. Por lo tanto, los productos sustitutivos como pueden ser los servicios turísticos convencionales de otras empresas, suelen ejercer poca competencia frente a los servicios de la empresa de turismo activo.

Según el estudio "["Diagnóstico y Retos Turismo Extremadura 2021"](#)" el número de hoteles y de establecimientos rurales se reparte de la siguiente manera:

Establecimientos turísticos	Diciembre 2019	Diciembre 2020	Variación (2019-2020, %)	Plazas 2019	Plazas 2020	Variación (2019-2020, %)
Hoteles****	4	4	0,0%	386	386	0,0%
Hoteles****	45	42	-6,7%	5.573	5.392	-3,2%
Hoteles***	45	43	-4,4%	3.789	3.725	-1,7%
Hoteles**	49	49	0,0%	2.084	2.066	-0,9%
Hoteles*	41	39	-4,9%	1.393	1.336	-4,1%
ApartaHotel	5	5	0,0%	227	227	0,0%
Hostales	211	209	-0,9%	4.652	4.589	-1,4%
Pensiones	42	41	-2,4%	533	527	-1,1%
Apartamentos turísticos	410	448	9,3%	3.611	3.961	9,7%
Camping	29	29	0,0%	10.026	10.026	0,0%
Hoteles rurales	42	66	57,1%	1.556	1.638	5,3%
Apartamentos Rurales	204	224	9,8%	2.928	3.066	4,7%
Casas rurales	599	632	5,5%	5.652	5.865	3,8%
Albergues	46	46	0,0%	1.795	1.801	0,3%
Restauración	2.517	2.524	0,3%	238.273	237.955	-0,1%
Agencias Viaje	223	225	0,9%			
Actividades Turísticas	137	137	0,0%			

De todos los datos anteriores, se puede concluir que la empresa contará con una elevada competencia, debido a la existencia de un elevado número de empresas operadoras en el sector turístico. Sin embargo, estas empresas también pueden tener un efecto inverso, es decir, pueden convertirse en un factor favorable para esta empresa en la medida en que se produzcan sinergias entre los servicios ofrecidos por ellas y los de la empresa descrita en este proyecto.

Como punto final a este análisis, se va a sintetizar la competencia a tres posibles tipos de competidores:

- **Empresas especializadas en el sector.** Estas empresas organizan y llevan a cabo actividades deportivas al aire libre y de contacto con la naturaleza.
- **Asociaciones, Organizaciones y Clubes.** Estas entidades organizan excursiones relacionadas con el deporte de aventura y al aire libre. Su actividad es realizada sin ánimo de lucro y suelen estar subvencionadas por las administraciones públicas, por lo que ofrecen precios muy competitivos que para esta empresa son inviables.

- **Las Administraciones públicas.** Los ayuntamientos, la delegación de la mujer o la delegación de la juventud, por ejemplo, realizan de forma esporádica eventos a precios muy competitivos. Sin embargo, estos organismos pueden ser tanto competidores como clientes, debido a que ellos suelen subcontratar los servicios para la realización de estas actividades.

MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

Establecimiento de Precios

54 Para establecer los precios de los servicios que se va a ofrecer, se deberán tener en cuenta los precios de la competencia, el tipo y el número de servicios contratados por la clientela, lo que ésta está dispuesta a pagar y los costes para esta empresa.

Según la información disponible en el INE, durante el año 2021 en Extremadura, el gasto medio diario por persona, para una estancia media cuando el motivo del viaje es ocio, recreo o vacaciones es de 168 €, por debajo de la media nacional que es de 228 €, aspecto que se debe tener en cuenta a la hora de establecer la política de precios.

Teniendo en cuenta todos estos datos, los precios de los servicios serán los siguientes:

- **Turismo Activo:**

SERVICIO	PRECIO POR PERSONA
Rutas por el Parque Nacional de Monfragüe	95 €
Aventura en la Serena	200 €
Aventura en el Valle del Jerte	220 €

- **Actividades Ornitológicas**

SERVICIO	PRECIO POR PERSONA
Rutas de 6 días	420 €
Excursiones de 1 día	68 €
Curso de formación intensivo	170 €
Alquiler de equipos	5 €/h

- **Turismo Gastronómico**

SERVICIO	PRECIO POR PERSONA
Rutas turísticas de una semana	570 €
Ruta de 4 días	325 €
Excursiones de 1 día	45 €

Canales de Distribución

Los canales de distribución que la empresa va a utilizar son:

1. Canal largo: venta a mayoristas de viaje.
2. Canal corto: venta directa a las agencias de viaje, touroperadores y demás entidades.
3. Venta directa a través de la red: la página web de la empresa permite a la clientela reservar los servicios ofrecidos por ésta y pagar telemáticamente.
4. Venta directa a través de la oficina: la clientela cuenta con la posibilidad de contratar los servicios en la propia oficina de atención a la misma.
5. Venta directa por teléfono: se pondrá a disposición de la clientela un número de teléfono destinado a la información de los servicios que se ofrecen y a la reserva de los mismos.
6. Otros canales de venta: la empresa asistirá a ferias de turismo activo para dar a conocer sus servicios y captar posibles clientes/as, que podrán contratar sus servicios en ese mismo lugar.

Comunicación y Promoción

Objetivo de la comunicación

Entrar en el mercado y atraer clientela.

Público objetivo

El target se segmenta en dos grupos:

- 1. Clientela particular: serán todas aquellas personas interesadas por el turismo activo. Como se dijo anteriormente, se pueden diferenciar varios segmentos: jóvenes, tercera edad, familias... Y pueden ser personas individuales o conformar grupos.
- 2. Entidades: Se incluyen en este grupo las agencias de viaje, touroperadores, mayoristas de viaje y otros tipos de entidades como las administraciones públicas (para la organización de rutas y de excursiones, por ejemplo).

Mensaje

El mensaje que se pretende transmitir es que la región es perfecta para la práctica del turismo de aventura que permite vivir experiencias únicas y de calidad.

Estrategia

Las estrategias de comunicación van a ser las siguientes:

- 1. Comunicación corporativa: La filosofía de la empresa se basa en ofrecer servicios de calidad que satisfagan las ansias de los/las turistas de realizar prácticas deportivas en entornos naturales de la región. La empresa pretende ofrecer una imagen profesional de manera que la clientela confíe en ella para la práctica del turismo de aventura.
- 2. Comunicación externa: La comunicación externa se abordará mediante un marketing directo, un marketing indirecto y un marketing relacional.

También acudiré a ferias nacionales e internacionales relacionadas con el turismo. Por ejemplo, destacan:

- FITUR, Feria Internacional de Turismo, que tiene lugar en el mes de enero -febrero en Madrid.
- B-TRAVEL, Salón Internacional de Turismo, que se celebra en Barcelona.
- EXPOTURAL, Feria Nacional de Turismo y Turismo Sostenible, Madrid

RECURSOS TÉCNICOS

Infraestructuras e Instalaciones

La empresa dispondrá de un local alquilado de 35 m² para la atención de la clientela, que dispondrá de recepción y despacho para la persona promotora. El local estará situado en lugar céntrico, en un lugar de gran afluencia de turistas.

La empresa contará con una nave alquilada de 70 m² a las afueras de la ciudad para el almacenamiento del equipamiento y el material necesario para la prestación de las actividades.

Además, estará equipada con los medios de telecomunicación necesarios para la atención a la clientela de manera telefónica y telemática. Para ello, se creará una página web, cuya realización se encargará a una empresa especializada.

Equipamiento necesario

Para el correcto desarrollo de la actividad la empresa contará con el siguiente equipamiento:

• Equipo informático

Será necesario contar con un equipo informático completo para las personas empleadas de la empresa. Así, la empresa deberá adquirir programas informáticos de reservas, dos ordenadores, procesadores de texto, conexión a Internet, una impresora y escáner. También será fundamental contar con todas las licencias de software necesarias para el uso de las distintas aplicaciones y programas.

• Materiales

En primer lugar, será necesario adquirir material de oficina (papel, bolígrafos, archivadores, diccionarios lingüísticos, mapas, etc.).

En segundo lugar, se diseñarán y encargarán materiales de información a los/as turistas, tales como folletos, manuales, guías, croquis e itinerarios.

En tercer lugar, para la realización de las actividades, la empresa dispondrá de:

- 18 piraguas
- 36 chalecos salvavidas
- 18 pares de palas
- 10 Brújulas
- 2 equipos de tirolina
- 3 equipos de tiro con arco
- 20 linternas de cabeza
- 3 Botiquines
- 3 comunicadores portátiles (walkie-talkie)
- 16 Kits de espeleología

• Mobiliario y decoración

Debido a que el local deberá disponer de una zona destinada a la atención y recepción de la clientela, se deberá adecuar un mobiliario para ello. La recepción y el despacho de la persona promotora estarán totalmente equipados en cuanto a mobiliario se refiere: sillas, mesas, armarios y demás muebles auxiliares.

La decoración debe situar a la clientela en un ambiente que contenga elementos relacionados con el turismo activo. Los elementos decorativos estará constituidos principalmente por cuadros, murales y pósters de las distintas habitaciones. Todos ellos deberán mostrar actividades deportivas y paisajes de la región.

Proceso Productivo

El proceso de desarrollo productivo en esta empresa supone la realización de paquetes turísticos basados en experiencias. Para ello podrán ofertarse paquetes con experiencias-tipo prediseñados o bien otros adaptables según los deseos de la clientela.

Aunque la mayor parte de los paquetes estarán diseñados de antemano, habrá cierto margen de libertad para la realización de rutas que se ajusten a los requerimientos de grupos concretos de clientes/as. Los grupos no serán excesivamente amplios, con el fin de facilitar la organización y desarrollo de las actividades.

Las gestiones administrativas se referirán a la obtención de permisos para la visita de los espacios naturales en los que se requieran los mismos y en la reserva de entradas para determinados lugares.

La clientela podrá llevar a cabo las operaciones de pago directamente en la oficina física de la empresa o mediante su página web.

El proceso productivo lógico a seguir será el siguiente:

- Establecimiento de paquetes tipo según características de la demanda y adaptación de los mismos en función del número de personas y otras circunstancias (edad, discapacidad, etc.).
- En su caso, contratación de servicios auxiliares, como transporte de los/as clientes/as hasta el lugar del evento, contratación vehículos auxiliares para la realización de las rutas, gestiones de reservas por grupos en monumentos, fiestas, seguros para los/as viajeros/as, catering, etc.
- Prestación del servicio al/la cliente/a en el destino, facilitando toda la información y elementos necesarios (historia del lugar, equipamiento de los/as clientes/as en caso de ser necesario, explicaciones...).

Calidad

Para garantizar un sistema de calidad en los servicios ofrecidos, la empresa se certificará en las normas aplicables a su actividad en los estándares:

Norma ISO 9001:2015 Normas de estándar para sistemas de calidad.

Norma ISO 14001:2015 Normas que definen los criterios para un sistema de gestión medioambiental (SGM) que si se implementa y mantiene de manera efectiva.

Norma ISO 22001:2005 Normas creadas con el objetivo de controlar y gestionar los procesos correspondientes a la seguridad alimentaria en una empresa del sector, a la vez que evitar los riesgos inherentes a los mismos.

Norma OHSAS 18001:2007 Norma internacional para la gestión y salud ocupacional y control de riesgos laborales.
Normas Q de Calidad Turística mediante las cuales se establecen requisitos para los distintos servicios ofrecidos por entidades públicas o privadas del sector turístico español. Estas normas son de carácter voluntario, pero si se quiere obtener el certificado de la Marca de Calidad Turística Española son de obligado cumplimiento.
El desarrollo de estas normas y la gestión de la Marca de Calidad Turística Española se lleva a cabo a través del [Instituto para la Calidad Turística Española, ICTE](#).

RECURSOS HUMANOS

Estructura organizativa de la empresa

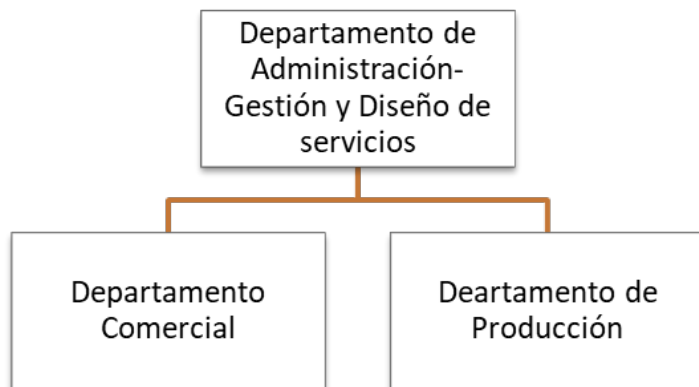
La estructura organizativa de la empresa se encontrará dividida en cuatro áreas de actuación, cuyo control recae en última instancia en la persona emprendedora.

Departamento de administración, gestión y diseño de servicios: en él se desarrollarán las actividades administrativas y de gestión de cobros y pagos con clientes/as y proveedores, también incluye las tareas de diseño de las actividades y productos a ofertar.

Departamento comercial: en el que se desarrollará el plan de comunicación, se llevará a cabo la negociación con proveedores y se gestionará la atención a la clientela y el servicio posventa.

Departamento de producción: en él se desarrollarán las actividades ofertadas por la empresa.

El organigrama de la empresa será el siguiente:



Se estima que para el inicio de la actividad sería necesario contar con un equipo de dos personas para poder hacer frente a todas las actividades de empresa. Este número puede ir aumentando a medida que se incremente la demanda. Se subcontratará servicios como el de guías y monitores con experiencia para llevar a cabo la actividad contratada.

Gestión de los recursos humanos y descripción de los puestos de trabajo

Los puestos de trabajo con los que contará la empresa serán:

Gerente

El/la gerente será la propia persona promotora del negocio, que deberá cumplir los requisitos establecidos en la legislación laboral en materia de seguridad social y de seguridad e higiene en el trabajo, referida al personal a su cargo. Por lo tanto, deberá disponer de los permisos y licencias de tipo laboral que sean precisos. El/la promotor/a dirigirá cada una de las dos áreas de la empresa y desarrollará las tareas del departamento de administración y gestión (control financiero y planificación de objetivos), del departamento de diseño de productos (confección de la oferta), del departamento comercial (negociación y firma de acuerdos con proveedores, control de calidad y gestión de las reclamaciones, publicidad y promoción) y departamento de producción (gestión de la información y control de la buena ejecución de las actividades).

Técnico/a turístico:

La empresa contará con un/a técnico/a turístico/a.

Será la persona encargada de:

- Asesorar e informar a la clientela sobre los destinos y servicios turísticos, para lo que deberá tener en cuenta sus gustos y necesidades.
- Realizar las reservas mediante programas informáticos, teléfono o fax.
- Determinar el precio final, cerrar la venta con el/la cliente/a y cobrar.
- Atender las reclamaciones de la clientela y comunicarlas al/la gerente.

El perfil se corresponde con una persona con conocimientos previos en el sector turístico, conocimiento de idiomas y habilidades para el trato con el público.

El número de empleados/as que forman este tipo de empresas no suele ser muy elevado, principalmente en negocios nacientes. Esto hace que la organización de los recursos humanos no sea excesivamente complicada y pueda llevarse a cabo de manera informal sin recurrir a la necesidad de crear un departamento de recursos humanos en la empresa.

En su caso, la propia persona emprendedora y/o el/la técnico/a turístico/a actuarán como guías en la prestación de los servicios, si por circunstancias de la producción así se requiere.

Los recursos humanos en esta empresa tienen un carácter estratégico, pues se ofrece un servicio en el que la calidad y la atención al público son fundamentales.

Alianzas y Colaboraciones

Para el correcto desarrollo de la actividad se establecerán acuerdos y colaboraciones con otras empresas e instituciones públicas y/o privadas relacionadas con el sector, como pueden ser:

- Asociaciones de turismo activo.
- Instituciones gestoras de espacios para la realización de actividades en la naturaleza
- Ayuntamientos
- Universidad de Extremadura- (Facultad de Empresa. Finanzas y Turismo)
- Restaurantes

Las alianzas y colaboraciones que se establezcan serán de diferente naturaleza siempre buscando la calidad y el buen servicio en la prestación de los servicios.

DIGITALIZACIÓN EN LA EMPRESA

Aspectos para la Digitalización

La empresa cumplirá con los aspectos necesarios sobre digitalización y las ventajas que ello conlleva para formar parte de un mercado global, destacando entre los aspectos:

- **Conectividad:** la empresa dispondrá de cobertura de la red de fibra óptica y con cobertura móvil de al menos tecnología 4G.
- **Presencia en internet:** al ser uno de los principales canales de distribución la página web y las redes sociales desde el comienzo la empresa contará con presencia en internet.
- **Firma / certificado digital:** El equipo promotor dispondrá de registro en el sistema Cl@ve, utilizado por muchas administraciones públicas como método de identificación. Dispondrá también de certificado digital de Persona Física expedido por FNMT-RCM.

Herramientas para la Comunicación y Gestión de a Empresa

Como se ha mencionado con anterioridad, la propia naturaleza de la empresa lleva a utilizar herramientas digitales en el día a día. Tales como:

Redes sociales: centrándose en: Facebook, Instagram, Pinterest y TikTok. A nivel estratégico estas son las que se dirigen más al público objetivo y las que presentan menos problemas a la hora de crear contenidos, por su perfil y tendencia social.

La nube: servicio de suscripción de Microsoft 365 que incluye almacenamiento en la nube.

Herramientas ofimáticas: Microsoft 365, que incluye Microsoft Teams, Office online.

Herramientas administrativas: Holded.

Herramientas de marketing: Sistrix, Screaming Frog, Metricool, Mailchimp.

Herramientas para procesos productivos

FORMA JURÍDICA

Al ser una sola persona la que inicia el negocio se ha elegido la forma de empresaria individual, autónoma.

La opción de autónomo se fundamenta al ser el único promotor y tratarse de un nuevo negocio.

Además de ser más sencillos, inmediatos y menos gravosos los costes, hasta que el negocio se consolide. En resumen las ventajas que ofrece la forma de autónoma son:

- Gestiona personalmente la empresa.
- No se exige capital social mínimo al inicio.
- Facilidad en la constitución: Se trata de una Comunicación de alta y obligaciones que asume.
- Tras obtener las autorizaciones y licencias, así como en función a la demanda se podrá hacer las contrataciones para atender los de servicios.
- Paga fiscalmente según ganancias.

Sin embargo, hay que tener en cuenta una serie de inconvenientes:

- Recae sobre el/la empresario/a todo el riesgo que tiene el negocio.
- Responde con el patrimonio del negocio y el propio. Si no tiene separación de bienes se extiende al cónyuge.

El trámite de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomo(RETA) se realizará desde el Punto de Acompañamiento Empresarial (PAE) más cercano.

LEAN CANVAS

La sección Lean Canvas se añadirá como anexos al final del plan de empresa.

ANÁLISIS DAFO

ANÁLISIS DAFO

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">- La empresa es desconocida- Dificultades de tesorería- Desplazamiento demanda- Servicios no imprescindibles	<ul style="list-style-type: none">- Destinos baratos- Competencia- Crisis persistente- Inversiones en infraestructuras- Actividades de riesgo- Estacionalidad de la demanda
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">- Gestión integral- Conservación del entorno- Localización- Cualificación y experiencia- Posibilidad de diversificar servicios- Conservación del entorno- Sinergia con otros tipos de turismo- Redes de agencias de gestión de experiencias.	<ul style="list-style-type: none">- Amplia demanda- Demanda creciente- Hospitalidad- Condiciones climáticas- Red de embalses- Promoción conjunta del turismo- Paquetes turísticos

ANÁLISIS CAME

Corregir debilidades	Afrontar las amenazas
----------------------	-----------------------

- Acciones de promoción agresivas.
- Diseñar servicios que desestacionalicen la demanda.
- Promocionar las ventajas del turismo activo.
- Ofrecer precios asequibles y competitivos.

- La empresa puede superar la estacionalidad colaborando con centros educativos y programas de la Administración. También debe diseñar una oferta que pueda captar clientela en todas las épocas del año.
- Aparición de destinos turísticos emergentes (países del este y países en desarrollo) con precios más económicos. El plan de comunicación debe poner en valor los recursos de la zona, que diferencien los servicios de la empresa respecto de otros competidores.
- La empresa debe poner en valor los aspectos diferenciales anteriormente señalados para ser fuerte ante la competencia.

Mantener las fortalezas

- Aporta valor a la clientela ofreciendo una gestión integral, a diferencia de otras empresas.
- La empresa va a fomentar la conservación y el mantenimiento del patrimonio natural de la región.
- La empresa potenciará la creación de sinergias diseñando una oferta de incluya la posibilidad de combinación con otras actividades turísticas.
- El perfil profesional de la persona promotora es un claro factor de garantía de éxito para este negocio.

Explotar las oportunidades

- La empresa debe realizar acciones de promoción y publicidad para ampliar clientes.
- Crecimiento de la demanda de productos turísticos enfocados al contacto con el medio ambiente.
- Oferta que satisfaga este interés creciente a fin de captar y mantener la potencial demanda.
- Carácter abierto, amigable y gentil que dotan al territorio de alta hospitalidad.
- Excelencia de las condiciones climáticas de la zona. La zona no presenta un clima extremo que impida llevar a cabo las actividades deportivas planificadas.

PLAN DE ACCIÓN

PLAN DE ACCIÓN

Acción	Inicio	Fin	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Elaboración plan de empresa	01/03/22	31/03/22			31									
Solicitud de licencias y permisos necesarios	01/04/22	11/04/22				11								
Alta de autónomo	09/05/22	09/05/22					1							
Campaña de difusión	23/05/22	30/05/22					8							
Selección personal	01/06/22	15/06/22					15							
Contratación empleados	20/06/22	20/06/22						1						

El proyecto se encuentra en la fase inicial; se está desarrollando el Plan de Negocio y en vías de información sobre las líneas generales y especificaciones técnicas (mercado, inversiones, financiación, trámites, autorizaciones y procedimientos). Las acciones y actuaciones que ya se han puesto en marcha son las siguientes:

- Estudio de mercado. Contactos con entidades, asociaciones, residencias, etc.
- Diseño de la cartera de servicios.
- Búsqueda de instalaciones, negociación de alquiler y adecuación de las mismas.
- Búsqueda de financiación.
- Trámites municipales y sectoriales para la apertura del centro y autorizaciones de instalaciones y de funcionamiento.
- Búsqueda, selección y contratación del personal.
- Diseño de la campaña de marketing.

Seguidamente se recoge su desglose de actividades, culminando con la creación de empresa y la puesta en marcha de la misma:

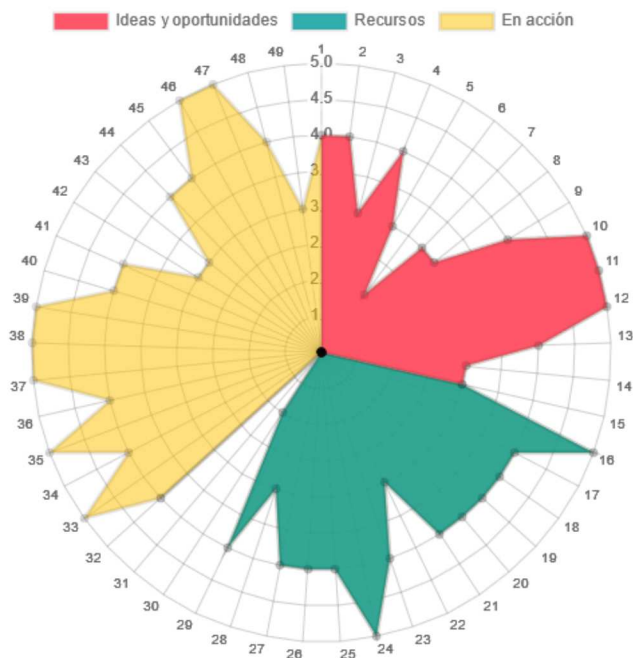
- Fiscal y Laboral
 - Alta en censo de actividades económicas.
 - Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.
 - Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
 - Contrataciones y alta de los/as empleados/as.
 - Comunicación de apertura del centro de trabajo, a efectos del control de las condiciones de Seguridad y Salud Laboral.



INFORME AUTODIAGNÓSTICO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

D/Dª Promotor Plan de Empresa, con D.N.I. 10X

Ha realizado el Autodiagnóstico de Competencias Emprendedoras (diagnosticoemprende.com), obteniendo el siguiente resultado:



Nivel avanzado alto de emprendimiento

¿Está en proceso de solicitud de alguna ayuda pública o subvención para establecerse por cuenta propia?: No

Nivel 5.2/6: El nivel obtenido se centra en trabajar con otros, utilizando el conocimiento que tienes para generar valor, haciendo frente a desafíos cada vez más complejos.

Histórico de cuestionarios realizados:

- 10 de mayo de 2022. a las 16:51 - 5.1/6 Nivel avanzado básico de emprendimiento
- 19 de mayo de 2022. a las 12:03 - 5.2/6 Nivel avanzado alto de emprendimiento



SOCIOS CLAVE



La empresa propone la colaboración estrecha con entidades y otras empresas que se dedican a la misma actividad. Estas relaciones colaborativas resultarán beneficiosas para ambas partes y fortalecerán la cadena de valor del sector.

ACTIVIDADES CLAVES



La calidad del servicio debe ser excelente, de tal forma que sea un aspecto que llegue a distinguir a la empresa de los potenciales competidores.

PROPUESTA DE VALOR



Empresa que apuesta por añadir valor a las actividades de turismo activo y a la naturaleza, potenciando los recursos naturales que la región ofrece para el desarrollo de este tipo de turismo. Además pone en valor la gastronomía típica y conocer los entornos donde se ofrecen.

RELACIONES CON LOS CLIENTES



1. Marketing directo: se emprenderán acciones de comunicación dirigidas directamente al público objetivo.
2. Marketing indirecto: a través de la puesta en marcha de un blog. En caso de que no se logre una notoriedad significativa en los primeros meses, se optará por contratar a un/a consultor/a SEO.
3. Marketing relacional. Será imprescindible acudir a todas las ferias del sector que se organicen en España.

SEGMENTO DE CLIENTES



- Se distinguen dos segmentos en el público objetivo:
1. Clientes/as particulares: serán todas aquellas de manera individual o en grupo que quieran realizar este tipo de turismo y aprovechar los recursos que ofrece la naturaleza.
 2. Entidades privadas: empresas que ofrecen a sus trabajadores este tipo de actividad para mejorar la motivación.
 3. Entidades públicas: colegios, institutos que organicen excursiones y actividades.

RECURSOS CLAVE



Instalaciones y recursos apropiados para ofrecer un servicio de calidad y seguro.
Equipo de trabajo multidisciplinar en el que participen los/las profesionales. Las áreas funcionales serán:
- Gerencia: Administración y Gestión.
- Comercial
- Desarrollo

CANALES



Venta directa a través del centro.
Canal corto: venta directa a través de clínicas veterinarias y otros centros de animales.
Otros canales de venta: ferias profesionales del sector, redes sociales.

ESTRUCTURA DE COSTES



El coste de producción de los servicios representa aproximadamente un 5% del precio de venta de cada uno de los mismos, teniendo todos el mismo peso de representación total.

FLUJO DE INGRESOS



Para la previsión de ingresos se tendrá en cuenta los servicios que ofrece la empresa y los precios establecidos para cada servicio. El servicio que representa un mayor peso sobre los ingresos totales son las actividades de turismo activo por la amplia gama de potenciales clientes que puede tener.

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 1

INVERSIÓN INICIAL

INMOVILIZADO MATERIAL

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Equipamiento	13.630,00€	0,00€	0,00€
Mobiliario	2.500,00€	0,00€	0,00€
Utillaje	600,00€	0,00€	0,00€
Equipos informáticos	2.500,00€	0,00€	0,00€
Fianza	1.000,00€	0,00€	0,00€
Total	20.230,00€	0,00€	0,00€

INMOVILIZADO INMATERIAL

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Aplicaciones informáticas	1.600,00€	0,00€	0,00€
Total	1.600,00€	0,00€	0,00€

ACTIVO CORRIENTE

Concepto	Adq. a Empresas	Adq. a Particulares	Aportación en Especie
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes)	500,00€	0,00€	0,00€
Total	500,00€	0,00€	0,00€

RESUMEN

Inmovilizado Material: 20.230,00€
Inmovilizado Inmaterial: 1.600,00€

ACTIVO NO CORRIENTE TOTAL: 21.830,00€

Existencias Iniciales: 500,00€
Tesorería inicial para puesta en marcha: 25.980,70€
IVA Soportado: 4.689,30€
Imp. de Trans. y Actos Jurídicos (ITPYADJ): 0,00€

ACTIVO CORRIENTE TOTAL: 31.170,00€

Necesidades Totales Inversión Inicial: 53.000,00€

Anotaciones

El apartado de equipamiento recoge los siguientes elementos: Walkie talkie(3 und/30 € unidad);Botiquines(3 und /20 € unidad);Equipo de tiro con arco (3 und /130€ unidad); Equipos de tirolesa (2 und/90 €); Brújulas 10 und/30€ und);Pares de palas de piraguas (48 und /20€ und); Chalecos salvavidas(48 und /25 €); Piraguas (24 und /180€);Kit espeleología (Cascos, monos, linternas, arneses, guantes... 16 und /400€ und).

Mobiliario: En cuanto al mobiliario, será necesario adquirir mesas de trabajo, sillas de oficina, sillas de espera y de confidente, estanterías y armarios.

Equipos Informáticos: Ordenadores, servidores de aplicaciones, pantallas, periféricos, impresoras, fax, etc.

En cuanto al inmovilizado inmaterial:

Aplicaciones Informáticas: inversiones en software requeridas como soporte a la actividad empresarial. Se incluyen programas ofimáticos (procesadores de textos, hojas de cálculo, bases de datos), antivirus, y la creación de la página web.

PAGO DE INVERSIONES

Concepto	Total Pagos	Importe Total	Mes 0 (%)	Mes 1 (%)	Mes 2 (%)	Mes 3 (%)	Mes 4 (%)	Mes 5 (%)	Mes 6 (%)	Mes 7 (%)	Mes 8 (%)	Mes 9 (%)	Mes 10 (%)	Mes 11 (%)	Mes 12 (%)
Equipamiento	100 %	16.492,30€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Mobiliario	100 %	3.025,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Utillaje	100 %	726,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipos informáticos	100 %	3.025,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Aplicaciones informáticas	100 %	1.936,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes)	100 %	605,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Fianza	100 %	1.210,00€	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	27.019,30€	27.019,30€	27.019,30€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

RECURSOS PROPIOS

Concepto	Importe
Aportaciones Dinerarias	20.000,00€
Otros (pago único desempleo, subvenciones cobradas...)	8.000,00€
BA / Capital Riesgo	0,00€
Préstamo Participativo	0,00€

RECURSOS AJENOS A LARGO PLAZO

Concepto	Importe
Otras deudas a largo plazo	0,00€
Leasing	0,00€
Préstamo a Largo Plazo	0,00€
Microcrédito	25.000,00€

RECURSOS AJENOS A CORTO PLAZO

Concepto	Importe
Deudas a corto plazo	0,00€
Otros pagos	0,00€

RESUMEN

Aportaciones en Especie: 0,00€
Aportaciones de socios Total: 20.000,00€

RECURSOS PROPIOS: 28.000,00€

Deudas bancarias a L/P: 25.000,00€

RECURSOS AJENOS A L/P: 25.000,00€

Proveedores varios: 0,00€

RECURSOS AJENOS A C/P: 0,00€

Pasivo Total: 53.000,00€

FINANCIACIONES

Nombre	Capital Financiado	Tipo de Financiación
Microcrédito	25.000,00€	Microcrédito

Microcrédito

Descripción	Microcrédito
Capital	25.000,00€
Interés (Euribor + diferencial)	5.50 %
Carencia	6 meses
Cuota mensual préstamo	523,67€
Cuota mensual carencia	114,58€

INGRESOS POR VENTAS ANUALES - AÑO 1

Ingresos por Ventas	74.647,00€
Facturado a clientes	90.322,87€
Total Cobros	90.322,87€

Productos/Servicios	Turismo Activo-PN Monfragüe	TA-Aventura La Serena	TA- Aventura Valle del Jerte	Actv Ornitológicas. Ruta 6 días	AO: Excursión 1 día	Turismo Gastronómico: Rutas 1 semana	TG: Rutas 4 días	TG :Excursión 1 día
Ingreso	8.645,00€	14.400,00€	9.020,00€	7.980,00€	2.312,00€	19.380,00€	10.075,00€	2.835,00€
Coste	182,00€	216,00€	123,00€	57,00€	68,00€	102,00€	62,00€	63,00€
Margen Bruto	8.463,00€	14.184,00€	8.897,00€	7.923,00€	2.244,00€	19.278,00€	10.013,00€	2.772,00€
Nº medio de productos vendidos / servicios prestados al mes	7,58	6,00	3,42	1,58	2,83	2,83	2,58	5,25
Unidades Vendidas	91	72	41	19	34	34	31	63
Precio medio por Producto/Servicio	95,00€	200,00€	220,00€	420,00€	68,00€	570,00€	325,00€	45,00€
IVA repercutido	21%	21%	21%	21%	21%	21%	21%	21%

FORMAS DE COBRO

	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Turismo Activo-PN Monfragüe	100%	0%	0%	0%	0%
TA-Aventura La Serena	100%	0%	0%	0%	0%
TA- Aventura Valle del Jerte	100%	0%	0%	0%	0%
Actv Ornitológicas. Ruta 6 días	100%	0%	0%	0%	0%
AO: Excursión 1 día	100%	0%	0%	0%	0%
Turismo Gastronómico: Rutas 1 semana	100%	0%	0%	0%	0%
TG: Rutas 4 días	100%	0%	0%	0%	0%
TG :Excursión 1 día	100%	0%	0%	0%	0%

TURISMO ACTIVO-PN MONFRAGÜE

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	7	7	7	7	10	10	8	5	0	5	10	15	91
Precio	95,00€	95,00€	95,00€	95,00€	95,00€	95,00€	95,00€	95,00€	95,00€	95,00€	95,00€	95,00€	-
Ingresos	665,00€	665,00€	665,00€	665,00€	950,00€	950,00€	760,00€	475,00€	0,00€	475,00€	950,00€	1.425,00€	8.645,00€
Costes	14,00€	14,00€	14,00€	14,00€	20,00€	20,00€	16,00€	10,00€	0,00€	10,00€	20,00€	30,00€	182,00€
Margen Bruto	651,00€	651,00€	651,00€	651,00€	930,00€	930,00€	744,00€	465,00€	0,00€	465,00€	930,00€	1.395,00€	8.463,00€

TA-AVENTURA LA SERENA

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	5	5	8	8	10	10	5	0	0	5	8	8	72
Precio	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	-
Ingresos	1.000,00€	1.000,00€	1.600,00€	1.600,00€	2.000,00€	2.000,00€	1.000,00€	0,00€	0,00€	1.000,00€	1.600,00€	1.600,00€	14.400,00€
Costes	15,00€	15,00€	24,00€	24,00€	30,00€	30,00€	15,00€	0,00€	0,00€	15,00€	24,00€	24,00€	216,00€
Margen Bruto	985,00€	985,00€	1.576,00€	1.576,00€	1.970,00€	1.970,00€	985,00€	0,00€	0,00€	985,00€	1.576,00€	1.576,00€	14.184,00€

TA- AVENTURA VALLE DEL JERTE

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total	
Nº Productos / Servicios	5	5	5	5	5	5	2	2	0	0	2	5	5	41
Precio	220,00€	220,00€	220,00€	220,00€	220,00€	220,00€	220,00€	220,00€	220,00€	220,00€	220,00€	220,00€	220,00€	-
Ingresos	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	440,00€	440,00€	0,00€	0,00€	440,00€	1.100,00€	1.100,00€	9.020,00€	
Costes	15,00€	15,00€	15,00€	15,00€	15,00€	6,00€	6,00€	0,00€	0,00€	6,00€	15,00€	15,00€	123,00€	
Margen Bruto	1.085,00€	1.085,00€	1.085,00€	1.085,00€	1.085,00€	434,00€	434,00€	0,00€	0,00€	434,00€	1.085,00€	1.085,00€	8.897,00€	

ACTV ORNITOLÓGICAS. RUTA 6 DÍAS

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	2	3	3	0	2	3	0	0	0	0	3	3	19
Precio	420,00€	420,00€	420,00€	420,00€	420,00€	420,00€	420,00€	420,00€	420,00€	420,00€	420,00€	420,00€	-
Ingresos	840,00€	1.260,00€	1.260,00€	0,00€	840,00€	1.260,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	1.260,00€	1.260,00€	7.980,00€
Costes	6,00€	9,00€	9,00€	0,00€	6,00€	9,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	9,00€	9,00€	57,00€
Margen Bruto	834,00€	1.251,00€	1.251,00€	0,00€	834,00€	1.251,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	1.251,00€	1.251,00€	7.923,00€

AO: EXCURSIÓN 1 DÍA

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	5	5	3	2	3	3	0	0	0	3	5	5	34
Precio	68,00€	68,00€	68,00€	68,00€	68,00€	68,00€	68,00€	68,00€	68,00€	68,00€	68,00€	68,00€	-
Ingresos	340,00€	340,00€	204,00€	136,00€	204,00€	204,00€	0,00€	0,00€	0,00€	204,00€	340,00€	340,00€	2.312,00€
Costes	10,00€	10,00€	6,00€	4,00€	6,00€	6,00€	0,00€	0,00€	0,00€	6,00€	10,00€	10,00€	68,00€
Margen Bruto	330,00€	330,00€	198,00€	132,00€	198,00€	198,00€	0,00€	0,00€	0,00€	198,00€	330,00€	330,00€	2.244,00€

TURISMO GASTRONÓMICO: RUTAS 1 SEMANA

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
--	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	--------	--------	-------

Nº Productos / Servicios	0	2	5	5	3	3	3	2	1	2	3	5	34
Precio	570,00€	570,00€	570,00€	570,00€	570,00€	570,00€	570,00€	570,00€	570,00€	570,00€	570,00€	570,00€	-
Ingresos	0,00€	1.140,00€	2.850,00€	2.850,00€	1.710,00€	1.710,00€	1.710,00€	1.140,00€	570,00€	1.140,00€	1.710,00€	2.850,00€	19.380,00€
Costes	0,00€	6,00€	15,00€	15,00€	9,00€	9,00€	9,00€	6,00€	3,00€	6,00€	9,00€	15,00€	102,00€
Margen Bruto	0,00€	1.134,00€	2.835,00€	2.835,00€	1.701,00€	1.701,00€	1.701,00€	1.134,00€	567,00€	1.134,00€	1.701,00€	2.835,00€	19.278,00€

TG: RUTAS 4 DÍAS

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	2	2	2	2	4	4	4	2	0	3	3	3	31
Precio	325,00€	325,00€	325,00€	325,00€	325,00€	325,00€	325,00€	325,00€	325,00€	325,00€	325,00€	325,00€	-
Ingresos	650,00€	650,00€	650,00€	650,00€	1.300,00€	1.300,00€	1.300,00€	650,00€	0,00€	975,00€	975,00€	975,00€	10.075,00€
Costes	4,00€	4,00€	4,00€	4,00€	8,00€	8,00€	8,00€	4,00€	0,00€	6,00€	6,00€	6,00€	62,00€
Margen Bruto	646,00€	646,00€	646,00€	646,00€	1.292,00€	1.292,00€	1.292,00€	646,00€	0,00€	969,00€	969,00€	969,00€	10.013,00€

TG :EXCURSIÓN 1 DÍA

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Nº Productos / Servicios	7	7	7	0	3	7	7	7	0	4	7	7	63
Precio	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	45,00€	-
Ingresos	315,00€	315,00€	315,00€	0,00€	135,00€	315,00€	315,00€	315,00€	0,00€	180,00€	315,00€	315,00€	2.835,00€
Costes	7,00€	7,00€	7,00€	0,00€	3,00€	7,00€	7,00€	7,00€	0,00€	4,00€	7,00€	7,00€	63,00€
Margen Bruto	308,00€	308,00€	308,00€	0,00€	132,00€	308,00€	308,00€	308,00€	0,00€	176,00€	308,00€	308,00€	2.772,00€

Anotaciones

JKKJKJKJKJ

COSTES DE PRODUCCIÓN ANUALES - AÑO 1

	Nombre	Coste	Unidades	Anual
	Turismo Activo-PN Monfragüe	2,00€	91	182,00€
- Consumible		2,00€	91	182,00€
	TA-Aventura La Serena	3,00€	72	216,00€
- Consumible		3,00€	72	216,00€
- Consumible		0,00€	72	0,00€
	TA- Aventura Valle del Jerte	3,00€	41	123,00€
- Consumible		3,00€	41	123,00€
	Actv Ornitológicas. Ruta 6 días	3,00€	19	57,00€
- Consumible		3,00€	19	57,00€
	AO: Excursión 1 día	2,00€	34	68,00€
- Consumible		2,00€	34	68,00€
	Turismo Gastronómico: Rutas 1 semana	3,00€	34	102,00€
- Consumible		3,00€	34	102,00€
	TG: Rutas 4 días	2,00€	31	62,00€
- Consumible		2,00€	31	62,00€
	TG :Excursión 1 día	1,00€	63	63,00€
- Consumible		1,00€	63	63,00€
	Total			873,00€

COMPRAS Y GASTOS GENERALES - AÑO 1

COMPRAS

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Consumibles	71,00€	80,00€	94,00€	76,00€	97,00€	95,00€	61,00€	27,00€	3,00€	53,00€	100,00€	116,00€	873,00€
Gasto	71,00€	80,00€	94,00€	76,00€	97,00€	95,00€	61,00€	27,00€	3,00€	53,00€	100,00€	116,00€	873,00€
IVA	14,91€	16,80€	19,74€	15,96€	20,37€	19,95€	12,81€	5,67€	0,63€	11,13€	21,00€	24,36€	183,33€
Pagos	85,91€	96,80€	113,74€	91,96€	117,37€	114,95€	73,81€	32,67€	3,63€	64,13€	121,00€	140,36€	1.056,33€

GASTOS VARIABLES

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Otros (reparaciones y conservación, serv. bancarios, gastos viajes, formación...)	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	1.800,00€
Gasto	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	1.800,00€
IVA	31,50€	31,50€	31,50€	31,50€	31,50€	31,50€	31,50€	31,50€	31,50€	31,50€	31,50€	31,50€	378,00€
Pagos	181,50€	181,50€	181,50€	181,50€	181,50€	181,50€	181,50€	181,50€	181,50€	181,50€	181,50€	181,50€	2.178,00€

GASTOS FIJOS

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total	
Promoción comercial	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	250,00€	2.502,00€	5.252,00€
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	100,00€	1.200,00€
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	230,00€	230,00€	230,00€	230,00€	230,00€	230,00€	230,00€	230,00€	230,00€	230,00€	230,00€	230,00€	230,00€	2.760,00€
Seguros	190,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	190,00€
Alquileres	470,00€	470,00€	470,00€	470,00€	470,00€	470,00€	470,00€	470,00€	470,00€	470,00€	470,00€	470,00€	470,00€	5.640,00€
Gastos diversos (otros tributos...)	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	60,00€	720,00€
Gasto	1.300,00€	1.110,00€	1.110,00€	1.110,00€	1.110,00€	1.110,00€	1.110,00€	1.110,00€	1.110,00€	1.110,00€	1.110,00€	1.110,00€	3.362,00€	15.762,00€
IVA	273,00€	233,10€	233,10€	233,10€	233,10€	233,10€	233,10€	233,10€	233,10€	233,10€	233,10€	233,10€	706,02€	3.310,02€
Pagos	1.573,00€	1.343,10€	1.343,10€	1.343,10€	1.343,10€	1.343,10€	1.343,10€	1.343,10€	1.343,10€	1.343,10€	1.343,10€	1.343,10€	4.068,02€	19.072,02€
Compras														873,00€
Consumo														873,00€
Existencias Iniciales														500,00€
Existencias Finales														500,00€

PERFIL DE PAGOS

COMPRAS

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Consumibles	100%	100%	0%	0%	0%	0%

GASTOS VARIABLES

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Otros (reparaciones y conservación, serv. bancarios, gastos viajes, formación...)	100%	100%	0%	0%	0%	0%

GASTOS FIJOS

Concepto	Total	Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	A 120 días
Promoción comercial	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Seguros	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Alquileres	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Gastos diversos (otros tributos...)	100%	100%	0%	0%	0%	0%

GASTOS DE PERSONAL - AÑO 1

Nombre	Salario bruto	Seguros Sociales	Total
Persona Autónoma-Promotor	14.400,00€	960,00€	15.360,00€
Monitor	13.200,00€	4.356,00€	17.556,00€
Guía turístico	13.200,00€	4.356,00€	17.556,00€
Gasto en Personal			50.472,00€

PERSONA AUTÓNOMA-PROMOTOR

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€	1.200,00€
Seguros Sociales	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€	80,00€
Total	1.280,00€	1.280,00€	1.280,00€	1.280,00€	1.280,00€	1.280,00€	1.280,00€	1.280,00€	1.280,00€	1.280,00€	1.280,00€	1.280,00€

MONITOR

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€
Seguros Sociales	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€
Total	1.463,00€	1.463,00€	1.463,00€	1.463,00€	1.463,00€	1.463,00€	1.463,00€	1.463,00€	1.463,00€	1.463,00€	1.463,00€	1.463,00€

GUÍA TURÍSTICO

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salario bruto	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€	1.100,00€
Seguros Sociales	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€	363,00€
Total	1.463,00€	1.463,00€	1.463,00€	1.463,00€	1.463,00€	1.463,00€	1.463,00€	1.463,00€	1.463,00€	1.463,00€	1.463,00€	1.463,00€

AMORTIZACIÓN CONTABLE

Tipología	Precio de Adquisición	Coeficiente lineal	Cuota Anual
Aplicaciones informáticas	1.600,00€	26%	416,00€
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			416,00€

Tipología	Precio de Adquisición	Coeficiente lineal	Cuota Anual
Equipamiento	13.630,00€	10%	1.363,00€
Mobiliario	2.500,00€	10%	250,00€
Utillaje	600,00€	30%	180,00€
Informaticos	2.500,00€	26%	650,00€
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			2.443,00€

LIQUIDACIÓN DE IVA - AÑO 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Repercutido	1.031,10€	1.358,70€	1.815,24€	1.470,21€	1.730,19€	1.717,59€	1.160,25€	541,80€	119,70€	926,94€	1.732,50€	2.071,65€
Soportado	319,41€	281,40€	284,34€	280,56€	284,97€	284,55€	277,41€	270,27€	265,23€	275,73€	285,60€	761,88€
Devengado	711,69€	1.077,30€	1.530,90€	1.189,65€	1.445,22€	1.433,04€	882,84€	271,53€	-145,53€	651,21€	1.446,90€	1.309,77€

HP DEUDOR/ACREEDOR POR IVA: 2.038,47€

FLUJO DE CAJA - AÑO 1

	Inicial	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Cobros de las ventas		5.941,10€	7.828,70€	10.459,24€	8.471,21€	9.969,19€	9.896,59€	6.685,25€	3.121,80€	689,70€	5.340,94€	9.982,50€	11.936,65€
Subvenciones cobradas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Recursos Propios	28.000,00€												
Recursos Ajenos L/P	25.000,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
Total de Cobros	53.000,00€	5.941,10€	7.828,70€	10.459,24€	8.471,21€	9.969,19€	9.896,59€	6.685,25€	3.121,80€	689,70€	5.340,94€	9.982,50€	11.936,65€
Pago de Sueldos		4.206,00€	4.206,00€	4.206,00€	4.206,00€	4.206,00€	4.206,00€	4.206,00€	4.206,00€	4.206,00€	4.206,00€	4.206,00€	4.206,00€
Pago compras y gastos generales		1.840,41€	1.621,40€	1.638,34€	1.616,56€	1.641,97€	1.639,55€	1.598,41€	1.557,27€	1.528,23€	1.588,73€	1.645,60€	4.389,88€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	4.067,91€	0,00€	0,00€	1.008,84€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	409,09€	410,96€	412,85€	414,74€	416,64€	418,55€
Pago de Intereses	250,00€	114,58€	114,58€	114,58€	114,58€	114,58€	114,58€	114,58€	112,71€	110,82€	108,93€	107,03€	105,12€
Amortización Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	27.019,30€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Pagos	27.269,30€	6.160,99€	5.941,98€	5.958,92€	5.937,14€	5.962,55€	5.960,13€	10.395,99€	6.286,94€	6.257,90€	7.327,24€	6.375,27€	9.119,55€
Flujo de Caja Neto	25.730,70€	-219,89€	1.886,72€	4.500,32€	2.534,07€	4.006,64€	3.936,46€	-3.710,74€	-3.165,14€	-5.568,20€	-1.986,30€	3.607,23€	2.817,10€
Saldo Final de Tesorería	25.730,70€	25.510,81€	27.397,52€	31.897,84€	34.431,91€	38.438,54€	42.375,00€	38.664,26€	35.499,12€	29.930,92€	27.944,62€	31.551,85€	34.368,95€

CUENTA DE RESULTADOS MENSUAL - AÑO 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Ingresos de Explotación	4.910,00€	6.470,00€	8.644,00€	7.001,00€	8.239,00€	8.179,00€	5.525,00€	2.580,00€	570,00€	4.414,00€	8.250,00€	9.865,00€	74.647,00€
Consumos	71,00€	80,00€	94,00€	76,00€	97,00€	95,00€	61,00€	27,00€	3,00€	53,00€	100,00€	116,00€	873,00€
Margen Bruto	4.839,00€	6.390,00€	8.550,00€	6.925,00€	8.142,00€	8.084,00€	5.464,00€	2.553,00€	567,00€	4.361,00€	8.150,00€	9.749,00€	73.774,00€
Gastos de personal	4.206,00€	4.206,00€	4.206,00€	4.206,00€	4.206,00€	4.206,00€	4.206,00€	4.206,00€	4.206,00€	4.206,00€	4.206,00€	4.206,00€	50.472,00€
Gastos Variables	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	150,00€	1.800,00€
Gastos Fijos	1.300,00€	1.110,00€	1.110,00€	1.110,00€	1.110,00€	1.110,00€	1.110,00€	1.110,00€	1.110,00€	1.110,00€	1.110,00€	3.362,00€	15.762,00€
Amortizaciones	238,25€	238,25€	238,25€	238,25€	238,25€	238,25€	238,25€	238,25€	238,25€	238,25€	238,25€	238,25€	2.859,00€
Total Gastos	5.894,25€	5.704,25€	5.704,25€	5.704,25€	5.704,25€	5.704,25€	5.704,25€	5.704,25€	5.704,25€	5.704,25€	5.704,25€	7.956,25€	70.893,00€
Beneficios antes de impuestos e intereses	-1.055,25€	685,75€	2.845,75€	1.220,75€	2.437,75€	2.379,75€	-240,25€	-3.151,25€	-5.137,25€	-1.343,25€	2.445,75€	1.792,75€	2.881,00€
Gastos financieros	114,58€	114,58€	114,58€	114,58€	114,58€	114,58€	114,58€	112,71€	110,82€	108,93€	107,03€	105,12€	1.596,70€
Beneficios antes de impuestos	-1.169,83€	571,17€	2.731,17€	1.106,17€	2.323,17€	2.265,17€	-354,83€	-3.263,96€	-5.248,07€	-1.452,18€	2.338,72€	1.687,63€	1.284,30€
Impuesto de Sociedades (20%)													256,86€
RESULTADO DEL EJERCICIO	-1.169,83€	571,17€	2.731,17€	1.106,17€	2.323,17€	2.265,17€	-354,83€	-3.263,96€	-5.248,07€	-1.452,18€	2.338,72€	1.687,63€	1.027,44€

BALANCE - AÑO 1

ACTIVO		53.839,95€	PATRIMONIO NETO Y PASIVO		53.839,95€
Activo no corriente		18.971,00€	Patrimonio Neto		29.027,44€
Inmovilizado material		17.787,00€	Capital		20.000,00€
Adquisición del terreno		0,00€	Resultado del Ejercicio		924,69€
Edificios y Construcciones		0,00€	Capital de BA/Capital Riesgo		0,00€
Instalaciones		0,00€	Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo		0,00€
Maquinaria		0,00€	Préstamo Participativo		0,00€
Equipamiento		13.630,00€	Resultado de ejercicios anteriores		0,00€
Mobiliario		2.500,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		102,74€
Utillaje		600,00€	Subvenciones		0,00€
Vehículos de transporte		0,00€	Otros (detallar)		8.000,00€
Equipos informáticos		2.500,00€			
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€			
Fianza		1.000,00€	Pasivo no corriente		17.342,43€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-2.443,00€	Préstamos bancarios a largo		0,00€
Inmovilizado inmaterial		1.184,00€	Microcréditos a largo		17.342,43€
Gastos de I+D		0,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Aplicaciones informáticas		1.600,00€			
Otros (...)		0,00€	Pasivo Corriente		7.470,08€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Marca, Nombre Comercial		0,00€	Proveedores varios		0,00€
Fianza Leasing		0,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		0,00€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-416,00€	Microcréditos a corto		5.174,75€
Activo corriente		34.868,95€	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		2.038,47€
Existencias, materias primas...		500,00€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)		256,86€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		0,00€	Otras deudas a corto plazo		0,00€
Clientes		0,00€	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Tesorería		34.368,95€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€

RATIOS - AÑO 1

RATIO DE LIQUIDEZ	Activo Corriente / Pasivo Corriente	4.67 %
FONDO DE MANIOBRA	Activo Corriente - Pasivo Corriente	27.398,87€
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.85 %
MÁRGEN DE BENEFICIO	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	3.86 %
RATIO DE SOLVENCIA	Activo Total / Pasivo Total	2.17 %
RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	5.35 %
RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	3.54 %
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	Beneficio Neto / Ventas	1.38 %
PLAZO DE COBRO	Cientes / Ventas * 360	0 días
PLAZO DE PAGO	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
PUNTO DE EQUILIBRIO	Gastos Fijos / Margen Bruto	73.315,01€
VAN (8.00%)		111.833,45€
TIR		85%

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO AÑO 2

FLUJO DE CAJA - AÑO 2

	Inicial	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Cobros de las ventas		7.992,05€	10.569,35€	12.880,45€	9.348,46€	12.110,89€	11.505,89€	6.915,15€	3.121,80€	936,54€	5.340,94€	11.204,60€	12.469,05€
Cobro de las ventas del Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución IVA Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Subvenciones cobradas		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Otros		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Recursos Propios	0,00€												
Recursos Ajenos L/P	0,00€												
Recursos Ajenos C/P	0,00€												
Total de Cobros	0,00€	7.992,05€	10.569,35€	12.880,45€	9.348,46€	12.110,89€	11.505,89€	6.915,15€	3.121,80€	936,54€	5.340,94€	11.204,60€	12.469,05€
Pago de Sueldos		4.306,00€	4.306,00€	4.306,00€	4.306,00€	4.306,00€	4.306,00€	4.306,00€	4.306,00€	4.306,00€	4.306,00€	4.306,00€	4.306,00€
Pago compras y gastos generales		143,38€	161,53€	179,69€	133,10€	172,73€	163,05€	102,55€	45,07€	13,61€	82,58€	169,10€	188,76€
Pago IVA a Hacienda		0,00€	0,00€	0,00€	5.372,75€	0,00€	0,00€	5.639,86€	0,00€	0,00€	1.876,51€	0,00€	0,00€
Devolución capital préstamos		420,47€	422,39€	424,33€	426,27€	428,23€	430,19€	432,16€	434,14€	436,13€	438,13€	440,14€	442,16€
Pago de Intereses	0,00€	103,20€	101,28€	99,34€	97,40€	95,44€	93,48€	91,51€	89,53€	87,54€	85,54€	83,53€	81,51€
Amortización Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IVA Año Anterior		2.038,47€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago a Inversores BA/Capital Riesgo Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago intereses Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago proveedores Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IS/IRPF Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	256,86€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Pago Póliza de Crédito Año Anterior		0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Pagos	0,00€	7.011,53€	4.991,21€	5.009,36€	10.335,52€	5.002,40€	5.249,58€	10.572,08€	4.874,74€	4.843,28€	6.788,76€	4.998,77€	5.018,43€
Flujo de Caja Neto	0,00€	980,52€	5.578,14€	7.871,09€	-987,06€	7.108,49€	6.256,31€	-3.656,93€	-1.752,94€	-3.906,74€	-1.447,82€	6.205,83€	7.450,62€
Saldo Final de Tesorería	34.368,95€	35.349,47€	40.927,62€	48.798,71€	47.811,66€	54.920,15€	61.176,46€	57.519,53€	55.766,59€	51.859,84€	50.412,02€	56.617,86€	64.068,48€

CUENTA DE RESULTADOS MENSUAL - AÑO 2

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Ingresos de Explotación	6.605,00€	8.735,00€	10.645,00€	7.726,00€	10.009,00€	9.509,00€	5.715,00€	2.580,00€	774,00€	4.414,00€	9.260,00€	10.305,00€	86.277,00€
Consumos	118,50€	133,50€	148,50€	110,00€	142,75€	134,75€	84,75€	37,25€	11,25€	68,25€	139,75€	156,00€	1.285,25€
Margen Bruto	6.486,50€	8.601,50€	10.496,50€	7.616,00€	9.866,25€	9.374,25€	5.630,25€	2.542,75€	762,75€	4.345,75€	9.120,25€	10.149,00€	84.991,75€
Gastos de personal	4.306,00€	4.306,00€	4.306,00€	4.306,00€	4.306,00€	4.306,00€	4.306,00€	4.306,00€	4.306,00€	4.306,00€	4.306,00€	4.306,00€	51.672,00€
Gastos Variables	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Gastos Fijos	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
Amortizaciones	238,25€	238,25€	238,25€	238,25€	238,25€	238,25€	238,25€	238,25€	238,25€	238,25€	238,25€	238,25€	2.859,00€
Total Gastos	4.544,25€	4.544,25€	4.544,25€	4.544,25€	4.544,25€	4.544,25€	4.544,25€	4.544,25€	4.544,25€	4.544,25€	4.544,25€	4.544,25€	54.531,00€
Beneficios antes de impuestos e intereses	1.942,25€	4.057,25€	5.952,25€	3.071,75€	5.322,00€	4.830,00€	1.086,00€	-2.001,50€	-3.781,50€	-198,50€	4.576,00€	5.604,75€	30.460,75€
Gastos financieros	103,20€	101,28€	99,34€	97,40€	95,44€	93,48€	91,51€	89,53€	87,54€	85,54€	83,53€	81,51€	1.109,29€
Beneficios antes de impuestos	1.839,05€	3.955,97€	5.852,91€	2.974,35€	5.226,56€	4.736,52€	994,49€	-2.091,03€	-3.869,04€	-284,04€	4.492,47€	5.523,24€	29.351,46€
Impuesto de Sociedades (20%)													5.870,29€
RESULTADO DEL EJERCICIO	1.839,05€	3.955,97€	5.852,91€	2.974,35€	5.226,56€	4.736,52€	994,49€	-2.091,03€	-3.869,04€	-284,04€	4.492,47€	5.523,24€	23.481,17€

BALANCE - AÑO 2

ACTIVO		80.680,48€	PATRIMONIO NETO Y PASIVO		80.680,48€
Activo no corriente		16.112,00€	Patrimonio Neto		52.508,61€
Inmovilizado material		15.344,00€	Capital		20.000,00€
Adquisición del terreno		0,00€	Resultado del Ejercicio		21.133,05€
Edificios y Construcciones		0,00€	Capital de BA/Capital Riesgo		0,00€
Instalaciones		0,00€	Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo		0,00€
Maquinaria		0,00€	Préstamo Participativo		0,00€
Equipamiento		13.630,00€	Resultado de ejercicios anteriores		924,69€
Mobiliario		2.500,00€	Reserva legal (10 % de PyG)		2.450,86€
Utillaje		600,00€	Subvenciones		0,00€
Vehículos de transporte		0,00€	Otros (detallar)		8.000,00€
Equipos informáticos		2.500,00€			
Otros (proyectos técnicos...)		0,00€			
Fianza		1.000,00€	Pasivo no corriente		11.875,78€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material		-4.886,00€	Préstamos bancarios a largo		0,00€
Inmovilizado inmaterial		768,00€	Microcréditos a largo		11.875,78€
Gastos de I+D		0,00€	Otras deudas a largo plazo		0,00€
Patentes, Modelos de Utilidad		0,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo		0,00€
Aplicaciones informáticas		1.600,00€	Pasivo Corriente		16.296,09€
Otros (...)		0,00€	Póliza de Crédito		0,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...		0,00€	Proveedores varios		0,00€
Marca, Nombre Comercial		0,00€	Préstamos bancarios a corto plazo		0,00€
Fianza Leasing		0,00€	Microcréditos a corto		5.466,65€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial		-832,00€	Hacienda Pública (acreedor por IVA)		4.959,15€
Activo corriente		64.568,48€	Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)		5.870,29€
Existencias, materias primas...		500,00€	Otras deudas a corto plazo		0,00€
Hacienda Pública (deudor por IVA)		0,00€	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)		0,00€
Clientes		0,00€	Acreeedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo		0,00€
Tesorería		64.068,48€			

RATIOS - AÑO 2

RATIO DE LIQUIDEZ	Activo Corriente / Pasivo Corriente	3.96 %
FONDO DE MANIOBRA	Activo Corriente - Pasivo Corriente	48.272,38€
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.54 %
MÁRGEN DE BENEFICIO	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	35.31 %
RATIO DE SOLVENCIA	Activo Total / Pasivo Total	2.86 %
RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	37.75 %
RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	44.72 %
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	Beneficio Neto / Ventas	27.22 %
PLAZO DE COBRO	Clientes / Ventas * 360	0 días
PLAZO DE PAGO	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
PUNTO DE EQUILIBRIO	Gastos Fijos / Margen Bruto	56.481,69€
VAN (8.00%)		0,00€
TIR		0

PREVISIONES A 5 AÑOS

PREVISIONES - PREVISIÓN AÑO 3

Datos	Año 3
Ingresos	
Turismo Activo-PN Monfragüe	1.00 %
TA-Aventura La Serena	1.00 %
TA- Aventura Valle del Jerte	1.00 %
Actv Ornitológicas. Ruta 6 días	1.00 %
AO: Excursión 1 día	1.00 %
Turismo Gastronómico: Rutas 1 semana	1.00 %
TG: Rutas 4 días	1.00 %
TG :Excursión 1 día	1.00 %
Costes de producción	
Turismo Activo-PN Monfragüe	1.00 %
TA-Aventura La Serena	1.00 %
TA- Aventura Valle del Jerte	1.00 %
Actv Ornitológicas. Ruta 6 días	1.00 %
AO: Excursión 1 día	1.00 %
Turismo Gastronómico: Rutas 1 semana	1.00 %
TG: Rutas 4 días	1.00 %
TG :Excursión 1 día	1.00 %
Gastos de personal	1.50 %
Compras	2.00 %
Gastos variables	1.00 %
Gastos fijos	1.00 %

LIQUIDACIÓN DE IVA - PREVISIÓN AÑO 3

	Año 1	Año 2	Año 3
IVA soportado leasing	0,00€	0,00€	0,00€
IVA soportado compras	4.872,63€	269,90€	275,30€
IVA soportado gastos variables	378,00€	0,00€	0,00€
IVA soportado gastos fijos	3.310,02€	0,00€	0,00€
Total IVA soportado	8.560,65€	269,90€	275,30€
IVA repercutido	15.675,87€	18.118,17€	18.299,35€
HP deudor/acreador por IVA	7.115,22€	17.848,27€	18.024,05€

CUENTA DE RESULTADOS - PREVISIÓN AÑO 3

	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos de Explotación	74.647,00€	86.277,00€	87.139,77€
Consumos	873,00€	1.285,25€	1.298,10€
Margen Bruto	73.774,00€	84.991,75€	85.841,67€
Gastos de personal	50.472,00€	51.672,00€	52.447,08€
Gastos Variables	1.800,00€	0,00€	0,00€
Gastos Fijos	15.762,00€	0,00€	0,00€
Amortizaciones	2.859,00€	2.859,00€	2.859,00€
Total Gastos	70.893,00€	54.531,00€	55.306,08€
Beneficios antes de impuestos e intereses	2.881,00€	30.460,75€	30.535,59€
Gastos financieros	1.596,70€	1.109,29€	817,39€
Beneficios antes de impuestos	1.284,30€	29.351,46€	29.718,19€
Impuesto de Sociedades (20%)	256,86€	5.870,29€	5.943,64€
Beneficios Antes de Reparto	1.027,44€	23.481,17€	23.774,56€
Reparto BA/CR	0,00€	0,00€	0,00€
RESULTADO DEL EJERCICIO	1.027,44€	23.481,17€	23.774,56€

FLUJO DE CAJA - PREVISIÓN AÑO 3

	Año 1	Año 2	Año 3
Cobros de las ventas	90.322,87€	104.395,17€	105.439,12€
Cobro de las ventas del Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€
Devolución IVA Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€
Subvenciones cobradas	0,00€	0,00€	0,00€
Otros	0,00€	0,00€	0,00€
Ampliaciones de capital	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Cobros	90.322,87€	104.395,17€	105.439,12€
Pago de Sueldos	50.472,00€	51.672,00€	52.447,08€
Pago compras y gastos generales	22.306,35€	1.555,15€	1.586,26€
Pago IVA a Hacienda	5.076,75€	12.889,12€	0,00€
Devolución capital préstamos	2.482,82€	5.174,75€	5.466,65€
Pago de Intereses	1.346,70€	1.109,29€	817,39€
Amortización Leasing	0,00€	0,00€	0,00€
Intereses Leasing	0,00€	0,00€	0,00€
IVA Leasing	0,00€	0,00€	0,00€
Pago de Inversiones	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IVA Año Anterior	0,00€	2.038,47€	4.959,15€
Pago a Inversores BA/Capital Riesgo Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€
Pago intereses Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€
Pago proveedores Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€
Pago IS/IRPF Año Anterior	0,00€	256,86€	5.870,29€
Pago Póliza de Crédito Año Anterior	0,00€	0,00€	0,00€
Interés por Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€
Total de Pagos	81.684,62€	74.695,64€	71.146,82€
Flujo de Caja Neto	8.638,25€	29.699,53€	34.292,30€
Cobro por Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€
Pago por Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€
Capital Dispuesto	0,00€	0,00€	0,00€
Saldo Final de Tesorería	34.368,95€	64.068,48€	98.360,78€

BALANCE ACTIVO - PREVISIÓN AÑO 3

BALANCE	0,00€	0,00€	0,00€
	Año 1	Año 2	Año 3
ACTIVO	53.839,95€	80.680,48€	112.126,63€
Activo no corriente	18.971,00€	16.112,00€	13.253,00€
Inmovilizado material	17.787,00€	15.344,00€	12.901,00€
Adquisición del terreno	0,00€	0,00€	0,00€
Edificios y Construcciones	0,00€	0,00€	0,00€
Instalaciones	0,00€	0,00€	0,00€
Maquinaria	0,00€	0,00€	0,00€
Equipamiento	13.630,00€	13.630,00€	13.630,00€
Mobiliario	2.500,00€	2.500,00€	2.500,00€
Utilaje	600,00€	600,00€	600,00€
Vehículos de transporte	0,00€	0,00€	0,00€
Equipos informáticos	2.500,00€	2.500,00€	2.500,00€
Otros (proyectos técnicos...)	0,00€	0,00€	0,00€
Fianza	1.000,00€	1.000,00€	1.000,00€
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-2.443,00€	-4.886,00€	-7.329,00€
Inmovilizado inmaterial	1.184,00€	768,00€	352,00€
Gastos de I+D	0,00€	0,00€	0,00€
Patentes, Modelos de Utilidad	0,00€	0,00€	0,00€
Aplicaciones informáticas	1.600,00€	1.600,00€	1.600,00€
Otros (...)	0,00€	0,00€	0,00€
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...	0,00€	0,00€	0,00€
Marca, Nombre Comercial	0,00€	0,00€	0,00€
Fianza Leasing	0,00€	0,00€	0,00€
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-416,00€	-832,00€	-1.248,00€
Activo corriente	34.868,95€	64.568,48€	98.873,63€
Existencias, materias primas...	500,00€	500,00€	512,85€
Hacienda Pública (deudor por IVA)	0,00€	0,00€	0,00€
Clientes	0,00€	0,00€	0,00€
Tesorería	34.368,95€	64.068,48€	98.360,78€

BALANCE PASIVO - PREVISIÓN AÑO 3

BALANCE	0,00€	0,00€	0,00€
	Año 1	Año 2	Año 3
PATRIMONIO NETO Y PASIVO	53.839,95€	80.680,48€	112.126,63€
Patrimonio Neto	29.027,44€	52.508,61€	76.283,16€
Capital	20.000,00€	20.000,00€	20.000,00€
Resultado del Ejercicio	924,69€	21.133,05€	21.397,10€
Capital de BA/Capital Riesgo	0,00€	0,00€	0,00€
Reparto a Inversores BA/Capital Riesgo	0,00€	0,00€	0,00€
Préstamo Participativo	0,00€	0,00€	0,00€
Resultado de ejercicios anteriores	0,00€	924,69€	22.057,74€
Reserva legal (10 % de PyG)	102,74€	2.450,86€	4.828,32€
Subvenciones	0,00€	0,00€	0,00€
Otros (detallar)	8.000,00€	8.000,00€	8.000,00€
Pasivo no corriente	17.342,43€	11.875,78€	6.100,77€
Préstamos bancarios a largo	0,00€	0,00€	0,00€
Microcréditos a largo	17.342,43€	11.875,78€	6.100,77€
Otras deudas a largo plazo	0,00€	0,00€	0,00€
Acreedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo	0,00€	0,00€	0,00€
Pasivo Corriente	7.470,08€	16.296,09€	29.742,70€
Póliza de Crédito	0,00€	0,00€	0,00€
Proveedores varios	0,00€	0,00€	0,00€
Préstamos bancarios a corto plazo	0,00€	0,00€	0,00€
Microcréditos a corto	5.174,75€	5.466,65€	5.775,01€
Hacienda Pública (acreedor por IVA)	2.038,47€	4.959,15€	18.024,05€
Hacienda Pública (acreedor Impuesto de Sociedades)	256,86€	5.870,29€	5.943,64€
Otras deudas a corto plazo	0,00€	0,00€	0,00€
Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	0,00€	0,00€	0,00€
Acreedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo	0,00€	0,00€	0,00€

RATIOS - PREVISIÓN AÑO 3

		Año 1	Año 2	Año 3
Ratio de Liquidez	Activo Corriente / Pasivo Corriente	4.67 %	3.96 %	3.32 %
Fondo de maniobra	Activo Corriente - Pasivo Corriente	27.398,87€	48.272,38€	69.130,93€
Ratio de Endeudamiento	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.85 %	0.54 %	0.47 %
Márgen de Beneficio	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	0.04 %	0.35 %	0.35 %
Ratio de Solvencia	Activo Total / Pasivo Total	2.17 %	2.86 %	3.13 %
Rentabilidad Económica (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	5.35 %	37.75 %	27.23 %
Rentabilidad Financiera (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	3.54 %	44.72 %	31.17 %
Rentabilidad sobre ventas	Beneficio Neto / Ventas	1.38 %	27.22 %	27.28 %
Plazo de Cobro	Clientes / Ventas * 360	0 días	0 días	0 días
Plazo de Pago	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días	0 días	0 días
Punto de equilibrio	Gastos Fijos / Margen Bruto	73.315,01€	56.481,69€	56.972,18€