

Granxa escola



91



<http://guias.bicgalicia.es>

Índice

1. INTRODUCCIÓN	5
1.1. Obxectivos do estudo	6
1.2. Metodoloxía.....	6
1.3. Características da guía de actividade empresarial.....	6
2. DESCRICIÓN DA ACTIVIDADE E PERFIL DA EMPRESA-TIPO	7
3. PRINCIPAIS CONCLUSIÓNS	11
4. CONTEXTO SECTORIAL	13
4.1. O sector da educación ambiental.....	14
5. MERCADO	17
5.1. Análise da demanda	17
5.1.1. Tamaño do mercado	18
5.1.2. Definición dun método de cálculo do tamaño do mercado	19
5.1.3. Tipos e características dos clientes	21
5.2. Análise competitiva	25
5.2.1. Análise das empresas competidoras	27
5.2.2. Análise dos competidores potenciais.....	35
5.2.3. Produtos substitutos	36
5.2.4. Provedores e o seu poder de negociación	37
5.2.5. Poder de negociación dos clientes	38
5.3. Situación actual e previsións para o futuro	39
6. ÁREAS DA EMPRESA	43
6.1. Marketing	43
6.1.1. Produto	44
6.1.2. Prezo	46
6.1.3. Distribución / Forza de vendas.....	47
6.1.4. Promoción	48
6.2. Análise económica-financeira	49
6.2.1. Investimentos	50
6.2.2. Gastos	52
6.2.3. Previsión de ingresos	55
6.2.4. Estrutura da conta de resultados.....	56
6.2.5. Financiamento.....	58

6.3. Recursos humanos	60
6.3.1. Perfil profesional.....	61
6.3.2. Estrutura organizativa	62
6.3.3. Servizos exteriores	63
6.3.4. Convenios colectivos aplicables.....	63
6.4. Recomendacións	64
7. VARIOS	66
7.1. Normas sectoriais de aplicación	66
7.2. Axudas	68
7.3. Organismos	69
7.3.1. Organismos oficiais e institucións.....	69
7.3.2. Asociacións profesionais	70
7.3.3. Centros de estudos	72
7.4. Páxinas útiles en Internet	79
7.5. Bibliografía	80
7.6. Glosario	82
7.7. Fontes	83
8. ANEXOS	84
8.1. Anexo de información estatística de interese	84
8.2. Anexo de provedores	85
8.3. Anexo de feiras	87
8.4. Anexo de formación	88
8.5. Reflexións para facer o estudo do mercado	90
8.6. Factores que inflúen no tamaño do mercado	92
9. NOTA DE AUTORES	94

1. INTRODUCCIÓN

Como utilizar esta Guía

O seguinte esquema amosa o percorrido que seguirás ao longo da lectura desta Guía e ten por finalidade facilitarche a comprensión da mesma. A información agrúpase en oito bloques na seguinte orde:

1. Introducción

Cales son os obxectivos desta Guía, o método que seguimos para a súa elaboración e o enfoque que se elixiu á hora de realizala.

2. Descrición da actividade e perfil da empresa-tipo

En que consiste a actividade e cales son as características da empresa-tipo elixida para a análise.

3. Principais conclusións

Resumo da Guía coas principais conclusións que se tiran da lectura da mesma.

4. Análise do contexto sectorial

Análise do sector marco no que se desenvolve a actividade.

5. Análise do mercado

Análise da demanda e análise da competencia.

6. Áreas da empresa

Análise das tres áreas seguintes: marketing, económico-financeira e recursos humanos.

7. Varios

Información sobre distintos aspectos da actividade: directorio de organismos, páxinas web, bibliografía, glosario, etc.

8. Anexos

Inclúe información estatística de interese, referencias para a procura de provedores, feiras, cursos, etc.

1.1. Obxectivos do estudo

Os datos que o emprendedor necesita para facer unha primeira análise de viabilidade do seu proxecto empresarial, xeralmente, son estimados de forma intuitiva ou teñen natureza sectorial ou macroeconómica. Resulta evidente que, en ambos casos, a información da que se dispón é de pouca axuda para a elaboración do Plano de Empresa, ao non estar adaptada á realidade do contorno no que se vai desenvolver a actividade.

Por conseguinte, o obxectivo da presente Guía é o de proporcionar información relevante para facilitarache a análise sobre a viabilidade da túa idea e a propia elaboración do teu Plano de Empresa.

1.2. Metodoloxía

Durante o proceso de elaboración desta Guía utilizáronse dous tipos de fontes de información.

Por un lado, realizouse un estudo de gabinete baseado en fontes de información secundarias (estadísticas, informes publicados, etc.), mediante o que se pretende definir as condicións obxectivas nas que se encontra esta actividade empresarial en Galicia.

Por outro lado, desenvolveuse un traballo de campo consistente na realización dunha serie de entrevistas a xerentes/ empresarios de granxas escola coa finalidade de profundar no coñecemento da actividade e nas características específicas das empresas que operan nela.

1.3. Características da guía de actividade empresarial

A Guía de Granxa Escola é unha Guía de Actividade. Por tanto, trátase dunha Guía sobre un modo de facer as cousas para un colectivo específico e unha necesidade concreta. O seu ámbito de competencia transcende o contorno local.

Para obter máis información sobre a clasificación xeral dos tipos de guías podes consultar a Guía de Recursos editada por Bic Galicia dentro desta colección "Guías de actividade empresarial" e dispoñible na web <http://guias.bicgalicia.es>. Esta guía de recursos é un instrumento de apoio ás guías de actividade xa que contén información xeral aplicable a todos os sectores. Debes consultala simultaneamente á guía específica relacionada coa túa actividade.

2. DESCRICIÓN DA ACTIVIDADE E PERFIL DA EMPRESA-TIPO

A educación ambiental pode ser definida, seguindo o Centro de Información e Tecnoloxía Ambiental, como “unha dimensión da educación integral e global das persoas e colectividade sociais, que nas súas diversas manifestacións e prácticas, promove o coñecemento, interpretación e concienciación respecto das diferentes problemáticas ambientais, do seu impacto local e planetario, activando competencias e valores dos que se deriven actitudes e comportamentos congruentes coa ética ecoloxista que se precisa para participar na construción dun desenvolvemento humano sostible” (CITA, Estratexia Galega de Educación Ambiental, 2000, páx. 16).

Tal e como sinalan Serantes e Pose en “Recursos e equipamentos de Educación Ambiental”, dentro dos recursos que habitualmente se empregan para lograr ditos obxectivos hai que destacar, pola súa importancia e singularidade, os equipamentos de educación ambiental. Entre estes, podemos citar as granxas escola, as aulas e obradoiros de natureza, as escolas e centros de natureza, os centros de interpretación, os centros de acollida aos visitantes, os campos de aprendizaxe, as aulas activas, as aulas do mar, os centros de medio ambiente, as vilas escola, os campos de traballo na natureza, os ecomuseos, os sendeiros de natureza, as aulas de ecoloxía urbana...

Os distintos equipamentos constitúen, por tanto, un abano de iniciativas bastante heteroxéneas en relación a distintos factores:

- Ámbito de traballo, que pode ser natural, rural ou urbano.
- Tipo de promotores, que poden ser públicos, privados, consorcios privado-público, público-público, etc.
- Oferta educativa, que inclúe desde visitas dun día ata estancias de certa duración, ademais de campamentos, actividades guiadas ou autoguiadas, exposicións interpretativas, itinerarios...
- Tipo de usuarios, que se ben son fundamentalmente escolares, tamén inclúen profesionais, visitantes ocasionais, grupos en formación, etc.
- Formación das persoas que traballan nestes equipamentos.
- Prezos das actividades.
- Carteira de actividades, contidos e servizos ofertados.

O Decreto 50/2000, polo que se refunde e actualiza a normativa vixente en materia de xuventude na Comunidade Autónoma de Galicia, define as granxas escola como aquelas instalacións que ofrecen equipamentos suficientes e axeitados para o traballo didáctico no tempo libre en técnicas agrarias e gandeiras, ou no recoñecemento do medio natural e na educación ambiental.

Como afirma Escudero na “Guía de recursos para a educación ambiental”, as granxas escola caracterízanse por actuar no ámbito rural e natural, ofrecendo estancias que varían entre un e quince días. Nelas lévase a cabo un programa de interrelacións entre os participantes e a natureza, mediante o traballo na horta, o

GUIAS DE ACTIVIDADE EMPRESARIAL
GRANXA ESCOLA

coidado dos animais, a participación en obradoiros diversos (apicultura, teares, artesanía, transformación de alimentos, etc.). Os itinerarios (ver glosario), isto é, os percorridos de certa duración organizados para o estudo interdisciplinar do medio, son un dos recursos máis ofertados neste tipo de equipamentos. En definitiva, nas granxas escola, por tanto, os asistentes participan activamente no mantemento e xestión das instalacións, en contacto directo coa vida rural.

Isto diferencia as granxas escola doutros equipamentos como as aulas de natureza, nas que se ofertan programas que inclúen diferentes obradoiros relacionados coa ecoloxía ou a reciclaxe, nun marco lúdico e participativo. As aulas de natureza están situadas no medio natural e ofrecen estancias que varían entre un e varios días.

Así pois, podemos sintetizar as diferenzas entre as granxas escola e as aulas de natureza nos seguintes puntos:

- O maior peso da dimensión pedagóxica das granxas escolas, nas que o proxecto ou programa educativo é o aspecto que vertebra e da sentido a todo o demais.
- O tipo de actividades que se levan a cabo.
- O maior grao de participación activa dos asistentes nas granxas escola.
- A maior duración media das estancias nas granxas escola (no suposto de que oferten servizo de aloxamento).

Desde o punto de vista estatístico, as actividades económicas clasifícanse seguindo a Clasificación de Actividades Económicas (CNAE-93). Dependendo do tipo de actividade, este terá un código diferente. Adicionalmente, existe outro sistema de clasificación chamado SIC (Standard Industrial Classification). Nos seguintes cadros amosámosche a clasificación da actividade considerada.

CNAE-93	SIC
80 Educación	82 Servizos educativos
804 Formación permanente e outras actividades de ensinanza	829 Servizos educativos e escolas, s.c.
8042 Ensinanza para adultos e outro tipo de ensinanza	8299 Servizos educativos e escolas, s.c.
80423 Outras ensinanzas	

Algunhas das actividades reflectidas nesta clasificación, ou estreitamente relacionadas coas mesmas, foron tratadas xa con maior profundidade noutras guías:

- Animación sociocultural.
- Ludoteca.
- Empresas de tempo libre.
- Turismo activo.

Podes consultalas na páxina web: <http://guias.bicgalicia.es>

O cadro seguinte recolle catro aspectos clave, identificados polos emprendedores entrevistados para a realización desta guía, e que che poden axudar a reflexionar sobre as condicións que debe reunir a túa idea de negocio.

A IDEA

1. Orixe da idea

Emprendedor con experiencia previa e grande coñecemento do sector da Educación.

2. Concepto de negocio

Equipamento educativo que impulsa procesos de aprendizaxe autónomos e activos para adquirir coñecementos relativos ao mundo natural, así como hábitos e actitudes en favor do contorno rural.

3. Claves competitivas

Diferenciación sobre a base da calidade: instalacións apropiadas, coidada carteira de produtos, atención ao cliente.

4. Aspectos críticos

Elevado investimento inicial, gran número de produtos substitutos, estacionalidade da demanda, gran poder de negociación dos grupos numerosos.

A continuación preséntanse as características básicas da granxa escola máis habitual.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DA EMPRESA TIPO	
CNAE/SIC	8042 / 82
IAE	93
CONDICIÓN XURÍDICA	Sociedade Limitada.
FACTURACIÓN	184.800 euros.
LOCALIZACIÓN	Zonas rurais con elevada presenza de recursos medioambientais, paisaxísticos ou naturais.
PERSOAL E ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	1 director- xerente que se corresponde co emprendedor, 4 monitores (2 deles eventuais), 1 operario de limpeza-mantemento e 1 cociñeiro.
INSTALACIÓNS	6.000 m2 distribuídos en: albergue, cociña, comedor, dependencias para obradoiros, zona verde, zona de granxa, invernadoiro, horta e aparcamento.
CLIENTES	Grupos de escolares, particulares, asociacións e institucións públicas.
CARTEIRA DE PRODUTOS	Estancias de varios días, campamentos, visitas dun día de grupos e particulares.
FERRAMENTAS DE PROMOCIÓN	Boca a boca, páxina Web propia.
VALOR DO INMOBILIZADO/INVESTIMENTO	363.200 euros.
IMPORTE DOS GASTOS	177.576 euros.
RESULTADO BRUTO	3,91%

3. PRINCIPAIS CONCLUSIÓNS

- A crecente preocupación polo medio ambiente e o desenvolvemento sostible traduciuse na inclusión da educación ambiental no currículo escolar como materia transversal desde a década de 1990.
- As granxas escola, como equipamentos de educación non formal, adoitan ser empresas de iniciativa privada.
- As granxas escolas, como un dos principais equipamentos da educación ambiental, son un claro expoñente da crecente concienciación medioambiental, pero tamén do proceso de revalorización do medio rural e das súas actividades características.
- Existen dificultades para cuantificar o tamaño das granxas escola en Galicia. En todo caso, este cálculo ten que realizarse sobre a base dos distintos segmentos do mercado e o número de usuarios estimados.
- Para calcular o tamaño do mercado debes ter en conta variables tales como o número de competidores, as actividades que ofertan e os distintos tipos de clientes que existen no mercado.
- Os clientes máis relevantes dunha granxa escola son os centros educativos, gran demandante deste tipo de actividades.
- Os clientes proceden maioritariamente dos núcleos urbanos da provincia na que radica a granxa escola.
- Os aspectos máis valorados polos clientes dunha instalación deste tipo son a calidade dos servizos prestados e a atención ao público.
- As granxas escola adoitan ofertar os seus servizos de varias formas diferentes: estancias de varios días, campamentos e visitas dun día.
- As actividades desenvolvidas polas granxas escola pódense encadrar en cinco áreas: educación ambiental, actividades agropecuarias, transformación de alimentos, obradoiros e actividades lúdico-deportivas (en estancias longas).
- prezo é fixado sobre a base dos custos e as tarifas da competencia. É común a aplicación de descontos por volume para grandes grupos de persoas.
- É habitual que se establezan dous tipos de tarifas, unha para a temporada alta e outra para a temporada baixa, co fin de conseguir unha mellor distribución dos ingresos ao longo do ano.
- A vía de comercialización dos servizos ofertados é directa, polo que é importante que a persoa encargada dos labores comerciais teña empatía e boas relacións cos colectivos cos que pretende lograr compromisos comerciais.
- Ao inicio da actividade, o emprendedor debe dedicar unha grande parte do tempo a visitar os posibles clientes, co fin de darse a coñecer e establecer acordos.

- As principais formas de promoción destas empresas son o boca a boca e a través de páxinas web propias. Outros medios utilizados en menor medida son a publicidade e a propaganda, figurar en páxinas de Internet alleas, e as charlas informativas.
- Destaca o forte investimento que tes que realizar, principalmente na adquisición do terreo e na construción das infraestruturas. Non obstante, o investimento pode variar significativamente en función das instalacións coas que quixeras contar.
- Segundo os datos obtidos nas entrevistas, os gastos variables representan o 34% do volume de facturación.
- perfil profesional máis habitual do emprendedor dunha granxa escola correspóndese co de un educador con experiencia previa e gran coñecemento do sector da educación.
- persoal contratado para o desenvolvemento das actividades, é dicir, os monitores, adoitan ter coñecementos específicos ou formación en bioloxía, técnicas agrarias, etc.
- Con carácter xeral, os traballadores deben posuír certas aptitudes e actitudes relacionais, tales como don de xentes, habilidades comunicativas, etc.
- As áreas referentes a temas laborais, contables, fiscais, prevención de riscos laborais e servizos veterinarios son xestionadas por empresas externas.
- Non existe un convenio colectivo aplicable ás granxas escola, polo que habitualmente tenden a se acoller ao Convenio Colectivo de Ensinanza e Formación non Regrada.

4. CONTEXTO SECTORIAL

A lectura deste capítulo permitirache coñecer:

- > O CONTEXTO QUE EXPLICA A CRECENTE IMPORTANCIA DA EDUCACIÓN AMBIENTAL EN ESPAÑA E EN GALICIA.
- > O PAPEL DO SECTOR PÚBLICO EN RELACIÓN COAS GRANXAS ESCOLA.
- > A EVOLUCIÓN DO NÚMERO DE GRANXAS ESCOLA EXISTENTES EN ESPAÑA E EN GALICIA.

A análise do contexto sectorial permitirache obter as seguintes conclusións:

- **A crecente preocupación polo medio ambiente e o desenvolvemento sostible traduciuse na inclusión da educación ambiental no currículo escolar como materia transversal desde a década de 1990.**
- **As granxas escola, como equipamentos de educación non formal, acostuman ser empresas de iniciativa privada.**
- **As granxas escolas, como un dos principais equipamentos da educación ambiental, son un claro expoñente da crecente concienciación medioambiental, pero tamén do proceso de revalorización do medio rural e das súas actividades características.**

4.1. O sector da educación ambiental

A principios da década de 1970 prodúcese o xurdimento de diversas iniciativas cuxa finalidade é a transmisión aos nenos e nenas dos valores naturais e culturais das zonas nas que están radicados. Noutros casos, o seu obxectivo é deseñar o correcto uso daqueles contornos nos que é preciso conxugar o goce e o aprendizaxe coa conservación, mostrando aos visitantes (habitualmente escolares) as posibilidades didácticas e de lecer dos espazos. Noutros casos, por último, preténdese favorecer a participación activa na mellora do contorno. Trátase, en definitiva, da aparición en España dos primeiros equipamentos de educación ambiental.

Se ben este tipo de centros xorden á marxe do sistema educativo, en tanto entidades de educación non formal, reciben un importante impulso desde as canles formais. Así, a Lei orgánica 1/1990 de Ordenación Xeral do Sistema Educativo (LOGSE), consagra a formación no respecto e defensa do medio ambiente como un dos principios inspiradores da actividade educativa (art. 2.3 k). No artigo 13 afírmase que a educación primaria contribuirá a desenvolver nos nenos, entre outras capacidades, a valoración pola conservación da natureza e o medio ambiente. Así mesmo, no artigo 19 establécese que a educación secundaria obrigatoria contribuirá a desenvolver entre os alumnos a valoración crítica dos hábitos sociais relacionados coa saúde, o consumo e o medio ambiente.

Esta finalidade foi mantida na Lei orgánica 10/2002 de Calidade da Educación (LOE), que establece como obxectivo da ensinanza secundaria coñecer e valorar de forma crítica a contribución da ciencia e a tecnoloxía para o cambio das condicións de vida, así como afianzar a sensibilidade e o respecto cara ao medio ambiente (art. 34.2 m).

Por último, a Lei Orgánica 2/2006 de Educación afianzou a importancia concedida a estes valores. Así, considera que un dos fins do sistema educativo español é a formación para a paz, o respecto aos dereitos humanos, a vida en común, a cohesión social, a cooperación e solidariedade entre os pobos así como a adquisición de valores que propicien o respecto cara aos seres vivos e o medio ambiente, en particular ao valor dos espazos forestais e o desenvolvemento sostible (art. 2.1 e).

A énfase na educación ambiental non se produce só desde a lexislación educativa. Así, a Lei 1/1995 de protección ambiental de Galicia establece como un dos principios inspiradores do seu desenvolvemento normativo o da promoción da educación ambiental, en todos os niveles educativos, e da concienciación cidadá, en todos os sectores sociais, para unha eficaz defensa dos valores ambientais, co fin de que, de acordo a unha formación obxectiva, completa e actual, poida participar a totalidade da poboación na defensa do seu medio ambiente.

Desde o marco normativo, pois, converteuse a transmisión de valores relacionados co respecto e a conservación do medio ambiente (educación ambiental) nunha materia transversal, ao igual que a coeducación, a educación para a saúde, a educación para a paz, os dereitos humanos, etc. Isto supón, en primeiro lugar, un estímulo para a creación de equipamentos de educación ambiental. En segundo lugar, implica a conversión deste tipo de centros en espazos idóneos onde levar a cabo as finalidades marcadas desde a lexislación educativa.

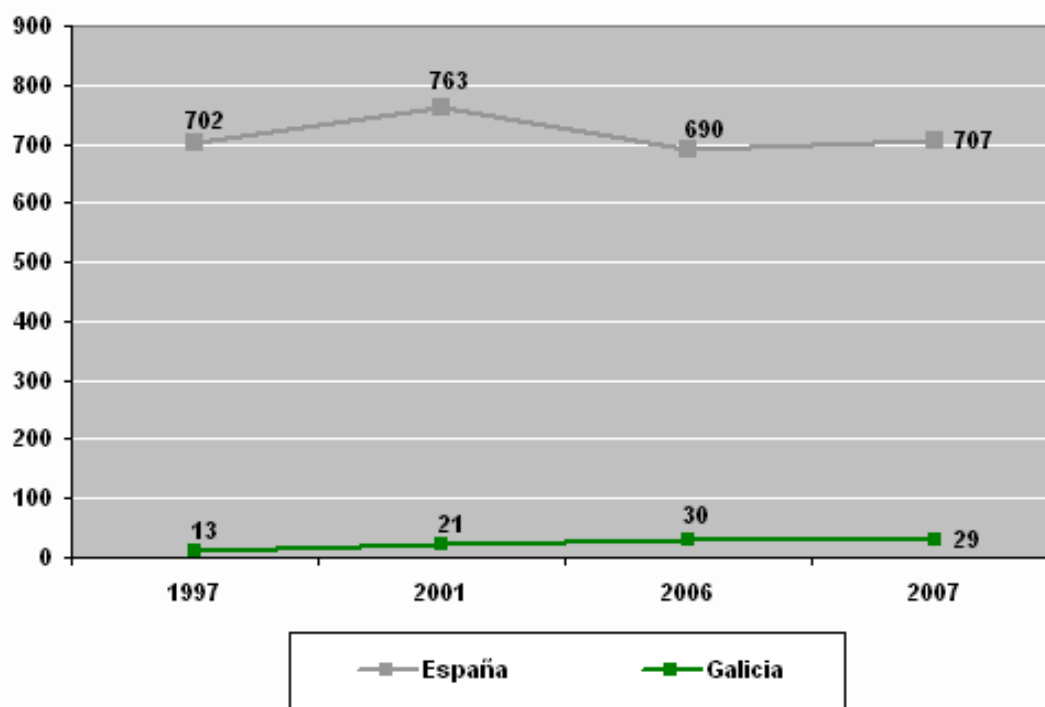
Os distintos tipos de equipamentos existentes xa foron descritos no capítulo 2. No Cadro 0400.1 do apartado 8.1 amósase a distribución provincial de todos os equipamentos de educación ambiental presentes en Galicia.

Neste contexto, por tanto, as granxas escola constitúense como os principais equipamentos para o desenvolvemento da educación ambiental fóra do marco escolar formal. Así pois, nacen coa vocación de apoiar e complementar a tarefa educativa das escolas e coa inequívoca vontade de desempeñar un importante papel no desenvolvemento dunha nova cultura ambiental respectuosa co contorno.

Por estas razóns, o sector público desempeñou un labor fundamental para o desenvolvemento dos equipamentos de educación ambiental. Como sinalan Serantes e Pose, en torno aos dous terzos das iniciativas levadas a cabo neste ámbito son de carácter público, aínda que a xestión dos programas que desenvolven é realizada en moitos casos pola iniciativa privada a través da cesión das instalacións. No caso das granxas escola, o papel das administracións é menos directo. A titularidade pública das instalacións é máis frecuente noutro tipo de equipamentos cunha viabilidade empresarial máis complicada (como as aulas de natureza), sendo pouco significativa no caso das granxas escola.

No seguinte cadro recóllese a evolución no número de equipamentos de educación ambiental existentes en Galicia e España, entre 1997 e 2007, segundo datos proporcionados polo Centro Nacional de Educación Ambiental.

Cadro 1: Evolución do número de equipamentos de educación ambiental, España e Galicia, 1997-2007* (%)



Fonte: CENEAM. *Datos de agosto de 2007

Segundo os expertos consultados, o leve descenso no número total de equipamentos de educación ambiental detectado en España débese a dúas causas principais. En primeiro lugar, á propia evolución interna do sector. En efecto, constatouse que algunhas empresas radicadas no medio rural, e en principio dedicadas a unha serie de actividades moi diversas, progresivamente definiron con maior claridade a súa orientación empresarial (por exemplo, cara ao turismo activo ou ao turismo rural). En segundo lugar, á desaparición dalgúns equipamentos a causa da competencia no sector, fundamentalmente polo importante peso do sector público.

O aumento experimentado en Galicia é en parte real, debido sobre todo ao incremento na rede pública de equipamentos de educación ambiental. Non obstante, é en boa medida simplemente estatístico, debido ao labor de catalogación dos equipamentos levado a cabo polos expertos que se produciu nestes últimos anos.

Por outra parte, o desenvolvemento das granxas escola forma parte do proceso de revalorización social do medio rural e das actividades tradicionais e distintivas do mesmo. Isto insírese dentro do proceso máis amplo de valorización das peculiaridades identitarias, culturais e etnográficas. A posta en valor das actividades agrícolas e gandeiras historicamente unidas ao mundo rural realízase desde valores ecoloxistas modernos, isto é, enfatizando o necesario carácter sostible da explotación dos recursos agrícolas e gandeiros.

Así mesmo, as granxas escola constitúen en si mesmas un medio de dinamización socioeconómica das zonas rurais, e as actividades que nelas se desenvolven son un exemplo práctico de que o medio rural contén potencialidades económicas. Pero, ademais, a través da transmisión de valores respectuosos co medio ambiente, a natureza e o hábitat rural en xeral, as granxas escola estimulan o nacemento nos nenos de actitudes favorables ao asentamento nas zonas rurais.

Como se pode apreciar no seguinte Cadro, o número de granxas escola existentes en Galicia aumentou entre 2001 e 2006, pasando de 7 a 9. Durante este período, en España produciuse un leve incremento, lixeiramente inferior ao 4%.

Cadro 2: Evolución do número de granxas escola, España e Galicia, 2001-2006 (unidades, %)

	2001	2004	2006	Var. 2001-2006 (%)
España	111	-	115	3,6
Galicia	7	8	9	28,57

Fonte: Datos de Galicia: Secretaría Xeral de Información, Formación e Prospectiva Ambiental. Listado de Equipamentos para a Educación Ambiental e outras instalacións para a Divulgación do Patrimonio en Galiza e elaboración propia. Datos de España: CENEAM

5. MERCADO

5.1. Análise da demanda

A lectura deste capítulo permitirache coñecer:

- > **O TEU MERCADO, A SÚA ESTRUCTURA E A SÚA EVOLUCIÓN.**
- > **UN MÉTODO PARA QUE POIDAS ESTIMAR O TAMAÑO DO MERCADO NA TÚA ÁREA DE INFLUENCIA E A PARTE DESE MERCADO QUE VAS PODER CAPTAR.**
- > **OS TIPOS DE CLIENTES QUE INTEGRAN O TEU MERCADO, E AS SÚAS CARACTERÍSTICAS MÁIS IMPORTANTES.**

A análise da demanda permitirache deducir as seguintes conclusións:

- **Existen dificultades para cuantificar o tamaño das granxas escola en Galicia. En todo caso, este cálculo ten que realizarse sobre a base dos distintos segmentos de mercado e o número de usuarios estimados.**
- **Para calcular o tamaño do mercado debes ter en conta variables tales como o número de competidores, as actividades que ofertan e os distintos tipos de clientes que existen no mercado.**
- **Os clientes máis relevantes dunha granxa escola son os centros educativos, gran demandante deste tipo de actividades.**
- **Os clientes proceden maioritariamente dos núcleos urbanos da provincia na que radica a granxa escola.**
- **Os aspectos máis valorados polos clientes dunha instalación deste tipo son a calidade dos servizos prestados e a atención ao público.**

5.1.1. Tamaño do mercado

Cal é o tamaño do mercado das granxas escola?

Desde o punto de vista da demanda non existen datos publicados que permitan ofrecer unha aproximación ao tamaño do mercado das granxas escola en Galicia. No seu lugar, realizaremos a análise desde o punto de vista da oferta, tomando como base os datos obtidos de fontes secundarias e das entrevistas realizadas a profesionais da actividade.

O traballo de campo realizado para a elaboración desta Guía permitiu identificar en Galicia 9 instalacións susceptibles de ser catalogadas como granxas escola. Destas, 8 contan coa infraestrutura necesaria para ofrecer servizo de aloxamento e realización de actividades. A capacidade total ofertada por estas 8 granxas escola ascende a 539 prazas.

A través das entrevistas realizadas, estímase que o grao de ocupación das granxas escola que ofrecen a posibilidade conxunta de aloxamento e realización de actividades é do 70% en temporada alta (período comprendido entre maio e agosto) e do 20% durante o resto do ano.

Por tanto, multiplicando o número de prazas ofertadas por a ocupación media da temporada e, á súa vez, polo número de días que compoñen cada período, podemos estimar a ocupación total das granxas escola para cada temporada:

539 prazas x 70% de ocupación en temporada alta x 123 días = 46.408 persoas.

539 prazas x 20% de ocupación en temporada baixa x 242 días = 26.088 persoas.

Sumando os datos obtidos de cada temporada, obteremos a ocupación anual estimada en concepto de aloxamento e prestación de actividades das granxas escola de Galicia:

$46.408 + 26.088 = 72.496$ persoas ao ano.

A continuación procédese a estimar o tamaño do mercado das granxas escola pero sen considerar o aloxamento, é dicir, referido a aqueles servizos tales como visitas de particulares ou grupos de escolares que non implican o aloxamento dos clientes. Estas visitas teñen unha duración máxima dun día.

En canto ás visitas de particulares, os xerentes de granxas escola entrevistados sinalan que a afluencia para unha instalación media é de 400 persoas ao ano. Así mesmo consideran que, durante o período temporal que dura o curso académico, unha media de 200 escolares ao mes fan uso das instalacións. Deste modo:

400 visitas particulares anuais x 9 granxas escola = 3.600 persoas.

200 escolares x 9 meses x 9 granxas escola = 16.200 persoas.

Sumando os datos obtidos nestas categorías, obteremos o número de visitas totais anuais estimadas das granxas escola de Galicia:

$$3.600 + 16.200 = 19.800 \text{ persoas ao ano.}$$

En resumo, o tamaño do mercado estimado das granxas escola galegas é de 92.296 persoas (72.496 + 19.800).

5.1.2. Definición dun método de cálculo do tamaño do mercado

Como podo calcular o tamaño do meu mercado?

En primeiro lugar convén sinalar que calquera mercado está afectado por unha serie de factores ou variables. É necesario que o empresario os coñeza e valore, pois son determinantes para que exista ese mercado e teña un tamaño suficiente.

Para que poidas estimar o tamaño do mercado e a cota que poderás captar na túa área de influencia debes ter presente que estas empresas teñen un ámbito de actuación provincial e autonómico.

No apartado 8.6 Factores que inflúen no Tamaño do Mercado, inclúese unha táboa coas variables que se considera que poidan ter unha incidencia sobre o tamaño do mercado das granxas escola e unha valoración da súa influencia polo contorno. Así mesmo, proporciónase a fonte e/ou o método de recollida da información correspondente.

A análise da información anterior axudarate a realizar unha estimación da dimensión do mercado das granxas escola na túa zona.

Aínda que a área de influencia dunha granxa escola é moi ampla, posto que poden acudir clientes de toda Galicia (e mesmo, en ocasións, de Comunidades Autónomas limítrofes), é probable que a maioría proveñan de zonas relativamente próximas. Deste modo, factores como a accesibilidade á granxa ou as posibilidades do contorno natural, entre outros, favorecerán o atractivo da túa empresa. Por tanto, debes estudar con atención se a localización é a axeitada.

Como xa se apuntou no apartado 5.1.1 Tamaño do Mercado, actualmente non existen datos publicados sobre a demanda dos servizos ofertados polas granxas escola e, por tanto, a tarefa de calcular o tamaño do mercado é complicada. Por iso, para que poidas realizar unha estimación na túa zona de influencia e a parte do mercado que poderás captar, é recomendable que sigas os seguintes pasos:

1. Identifica o número de empresas que levan a cabo actividades similares na túa zona de influencia. É aconsellable que identifies a súa oferta a través da análise das súas ferramentas de promoción (como a páxina web), ou mesmo que visites as súas instalacións como se foses un cliente máis.

2. Cataloga os servizos ofrecidos por outras granxas escola e axentes que operan no ámbito da educación ambiental e o lecer educativo.

3. Mantén entrevistas cos principais colectivos demandantes dos servizos das granxas escola (AMPAS, colexios, asociacións e institucións públicas). Desta forma poderás indagar o número e o tipo de actividades (visitas dun día, estancias, etc.) que demandan ao longo do ano, o tamaño dos grupos e características dos participantes, o importe aproximado de gasto, as vías de contratación dos servizos, etc.

4. Estima o número de clientes particulares susceptibles de contratar algunha das actividades que ofrece a granxa escola. Para ampliar a cota de mercado de clientes particulares, podes establecer relacións con outro tipo de empresas, como por exemplo casas de turismo rural, para así establecer acordos e poder obter un beneficio mutuo. Ademais, esta opción servirache para coñecer o perfil dos clientes aloxados neste tipo de establecementos e calcular que porcentaxe destes demandan os servizos das granxas escola. Así mesmo, as oficinas de turismo da zona adoitan dispoñer de estatísticas sobre os visitantes: perfís, consultas realizadas, lugares visitados, etc.

Tanto no caso de colectivos como de particulares, trata de descubrir como está evolucionando a demanda con respecto a anos anteriores (cuantificación da tendencia, crecente ou decrecente).

5. Se é posible, entrevístate con outros propietarios ou xerentes de granxas escola similares á túa. Deste modo poderás obter información sobre as dificultades para a posta en marcha da empresa, as porcentaxes de ocupación, as actividades que se realizan, etc.

A análise da información anterior axudarache a realizar unha estimación da dimensión do mercado das granxas escola.

A partir dos resultados obtidos, poderás construír varios escenarios, (pesimista-normal-optimista), e contrastalos co volume de vendas que necesitas para cubrir os gastos que esixe a posta en marcha da túa empresa.

A continuación ofrécese un exemplo de cálculo do tamaño do mercado, en relación co segmento de mercado "grupos de escolares", referido á categoría de educación primaria, para unha granxa escola situada na provincia da Coruña:

Número de alumnos de educación primaria provincia da Coruña, curso académico 2005-2006: 49.275

Cota de mercado estimada: 4%

Mercado anual de grupos de escolares de educación primaria, provincia da Coruña: $49.275 \times 4\% = 1971$ nenos.

O Instituto Galego de Estatística (IGE) facilita información cuantitativa para Galicia (desagregada a nivel provincial) sobre o número de alumnos matriculados nos centros de ensinanza universitaria e non universitaria. De igual maneira, é posible obter estes datos, de forma máis detallada, a través da Consellería de Educación e Ordenación Universitaria.

Por outra parte, estimouse que a cota de mercado sitúase no 4%, se ben o emprendedor deberá adaptar esta porcentaxe en función das características do seu propio proxecto empresarial e da zona na que se sitúe.

Na Guía de Recursos, que pertence a esta mesma colección e está dispoñible en formato web (<http://guias.bicgalicia.es>), proporciónase unha breve explicación dos métodos de análise de mercado máis utilizados polos emprendedores.

5.1.3. Tipos e características dos clientes

A que tipos de clientes podo dirixirme?

Que características presentan?

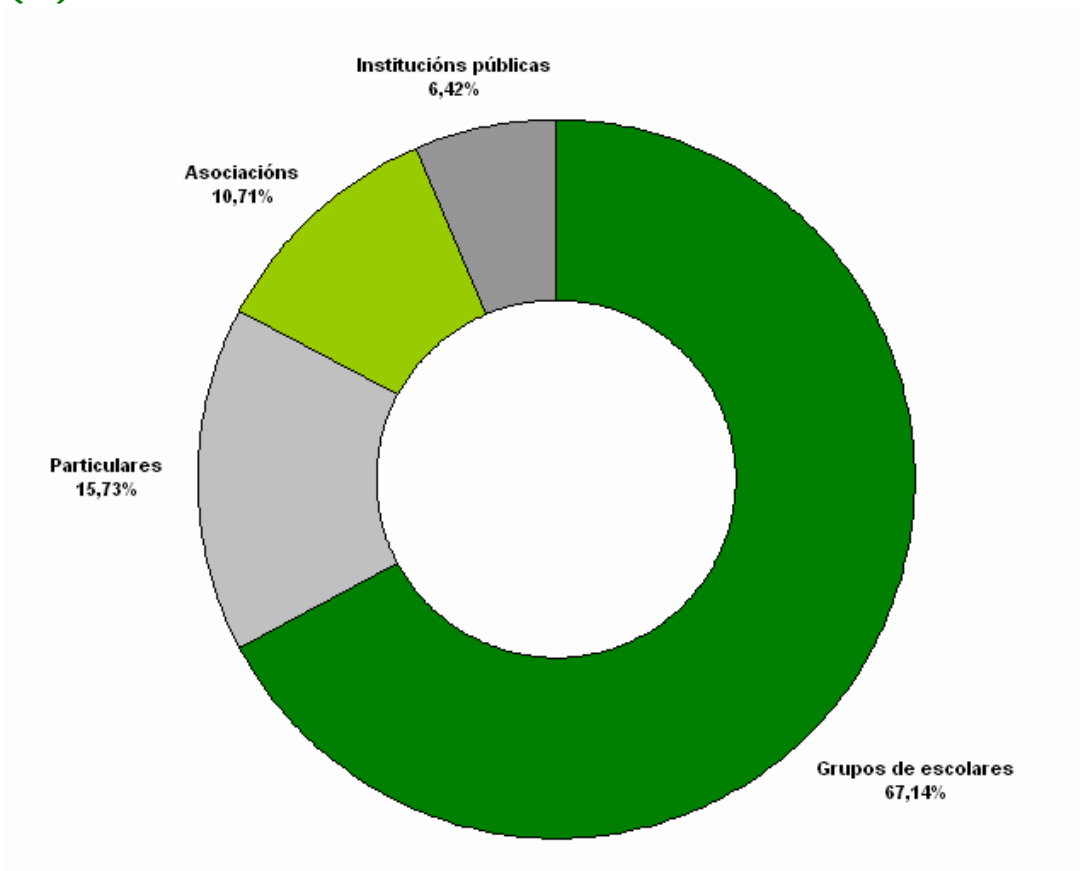
Cales son os aspectos máis valorados pola clientela?

Á hora de crear unha empresa é importante coñecer o tipo de clientes e que variables son as que valoran máis estes á hora de demandar os servizos dunha granxa escola.

En principio, cómpre sinalar que as actividades desenvolvidas polas granxas escola están dirixidas principalmente a nenos de entre 4 e 12 anos. Porén, á hora de dirixir a túa oferta podes ofrecer as instalacións tanto a particulares como a colectivos. Cada un destes grupos posúe unhas características específicas á hora de demandar os servizos dunha granxa escola.

Os datos relativos aos distintos clientes que contratan este tipo de actividades recóllense no seguinte cadro:

Cadro 3: Tipos de clientes das granxas escola por segmentos, Galicia, 2006 (%)



Fonte: Elaboración propia a partir de entrevistas

O mercado das granxas escola pódese segmentar en función do tipo de clientes. Deste modo, pódese sinalar que existen catro segmentos que presentan as seguintes características:

Grupos de escolares: Constitúen o principal demandante das actividades das granxas escola (sobre todo na época primaveral) coa realización de excursións. Xeralmente demandan unha estancia breve, entre 1 e 3 días, nas que os alumnos acoden acompañados dos seus profesores. Posto que estas visitas se programan con certa antelación, é frecuente que as actividades se teñan que adaptar aos intereses particulares de cada centro educativo.

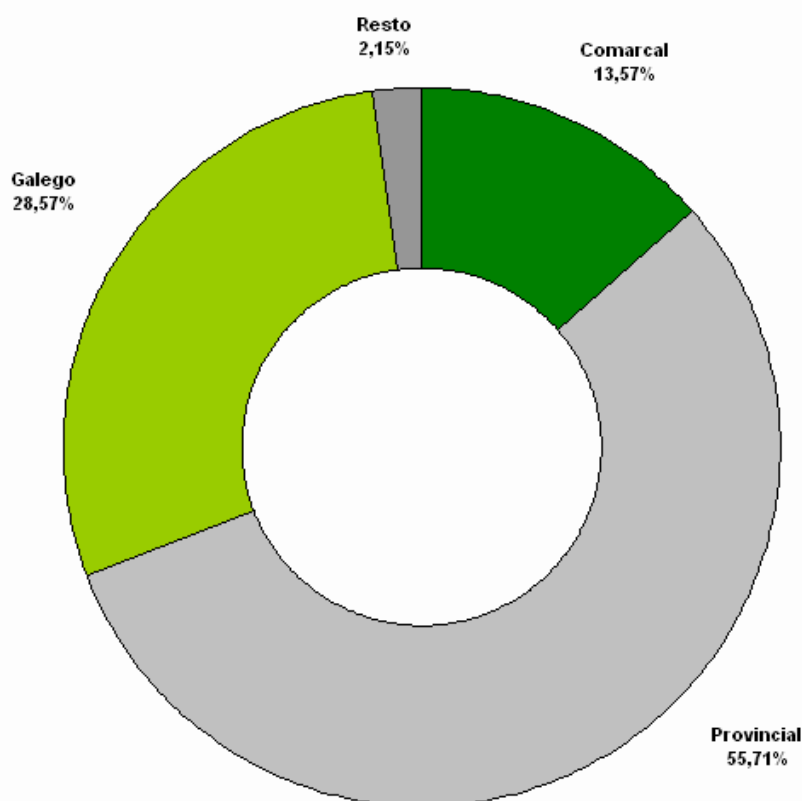
Particulares: Representan o segundo segmento en importancia. Trátase xeralmente de familias con nenos pequenos que acoden as fins de semana durante os períodos de vacacións. Un servizo moi demandado por este grupo son os campamentos.

Asociacións: Un de cada dez clientes procede de asociacións. Poden simplemente pasar uns días nas instalacións ou, pola contra, alugar parte das mesmas para desenvolver as súas propias actividades. Esta posibilidade é máis frecuente nos períodos de vacacións, con ocasión da celebración dalgún campamento.

Institucións públicas (concellos principalmente): Representan unha pequena parte da demanda e adoitan realizar visitas ás instalacións. Neste caso o perfil do visitante é variado: nenos, mozos e persoas maiores.

Por outra parte, se tomamos en consideración a procedencia xeográfica dos clientes, o ámbito de actuación é principalmente provincial, aínda que a porcentaxe de clientes que proceden do resto de Galicia tamén é destacable, dado que aproximadamente tres de cada dez clientes teñen esta procedencia. Nas entrevistas realizadas a xerentes de granxas escola constatouse que os clientes proceden maioritariamente de núcleos urbanos.

Cadro 4: Ámbito xeográfico de procedencia dos clientes das granxas escola, Galicia, 2006 (%)



Fonte: Elaboración propia a partir de entrevistas

A continuación aparece representado un cadro no que se valoran distintos factores, segundo a súa importancia para o cliente á hora de tomar a decisión de demandar os servizos dunha granxa escola. Aínda que todas as variables representadas no cadro están altamente valoradas, a atención ao cliente e a calidade dos servizos prestados son os que reciben unha maior puntuación. Por tanto, estes aspectos deben ser obxecto dunha atención especial por parte dos emprendedores.

Cadro 5: Factores máis valorados por parte da clientela segundo os xerentes de granxas escola (1: moi pouco valorado – 5: moi valorado), Galicia, 2006

Factores	Valoración
Calidade dos servizos prestados	4,7
Atención ao cliente	4,3
Variedade dos servizos	4
Coñecemento previo dos servizos	4
Prezo	3,7
Servizos complementarios	3

Fonte: Elaboración propia a partir de entrevistas

Así pois, antes de iniciar o teu negocio debes identificar con claridade os teus posibles clientes e poñer en marcha a túa actividade empresarial baseándote nas valoracións do cliente.

5.2. Análise competitiva

A lectura deste capítulo permitirache coñecer:

> **AS FORZAS BÁSICAS QUE DETERMINAN O GRAO DE COMPETENCIA DENTRO E FÓRA DA ACTIVIDADE.**

> **COMO SON AS EMPRESAS, A SÚA ESTRUCTURA XURÍDICA E LABORAL, ASÍ COMO A SÚA DIMENSIÓN.**

> **AS PRINCIPAIS BARREIRAS DE ENTRADA E SAÍDA QUE EXISTEN NA ACTIVIDADE.**

> **OS PRODUTOS ALTERNATIVOS OU SUBSTITUTOS QUE COMPITEN COAS GRANXAS ESCOLA.**

> **O PODER DE NEGOCIACIÓN DOS CLIENTES E OS PROVEDORES.**

A lectura deste capítulo permitirache obter as conclusións que se sinalan no seguinte cadro:

FORZAS COMPETITIVAS	INTENSIDADE
INTENSIDADE DA COMPETENCIA	<p>Media</p> <p>Mediano número de granxas escola.</p>

FORZAS COMPETITIVAS	INTENSIDADE
<p>AMEAZA DE NOVOS COMPETIDORES</p>	<p>Barreiras de entrada: Alta</p> <p>Elevado investimento inicial.</p> <p>Longo período de amortización do investimento.</p> <p>Competidores consolidados con clientela fidelizada.</p> <p>Barreiras de saída: Alta</p> <p>Dificultade para a venda ou traspaso do negocio.</p> <p>Restricións de tipo legal no caso de ter gozado de axudas públicas.</p>
<p>PRESIÓN DE PRODUTOS SUBSTITUTOS</p>	<p>Alta</p> <p>Elevado número de produtos substitutos.</p> <p>O cliente non percibe as diferenzas entre os distintos tipos de actividades de lecer.</p>
<p>PODER DE NEGOCIACIÓN DOS PROVEDORES</p>	<p>Baixa</p> <p>Ampla variedade de provedores.</p>
<p>PODER DE NEGOCIACIÓN DOS CLIENTES</p>	<p>Alta</p> <p>Gran poder de negociación por parte de grupos numerosos.</p> <p>Necesidade de adaptarse aos intereses dos grandes grupos.</p>

5.2.1. Análise das empresas competidoras

Cantas empresas hai e onde están situadas?

Resulta atractiva a actividade das granxas escola para decidirse a crear unha empresa destas características?

Que personalidade xurídica debe adoptar a miña empresa?

Que cifras de facturación e emprego estanse conseguindo?

Cales son as instalacións axeitadas para a práctica da miña actividade?

5.2.1.1. Número de empresas e a súa distribución territorial

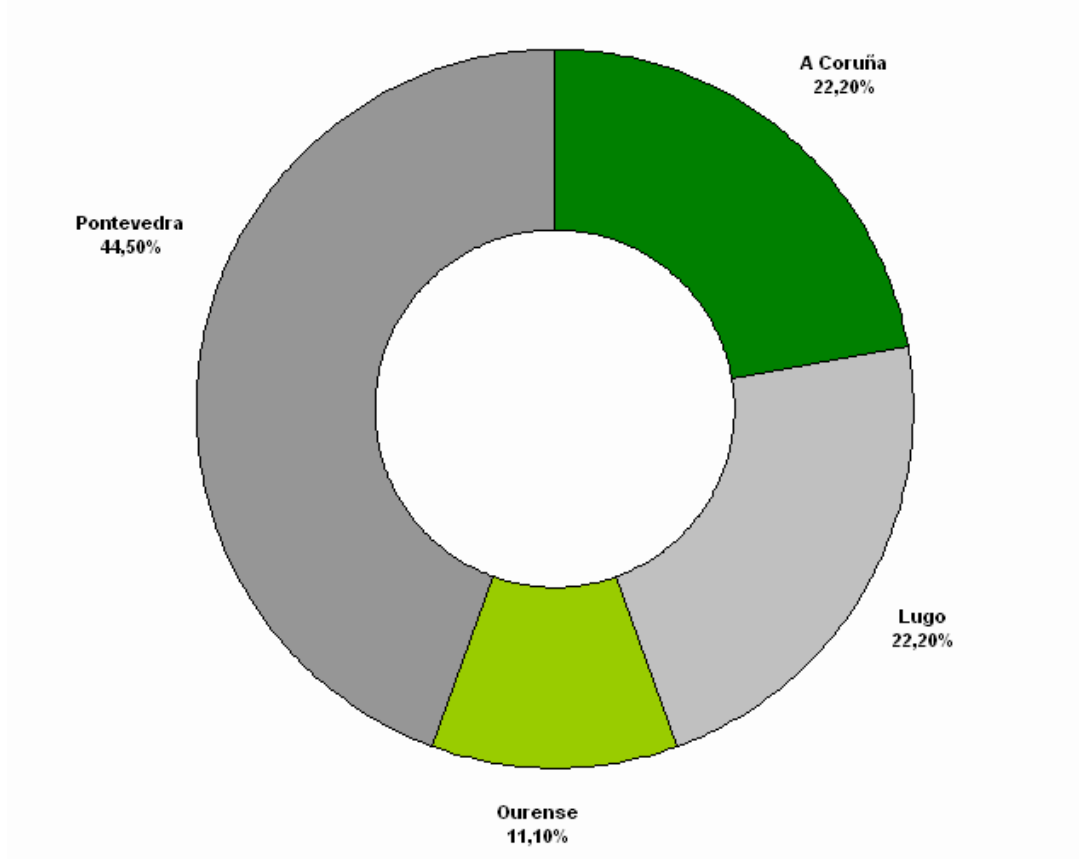
Cantas granxas escola hai en Galicia?

Como están distribuídas?

A identificación de granxas escola presenta certas dificultades, xa que os epígrafes estatísticos (CNAE / IAE) baixo os que se encadra esta actividade son de carácter xeral.

Por iso, para a súa contabilización utilizouse o listado de equipamentos de educación ambiental proporcionado pola Secretaría Xeral de Información, Formación e Prospectiva Ambiental (Dirección Xeral de Desenvolvemento Sostible), dependente da Consellería de Medio Ambiente e Desenvolvemento Sostible, o cal atópase dispoñible na Internet na dirección www.ceida.org/equipamentos.pdf. Os datos procedentes desta fonte (con data de marzo de 2004) foron actualizados a partir de distintas fontes secundarias e da procura en diferentes directorios comerciais e Internet. Como resultado, localizáronse un total de 9 granxas escola en Galicia, que quedan distribuídas tal e como se recolle no seguinte cadro.

Cadro 6: Distribución territorial das granxas escola, Galicia, 2006 (%)



Fonte: Secretaría Xeral de Información, Formación e Prospectiva Ambiental. Listado de Equipamentos para a Educación Ambiental e outras instalacións para a Divulgación do Patrimonio en Galiza e elaboración propia

Como se pode observar, o maior número de empresas concéntrase na provincia de Pontevedra, se ben o reducido número de granxas escola existentes non permite establecer conclusións terminantes en relación coa distribución xeográfica das mesmas.

5.2.1.2. Evolución na creación de empresas

Un dos síntomas do dinamismo dun mercado é a aparición de novas empresas. O seguinte cadro mostra o ano de apertura das granxas escola existentes en Galicia no ano 2006.

Cadro 7: Evolución na creación de granxas escola, Galicia, 2006 (unidades)

Período	Número de granxas creadas
Ata 1995	4
1995 – 2000	3
A partir de 2000	2

Fonte: Elaboración propia

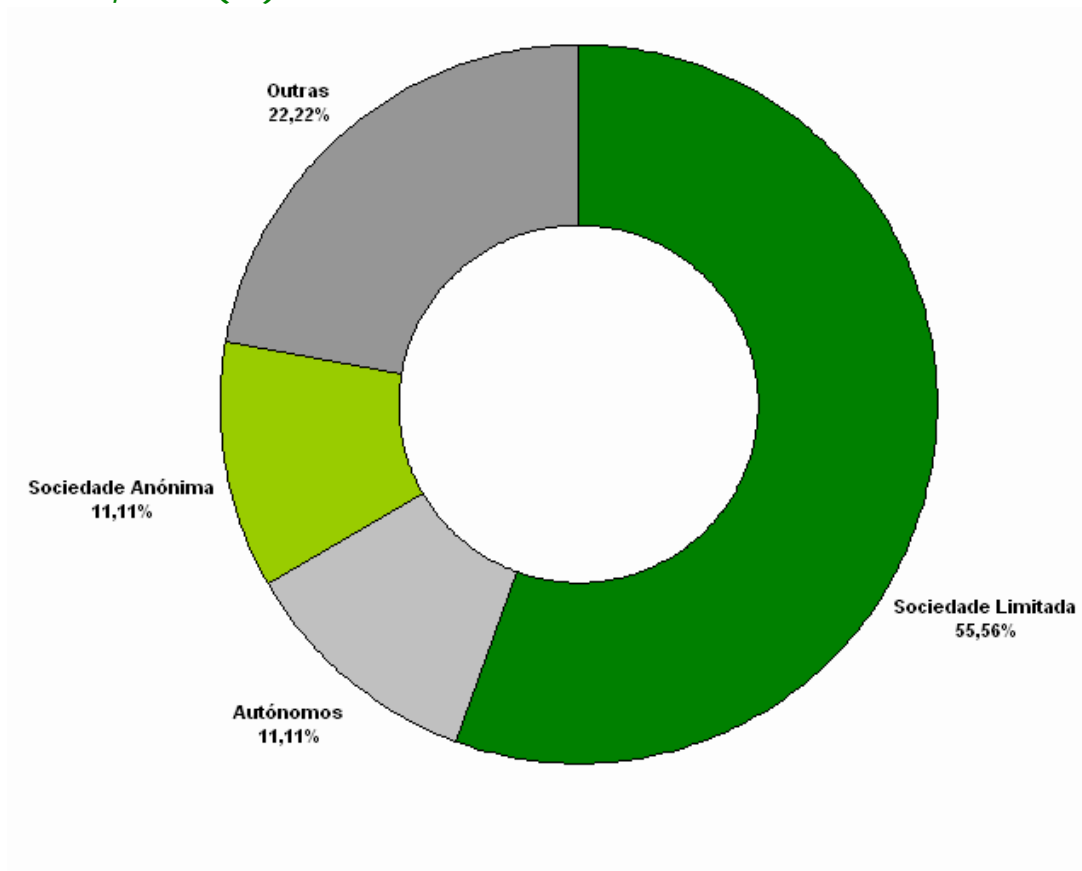
Como se pode observar, 4 das 9 granxas existentes en 2006 foron creadas antes de 1995, outras 3 entre 1995 e 2000 e 2 máis a partir do ano 2000. Por tanto, o número de granxas existentes crece de forma suave, aínda que sostida. É preciso sinalar que as máis veteranas foron creadas a mediados da década de 1980, o que acredita arredor de dúas décadas de experiencia no sector.

5.2.1.3. Condición xurídica

A forma xurídica está estreitamente relacionada coa dimensión en termos económicos e de persoal.

Co fin de determinar a condición xurídica das empresas que operan na actividade consultouse a xerentes e directores de granxas escola. Os resultados obtidos amósanse no seguinte cadro:

Cadro 8: Distribución das granxas escola segundo condición xurídica, Galicia, 2006 (%)



Fonte: Elaboración propia a partir de entrevistas

Como se pode apreciar, máis da metade das granxas escola constitúense como sociedades limitadas, o cal é coherente co tamaño intermedio deste tipo de empresas.

Os autónomos e as sociedades anónimas representan algo máis do 10% cada unha, mentres outras formas xurídicas (asociacións, etc.) acaparan arredor da quinta parte do total.

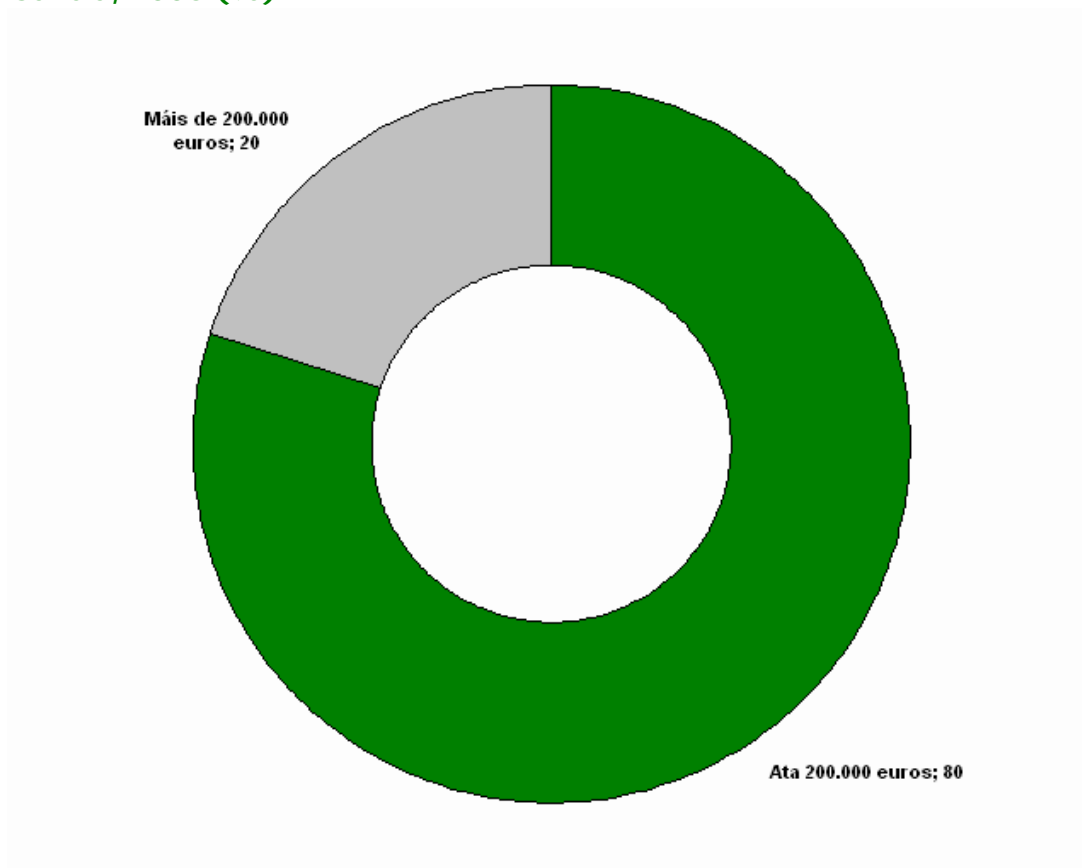
Se elixes como forma de constitución do teu negocio establecerte como Sociedade Limitada, debes saber que presenta a vantaxe de que os socios só responden das débedas da empresa ata o límite do achegamento de capital que fixeran no negocio. No caso de adoptar a forma xurídica de Autónomo, a personalidade xurídica da empresa será a mesma que a do titular, polo que terás que responder de todas as obrigas que contraia a empresa. Neste caso non necesitas un proceso previo de constitución, senón que os trámites inicianse unha vez comezada a actividade.

Podes atopar máis información sobre os trámites necesarios para a constitución da túa empresa, as formas xurídicas que podes adoptar e as obrigas que terás como empresario nas MEMOFichas editadas por BIC Galicia (www.bicgalicia.es/memofichas).

5.2.1.4. Volume de facturación

O volume de facturación que poden chegar a alcanzar unha granxa escola depende de factores como a dimensión da empresa, o número de empregados, os anos de permanencia no mercado, o atractivo da zona, etc.

Cadro 9: Distribución das granxas escola por intervalos de facturación, Galicia, 2006 (%)



Fonte: Elaboración propia a partir de entrevistas

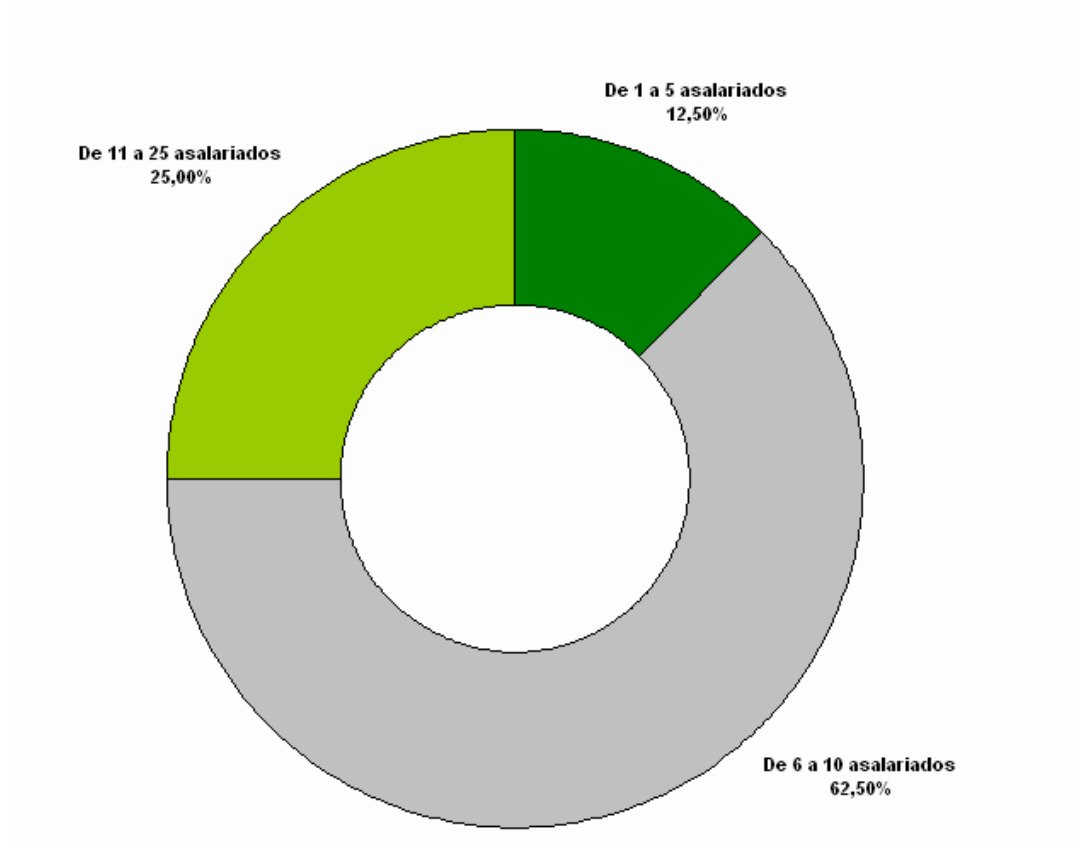
A maioría das granxas escola existentes en Galicia ten unha facturación relativamente modesta (inferior aos 200.000 euros). A partir das entrevistas realizadas a profesionais da actividade, cómpre apuntar que, xeralmente, o volume de negocio concéntrase, sobre todo, entre os 100.000 e os 200.000 euros.

5.2.1.5. Emprego

O número de persoas que compoñen o cadro organizativo da empresa está intimamente relacionado co volume de facturación, os servizos que se presentan e os anos de permanencia no mercado. Deste modo, as empresas recentes tenden a presentar un menor número de traballadores, concentrando diversas responsabilidades e funcións sobre un mesmo empregado. Conforme a empresa vaise asentando no mercado, esta tende a incrementar o volume de facturación, os servizos prestados, os produtos distribuídos e o ámbito de actuación, facéndose necesaria a especialización dos empregados e a ampliación do cadro de persoal.

A continuación analízase a estrutura das empresas segundo o número de asalariados.

Cadro 10: Distribución das granxas escola segundo o número de asalariados, Galicia, 2006 (%)



Fonte: Elaboración propia a partir de entrevistas

Segundo as entrevistas realizadas a xerentes e directores de granxas escola o número de empregados varía entre tres e dezaoto, dependendo fundamentalmente da capacidade, das instalacións e das actividades ofertadas. Porén, cómpre destacar que algo máis do 60% das granxas escola consultadas conta con entre seis e dez empregados. En conxunto, as tres cuartas partes das empresas son

microempresas (ata 10 traballadores). Non obstante, unha significativa cuarta parte son pequenas empresas (entre 10 e 49 traballadores).

Ademais, as granxas escola contan cun número relativamente elevado de profesionais descontinuos ligados á actividade unicamente nas épocas de maior carga de traballo.

5.2.1.6. Instalacións

A superficie necesaria para a posta en marcha dunha granxa escola depende en grande medida das actividades que se desenvolvan e dos servizos ofertados. Así, por exemplo, se non dispós de albergue, a extensión do terreo necesaria para o inicio da actividade será menor.

En xeral, para o desenvolvemento da actividade é imprescindible posuír as instalacións propias dunha granxa tales como cortes, currais, invernadoiro, horta, etc. Así mesmo é necesario dispoñer de zonas dedicadas á realización de actividades e obradoiros.

Por outra parte, se ofreces servizos complementarios tales como o aloxamento e a manutención debes contar con instalacións dispostas a tal efecto (albergue, comedor, etc.). Neste caso o albergue debe cumprir os requisitos das instalacións xuvenís reguladas no Decreto 50/2000, de 20 de xaneiro, polo que se refunde e actualiza a normativa vixente en materia de xuventude. En calquera caso, as granxas escola, sen prexuízo doutras normativas que lles poidan ser de aplicación, deberán garantir:

- A suficiente separación entre o lugar destinado ás cortes dos animais e o lugar de residencia dos usuarios, co fin de evitar os olores excesivos e a proximidade de insectos.
- A suficiente limpeza e as condicións hixiénicas e sanitarias dos animais da granxa.
- O peche do recinto dos animais e das cortes co fin de evitar que os usuarios poidan entrar de forma indiscriminada.
- O uso dun vestiario específico por parte dos usuarios e o persoal da instalación, a utilizar cando estea no recinto dos animais ou cortello.
- A existencia de persoal técnico cualificado en número suficiente para o traballo con animais e o desenvolvemento dos labores didácticos.
- No caso de que a instalación dispoña de salas ou recintos para a transformación dos produtos da granxa, deberán cumprir a normativa técnico sanitaria que lles sexa de aplicación.

A continuación ofrécense datos sobre as instalacións máis habituais nas granxas escola de Galicia.

Cadro 11: Instalacións coas que contan as granxas escola (multirresposta), Galicia, 2006 (%)

Instalacións	%
Albergue	88,89
Horta	88,89
Invernadoiros	88,89
Dependencias para obradoiros	77,78
Comedor	66,67
Curral	66,67
Corte	66,67
Zona verde	66,67
Outros	66,67
Aula de natureza	55,56
Piscina	44,44

Fonte: Elaboración propia a partir de entrevistas

Na categoría outros contéplase a existencia de instalacións tales como cancha de deporte, aparcadoiros, carpa, muíño, hórreo, etc.

En canto á empresa-tipo, considerouse que dispón dunha superficie de 6.000 m² distribuída da seguinte maneira:

- Edificación destinada a albergue, cociña, comedor e dependencias para obradoiros: 650 m².
- Zona verde, estanques e xardíns: 2.500 m².
- Zona de granxa destinada á instalación de galiñeiros, cortes, etc. totalmente cuberta e acondicionada: 600 m².
- Invernadoiro: 80 m².
- Tres módulos de horta de aproximadamente 500 m² cada un.
- Aparcamento para turismos e autocares: 670 m².

5.2.2. Análise dos competidores potenciais

Que barreiras de entrada e saída existen na actividade?

As barreiras de entrada e saída, afectan ao nivel de competencia dun mercado porque, segundo a súa intensidade, aumentan ou diminúen o seu atractivo. Para ver o efecto das barreiras sobre o mercado, vaise pór un exemplo: se as barreiras de entrada son baixas, haberá moitos emprendedores dispostos a iniciarse na actividade.

En relación coas granxas escola pódese considerar que as barreiras de entrada teñen unha intensidade alta, dado que se necesita un investimento considerable para o inicio da actividade. Así mesmo, o período necesario para recuperar dito investimento é elevado. Finalmente, e como se sinalou no apartado 5.2.1.2 Evolución na creación de empresas, identificáronse empresas cunha longa experiencia e que contan con clientes fidelizados.

As barreiras de saída do mercado considéranse igualmente de intensidade alta, xa que, debido á particularidade das instalacións resulta complicado traspasar o negocio e recuperar o investimento realizado.

No caso de ter solicitado préstamos existirá o problema da cancelación. As subvencións deberán ser devoltas no caso de que a empresa cese na súa actividade antes do período fixado na propia convocatoria das subvencións.

5.2.3. Produtos substitutos

Que alternativas existen ás granxas escola?

A identificación de produtos substitutos supón a busca doutros produtos que poidan cumprir a mesma función e, por tanto, satisfacer as mesmas necesidades que o produto que ofrecen as granxas escola. Os substitutos inflúen sobre a competencia, xa que se teñen un prezo máis baixo e /ou atractivo maior que o dos produtos ofertados polas empresas da actividade, parte da demanda desprazárase cara a eles.

A necesidade que satisfacer unha granxa escola é a demanda de actividades de lecer educativo na natureza. Por tanto, nun primeiro nivel de competencia situaríanse todas aquelas empresas ou actividades que atenden esta mesma necesidade: aulas da natureza, albergues con actividades ecolóxicas, centros de interpretación da natureza, etc.

Un segundo grupo de produtos substitutos estaría formado polas empresas ou entidades que ofertan actividades de lecer ao aire libre. Neste grupo inclúense as empresas de turismo activo, as empresas de tempo libre e mesmo algunhas de turismo rural que ofrecen a realización de actividades.

En terceiro lugar, cómpre identificar como produtos substitutos aquelas actividades de carácter educativo que son ofertadas por museos interactivos, ludotecas, empresas de turismo cultural etc. As visitas dun día, tanto de grupos de escolares como de particulares, constitúen a actividade máis afectada por este tipo de produtos substitutos.

En definitiva, constátase a existencia dun elevado número de produtos substitutos, que varían en función da percepción que os clientes teñan do lecer. Non obstante, poderá resultar produtivo a realización de campañas de promoción nas que se resalte o carácter distintivo das actividades levadas a cabo polas granxas escola, dando a coñecer a súa orixinalidade, creatividade, utilidade e alto compoñente educativo.

No apartado 8.1 Información Estatística de Interese recóllese unha relación dos equipamentos de educación ambiental existentes en Galicia.

5.2.4. Provedores e o seu poder de negociación

Cales son as características principais dos provedores?

Que aspectos debo valorar para elixir un provedor?

Cales son os prazos de pagamento aos provedores no mercado?

Cal é a capacidade dos provedores para exercer presión sobre a miña empresa?

Os provedores poden exercer o seu poder de negociación sobre as empresas participantes na actividade ameazando con elevar os prezos ou reducindo a calidade dos produtos ou servizos, coa conseguinte repercusión na rendibilidade da actividade ou na calidade que ofrecerás aos teus clientes.

Os provedores dunha granxa escola son moi diversos e varían dependendo das actividades que ofertes. Porén, existen unha serie de provedores xeralmente comúns na maioría das granxas escola: subministradores de alimentos para o servizo de comedor, provedores de material educativo, empresas subministradoras de equipamento de hostalería e, establecementos de ferramentas e produtos agrícolas.

Se analizamos os provedores para o servizo de comedor, podemos concluír que non existe unha única fórmula de abastecemento. En función do tipo de alimentos e o número de persoas, a compra farase a través de distribuidores locais, de comerciantes polo miúdo, nos mercados locais ou directamente da propia horta. A forma de pago é ao contado e a 30 días.

Xeralmente, o material educativo co que debe contar unha granxa escola para a realización dos obradoiros non ten un carácter específico, polo que o aprovisionamento deste tipo de artigos é sinxelo. Os provedores habituais deste tipo de material tenden a ser as librarías e tendas de xoguetes infantís, entre outros.

Polo que respecta á maquinaria e mobiliario para a cociña (neveiras, fornos, fogóns, etc.) os profesionais entrevistados valoran, en primeiro lugar, a calidade do produto, xa que unha maquinaria avanzada é un factor fundamental á hora de conseguir un bo resultado (aforro de tempo, rendemento, etc.). Outros aspectos a considerar, refírense á existencia dun axeitado servizo técnico no suposto de avaría da maquinaria, ao prezo e á seriedade no prazo de entrega.

En relación cos produtos para a horta e coidado dos animais, tales como fertilizantes, semente, pensos, etc., existe ao longo de toda Galicia unha ampla rede de establecementos de venda de produtos agrícolas onde poderás obter aquelas subministracións que necesites. Xeralmente, o pago realízase a 30 días, aínda que en determinadas operacións de menor entidade tamén se realizan pagos ao contado.

Por todo o exposto, pódese concluír que ao existir unha grande variedade de empresas en cada un dos grupos que sinalamos, o poder de negociación dos provedores nesta actividade é reducido.

No apartado 8.2 da presente Guía, o emprendedor pode consultar diferentes fontes ou directorios para a localización de provedores.

5.2.5. Poder de negociación dos clientes

Cal é a capacidade dos clientes para exercer presión sobre a miña empresa?

Os clientes poden exercer presión sobre as empresas que actúan no mercado, facendo que estas baixen os prezos, que ofrezan servizos máis amplos e condicións de pagamento máis axeitadas.

O poder de negociación dun cliente depende do seu tamaño e da dependencia que teña do provedor.

En xeral, o poder de negociación dos clientes varía segundo se trate de grupos (colexios, asociacións, etc.) ou de particulares. A capacidade de negociación tanto do prezo como das condicións de pago dos primeiros é bastante elevada xa que as actividades, adaptadas ás súas necesidades, acostuman programarse con bastante antelación.

5.3. Situación actual e previsións para o futuro

A lectura deste capítulo permitirache coñecer:

- > **OS PRINCIPAIS OBSTÁCULOS AO DESENVOLVEMENTO DO MERCADO.**
- > **AS OPORTUNIDADES QUE SE PRESENTAN PARA POTENCIAR O MERCADO.**
- > **AS CAPACIDADES E RECURSOS QUE CONSTITÚEN AS PRINCIPAIS VANTAXES COMPETITIVAS DAS GRANXAS ESCOLA.**
- > **OS ASPECTOS INTERNOS DAS EMPRESAS QUE LIMITAN, REDUCEN OU FREAN O DESENVOLVEMENTO DAS SÚAS CAPACIDADES.**

A Análise DAFO é unha ferramenta analítica que che permite coñecer o contorno do mercado actual e previsións futuras da evolución dun negocio. A través da DAFO obtemos unha visión interna e externa da nosa actividade respecto ao mercado no que imos operar. Ademais facilita a toma de decisións futuras de carácter estratéxico.

Baséase en catro puntos fundamentais: no nivel externo á empresa, é dicir, o contorno socioeconómico no que opera, analízanse as posibilidades futuras da empresa (Oportunidades) e hándicaps actuais e futuros (Ameazas).

Por outro lado, no nivel interno da empresa existen vantaxes competitivas (Fortalezas) e carencias esenciais (Debilidades).

Se pensaches en crear unha granxa escola debes ter presente o seguinte cadro co fin de aumentar ou manter os puntos fortes, permanecer atento ás oportunidades de negocio que se che ofrecen e eliminar ou mellorar os puntos febles para afrontar as ameazas que o mercado che presente.

AMEAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> > Elevado número de produtos substitutos. > O cliente non percibe claramente as diferenzas entre os distintos tipos de actividades educativas. > Ampla oferta pública. > Existencia de empresas consolidadas. 	<ul style="list-style-type: none"> > Revalorización social do medio rural e das actividades tradicionais e distintivas do mesmo. > Logro de sinerxías con outras actividades. > Gran proxección da Educación Ambiental no sistema educativo, principalmente na ensinanza primaria e secundaria. > Procura de alternativas educativas non formais por parte dos colexios.
PUNTOS FORTES	PUNTOS FEBLES
<ul style="list-style-type: none"> > Capacidade de diferenciarse a través da oferta. > Capacidade para fidelizar os clientes en función da calidade dos servizos prestados. > Existencia dun Rexistro Xeral de Entidades e Centros de Educación Ambiental. 	<ul style="list-style-type: none"> > Estacionalidade da demanda. > Elevado investimento. > Concentración das vendas nun reducido segmento de clientes. > Alto poder de negociación dos clientes. > Escaso nivel de asociacionismo na actividade.

A principal ameaza radica no elevado número de produtos substitutos existentes no mercado, tales como aulas e obradoiros da natureza, centros de acollida de visitantes, vilas escola, ecomuseos, centros de medio ambiente, etc. Este factor, unido a que o cliente non percibe claramente as diferenzas entre os distintos tipos de actividades educativas, non beneficia as granxas escola.

Por outra parte, a existencia de equipamentos públicos de Educación Ambiental cun custo mínimo ou cero para os usuarios supón unha forte competencia para as granxas escola. Neste sentido, cómpre destacar que arredor dos dous terzos dos recursos e equipamentos de Educación Ambiental son de carácter público.

A última ameaza identificada reside na existencia de granxas escolas xa consolidadas no mercado e que posúen gran experiencia e prestixio.

Como oportunidade importante, cómpre subliñar o actual proceso de revalorización social do medio rural, así como das actividades tradicionais e distintivas do mesmo. Deste modo, as granxas escola se artículan como vehículos de valorización das peculiaridades identitarias, culturais e etnográficas, á vez que posibilitan o desenvolvemento socioeconómico destes contornos.

En relación co punto anterior e co obxectivo de ampliar a cota de mercado de clientes particulares, a formalización de acordos con outro tipo de empresas, como por exemplo casas de turismo rural, supón unha destacable oportunidade susceptible de ser explotada.

Outra das oportunidades identificadas garda relación coa gran proxección da Educación Ambiental no sistema educativo, principalmente na ensinanza primaria e secundaria. Así, cómpre mencionar que a Educación Ambiental figura no currículo escolar como materia transversal desde a década de 1990.

Así mesmo, obsérvase unha tendencia crecente por parte dos centros educativos a ofrecer actividades educativas alternativas que complementen a formación académica mediante a realización de actividades fóra do recinto escolar. Deste modo, cada vez é máis habitual que os colexios organicen excusións cos seus alumnos para visitar este tipo de instalacións.

Así pois, os equipamentos privados de Educación Ambiental desempeñan un importante papel na educación integral dos escolares e no seu achegamento ao medio natural e rural. As estancias e visitas ás granxas escola supoñen un complemento ás accións educativas que se desenvolven na aula, favorecendo aspectos como a educación integral da persoa, a vivencia de novas experiencias de cooperación e solidariedade ou a sensibilización ambiental.

No que se refire aos puntos fortes, un deles encóntrase na posibilidade de diferenciarse da competencia por medio da creatividade e a introdución de novas actividades e servizos complementarios.

Outro punto forte radica na posibilidade de fidelizar os clientes a través da calidade dos servizos ofertados. A satisfacción dos clientes implica o establecemento de vínculos que poden supoñer o mantemento de relacións comerciais a longo prazo.

O último punto forte detectado con respecto á actividade das granxas escola refírese á existencia dun Rexistro Xeral de Entidades e Centros de Educación Ambiental. Este rexistro de carácter voluntario e dependente da Consellería de Medio Ambiente, persegue a mellora da calidade das actividades e programas realizados polas distintas entidades e centros de Educación Ambiental, así como facilitar a actuación da Administración autonómica no impulso e apoio á actividade.

O primeiro punto feble identificado refírese á estacionalidade da demanda, xa que os momentos de maior carga de traballo deste tipo de empresas céntranse na época estival (realización de campamentos) e no período primaveral (visitas e estancias escolares). A estacionalidade pode dificultar, nalgúns casos, a constitución de equipos de traballo estables, así como a contratación de persoal cualificado.

Un segundo punto feble é o elevado investimento necesario para poñer en marcha unha granxa escola. Este feito, unido á dificultade para a venda ou traspaso das instalacións, dificulta as iniciativas emprendedoras neste campo.

A concentración das vendas nun reducido segmento de clientes (xeralmente grupos de escolares) constitúe outro punto feble da actividade, sobre todo se tomamos en consideración que este tipo de clientes goza dun alto poder de negociación.

Por último, débese sinalar á ausencia de asociacións empresariais exclusivas da actividade cuxo fin sexa o de canalizar os intereses e inquietudes comúns ante a Administración e realizar accións de promoción conxuntas de difusión da actividade.

6. ÁREAS DA EMPRESA

6.1. Marketing

A lectura deste capítulo permitirache coñecer:

- > OS BENS E SERVIZOS XERALMENTE OFERTADOS.
- > A POLÍTICA DE PREZOS MÁIS HABITUAL NO MERCADO.
- > AS CANLES UTILIZADAS PARA A COLOCACIÓN DOS PRODUTOS OU SERVIZOS NO MERCADO.
- > AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DA FORZA DE VENDAS.
- > AS PRINCIPAIS ACCIÓNS DE PROMOCIÓN UTILIZADAS POLA EMPRESA.

A lectura deste capítulo permitirache tirar as seguintes conclusións:

- **As granxas escola adoitan ofertar os seus servizos de varias formas diferentes: estancias de varios días, campamentos e visitas dun día.**
- **As actividades desenvolvidas polas granxas escola pódense encadrar en cinco áreas: educación ambiental, actividades agropecuarias, transformación de alimentos, obradoiros e actividades lúdico-deportivas (en estancias longas).**
- **O prezo é fixado sobre a base dos custos e as tarifas da competencia. É común a aplicación de descontos por volume para grandes grupos de persoas.**
- **É habitual que se establezan dous tipos de tarifas, unha para a temporada alta e outra para a temporada baixa, co fin de conseguir unha mellor distribución dos ingresos ao longo do ano.**
- **A vía de comercialización dos servizos ofertados é directa, polo que é importante que a persoa encargada dos labores comerciais teña empatía e boas relacións cos colectivos cos que pretende lograr compromisos comerciais.**

- **Ao inicio da actividade, o emprendedor debe dedicar unha grande parte do tempo a visitar aos posibles clientes, co fin de darse a coñecer e establecer acordos.**
- **As principais formas de promoción destas empresas son o boca a boca e a través de páxinas web propias. Outros medios utilizados en menor medida son a publicidade e a propaganda, figurar en páxinas de Internet alleas, e as charlas informativas.**

6.1.1. Produto

Que servizos lles podo ofrecer aos meus clientes?

Unha granxa escola pode ofertar os seus servizos de varias formas diferentes:

- Estancias de varios días: este servizo está dirixido a AMPAS, conxuntos de escolares, familias, grupos de amigos, empresas e Administracións Públicas. Consiste en pasar varios días na granxa, de forma que ademais das actividades propias dunha explotación deste tipo se realicen visitas culturais, excursións, sendeirismo, etc. O habitual é que a duración oscile entre os 2 e os 5 días.
- Campamentos: cunha duración media de entre 10 e 15 días, están orientados principalmente a nenos en idade escolar. Estes campamentos comprenden a estancia e a manutención dos nenos, así como a realización de diversas actividades relacionadas coa educación ambiental e o lecer educativo.
- Visitas dun día: este servizo está ideado para satisfacer a demanda tanto de particulares como de grupos (xeralmente escolares). O programa de actividades consiste na realización de actividades agropecuarias, a visualización das instalacións e a elaboración de produtos artesanais.

De igual maneira, é habitual que as granxas escola complementen a súa oferta con diversas actividades de entretemento. Debes saber que a localización das granxas escola e a estación do ano poden condicionar a realización dalgunhas destas actividades.

As actividades desenvolvidas polas granxas escola pódense clasificar, de modo xenérico, en cinco áreas:

- Educación Ambiental: a través deste tipo de actividades promóvese a xeración dun maior coñecemento da natureza e das relacións que se dan entre os elementos que a forman, ao tempo que se fomenta o coñecemento do medio natural e rural. Para a realización deste tipo de actividades adoitase contar cun Aula da Natureza. Dentro da educación ambiental podemos encadrar actividades como sendeirismo, itinerarios de interpretación ambiental, coidado do contorno, recoñecemento de pegadas e rastros de animais, realización de herbarios, construción de niños, etc.

- Actividades agropecuarias: trátase de proporcionar un achegamento ás actividades tradicionais da gandería, descubrir a interacción dos seres humanos cos animais domésticos e participar en todas as tarefas necesarias para o coidado dos mesmos. Por outra parte, tamén se inclúen actividades agrícolas, normalmente orientadas á agricultura ecolóxica, na horta ou o invernadoiro; trátase de dar a coñecer o ciclo vital das especies que se cultivan e os seus coidados. Dentro das actividades agropecuarias podemos incluír: plantación de sementes, coidado e alimentación dos animais, recolección de froitas e verduras, rego, realización de sementeiros, limpeza das cortes, muxidura, etc.
- Transformación de alimentos: consiste en dar a coñecer os procesos de transformación de alimentos de elaboración tradicional, contribuíndo desta forma a desenvolver hábitos saudables, ademais de tratarse de tarefas imaxinativas e creativas. Trátase de actividades tales como a elaboración de queixos, moído do gran, repostería, elaboración de pan, marmeladas, conservas, chourizos e salchichas, etc.
- Obradoiros: realízase un amplo conxunto de actividades artísticas e manuais, estas últimas normalmente orientadas cara á elaboración de utensilios artesanais tradicionais. É habitual que se ofrezan obradoiros de cestería, reciclado, teares, barro, pintura...
- Actividades lúdico-deportivas: normalmente as granxas escola tamén ofrecen actividades de entretemento sobre todo para amenizar durante as estancias longas. Entre elas podemos incluír a organización de contacontos, práctica de deportes, cine, festas, xincanas, xogos de orientación, xogos populares etc.

Nas granxas escola, sobre todo nas actividades orientadas aos nenos, a realización das rutinas diarias acostuma ter un alto compoñente educativo, de modo que os monitores fomentan as relacións persoais durante a comida, o aseo persoal, a recollida do comedor...

Por último, cómpre destacar que a venda de produtos de alimentación elaborados na propia granxa escola (queixo, mel, pan, etc.) supón, nalgúns casos, unha vía complementaria de ingresos. Este suposto non se contemplou na definición da empresa tipo debido ao seu carácter marxinal e modesta repercusión sobre a cifra de vendas.

6.1.2. Prezo

Que aspectos debo ter en conta para establecer un prezo?

Cales son os prezos medios na actividade?

Como fixo o prezo dos meus produtos?

O primeiro aspecto que debes ter en conta son os prezos da competencia, que che servirán de referencia á hora de elaborar a túa política de prezos. En calquera caso, o prezo debe de ser razoable para a economía do cliente e debe permitir absorber os custos de explotación e a obtención dun beneficio.

Os xerentes das empresas entrevistadas sinalan que os factores clave para a fixación do prezo veñen determinados pola duración das actividades, así como polas necesidades de persoal e material para o desenvolvemento das mesmas.

A continuación, amósase unha relación de prezos medios dos servizos ofertados polas granxas escola:

Cadro 12: Prezos medios dos servizos ofertados polas granxas escola, Galicia, 2006

Servizo	Prezo
Estancias varios días	36 euros/día
Estancias familiares fins de semana	65 euros/estancia
Campamentos (duración 12 días)	420 euros/veno
Visitas dun día	12 euros/persoa

Fonte: Elaboración propia a partir de entrevistas

Estes prezos son orientadores, polo que é necesario que consultes os das granxas escola que operan no contorno en que tes pensado establecerte.

Nesta actividade é frecuente que os empresarios opten por aplicar descontos por volume para grandes grupos de persoas, xeralmente colexios ou asociacións, os cales poden chegar a un 20%. Así mesmo é habitual a elaboración dun orzamento específico en función dos servizos contratados. Con estas accións preténdese fidelizar a aqueles clientes que, pola frecuencia das súas visitas ou polo seu volume, poden ter grande importancia á hora de xerar ingresos.

Por outra parte, dada a estacionalidade da demanda, é habitual que se establezan dos tipos de tarifas, unha maior para a temporada alta e outra menor para a temporada baixa, de forma que se consiga unha mellor distribución dos ingresos ao longo do ano.

Os sistemas de pago dos servizos deben estar establecidos de antemán e, nalgúns casos, son negociados cos clientes. O habitual é que se confirme a contratación do servizo mediante chamada telefónica cun prazo de antelación de 10 ou 15 días.

6.1.3. Distribución / Forza de vendas

De que alternativas dispoño para colocar o servizo no mercado?

Como se realiza a venda do servizo?

A vía de comercialización dos servizos ofertados é xeralmente directa, é dicir, non existe ningún tipo de intermediario entre o cliente e a empresa. Xeralmente, son os clientes os que, vía telefónica ou a través da páxina web da empresa, demandan e contratan as estancias ou visitas.

Ao inicio da actividade débese dedicar unha grande parte do tempo e o esforzo a visitar os posibles clientes, co fin de darse a coñecer e establecer acordos. Habitualmente, é o propio emprendedor o que se encarga da realización de este labor comercial. É importante que posúa certa capacidade de empatía e manteña boas relacións cos colectivos cos que pretende lograr compromisos comerciais.

Así mesmo, a fidelización do cliente debe ser un obxectivo prioritario. Por este motivo, é conveniente transmitir capacidade de adaptación ás esixencias do cliente. A empresa debe ser capaz de elaborar un orzamento a medida segundo as necesidades ou perfil do grupo, co obxectivo de conseguir relacións duradeiras e baseadas na confianza.

O feito de traballar en contacto directo co público require que todo o persoal da empresa, teña facilidade para dar un trato correcto e amable aos clientes. Ademais, o alto grao de implicación que o cliente ten no desenvolvemento das actividades fai que o trato personalizado sexa fundamental para a súa satisfacción.

6.1.4. Promoción

Como podo dar a coñecer a miña empresa?

O primeiro paso para a estratexia de promoción é a creación dunha imaxe corporativa, coa que darás a coñecer a túa empresa. Con esta imaxe definirás o que vai ser o aspecto interior e exterior do negocio, os procedementos de traballo, as ferramentas de promoción, etc. Este tipo de traballos podes contratalos a profesionais que se encargan de facer o deseño da túa imaxe, ou ben podes facelo ti. En todo caso, deberás diferenciarte e ser coherente co tipo de establecemento.

Cadro 13: Ferramentas de promoción máis utilizadas polas granxas escola (multiresposta), Galicia, 2006 (%)

Elemento utilizado	%
Boca a boca	85,71
Ter páxina web propia	57,14
Propaganda ou publicidade	28,57
Figurar noutras páxinas de Internet	28,57
Charlas informativas	28,57

Fonte: Elaboración propia a partir de entrevistas

Basicamente, a vía máis utilizada para dar a coñecer os servizos é o boca a boca. Neste sentido cómpre mencionar que, se ben este medio ten como principal vantaxe o seu custo cero e a súa alta efectividade, debe ser fomentado a través de factores de calidade para evitar reaccións contrarias ás esperadas. Isto significa que debes poñer énfase no trato co cliente e coidar moito a calidade dos servizos que ofertes. Deste modo, un traballo ben feito supón un cliente satisfeito, o cal probablemente, requirirá novamente os servizos da empresa e ademais actuará como prescriptor.

Outro medio de promoción moi frecuente, utilizado por algo máis da metade das granxas escola, é o uso das novas tecnoloxías. O ter unha páxina web propia supón unha forma sinxela para dar a coñecer a actividade da empresa, as instalacións, as tarifas, os datos de contacto, etc. Trátase dunha ferramenta de promoción especialmente idónea para as granxas escola xa que permite transmitir unha imaxe moderna e dinámica, á vez que supón un baixo custo para a empresa. É imprescindible que a páxina web estea actualizada en todo momento e teña un deseño atractivo, do contrario pode resultar contraproducente.

Outros medios menos utilizados, pero igualmente efectivos son a propaganda ou publicidade, figurar noutras páxinas web e charlas informativas. A propaganda e as charlas informativas son especialmente importantes para dar a coñecer os teus servizos principalmente nos centros educativos.

6.2. Análise económica-financeira

A lectura deste apartado permitirache coñecer:

- > **OS INVESTIMENTOS NECESARIOS PARA O INICIO DA TÚA ACTIVIDADE.**
- > **AS PARTIDAS DE GASTOS MÁIS IMPORTANTES PARA O DESENVOLVEMENTO DA TÚA ACTIVIDADE.**
- > **A ESTRUCTURA DA CONTA DE RESULTADOS.**
- > **AS FONTES DE FINANCIAMENTO MÁIS UTILIZADAS POR ESTE TIPO DE EMPRESAS.**

A lectura deste capítulo permitirache obter as seguintes conclusións:

- **Destaca o forte investimento que tes que realizar, principalmente na adquisición do terreo e na construción das infraestruturas. Non obstante, o investimento pode variar significativamente en función das instalacións coas que queiras contar.**
- **Segundo os datos obtidos nas entrevistas, os gastos variables representan o 34% do volume de facturación.**

6.2.1. Investimentos

Que desembolsos teño que facer para iniciar a actividade?

Este apartado recolle os elementos do patrimonio destinados a servir de forma duradeira na actividade da empresa. O seguinte cadro recolle as partidas máis importantes para iniciar esta actividade. O cálculo estimativo está baseado nunha empresa das características descritas no apartado 2 Descrición da Actividade e Perfil da Empresa-tipo da presente Guía.

Nestas empresas, o investimento inicial sería:

Cadro 14: Investimento estimado para unha granxa escola (euros)

Concepto	Importe
Terreos	60.000
Construcións	195.000
Outras construcións	60.000
Mobiliario e aparellos	20.000
Maquinaria	21.000
Gando vacún, porcino, ovino, e caprino	3.000
Útiles e ferramentas de labranza	1.200
Equipos para proceso de información	1.200
Gastos de constitución	1.800
Total	363.200

Fonte: Elaboración propia a partir de entrevistas

Para a análise contemplouse a adquisición dun terreo rústico urbanizable de aproximadamente 6.000 m² situado nunha zona rural cunha importante concentración de recursos paisaxísticos, naturais, patrimoniais, etc. O custo do terreo estará en función da súa localización, extensión, etc.

Debido á tipoloxía de actividades ofertadas polas granxas escola, resulta aconsellable a construción dun albergue. Neste suposto, considerouse que a empresa tipo dispón dunha instalación de 650 m² con capacidade para aloxar a 50 persoas. Os gastos de execución da obra recóllense na partida construcións e ascenden a 195.000 euros. O importe desta partida pode variar considerablemente en función da calidade dos materiais que se utilicen, os prazos de execución, etc.

Noutras construcións recóllense os gastos de axardinamento do terreo, a instalación de currais e cortes, a creación dun invernadoiro, o peche da finca, o acondicionamento dunha parcela para estacionamento de vehículos, etc.

A partida mobiliario e aparellos inclúe a adquisición de liteiras dobres, mesas, cadeiras, armarios, etc. necesarios para amoblar as distintas estancias do albergue. Esta partida dependerá de factores como a calidade, o estilo de decoración ou o tamaño do albergue.

En maquinaria contéplase a compra de artigos de tipo industrial como cámaras frigoríficas, conxelador, forno, etc. necesarios para acondicionar a cociña. É frecuente que os provedores financien parte da maquinaria.

A empresa tipo contará cos seguintes animais: cabras, vacas, ovellas, porcos, galiñas, coellos, parrulos e ocas. Esta circunstancia reflíctese na partida gando vacún, porcino, ovino e caprino. Porén, algunhas granxas escola non dispoñen de animais propios, senón que se serven de pequenas explotacións gandeiras existentes na zona para realizar estas actividades. Desta maneira reducen en grande medida, o investimento inicial, pois ademais de non adquirir animais tampouco necesitan instalacións para albergalos.

O custo de útiles e ferramentas de labranza ascende a 1.200 euros. Tívoise en conta o custo monetario de elementos tales como aixadas, restrelos, palas, regadeiras, carretillas, etc.

O investimento en equipos para procesos de información inclúe a compra dun ordenador persoal, así como unha impresora.

Por último, os gastos de constitución e primeiro establecemento se refírense ás licenzas de apertura e aos trámites necesarios para a posta en marcha.

6.2.2. Gastos

Cales son os gastos anuais medios da actividade?

Neste apartado ímonos referir aos desembolsos necesarios aos que deberás facer fronte para o exercicio da actividade. É posible que o primeiro ano o nivel de actividade non sexa o esperado e, por tanto, os ingresos sexan escasos e dificilmente compensen os gastos. Por iso, é conveniente que realices un exercicio de previsión sobre o número de meses durante os que se pode producir a situación exposta e, en consecuencia, contes con fontes de financiamento suficientes para afrontar o desfase económico temporal entre ingresos e gastos.

Neste tipo de actividade distínguense os gastos variables, aqueles que varían co nivel de actividade, dos fixos, aqueles que se manteñen máis ou menos constantes independentemente do nivel de actividade.

Para a estimación dos gastos variables considerouse que o 35% dos ingresos procedentes da celebración de estancias e campamentos, así como o 30% dos ingresos procedentes das visitas, son representativos desta categoría.

Os gastos variables están compostos polo custo de adquisición de aprovisionamentos (alimentos e bebida), material para o desenvolvemento dos diversos obradoiros, e os custos laborais asumidos pola contratación eventual de dous monitores durante a execución de campamentos ou estancias.

Cadro 15: Gastos variables anuais estimados para unha granxa escola (euros)

Concepto	Importe
Estancias varios días	22.680
Estancias familiares fins de semana	16.380
Campamentos	17.640
Visitas un día grupos	5.400
Visitas particulares	1.440
Total gastos variables	63.540

Fonte: Elaboración propia a partir de entrevistas

Os gastos fixos recollen aquelas partidas que non dependen do volume de vendas que alcance a empresa.

O seguinte cadro mostra todos os gastos que se consideran fixos.

Cadro 16: Gastos fixos anuais estimados para unha granxa escola (euros)

Concepto	Importe
Soldos e salarios + SS	70.650
Subministracións	6.000
Comunicacións	1.200
Reparacións e conservación	4.000
Publicidade	900
Servizos profesionais independentes	3.000
Primas de Seguros	1.000
Consumibles	4.100
Tributos	600
Gastos financeiros	10.896
Amortizacións	11.690
Total gastos fixos	114.036

Fonte: Elaboración propia a partir de entrevistas

O epígrafe de soldos engloba o importe destinado a cubrir as cotas en concepto de salarios e Seguridade Social dos seguintes traballadores fixos:

- O emprendedor: 900 euros brutos/mes, repartidos en 14 pagas, o que supón un total de 12.600 euros.
- Un cociñeiro: 800 euros brutos/mes, repartidos en 14 pagas, o que supón un total de 11.200 euros.
- Un operario de mantemento-limpeza: 700 euros brutos/mes, repartidos en 14 pagas, o que supón un total de 9.800 euros.
- Dous monitores: 600 euros brutos/mes por traballador, repartidos en 14 pagas, o que supón un total de 16.800 euros.

O importe que resta para alcanzar os 70.650 euros recollidos na partida ascende a 20.250 euros e correspóndese cos pagos á Seguridade Social.

A partida subministracións recolle o gasto en auga, electricidade e combustible para calefacción. Comunicacións inclúe o importe correspondente a teléfono, Fax e Internet.

En reparacións e conservación o principal gasto radica no mantemento das instalacións e na renovación dos útiles e ferramentas de labranza. Debes saber que estes gastos varían de ano en ano, pois o nivel de danos non sempre é o mesmo.

A publicidade recolle o gasto pola inclusión de anuncios en directorios comerciais, edición de folletos...

No epígrafe servizos profesionais independentes inclúese o gasto anual de asesoría laboral, fiscal e contable, servizo de prevención de riscos laborais e servizos veterinarios.

Nesta actividade é obrigatorio contratar un seguro de responsabilidade civil que cubra as posibles continxencias que poden afectar á empresa. Este importe reflíctese na partida primas de seguros.

En consumibles contéplase a contía monetaria destinada a cubrir os gastos en forraxe e penso para os animais, fertilizantes para a horta, así como produtos de droguería e limpeza.

Os gastos financeiros inclúen os intereses anuais dun préstamo a un tipo de xuro do 6%, que financia a metade do investimento inicial.

A partida amortización do inmovilizado inclúe o gasto anual por depreciación do inmovilizado, utilizando o método de amortización lineal e o coeficiente lineal máximo segundo as táboas fiscais.

Cadro 17: Táboa de amortización

Concepto	Coeficiente lineal máximo (%)	Período máximo (anos)
Construcións	2	100
Mobiliario e aparellos	10	20
Maquinaria	15	14
Gando vacún, porcino, ovino e caprino	16	14
Útiles e ferramentas de labranza	25	8
Equipos para proceso de información	25	8
Gastos de constitución	20	8

Fonte: AEAT

Todos estes datos debes consideralos como orientadores, pois estarán en consonancia coa formulación que fagas do teu negocio.

6.2.3. Previsión de ingresos

Como podo realizar unha previsión de vendas?

A granxa escola desta Guía desenvolve as actividades descritas no apartado 6.1.1 Produto, é dicir, estancias, campamentos e visitas.

A través das entrevistas realizadas para a elaboración desta Guía, elaborouse a seguinte previsión de ingresos:

Estancias de varios días: Contemplouse unha media de 2 estancias ao mes de colexios e asociacións, durante os 9 meses do período escolar, cunha duración media de 3 días. O prezo diario é de 30 euros/persoas, xa que se aplica un desconto do 20%. A ocupación do albergue para este tipo de eventos varía entre o 70% e o 90%, polo que se estima que a media de asistencia será de 40 persoas.

$2 \text{ estancias colectivas ao mes} \times 40 \text{ persoas} \times 9 \text{ meses} \times 3 \text{ días} \times 30 \text{ euros} = 64.800 \text{ euros.}$

Así mesmo, durante as fins de semana que abarca o curso escolar, a granxa alberga estancias familiares. Para o cálculo dos ingresos procedentes desta actividade considerouse unha media de 2 estancias ao mes, un nivel de ocupación do 80% e un prezo unitario de 65 euros.

$2 \text{ estancias familiares ao mes} \times 40 \text{ persoas} \times 9 \text{ meses} \times 65 \text{ euros} = 46.800 \text{ euros.}$

Campamentos (duración 12 días): Durante os meses de xullo e agosto se desenvolven un total de 4 quendas de campamentos de 40 prazas cada un. O custo da praza é de 420 euros/veno. Cóbrense o 75% das prazas.

$4 \text{ quendas} \times 40 \text{ persoas} \times 420 \text{ euros} \times 0,75 \text{ ocupación} = 50.400 \text{ euros.}$

Visitas dun día grupos: Estímase que durante o período lectivo prodúcense unhas 4 visitas escolares ao mes. Estas visitas están integradas por unha media de 50 persoas e o prezo é de 10 euros/veno, tras aplicarlle un desconto do 20%

$4 \text{ colexios ao mes} \times 50 \text{ persoas} \times 9 \text{ meses} \times 10 \text{ euros} = 18.000 \text{ euros.}$

Por último, inclúense os ingresos procedentes das visitas particulares que anualmente recibe a instalación. Estímase unha afluencia de 400 particulares, sendo o prezo da visita 12 euros.

$400 \text{ persoas} \times 12 \text{ euros} = 4.800 \text{ euros.}$

Por tanto, a previsión de ingresos anuais da granxa escola tipo sería de 184.800 euros.

Cadro 18: Ingresos estimados por tipo de actividade (euros)

Actividade	Importe
Estancias varios días	64.800
Estancias familiares fins de semana	46.800
Campamentos	50.400
Visitas un día grupos	18.000
Visitas particulares	4.800
Total ingresos	184.800

Fonte: Elaboración propia a partir de entrevistas

6.2.4. Estrutura da conta de resultados

Como determino o beneficio da actividade?

A partir das entrevistas realizadas, estímase que a marxe media sobre as vendas é dun 66%, aínda que pode variar dunha actividade a outra. Tendo en conta este dato e o nivel de gasto indicado no epígrafe anterior, o volume de vendas mínimo que a empresa tipo debería alcanzar para non incorrer en perdas é de 173.782 euros. A partir desta cifra de negocio comezaría a dar beneficios.

Cadro 19: Determinación do punto morto (euros)

Concepto	Importe
Ingresos	173.782,38
Gastos variables	59.746,38
Ingresos - Gastos variables	114.036
Gastos fixos	114.036
Resultado bruto explotación	0

Fonte: Elaboración propia a partir de entrevistas

A capacidade de xerar ingresos depende da localización da empresa, servizos ofertados, tipo de cliente ao que se dirixa... Tendo en conta todo isto, debes analizar as posibilidades de obter un volume de facturación que che permita facer rendible o teu negocio.

A continuación, figura unha sinxela conta de resultados que rexistra os ingresos e os gastos da actividade estimados nos apartados anteriores.

Cadro 20: Conta de resultados estimada (euros)

CONCEPTO	IMPORTE
INGRESOS	184.800
Estancias varios días	64.800
Estancias familiares fins de semana	46.800
Campamentos	50.400
Visitas un día grupos	18.000
Visitas particulares	4.800
TOTAL GASTOS VARIABLES	63.540
Estancias varios días	22.680
Estancias fins de semana	16.380
Campamentos	17.640
Visitas un día grupos	5.400
Visitas particulares	1.440
INGRESOS - GASTOS VARIABLES	121.260
TOTAL GASTOS FIXOS	114.036
Soldos e salarios + SS	70.650
Subministracións*	6.000
Comunicacións**	1.200
Reparacións e conservación	4.000
Publicidade	900
Servizos profesionais independentes	3.000
Primas de Seguros	1.000
Consumibles	4.100
Tributos	600
Gastos financeiros***	10.896
Amortizacións	11.690
RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN	7.224
% sobre o volume de vendas	3,91%

*Inclúe: Luz, auga, combustible para calefacción. **Inclúe: Teléfono, Fax e Internet. ***O emprendedor financia o 50% do investimento cun préstamo de 181.600 euros ao 6%. Fonte: Elaboración propia a partir de entrevistas

6.2.5. Financiamento

Que alternativas teño para obter o diñeiro que necesito?

Unha vez determinados os investimentos necesarios para a posta en marcha, a estrutura financeira da empresa ampárase, inicialmente, nas cantidades achegadas polo propietario. No caso de que non fosen suficientes, recorrerase ao financiamento alleo ata completar as necesidades.

Existen diversos produtos para o financiamento da actividade. En principio, pódese distinguir entre os bancarios (produtos ofertados polos bancos, como son os descontos, préstamos, pólizas de crédito, etc.) e os non bancarios (reúnen características especiais, como o crédito que outorgan os provedores á empresa a través dos pagamentos aprazados, o renting, o leasing, o factoring, etc.). É imprescindible que coñezas as súas características e a forma na que actúan para identificar o produto financeiro que máis che convén en cada situación.

Neste suposto, considerouse que os fondos propios e alleos repártense ao 50%. O préstamo concédese coas seguintes condicións: 181.600 a un tipo de xuro do 6% e cun prazo de amortización de 7 anos. Loxicamente, no caso de que se levara a cabo outra presentación, o importe podería variar de maneira significativa.

Debes ter en conta que na medida na que poidas negociar cos teus provedores un pago aprazado no tempo, este importe axudarache a financiar a túa empresa, sobre todo ao iniciar a actividade, xa que é unha situación na que necesitas dispoñer de todos cantos recursos poidas.

Á hora de solicitar financiamento para iniciar a túa actividade empresarial, debes estudar as fontes de financiamento existentes, entre as que hai que destacar as seguintes:

- Organismos públicos:
 - ICO (Instituto de Crédito Oficial).
 - IGAPE (Instituto Galego de Promoción Económica).
 - Consellerías
- Sociedades de Capital-Risco:
 - Sociedades vinculadas á Universidade (como Unirisco Galicia).
 - Sociedades coparticipadas por capital público e privado (como Xesgalicia).

- Sociedades participadas por capital privado:
 - GesCaixa Galicia
 - Vigo Activo S.A.
 - Ascri.
- Sociedades de Garantía Recíproca:
 - Afigal.
 - Sogarpo.
- Business Angel:
 - Business Angels Network Galicia
 - UNIBAN

Podes obter máis información sobre as distintas fontes de financiamento do que dispós no capítulo 7 da Guía de Recursos editada por BIC Galicia e dispoñible en formato electrónico en <http://guias.bicgalicia.es>.

Por último, debes recordar que, se tes acceso a algunha subvención esta non se percibe no momento da solicitude senón que, o normal, é que se demore no tempo. Por iso, debes prever ese desfase temporal entre o pagamento dos investimentos e o cobro da subvención, durante o cal é probable que teñas que facer fronte a intereses derivados dun posible crédito bancario.

6.3. Recursos humanos

A lectura do presente capítulo permitirache coñecer:

- > O PERFIL PROFESIONAL REQUIRIDO PARA DESENVOLVER A ACTIVIDADE.
- > A ESTRUCTURA ORGANIZATIVA E OS SERVIZOS EXTERIORES MÁIS HABITUAIS.
- > O CONVENIO COLECTIVO APLICABLE Á ACTIVIDADE QUE CONSTITÚE A NORMA BASE PARA A REGULACIÓN DA RELACIÓN EMPRESA-TRABALLADOR (SALARIO, XORNADA, VACACIÓNS, ETC.)

A lectura deste capítulo permitirache sacar as seguintes conclusións:

- O perfil profesional máis habitual do emprendedor dunha granxa escola correspóndese co de un educador con experiencia previa e gran coñecemento do sector da educación.
- O persoal contratado para o desenvolvemento das actividades, é dicir, os monitores, adoitan ter coñecementos específicos ou formación en bioloxía, técnicas agrarias, etc.
- Con carácter xeral, os traballadores deben posuír certas aptitudes e actitudes relacionais, tales como don de xentes, habilidades comunicativas, etc.
- As áreas referentes a temas laborais, contables, fiscais, prevención de riscos laborais e servizos veterinarios son xestionadas por empresas externas.
- Non existe un convenio colectivo aplicable ás granxas escola, polo que habitualmente se adoitan acoller ao Convenio Colectivo de Ensinanza e Formación non Regrada.

6.3.1. Perfil profesional

Que calidades debe ter o responsable da actividade?

Cal debe ser o perfil profesional dos meus empregados?

O perfil profesional que debe posuír o emprendedor non se corresponde con ningunha titulación específica. Xeralmente, trátase de educadores (mestres, pedagogos, psicopedagogos, etc.) con experiencia previa e gran coñecemento do sector da educación.

En calquera caso, os coñecementos que debe posuír o emprendedor resúmense en:

- Coñecementos educativos.
- Coñecementos agropecuarios.
- Coñecementos de dirección comercial, xestión e administración de empresas.

En canto ao persoal encargado do desenvolvemento das actividades, os xerentes das granxas escola tenden a contratar a monitores de tempo libre con coñecementos específicos ou formación en bioloxía, técnicas agrarias, educación, etc.

Por outra parte, e a marxe da formación, convén resaltar que se trata de actividades que requiren contacto directo co público, o que fai indispensable que os traballadores posúan certas aptitudes e actitudes relacionais, tales como don de xentes, habilidades comunicativas, etc.

Por último e en función das características da granxa, necesitarás determinados perfís profesionais como persoal de cociña, persoal de mantemento e limpeza, etc.

6.3.2. Estrutura organizativa

Como debe estar organizada a empresa?

Que funcións lle corresponden a cada un?

A medida que a dimensión do negocio se amplíe, as necesidades de persoal aumentan.

O cadro de persoal da granxa escola tipo conta con seis traballadores (catro fixos e dous monitores eventuais contratados para a celebración de campamentos ou estancias de varios días) e un emprendedor, os cales desenvolven a súa actividade en diversas áreas:

- Dirección/Xerencia: O emprendedor realiza as tarefas propias da xestión da empresa, leva a cabo o labor comercial, a coordinación e programación das actividades, así como a supervisión do traballo dos seus empregados.
- Restauración: Un cociñeiro é o responsable de elaborar as distintas comidas incluídas naquelas actividades que impliquen a manutención dos participantes.
- Limpeza/mantemento: Un operario encárgase dos labores de limpeza e mantemento da instalación.

O resto de traballadores, é dicir catro monitores, son os encargados do desenvolvemento das diversas actividades.

A empresa tipo presenta o seguinte organigrama:



6.3.3. Servizos exteriores

Que funcións se delegan en empresas externas?

A xestión dos temas laborais, contables e fiscais, non é realizada polo emprendedor, senón que o máis común é que se contraten eses servizos a unha asesoría. O emprendedor delega os servizos legais e de prevención de riscos laborais. Ademais, adoita contar ocasionalmente cos servizos dun veterinario para a atención dos animais.

6.3.4. Convenios colectivos aplicables

Existe algún convenio colectivo específico que regule a actividade en materia laboral?

A inexistencia dun convenio colectivo específico aplicable ás granxas escola, provoca que moitas das empresas dedicadas á xestión deste tipo de explotacións se acollan ao seguinte convenio vixente na actualidade:

- Convenio Colectivo de Ensinanza e Formación Non Regrada, resolución do 23 de xaneiro de 2004, da Dirección Xeral de Traballo, pola que se dispón a inscrición no rexistro e publicación do V Convenio Colectivo de Ensinanza e Formación non Regrada. BOE do 13 de febreiro de 2004.

No que se refire ás modalidades de contratación, a información necesaria ao respecto atoparala no apartado 5.1 da Guía de Recursos, dispoñible na páxina web de BIC Galicia (<http://guias.bicgalicia.es>).

6.4. Recomendacións

- Á hora de buscar unha localización para a túa granxa escola debes facelo preferentemente en zonas rurais caracterizadas polo seu valor paisaxístico, natural ou ecolóxico e que posúan, ao mesmo tempo, un bo acceso ás principais redes de comunicación.
- As granxas escola supoñen un complemento da educación formal. Por tanto, é imprescindible non esquecer a esencial dimensión educativa das mesmas e manter en todo momento un rigoroso programa pedagóxico. Por esta razón, resulta tamén importante contratar monitores debidamente cualificados e con experiencia. Cuantifica, a través da observación directa e directorios especializados, a oferta de establecementos de características similares existentes na zona. Deberás asegurarte de que non existe sobreoferta. Terás que analizar, ademais, o grao de desenvolvemento dos recursos turísticos da zona na que te vas situar.
- É recomendable que o concepto de negocio outorgue un peso importante ás estancias, aínda que se inclúan tamén as visitas sen aloxamento. É interesante que contemples a prestación de servizos de restauración e outras actividades complementarias non estritamente propias das granxas escola para diversificar a túa oferta.
- Elixo coidadosamente as actividades que vas ofertar e asegúrate de que poderás dispoñer dos medios materiais e humanos óptimos para desenvolverlas adecuadamente.
- Deberías tratar de potenciar a calidade en todas as fases do proceso de prestación do servizo como elemento diferenciado da túa empresa fronte a outras.
- Internet é unha ferramenta clave para darse a coñecer, debido ao seu baixo custo, boa accesibilidade e grande alcance. A elaboración dunha páxina web propia na que se ofrezca toda a información relevante sobre a túa empresa (actividades que se ofertan, prezos, fotografías do contorno e as instalacións, datos de contacto, etc.) resulta imprescindible. Asegúrate de coidar ao máximo o seu deseño, pois unha páxina escasamente elaborada pode resultar contraproducente, ao transmitir unha mala imaxe. A web deberá, ademais, posibilitar as reservas online.
- Por outra parte, ademais de ter páxina propia, deberaste esforzar para figurar noutras páxinas e portais dedicados á educación ambiental, o lecer educativo, etc. Por exemplo, resulta recomendable aparecer no listado de granxas escola existente na páxina web do Concello da Coruña (www.aytolacoruna.es/cmij/info/tempo_granxas.html).
- Se non tes coñecementos relacionados coa creación e xestión de empresas, é recomendable que asumas un proceso formativo previo que te posicione nun punto máis favorable para iniciar esta experiencia empresarial. Na guía de Recursos, editada por BIC Galicia, encontrarás ferramentas que che poden axudar nestas áreas.

- É conveniente que realices un exercicio de previsión sobre o número de meses durante os que se pode producir a situación na que os ingresos sexan escasos e dificilmente compensen os gastos e, en consecuencia, contes con fontes de financiamento suficientes para afrontar o desfase económico temporal entre ingresos e gastos.
- Á hora de financiar o teu negocio recorre ao financiamento de provedores, préstamos e subvencións.

7. VARIOS

7.1. Normas sectoriais de aplicación

A creación dunha granxa escola está suxeita aos trámites ordinarios de constitución dun negocio que podes consultar na Guía de Recursos, que pertence a esta mesma colección e está dispoñible en formato web (<http://guias.bicgalicia.es>).

As granxas escola réxense fundamentalmente polo Decreto 50/2000 polo que se refunde a normativa en materia de xuventude. Así, hai que destacar que no Título I do citado decreto regúlanse as condicións técnicas das instalacións xuvenís dedicadas á realización de actividades coa xuventude no ámbito do tempo libre, entre as que se encontran as granxas escola, regulando deste modo os requisitos mínimos que haberán de cumprir para garantir unhas condicións hixiénico-sanitarias axeitadas e de seguridade para os seus usuarios.

A normativa aplicable debe ser consultada polo emprendedor á hora de crear a súa empresa. A continuación menciónanse unha serie de normas aplicables a esta actividade.

- Lei 1/1995, do 2 de xaneiro, de protección ambiental de Galicia. DOG do 10 de febreiro de 1995.
- Decreto 68/2006, do 30 de marzo, polo que se regula o Observatorio Galego de Educación Ambiental. DOG do 2 de maio de 2006.
- Decreto 78/2001 do 22 de marzo, polo que se crea o Observatorio Galego de Educación Ambiental. DOG do 19 de abril de 2001.
- Decreto 32/2001 do 25 de xaneiro, polo que se crea o Rexistro Xeral de Entidades e Centros de Educación Ambiental de Galicia e regúlanse as condicións de inscrición. DOG do 14 de febreiro de 2001.
- Decreto 50/2000, do 20 de xaneiro, polo que se refunde e actualiza a normativa vixente en materia de xuventude. DOG do 10 de marzo de 2000.
- Decreto 223/1996 do 30 de maio, polo que se regulan as actividades ao aire libre dirixidas á xuventude no territorio da Comunidade Galega. DOG do 10 de xuño de 1996
- Orde ECI/228/2006, do 11 de xaneiro, pola que se convocan axudas para participar no programa de integración «aulas de natureza» durante o período comprendido entre o 1 de xullo e o 14 de agosto de 2006. BOE do 7 de febreiro de 2006.
- Orde do 23 de marzo de 2005 pola que se establecen axudas para a educación ambiental para o ano 2005. DOG do 1 de abril de 2005.
- Orde do 28 de marzo de 2001 pola que se aproba a Carta Galega de Calidade dos Centros de Educación Ambiental. DOG do 9 de abril de 2001.
- Resolución do 3 de outubro de 2000 pola que se publica a estratexia galega de Educación Ambiental. DOG do 23 de outubro de 2000.

As granxas escola, ao igual que calquera outra empresa, están obrigadas a cumprir a lexislación existente en materia de Prevención de Riscos Laborais. Podes consultar a Lei de Prevención de Riscos Laborais e algunhas normas posteriores que a desenvolven, na Guía de Recursos desta mesma colección e dispoñible en formato web (<http://guias.bicgalicia.es>).

7.2. Axudas

As axudas de tipo xenérico poden ser consultadas na Guía de Recursos que pertence a esta mesma colección e que está dispoñible en formato electrónico (<http://guias.bicgalicia.es>).

Unha vez que definas totalmente o teu Plano de Empresa poderás analizar as posibilidades existentes e rexeitar aquelas que non sexan útiles para as túas necesidades ou incompatibles entre si.

Se ben non existen axudas específicas para a posta en marcha o desenvolvemento deste tipo de negocios, se existen algunhas axudas, convocadas pola Xunta que che poden ser de utilidade:

- Orde do 27 de xullo de 2006, da Consellería de Innovación e Industria, pola que se establecen as bases reguladoras para a concesión en réxime de concorrencia competitiva de subvencións a empresas turísticas para o fomento do turismo no medio rural e se procede á súa convocatoria para o ano 2006. DOG do 4 de agosto de 2006.
- Orde do 16 de maio de 2006, convocada pola Consellería de Innovación e Industria, pola que se establecen as bases reguladoras para a concesión en réxime de concorrencia competitiva de subvencións para o fomento de infraestruturas turísticas no medio rural e procédese á súa convocatoria (inclúe axudas dirixidas á rehabilitación e reconstrución que permitan a creación dunha aldea rural). DOG do 29 de maio de 2006.
- Resolución do 9 de marzo de 2005, convocada pola Axencia Galega de Desenvolvemento Rural, pola que se fai público o contido das bases reguladoras das subvencións aos proxectos innovadores de desenvolvemento rural, e se convocan as subvencións correspondentes ao ano 2005. DOG do 18 de marzo de 2005.
- Resolución do 16 de abril de 2002, da Axencia Galega de Desenvolvemento Rural, pola que se convocan axudas aos programas de desenvolvemento rural de Galicia. DOG do 24 de abril de 2002.

7.3. Organismos

Na Guía de recursos podes consultar un listado máis amplo de organismos a nivel galego e estatal.

7.3.1. Organismos oficiais e institucións

IGAPE

San Lázaro, s/n
15703 Santiago de Compostela A Coruña
Tel.: 902 300 903
Fax: 981 541 190
Páxina web: www.igape.es

CONSELLERÍA DE MEDIO AMBIENTE E DESENVOLVEMENTO SOSTIBLE

Edifícios Administrativos San Caetano
San Caetano, s/n
15781 Santiago de Compostela
Tel.: 981 541 733
Fax: 981 541 765
Páxina web: <http://medioambiente.xunta.es>

CONSELLERÍA DE INNOVACIÓN E INDUSTRIA

Edifícios Administrativos San Caetano
San Caetano, s/n
15781 Santiago de Compostela
Tel.: 981 545 512
Fax: 981 544 948
Páxina web: <http://conselleriaiei.org>

SOCIEDADE PARA O DESENVOLVEMENTO COMARCAL DE GALICIA (DIRECCIÓN XERAL DE DESENVOLVEMENTO RURAL, CONSELLERÍA DO MEDIO RURAL)

Estrada Santiago - Noia km 3 A Barcia
15896 Santiago de Compostela
Tel.: 981 542 608
Fax: 981 542 664
E-mail: info@comarcasdegalicia.com
Páxina web: www.comarcasdegalicia.com

AXENCIA GALEGA DE DESENVOLVEMENTO RURAL (AGADER)

Avda. do Camiño do Francés 10, Baixo
15771 Santiago de Compostela
Tel.: 981 547 354
Fax: 981 547 381
E-mail: infoagader@xunta.es
Páxina web: www.agader.xunta.es

**CENTRO DE EXTENSIÓN UNIVERSITARIA E DIVULGACIÓN
AMBIENTAL DE GALICIA (CEIDA)**

Castelo de Santa Cruz, s/n
15179 Liáns-Oleiros
Tel.: 981 630 618
Fax: 981 614 443
E-mail: ceida@ceida.org
Páxina web: www.ceida.org

SISTEMA DE INFORMACIÓN AMBIENTAL (SIAM)

Consellería de Medio Ambiente
Centro de Desenvolvemento Sostible
San Lázaro, s/n
15781 Santiago de Compostela
E-mail: webmaster@siam-cma.org
Páxina web: www.siam-cma.org

CENTRO NACIONAL DE EDUCACIÓN AMBIENTAL (CENEAM)

Paseo José María Ruiz Dana, s/n
40109 Valsain (Segovia)
Tel.: 921 473 867 - 921 471 711
Fax: 921 471 746
E-mail: info.ceneam@oapn.mma.es
Páxina web:
www.mma.es/portal/secciones/formacion_educacion/ceneam01

7.3.2. Asociacións profesionais

Neste apartado facilitámosche unha lista das distintas asociacións relacionadas coa túa actividade que hai na Comunidade Autónoma de Galicia e en España:

SOCIEDADE GALEGA DA EDUCACIÓN AMBIENTAL (SGEA)

Travesía de García Prieto 43, Baixo
15706 Santiago de Compostela
Tel.: 981 523 618 – 618 868 612
E-mail: sgea@sgea.org
Páxina web: www.sgea.org

**AEA MADRID. ASOCIACIÓN DE EDUCACIÓN AMBIENTAL Y DE
EDUCADORAS Y EDUCADORES AMBIENTALES EN LA COMUNIDAD DE
MADRID**

Luis Vélez de Guevara 8, baixo esq.
28012 Madrid
E-mail: aea@aeamadrid.org
Páxina web: www.aeamadrid.org

**ASOCIACIÓN DE EDUCACIÓN AMBIENTAL DE LA REGIÓN DE MURCIA
(ASEARM)**

González Adalid 11, 1º esq.
30001 Murcia
Tel.: 968 223 326 – 650 204 841
Fax: 968 212 518

**ASOCIACIÓN DE EDUCACIÓN AMBIENTAL Y DEL CONSUMIDOR
(ADEAC)**

Velázquez 45, 2º
28001 Madrid
Tel.: 914 353 147
Fax: 914 350 597
E-mail: adeac.feee@teleline.es
Página web: www.adeac.es

**ASOCIACIÓN DE EDUCADORES AMBIENTALES DE ARAGÓN
(AEDUCA)**

Francia 17
22640 Sallent (Huesca)
E-mail: mialbergue@foratata.com - vcastillon@quebrantahuesos.org

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE EDUCACIÓN AMBIENTAL (AEEA)

Apartado de Correos 14780
28080 Madrid
E-mail: info@ae-ea.org
Página web: www.ae-ea.org

**ASOCIACIÓN PARA LA PROMOCIÓN DE LA EDUCACIÓN AMBIENTAL
EN CANTABRIA (APEA)**

Barrio la Encina 56
39718 San Vitores (Cantabria)
Tel.: 942 372 787 - 639 134 409
Fax: 942 523 804
E-mail: apeacantabria@yahoo.es
Página web: www.apeacantabria.org

SOCIEDAD ANDALUZA DE EDUCACIÓN AMBIENTAL

Dpto. de Métodos de Investigación e Diagnóstico en Educación (Facultade de Educación)
Campus da Cartuja s/n
18071 Granada
Tel.: 958 243 757
Fax: 958 249 971

**RED. ASOCIACIÓN DE EDUCADORES/AS AMBIENTALS DE CASTILLA Y
LEÓN**

Apdo. Correos 355
47080 Valladolid
Tel.: 639 881 820 - 983 472 548
E-mail: red@educadoresambientais.com
Página web: www.educadoresambientais.com

SOCIETAT BALEAR D'EDUCACIÓ AMBIENTAL (SBEA)

Da Rosa 3
07003 Palma de Mallorca
Tel.: 665 071 810

SOCIETAT CATALANA D' EDUCACIÓ AMBIENTAL (SCEA)

Aragó 281
08009 Barcelona
Tel.: 934 882 979
Fax: 934 873 283
E-mail: scea@pangea.org
Páxina web: www.pangea.org/scea

7.3.3. Centros de estudos

Na Guía de Recursos, dispoñible en formato electrónico (<http://guias.bicgalicia.es>), podes consultar unha lista de programas formativos xenéricos que poden ser de interese para ti á hora de formarte no campo das granxas escola.

A continuación ofréceseche unha relación dalgúns centros de Galicia onde se poden cursar os estudos relacionados coa túa actividade e coa educación ambiental en particular:

CEM. SOCIEDADE COOPERATIVA GALEGA

Avda. Calvo Sotelo 43
15004 A Coruña
Tel.: 981 265 640
Fax: 981 265 616
E-mail: cempcoop@mundo-r.com
Páxina web: www.sgea.org/cem.htm

TEIXUGO, S. COOP. GALEGA

Apdo. 1578
36280 Vigo
Tel.: 986 264 193
Fax: 986 264 193
E-mail: info@teixugo.com
Páxina web: www.teixugo.com

CENTRO DE EXTENSIÓN UNIVERSITARIA E DIVULGACIÓN AMBIENTAL DE GALICIA (CEIDA)

Castelo de Santa Cruz, s/n
15179 Liáns-Oleiros
Tel.: 981 630 618
Fax: 981 614 443
E-mail: ceida@ceida.org
Páxina web: www.ceida.org

**UNIVERSIDADE DA CORUÑA
FACULTADE DE CIENCIAS DA EDUCACIÓN**

Campus de Elviña, s/n
15071 A Coruña
Tel.: 981 167 000
Fax: 981 167 115
Páxina web: www.educacion.udc.es/

**UNIVERSIDADE DE SANTIAGO
FACULTADE DE CIENCIAS DA EDUCACIÓN**

Xosé María Suárez Núñez, s/n
Campus Sur
15782 Santiago de Compostela
Tel.: 981 563 100-13717
Fax: 981 547 091
E-mail: zedudeca@usc.es
Páxina web: www.usc.es/fcce/

**UNIVERSIDADE DE VIGO
FACULTADE DE CIENCIAS DA EDUCACIÓN**

Campus Universitario As Lagoas s/n
32004 Ourense
Tel.: 988 387 100
Fax: 988 387 159
E-mail: sdexbo@uvigo.es
Páxina web: www.webs.uvigo.es/educacion-ou

CICLOS FORMATIVOS DE GRAO MEDIO E SUPERIOR DA XUNTA DE GALICIA.

A continuación aparece unha relación dalgúns centros de Galicia onde se poden cursar estudos relacionados coa túa actividade:

Ciclo medio de Condución de Actividades físico-deportivas no medio natural

IES DE SABÓN

Polígono de Sabón 47
15142 Arteixo (A Coruña)
Tel.: 981 601 012
Fax: 981 601 498
E-mail: ies.sabon.arteixe@edu.xunta.es

IES DE ORTIGUEIRA

Constitución, s/n
15330 Ortigueira (A Coruña)
Tel.: 981 400 100
Fax: 981 400 888
E-mail: ies.ortigueira@xunta.es

GUIAS DE ACTIVIDADE EMPRESARIAL GRANXA ESCOLA

IES DE PORTO DO SON

Fraga de Novio, s/n
15997 Porto do Son (A Coruña)
Tel.: 981 767 494
Fax: 981 767 495
E-mail: ies.porto.son@edu.xunta.es

IES TERRA DE TURONIO

Campo da Feira, s/n
36380 Gondomar (Pontevedra)
Tel.: 986 384 016
Fax: 986 389 086
E-mail: ies.terraturonio.gondomar@edu.xunta.es

IES DE POIO

Fontenla s/n
36994 Poio (Pontevedra)
Tel.: 986 771 295
Fax: 986 771 296
E-mail: ies.depoio@edu.xunta.es

IES PINTOR COLMEIRO

Estrada de Pontevedra
As Ferreiras, s/n
36540 Silleda (Pontevedra)
Tel.: 986 580 904
Fax: 986 581 069

Ciclo superior de Animación de actividades físico deportivas:**IES ISIDRO PARGA PONDAL**

Muíño da Pintura 4
15100 Carballo (A Coruña)
Tel.: 981 756 808
Fax: 981 756 808
E-mail: ies.parga.condal@edu.xunta.es

IES AGRA DO ORZÁN

Alcalde Liaño Flores, s/n
15010 A Coruña
Tel.: 981 145 932
Fax: 981 145 147
E-mail: ies.agra.orzan@edu.xunta.es

IES CRUCEIRO BALEARES

Acea da Ama
15670 Culleredo (A Coruña)
Tel.: 981 660 700
Fax: 981 660 480
E-mail: ies.cruceiro.baleares@edu.xunta.es

IES RODOLFO UCHA PIÑEIRO

Avda. Castelao 64
15406 Ferrol
Tel.: 981 321 565
Fax: 981 370 362
E-mail: ies.rodolfo.ucha@xunta.es

IES ROSALÍA DE CASTRO

San Clemente 3
15705 Santiago de Compostela
Tel.: 981 569 650
Fax: 981 586 271
E-mail: ies.rosalia.castro@edu.xunta.es

IES MONTE CASTELO

Os Matos, s/n
27880 Burela (Lugo)
Tel.: 982 580 889
Fax: 982 580 938
E-mail: ies.monte.castelo@edu.xunta.es

IES NOSA SEÑORA DOS OLLOS GRANDES

Avda. Ramón Ferreiro, s/n
27002 Lugo
Tel.: 982 220 698
Fax: 982 220 696
E-mail: ies.nosasenora.ollosgrandes@edu.xunta.es

IES RIO CABE

San Pedro, s/n
27400 Monforte de Lemos (Lugo)
Tel.: 982 400 812
Fax: 982 402 103
E-mail: ies.rio.compre@edu.xunta.es

IES AS LAGOAS

Eduardo Blanco Amor 2
32004 Ourense
Tel.: 988 391 325
Fax: 988 392 172
E-mail: ies.aslagoas@edu.xunta.es

IES MARÍA SOLIÑO

Monte Carrasco 3
36940 Cangas (Pontevedra)
Tel.: 986 301 082
Fax: 986 301 082
E-mail: ies.maria.solino@edu.xunta.es

IES SÁNCHEZ CANTÓN

Avda. Raíña Victoria
36001 Pontevedra
Tel.: 986 866 505
Fax: 986 868 064
E-mail: ies.sanchez.canton@edu.xunta.es

IES A GUÍA

Avda. Dona Fermina 1
36207 Vigo (Pontevedra)
Tel.: 986 375 111
Fax: 986 263 371

IES MIGUEL ÁNGEL GONZÁLEZ ESTÉVEZ

Avda. Rosalía de Castro, s/n
36600 Vilagarcía de Arousa (Pontevedra)
Tel.: 986 504 883
Fax: 986 504 838
E-mail: ies.miguelangel.gonzalez@edu.xunta.es

Curso superior de Xestión e organización de recursos naturais e paisaxísticos:**IES DE ARZÚA**

Rúa do Castro, s/n
15810 Arzúa (A Coruña)
Tel.: 981 500 527
Fax: 981 500 615
E-mail: ies.arzua@edu.xunta.es
Páxina web: <http://centros.edu.xunta.es/iesdearzua>

CFEA ALTA MONTAÑA

Penamaior, s/n
27695 Becerreá (Lugo)
Tel.: 982 161 203
Fax: 982 161 203
E-mail: ceca.altimontana@edu.xunta.es

IES DA TERRA CHÁ, JOSÉ TRAPERO PARDO

Avda. da Terra Chá, s/n (Castro)
27260 Ribeiras de Lea (San Xoán), Castro de Rei (Lugo)
Tel.: 982 310 308
Fax: 982 310 308
E-mail: ies.terra.cha@edu.xunta.es
Páxina web: <http://centros.edu.xunta.es/iesdaterracha>

IES SAN ROSENDO

Avda. As San Lucas, s/n
27740 Mondoñedo (Lugo)
Tel.: 982 521 034
Fax: 982 507 444
E-mail: ies.san.rosendo@edu.xunta.es
Páxina web: <http://centros.edu.xunta.es/iessanrosendo>

CPR GAP

Reza 3
Ourense
Tel.: 988 366 063
E-mail: cpr.gap@edu.xunta.es

IES CIDADE DE ANTIOQUÍA

Avda. De Ourense 186
32630 Xinzo de Limia (Ourense)
Tel.: 988 460 519
Fax: 988 550 677
E-mail: ies.cidade.antioquia@edu.xunta.es
Páxina web: www.iescidadeantioquia.com

IES A GRANXA

Areas, s/n (Apdo.7)
Ponteareas (Pontevedra)
Tel.: 986 640 068
Fax: 986 660 940
E-mail: ies.granxa@edu.xunta.es
Páxina web: <http://centros.edu.xunta.es/iesagranxa/>

CFEA DE LURIZÁN

Estrada de Marín Km.4
36153 Lourizán (Pontevedra)
Tel.: 986 805 088
Fax: 986 805 086
E-mail: cfea.lourizan@edu.xunta.es

Ciclo superior de Animación Sociocultural:**IES ÁNHEL CASAL - MONTE ALTO**

Estrada de Circunvalación
15002 A Coruña
Tel.: 981 210 112
Fax: 981 210 215
E-mail: ies.angel.casal@edu.xunta.es

IES A PONTEPEDRIÑA

Amor Ruibal (A Pontepedriña)
15702 Santiago de Compostela
Tel.: 981 530 455
Fax: 981 593 605
E-mail: ies.potepedriña@edu.xunta.es

IES XOGRAR AFONSO GÓMEZ DE SARRIA

Ánxel Fole, s/n
27600 Sarria (Lugo)
Tel.: 982 531 051
Fax: 982 530 432
E-mail ies.xograr.afonso@edu.xunta.es

IES PRIMEIRO DE MARZO

Virxe da Rocha
36300 Baiona (Pontevedra)
Tel.: 986 355 111
Fax: 986 358 121
E-mail: ies.primeiro.marzo@edu.xunta.es

Para obter máis información podes consultar as seguintes páxinas web:

Consellería de Educación e Ordenación Universitaria:

- www.edu.xunta.es/webcentros (consulta de centros)
- www.edu.xunta.es/fp (información sobre Formación Profesional da Xunta de Galicia).

Ministerio de Educación y Ciencia:

- www.mec.es/fp (toda a información sobre a Formación Profesional na páxina do Ministerio)

7.4. Páxinas útiles en Internet

Na Guía de Recursos aparece unha relación de páxinas web que se vinculan de forma directa coa túa futura actividade. A continuación cítanse unha serie de páxinas web temáticas de interese:

- Ministerio de Medio Ambiente: www.mma.es
- Consellería de Medio Ambiente e Desenvolvemento Sostible: www.medioambiente.xunta.es
- Axencia Galega de Desenvolvemento Rural (AGADER): www.agader.xunta.es
- Centro de Extensión Universitaria e Divulgación Ambiental de Galicia (CEIDA): www.ceida.org
- Sociedade Galega de Educación Ambiental: www.sgea.org
- Sistema de Información Ambiental (SIAM): www.siam-cma.org

7.5. Bibliografía

- ALCALÁ DEL OLMO FERNÁNDEZ, MARÍA JOSÉ: *Formación del profesorado en educación ambiental: un estudio experimental*, Salamanca, Publicacións Universidade Pontificia, 2004.
- CALLEJÓN ACIÉN, LOLA: *Descubriendo el entorno inmediato: actividades de educación ambiental para adultos*, Granada, Junta de Andalucía, Consejería de Medio Ambiente, 2004.
- CALVO PRIETO, LUIS FERNANDO: *Proyecto de construcción de una Granja-Escuela con capacidad para 80 personas*, Proyecto fin de carrera ingeniería técnica-Universidad de León E.S. y T.I. Agraria, 1999.
- CITA: *Estratexia Galega de Educación Ambiental*, Santiago, Consellería de Medio Ambiente, 2000.
- ESCUDERO BOCOS, CLOTILDE: "Guía de recursos para a educación ambiental", en SERANTES PAZOS, ARACELI (coord.): *Seminario Itinerante recursos e equipamentos de educación infantil*, Comité Organizador do Seminario de Educación Ambiental, 2003.
- FERNÁNDEZ GARCÍA, JESÚS: "Los itinerarios ambientales". Documento aloxado na web da Asociación Española de Educación Ambiental: www.ae-ea.org/06-itinerariosambientales.htm
- FLOR PÉREZ, JOSÉ IGNACIO: *Claves para la educación ambiental*, Santander, Centro de Estudios Montañeses, 2005.
- KRAMER, FERNANDO: *Manual práctico de educación ambiental: técnicas de simulación, juegos y otros métodos educativos*, Madrid, Libros de Catarata, 2002.
- LÓPEZ RODRÍGUEZ, RAMÓN: *Aportación á evolución da educación ambiental en Galicia, revisión cronológica de actividade relevante ata o ano 1999*, Boletín de ciencias nº 49, 2002.
- MIRÓN CABALEIRO, LARA: *Granja escuela en Carballedo*, Ourense, Universidade de Vigo, 2003.
- PÉREZ RODRÍGUEZ, RAMSES: *A estratexia galega de educación ambiental, en ponto morto*, Cerna, nº 41, 2004.
- SERANTES PAZOS, ARACELI: *Guía dos equipamentos para a Educación Ambiental na Galiza: e doutras instalacións para a divulgación do patrimonio*, A Coruña, CEIDA, 2005.
- SERANTES PAZOS, ARACELI: *Na procura dunha xenealoxía dos Equipamentos para a Educación Ambiental en Galiza*, Sarmiento, nº.8, 2004.

- SERANTES PAZOS, ARACELI Y POSE, HÉCTOR: "Recursos e equipamentos de educación ambiental. Unha aproximación á realidade galega", en SERANTES

- PAZOS, ARACELI (coord.): *Seminario Itinerante recursos e equipamentos de educación infantil*, Comité Organizador do Seminario de Educación Ambiental, 2003.

7.6. Glosario

Aula de natureza: Equipamento na natureza dotado da infraestrutura e recursos materiais necesarios para poder desenvolver programas amplos de Educación Ambiental, xeralmente a través de diferentes obradoiros relacionados coa ecoloxía e o medio ambiente.

Aula urbana ou aula de ecoloxía urbana: Instalacións con capacidade para promover, dinamizar e coordinar actividades relacionadas coa Educación Ambiental en distintos ámbitos da cidade, co fin de fomentar unha conciencia cidadá crítica e solidaria cara aos problemas medioambientais existentes.

Centros de Educación Ambiental: Categoría ampla na que se inclúen todos os “equipamentos para a educación ambiental” (véxase definición).

Centro de Información: Infraestruturas, normalmente vinculadas aos espazos naturais protexidos, nas que os visitantes se informan de forma previa sobre as alternativas para ocupar o tempo de permanencia nos mesmos. En moitos deles ofrécese, ademais, unha oferta educativa consistente na realización de itinerarios, proxección de audiovisuais, etc.

Centros de Interpretación da Natureza: Son puntos didácticos que ofrecen unha información sinxela e pormenorizada sobre os espazos naturais nos que se localizan.

Educación Ambiental: Proceso permanente a través do cal os individuos e as comunidades toman conciencia do seu medio, á vez que adquiren os coñecementos, os valores, as destrezas, a experiencia e tamén a determinación que os capacita para actuar, individual e colectivamente, na prevención e enfrontamento dos perigos ambientais presentes e futuros.

Equipamentos para a Educación Ambiental: Iniciativas heteroxéneas de educación non formal, que contan cunhas instalacións (fixas ou móbiles) axeitadas para a realización dun proxecto educativo que ten como fins e obxectivos os propios da Educación Ambiental.

Granxa escola: Equipamento educativo que impulsa procesos de aprendizaxe autónomos e activos para conseguir coñecementos relativos ao mundo natural, así como hábitos e actitudes en favor do contorno rural.

Itinerarios: Conxunto de accións dirixidas en torno a un percorrido preestablecido, que ten como obxecto o estudo do medio dunha forma global e interdisciplinar, onde se realizan diversas actividades de observación e interpretación medioambiental, como a comprobación e análise de elementos, procesos, e relacións existentes no medio físico, biolóxico e social, así como a valoración dos principais problemas medioambientais e das accións responsables que resulten apropiadas.

7.7. Fontes

- CEIDA (Centro de Extensión Universitaria e Divulgación Ambiental de Galicia).
- CENEAM (Centro Nacional de Educación Ambiental).
- Secretaría Xeral de Información, Formación e Prospectiva Ambiental. Listado de Equipamentos para a Educación Ambiental e outras instalacións para a Divulgación do Patrimonio en Galiza.
- SIAM (Sistema de Información Ambiental).

8. ANEXOS

8.1. Anexo de información estadística de interese

0400. Contexto Sectorial

Cadro 0400.1 Distribución xeográfica dos equipamentos de educación ambiental e divulgación do patrimonio, Galicia, 2004 (unidades)

	A Coruña	Lugo	Ourense	Pontevedra	Galicia
Aula de natureza	5	4	4	3	16
Centro de interpretación	5	2	3	2	12
Granxas escola	2	2	2	2	8
Museo	5	0	0	1	6
Centro de educación ambiental	1	1	3	0	5
Aula forestal	0	2	2	0	4
Outras aulas	3	0	0	2	5
Outro tipo de equipamentos	7	2	3	4	16
Total equipamentos	28	13	17	14	72

Fonte: Secretaría Xeral de Información, Formación e Prospectiva Ambiental. Listado de Equipamentos para a Educación Ambiental e outras instalacións para a Divulgación do Patrimonio en Galiza

8.2. Anexo de provedores

A continuación proporciónanse unha serie de referencias, a título orientador, identificadas nas entrevistas e nas fontes secundarias consultadas, e que poden ser un punto de partida na procura de provedores para o teu negocio.

1. Comprobase que nos directorios comerciais tales como QDQ e Páxinas Amarelas, tanto en soporte electrónico como en papel, podes encontrar provedores situados na túa zona:

- Páxinas Amarelas: Encontrarás produtores e provedores nos epígrafes correspondentes. Ademais podes acceder ao formato electrónico na páxina web www.paginasamarillas.es.
- QDQ: podes consultar tamén a versión electrónica www.qdq.com.
- Europages: é un directorio comercial de negocios no que podes encontrar empresas de provedores para todas as actividades e de case todos os países. A versión electrónica é www.europages.com
- Plusdata: www.plusdata.es: Portal que permite procuras de provedores de todo o mundo

Tamén podes localizar provedores nas seguintes páxinas web galegas:

- Páxinas Galegas: www.paxinasgalega.es
- Vieiros: www.vieiros.com
- Galicia City. O buscador galego: www.galiciacity.com

2. Publicacións especializadas:

- Revista Weekend: Revista de deporte e tempo libre: www.weekend.uol.com.ar
- Oficina de Xustificación da Difusión: Podes encontrar outras revistas especializadas de interese na páxina web da OJD (www.ojd.es), dedicada ao control da difusión de medios de comunicación.

3. Asociacións (da propia actividade ou de profesionais): nelas podes informarte dos provedores para o teu negocio. Podes consultar as que se enumeraron no apartado 7.3.2. Ademais, a páxina web do ICEX (www.icex.es) conta cunha base de datos na que se clasifican por sectores as asociacións que existen en España.

4. Portais:

- Centro de Extensión Universitaria e Divulgación Ambiental de Galicia (CEIDA): www.ceida.org
- Sociedade Galega de Educación Ambiental: www.sgea.org
- Sistema de Información Ambiental (SIAM): www.siam-cma.org

5. Bases de datos: existen varias bases de datos de empresas clasificadas por sectores, como son as da Cámara de Comercio (www.camaras.org), Ardan (consorcio da Zona Franca de Vigo, www.ardan.es) e outras bases de datos privadas.

8.3. Anexo de feiras

Neste apartado inclúese unha lista dos eventos máis significativos tanto en España como en Galicia relacionados coa actividade.

NOME	LOCALIDADE	DESCRICIÓN
EXPO-LECEER	Madrid	Feira do tempo libre.
TURISMUR	Murcia	Salón Nacional do turismo e o tempo libre.
JORNADAS DE EDUCACIÓN AMBIENTAL	Pamplona	Xornadas de educación ambiental do Ministerio de Medio Ambiente.
EXPO/LECEER	Ourense	Feira do tempo libre.
EXOJOVE	Valencia	Feira Internacional da Infancia e a Xuventude.
EXPOGALAECIA	Vigo	Salón do turismo, artesanía e gastronomía.
FEIRA DA EDUCACIÓN AMBIENTAL	Cantabria	Feira para a promoción da educación ambiental.

Para obter información sobre outras feiras españolas e internacionais podes consultar, entre outras, as seguintes páxinas de Internet:

- www.plusdata.es
- www.buscaferias.com
- www.buscaeventos.com

8.4. Anexo de formación

A continuación proporciónase información sobre os planos de formación FIP e FORCEM:

Plano FIP

A Subdirección Xeral de Formación Ocupacional e Continua, dentro da Dirección Xeral de Formación e Colocación, dependente da Consellería de Traballo, é a responsable da xestión do Plano Nacional de Formación e Inserción Profesional (Plano FIP). O obxectivo da formación profesional ocupacional, que vai dirixida a desempregados, é cualificalos para a súa integración no mercado laboral. En relación coa actividade á que se refire esta guía, a familia profesional ofrece as seguintes especialidades.

CÓDIGO	NOME DO CURSO
SSCS10	MONITOR SOCIOCULTURAL
SSCS20	MONITOR DE EDUCACIÓN AMBIENTAL

Fonte: Dirección Xeral de Formación e Colocación

Plano FORCEM

A Fundación para a Formación Continua FORCEM ten como principais funcións as de impulsar e difundir a Formación Continua entre os traballadores e as empresas, xestionar as axudas á formación continua, e o seu seguimento e control técnico.

As iniciativas de Formación que son obxecto da actuación de FORCEM poden adoptar as seguintes modalidades:

- Planos de Formación.
- Permisos Individuais de Formación.
- Accións Complementarias e de Acompañamento á Formación.

A Fundación para a Formación Continua (FORCEM) recibe as solicitudes en función das necesidades formativas detectadas, valora tecnicamente esas solicitudes de axudas e xestiona o seu seguimento e control técnico.

O 1 de xaneiro de 2004 entrou en vigor o novo Sistema de Formación Profesional Continua, regulado polo Real Decreto 1046/2003, de 1 de agosto. Elaborouse un Plano Amigo para difundir o Novo Modelo, no que se realiza unha descrición das distintas Iniciativas de Formación Continua:

- Accións de Formación Continua nas empresas (inclúe Permisos Individuais de Formación).

GUIAS DE ACTIVIDADE EMPRESARIAL GRANXA ESCOLA

- Contratos programa para a formación de traballadores.
- Accións Complementarias e de Acompañamento á Formación.

Ata que non se constituía a Fundación Estatal para a Formación no Emprego, será a Fundación Tripartita a que asuma de maneira transitoria as actividades que lle son encomendadas no Novo Modelo.

A continuación preséntase a relación dos organismos que xestionan o programa FORCEM e nos que podes obter información sobre distintos cursos relacionados coa túa actividade:

1. FOREM (Fundación Formación e Emprego)

Tel.: 981 555 052

Páxina web: www.forem.es

Este é o centro de formación do sindicato Comisións Obreiras. No número de teléfono poderás conseguir a información necesaria sobre os cursos que imparten actualmente.

2. FORGA (Fundación para a Orientación Profesional, Emprego e Formación en Galicia)

Tel.: 902 102 181 (central de chamadas)

Páxina web: www.forga.es

Este é o centro de formación do sindicato CIG. A información necesaria sobre os cursos que organiza pódela conseguir no número de teléfono que che facilitamos.

3. IFES (Instituto de Formación e Estudos Sociais)

Tel.: 981 569 200

Páxina web: www.ifes.es

O centro de formación de UXT denomínase IFES. Mediante unha consulta telefónica podes informarte dos cursos que imparte este sindicato a nivel de Galicia no teu ámbito de actividade.

4. CEG (Confederación de Empresarios de Galicia)

Tel.: 981 55 58 88

Páxina web: www.ceg.es

Dispón dun Centro de Orientación, Formación e Emprego (COFE), que ofrece un amplo abano de cursos especializados nas áreas de formación continua, ocupacional e de autoemprego.

8.5. Reflexións para facer o estudo do mercado

A continuación, incluímos unha serie de puntos que debes considerar na análise do mercado, xa que poden condicionar a estratexia comercial que queiras desenvolver.

Tendo en conta as características do teu produto e o público ao que tes pensado dirixirte:

- Decidiches o ámbito no que vas desenvolver a túa actividade (comarcal, provincial, autonómico, etc.)?, cal é o tamaño do teu mercado?, como o vas calcular?, como vas facer a avaliación das vendas para o primeiro ano? (Véxase o apartado 5.1.1 Tamaño do mercado, 5.1.2 Definición dun método de cálculo do tamaño do mercado e 6.2.3 Previsión de ingresos).
- Existe algunha característica ou características que che permitan definir a un cliente tipo?, como vas segmentar o teu mercado? (Véxase o apartado 5.1.1 Tamaño do mercado e 5.1.2 Definición dun método de cálculo do tamaño do mercado).
- Puxécheste en contacto con empresas como a túa que actúen noutra zona?, identificaches empresas competidoras para analizar a súa carteira de produtos, a calidade do seu servizo, a súa política de prezos, etc.?, cal é a cota de mercado dos teus competidores?, preguntácheslles aos provedores da actividade a súa opinión sobre a evolución e tendencias do mercado? (Véxase o apartado 5.1.2 Definición dun método de cálculo do tamaño do mercado).
- Que tipo de clientes (particulares, empresas, institucións) demandan os servizos que vas ofrecer?, que perfil teñen?, cales son as súas necesidades?, cal é o proceso de compra que seguen?, cales son as razóns polas que van elixir a túa empresa fronte a outras alternativas?, vaste dirixir só aos particulares ou tamén a empresas? (Véxase o apartado 5.1.3 Tipos e características dos clientes).
- Existe na túa zona algún servizo público desta actividade?, sabes cantas empresas están operando na actualidade?, onde están?, que servizos ofertan?, que características teñen? (Véxase o apartado 5.2.1.1 Número de empresas e a súa distribución territorial).
- Vas operar nun mercado cunha competencia intensa?, cales son os factores sobre os que se basea a competencia?, valoraches as dificultades que existen para introducirse neste mercado?, e que opcións teñen as empresas para abandonalo?, que produtos substitutos identificas?, como é o poder de negociación dos provedores e dos clientes? (Véxase o apartado 5.2 Análise competitiva).
- Localizaches os provedores axeitados? (Véxase o apartado 5.2.4 Provedores e o seu poder de negociación e 8.2 Anexo de provedores).
- Realizaches unha primeira aproximación aos produtos que deberá conter a túa carteira?, cres que o teu servizo achega algún elemento diferenciado en relación con outros xa existentes no mercado?, como te vas diferenciar da competencia?, por que cres que o cliente vai comprar o teu produto? (Véxase o apartado 6.1.1 Produto).

- Sabes o prezo deste tipo de servizos?, determinaches os criterios a partir dos que vas fixar os prezos e/ ou elaborar os orzamentos?, vas utilizar o prezo como unha variable de diferenciación? (Véxase o apartado 6.1.2 Prezo).
- Desenvolviches un método de venda eficaz?, contas con persoas que teñan o perfil necesario para pór en marcha as túas ideas comerciais? (Véxase o apartado 6.1.3 Distribución/ Forza de vendas).
- Como vas promover e dar a coñecer a túa imaxe?, valoraches canto che vai custar en tempo e diñeiro?, cales cres que serán as ferramentas de promoción máis efectivas? (Véxase o apartado 6.1.4 Promoción).
- Sabes onde vas situar o teu negocio?, é a situación unha vantaxe competitiva?, que condicións deben reunir as instalacións?, atopaches unha zona ben comunicada?, (Véxase o apartado 5.2.1 6) Instalacións e 6.1.3 Distribución/ Forza de vendas).
- Realizaches unha previsión de ingresos?, que factores analizaches?, tes horas, días, meses ou épocas de maior volume de vendas? (Véxase o apartado 6.2.3 Previsión de Ingresos).
- Coñeces as características de funcionamento do teu negocio?, calculaches o tempo que transcorrerá entre a apertura do teu negocio e o seu funcionamento normal?, pensaches como facer fronte, mentres tanto, aos gastos fixos que vas ter? (Véxase o apartado 6.2.2 Gastos e 6.2.5 Financiamento).
- Analizaches como vas financiar os investimentos necesarios para comezar na actividade? (Véxase o apartado 6.2.5 Financiamento).
- Sabes que perfil deben ter as persoas que vas incorporar á empresa?, que funcións e responsabilidades deben ter?, cal vai ser a estrutura organizativa da empresa? (Podes consultar as demandas de emprego nas oficinas locais do INEM e asociacións sectoriais). (Véxase o apartado 6.3 Recursos humanos).

8.6. Factores que inflúen no tamaño do mercado

FACTORES QUE INFLÚEN NO TAMAÑO DO MERCADO (E NA COTA DE MERCADO)		
FACTORES	IMPORTANCIA (1= pouco importante, 2= bastante importante, 3= moi importante)	FONTES DE INFORMACIÓN
Factores non controlables pola empresa		
Económicos		
Evolución do nivel de renda	3	Anuario Económico de España, Fundación A Caixa.
Conxuntura económica de Galicia	2	Consellería de Economía e Facenda. Ministerio de Fomento.
Conxuntura económica de España	2	Ministerio de Economía y Hacienda.
Socio-culturais		
Auxe ou interese polas actividades desenvolvidas nos contornos rurais	3	Consellerías do Medio Rural, de Innovación e Industria, e de Cultura e Deporte.
Importancia da educación e da concienciación ambiental	3	Leis educativas. Observación.
Competidores		
Número de empresas competidoras	2	Turgalicia.ARDÁN.Camerdata.Directorios comerciais.
Facturación das empresas competidoras	1	Rexistro Mercantil. ARDÁN.Camerdata
Carteira de produtos	3	Cliente oculto. Entrevistas a provedores.
Tarifa de prezos	2	Cliente oculto.

FACTORES	IMPORTANCIA (1= pouco importante, 2= bastante importante, 3= moi importante)	FONTES DE INFORMACIÓN
Factores non controlables pola empresa		
Cientes		
Número de actividades extraescolares organizadas polos colexios	3	Chamadas a colexios.Observación.
Gasto por fogar dedicado a actividades educativas e de lecer	2	INE. Enquisa Continua de Orzamentos Familiares.
Factores controlables pola empresa		
Carteira de produtos	3	Entrevistas a clientes.Análise oferta existente.
Prezos	1	Entrevistas a clientes.Análise oferta existente.
Localización	3	Entrevistas a clientes.
Servizos complementarios prestados	2	Entrevistas a clientes.
Imaxe da empresa	3	Entrevistas a clientes.

9. NOTA DE AUTORES

As referencias nominais subministradas nesta Guía, tales como centros de estudo, asociacións, institucións, feiras, páxinas web, etcétera, que o lector pode atopar ao longo da lectura deste documento non pretenden ser unha enumeración exhaustiva senón unha mostra orientadora das entidades detectadas durante a elaboración deste estudo. É posible que existan outras referencias, similares ás citadas, que non foron incluídas por non constituír tales relacións o obxectivo principal da presente Guía.

Todos os datos relacionados con estatísticas, lexislación, cursos, axudas e calquera outra información susceptible de ser actualizada, foron obtidos durante a realización da presente Guía.

Santiago, novebro de 2007