

# Granxa escola

\* COMARCA DE VALDEORRAS



91\*



<http://guias.bicgalicia.es>

**ÍNDICE:**

|  |    |
|--|----|
| 1. ¿Qué es este documento? .....   | 3  |
| 2. ¿Qué zonas comprende el estudio? .....  | 4  |
| 3. ¿Qué es una granja escuela? .....   | 5  |
| 4. ¿Cuántas granjas escuela hay en la zona? ¿Qué características presentan?.....                   | 6  |
| 5. ¿Quiénes son los clientes de una granja escuela?.....   | 8  |
| 6. ¿Cuál es el mercado actual de las granjas escuela? .....  | 9  |
| 7. ¿Cuál es el futuro de la actividad? .....   | 10 |
| 8. ¿Cómo competir en el mercado? .....   | 11 |
| 9. ¿Cómo se dan a conocer a los clientes? .....  | 12 |
| 10. ¿Qué partidas de inversión requiere? ¿Y cuáles son las partidas de gasto más importantes?..... | 13 |
| 11. ¿Cómo se organiza el personal y qué perfil profesional requiere? .....                         | 14 |
| 12. ¿Qué ayudas existen para iniciar la actividad?.....  | 15 |
| 13. ¿Qué organismos y páginas web me pueden ser útiles? .....                                      | 17 |
| 14. NOTA DE LOS AUTORES .....  | 18 |

## 1. ¿Qué es este documento?

El siguiente documento es el resultado de un proceso de adaptación de las Guías de Actividade a los entornos locales, proceso que se enmarca dentro del **Proyecto de Detección de Oportunidades de Negocio:**

**Dinamización Empresarial dirigida en las comarcas de Galicia,** desarrollado por el BIC Galicia en colaboración con la Dirección Xeral de Promoción Económica y la Axencia de Desenvolvemento Rural (AGADER).

Los Agentes de Desarrollo Local y los Técnicos de Empleo son elementos de dinamización del territorio y actúan como intermediadores y colaboradores en el desarrollo económico y social, es decir, tienen un contacto directo con los emprendedores y deben ejercer una actuación dinámica, de asistencia técnica y estar en constante proceso de búsqueda y actualización de la información económica y social. Por otra parte, las Guías de Actividade se configuran como el instrumento de asesoramiento a los emprendedores y de impulsión de nuevas empresas, ya que permiten evaluar nuevas ideas de negocio y ayudan a los técnicos y emprendedores a analizar la viabilidad de un proyecto empresarial. Este documento surge, por tanto, con el objetivo de acercar la información contenida en la Guía de Granjas escuela a la realidad socioeconómica de este territorio, ofreciéndote una información más cercana de tu ámbito social y empresarial.

La adaptación de la información a las características de la zona ha sido realizada por los técnicos locales de empleo de los municipios de la Comarca de Valdeorras que forman parte de la Rede de Técnicos de Emprego coordinada por la Dirección Xeral de Promoción do Emprego de la Consellería de Traballo, así como de los técnicos de los Grupos de Acción Local que en la actualidad están desarrollando las iniciativas comunitarias: AGADER: Fundación Comarcal de Valdeorras y los técnicos de otras entidades relacionadas con la dinamización empresarial, como la Asociación de Empresarios de Valdeorras.

Para completar la información que ofrece esta guía con datos en el ámbito gallego y nacional, deberás tener la Guía de Granjas escuela realizada para Galicia, que está a tu disposición en la web: <http://guias.bicgalicia.es>.

## 2. ¿Qué zonas comprende el estudio?

El espacio que ocupa el territorio de esta Zona está formado por 9 ayuntamientos: O Barco de Valdeorras, O Bolo, Carballeda de Valdeorras, Larouco, Petín, A Rúa, Rubiá, A Veiga y Vilamartín de Valdeorras.



### 3. ¿Qué es una granja escuela?

El Decreto 50/2000, por el que se refunde y actualiza la normativa vigente en materia de juventud, define las granjas escuela como aquellas instalaciones que ofrecen equipamientos suficientes y adecuados para el trabajo didáctico en el tiempo libre en técnicas agrarias y ganaderas, o en el reconocimiento del medio natural y en la educación ambiental.

Como afirma Escudero en la "Guía de recursos para a educación ambiental", las granjas escuela se caracterizan por actuar en el ámbito rural y natural, ofreciendo estancias que varían entre uno y quince días. En ellas se lleva a cabo un programa de interrelaciones entre los participantes y la naturaleza, mediante el trabajo en la huerta, el cuidado de los animales, la participación en talleres diversos (apicultura, telares, artesanía, transformación de alimentos, etc.). Los itinerarios (ver glosario), esto es, los recorridos de cierta duración organizados para el estudio interdisciplinar del medio, son uno de los recursos más ofertados en este tipo de equipamientos. En definitiva, en las granjas escuela, por tanto, los asistentes participan activamente en el mantenimiento y gestión de las instalaciones, en contacto directo con la vida rural.

Esto diferencia a las granjas escuela de otros equipamientos como las aulas de naturaleza, en las que se ofertan programas que incluyen diferentes talleres relacionados con la ecología o el reciclaje, en un marco lúdico y participativo. Las aulas de naturaleza están situadas en el medio natural y ofrecen estancias que varían entre uno y varios días.

Así pues, podemos sintetizar las diferencias entre las granjas escuela y las aulas de naturaleza en los siguientes puntos:

- El mayor peso de la dimensión pedagógica de las granjas escuelas, en las que el proyecto o programa educativo es el aspecto que vertebra y da sentido a todos lo demás.
- El tipo de actividades que se llevan a cabo.
- El mayor grado de participación activa de los asistentes en las granjas escuela.
- La mayor duración media de las estancias en las granjas escuela (en el supuesto de que oferten servicio de alojamiento).

## 4. ¿Cuántas granjas escuela hay en la zona? ¿Qué características presentan?

En el 2006 se localizó tan sólo una granja escuela en la provincia de Ourense, situada en el municipio de Sarreaux (A Limia), y ninguna en la zona de estudio. Esta granja escuela tiene más de 10 años, al igual que la mayoría de las existentes en el resto de Galicia.

Aunque la granja de Sarreaux está constituida como asociación, la forma jurídica predominante entre las granjas escuela gallegas es la de Sociedad Limitada.

El volumen de facturación que puede alcanzar una granja escuela depende de factores como la dimensión de la empresa, el número de empleados, los años de permanencia en el mercado, el atractivo de la zona, etc. La mayoría de las granjas escuela existentes en Galicia factura menos de 200.000 euros. A partir de las entrevistas realizadas a profesionales de la actividad, cabe apuntar que, generalmente, el volumen de negocio se concentra entre los 100.000 y los 200.000 euros.

El número de personas que componen el cuadro organizativo de la empresa está íntimamente relacionado con el volumen de facturación, los servicios que se prestan y los años de permanencia en el mercado. De este modo, las empresas recientes suelen presentar un menor número de trabajadores, concentrando diversas responsabilidades y funciones sobre un mismo empleado. Conforme la empresa se va asentando en el mercado tiende a incrementar el volumen de facturación, los servicios prestados, los productos distribuidos y el ámbito de actuación, haciéndose necesaria la especialización de los empleados y la ampliación del cuadro de personal.

Según las entrevistas realizadas a gerentes y directores de granjas escuela de Galicia el número de empleados varía entre tres y dieciocho, dependiendo fundamentalmente de la capacidad, de las instalaciones y de las actividades ofertadas. Sin embargo, cabe destacar que algo más del 60% de las granjas escuela consultadas cuenta con un intervalo entre seis y diez empleados. Además, las granjas escuela cuentan con un número relativamente elevado de profesionales discontinuos ligados a la actividad únicamente en las épocas de mayor carga de trabajo.

En cuanto a las instalaciones, la superficie necesaria para la puesta en marcha de una granja escuela depende en gran medida de las actividades que se desarrollen y de los servicios ofertados. Así, por ejemplo, si no dispones de albergue, la extensión del terreno necesaria para el inicio de la actividad será menor.

En general, para el desarrollo de la actividad es imprescindible poseer las instalaciones propias de una granja tales como establos, corrales,

invernadero, huerta, etc. Asimismo es necesario disponer de zonas dedicadas a la realización de actividades y talleres.

Por otra parte, si ofreces servicios complementarios tales como el alojamiento y la alimentación debes contar con instalaciones dispuestas a tal efecto (albergue, comedor, etc.). En este caso el albergue debe cumplir los requisitos de las instalaciones juveniles reguladas en el Decreto 50/2000, de 20 de enero, por el que se refunde y actualiza la normativa vigente en materia de juventud.

En cualquier caso, las granjas escuela, sin perjuicio de otras normativas que les puedan ser de aplicación, deberán garantizar:

- La suficiente separación entre el lugar destinado a las cuadras de los animales y el lugar de residencia de los usuarios, con el fin de evitar los olores excesivos y la proximidad de insectos.
- La suficiente limpieza y las condiciones higiénicas y sanitarias de los animales de la granja.
- El cierre del recinto de los animales y de las cuadras con el fin de evitar que los usuarios puedan entrar de forma indiscriminada.
- El uso de un vestuario específico por parte de los usuarios y el personal de la instalación, a utilizar cuando estén en el recinto de los animales o cuadra.
- La existencia de personal técnico cualificado en número suficiente para el trabajo con animales y el desarrollo de las labores didácticas.
- En el caso de que la instalación disponga de salas o recintos para la transformación de los productos de la granja, deberán cumplir la normativa técnico sanitaria que les sea de aplicación.

## 5. ¿Quiénes son los clientes de una granja escuela?

Las actividades desarrolladas por las granjas escuela están dirigidas principalmente a niños de entre 4 y 12 años. Sin embargo, a la hora de dirigir tu oferta puedes ofrecer las instalaciones tanto a particulares como a colectivos. Cada uno de estos grupos posee unas características específicas a la hora de demandar los servicios de una granja escuela.

El mercado de las granjas escuela se puede segmentar en cuatro segmentos que presentan las siguientes características:

- Grupos de escolares.
- Particulares.
- Asociaciones.
- Instituciones públicas (ayuntamientos principalmente).

Por otra parte, si tomamos en consideración la procedencia geográfica de los clientes, el ámbito de actuación es principalmente provincial, aunque el porcentaje de clientes que proceden del resto de Galicia también es destacable, dado que aproximadamente tres de cada diez clientes tienen esta procedencia. En las entrevistas realizadas a gerentes de granjas escuela se ha constatado que los clientes proceden mayoritariamente de núcleos urbanos.

## 6. ¿Cuál es el mercado actual de las granjas escuela?

El trabajo de campo realizado para la elaboración de esta Guía permitió descubrir que en la comarca de Valdeorras no existe ninguna granja escuela, identificándose la existencia de tan sólo una granja en toda la provincia de Ourense. Este equipamiento detectado cuenta con la infraestructura necesaria para ofrecer servicio de alojamiento y su capacidad de alojamiento asciende a 40 plazas.

Se estima que el grado de ocupación de las granjas escuela que ofrecen la posibilidad de alojamiento es del 70% en temporada alta (período comprendido entre mayo y agosto) y del 20% durante el resto del año.

Por tanto, multiplicando el número de plazas ofertadas por la ocupación media de la temporada y, a su vez, por el número de días que componen cada período, podemos estimar la ocupación total para cada temporada:

40 plazas x 70% de ocupación en temporada alta x 123 días = 3.444 personas

40 plazas x 20% de ocupación en temporada baja x 242 días = 1.936 personas

Sumando los datos obtenidos de cada temporada, obtendremos la ocupación anual estimada en concepto de alojamiento de la granja escuela existente en la provincia de Ourense:

$3.444 + 1.936 = 5.380$  personas al año

A continuación se procede a estimar el tamaño de mercado de las granjas escuela pero sin considerar el alojamiento, es decir, referido a aquellos servicios tales como visitas de particulares o grupos de escolares. Estas visitas tienen una duración máxima de un día.

En cuanto a las visitas de particulares, los gerentes de otras granjas escuela entrevistados señalan que la afluencia para una instalación media es de 400 personas al año. Asimismo consideran que, durante el período temporal que dura el curso académico, una media de 200 escolares al mes hacen uso de las instalaciones:

$400 + 200 = 600$  personas al año

Esta estimación es menor si las instalaciones no ofrecen la posibilidad de alojamiento.

## 7. ¿Cuál es el futuro de la actividad?

| <b>AMENAZAS</b>  | <b>OPORTUNIDADES</b>  |
|--|---|
| Elevado número de productos sustitutivos   | Revalorización social del medio rural y de las actividades tradicionales y distintivas del mismo                        |
| El cliente no percibe claramente las diferencias entre los distintos tipos de actividades educativas | Propician la dinamización socio-económica de las zonas rurales  |
| Amplia oferta pública  | Logro de sinergias con otras actividades  |
| Existencia de empresas consolidadas  | Gran proyección de la Educación Ambiental en el sistema educativo, principalmente en la enseñanza primaria y secundaria |
|  | Búsqueda de alternativas educativas no formales por parte de los colegios   |
| <b>PUNTOS FUERTES</b>  | <b>PUNTOS DÉBILES</b>   |
| Capacidad de diferenciarse a través de la oferta   | Estacionalidad de la demanda  |
| Capacidad para fidelizar a los clientes en función de la calidad de los servicios prestados          | Elevada inversión   |
| Existencia de un Registro Xeral de Entidades e Centros de Educación Ambiental                        | Concentración de las ventas en un reducido segmento de clientes   |
|  | Alto poder de negociación de los clientes   |
|  | Escaso nivel de asociacionismo en la actividad  |

## 8. ¿Cómo competir en el mercado?

Una granja escuela puede ofertar sus servicios de varias formas diferentes:

- Estancias de varios días.
- Campamentos.
- Visitas de un día.
- actividades de entretenimiento.

Las actividades desarrolladas por las granjas escuela se pueden clasificar, de modo genérico, en cinco áreas:

- Educación Ambiental.
- Actividades agropecuarias.
- Transformación de alimentos.
- Talleres.
- Actividades lúdico-deportivas.

En las granjas escuela, sobre todo en las actividades orientadas a los niños, la realización de las rutinas diarias suele tener un alto componente educativo, de modo que los monitores fomentan las relaciones personales durante la comida, el aseo personal, la recogida del comedor...

Por último, cabe destacar que la venta de productos de alimentación elaborados en la propia granja escuela (queso, miel, pan, etc.) supone, en algunos casos, una vía complementaria de ingresos. Este supuesto no se ha contemplado en la definición de la empresa tipo debido a su carácter marginal y modesta repercusión sobre la cifra de ventas.

Los gerentes de las empresas entrevistadas señalan que los factores clave para la fijación del precio vienen determinados por la duración de las actividades, así como por las necesidades de personal y material para el desarrollo de las mismas.

En esta actividad es frecuente que los empresarios opten por aplicar descuentos por volumen para grandes grupos de personas, generalmente colegios o asociaciones, los cuales pueden llegar a un 20%. Asimismo es habitual la elaboración de un presupuesto específico en función de los servicios contratados. Con estas acciones se pretende fidelizar a aquellos clientes que, por la frecuencia de sus visitas o por su volumen, pueden tener gran importancia a la hora de generar ingresos.

Por otra parte, dada la estacionalidad de la demanda, es habitual que se establezcan dos tipos de tarifas, una mayor para la temporada alta y otra menor para la temporada baja, de forma que se consiga una mejor distribución de los ingresos a lo largo del año.

## 9. ¿Cómo se dan a conocer a los clientes?

La vía de comercialización de los servicios ofertados es generalmente directa, es decir, no existe ningún tipo de intermediario entre el cliente y la empresa. Generalmente, son los clientes los que, vía telefónica o a través de la página web de la empresa, demandan y contratan las estancias o visitas.

El primer paso para la estrategia de promoción es la creación de una imagen corporativa, con la que darás a conocer tu empresa. Con esta imagen definirás lo que va a ser el aspecto interior y exterior del negocio, los procedimientos de trabajo, las herramientas de promoción, etc.

Básicamente, la vía más utilizada para dar a conocer los servicios es el boca a boca.

Otro medio de promoción muy frecuente, utilizado por algo más de la mitad de las granjas escuela, es el uso de las nuevas tecnologías. El tener una página web propia supone una forma sencilla para dar a conocer la actividad de la empresa, las instalaciones, las tarifas, los datos de contacto, etc.

Otros medios menos utilizados, pero igualmente efectivos son la propaganda o publicidad, figurar en otras páginas web y charlas informativas. La propaganda y las charlas informativas son especialmente importantes para dar a conocer tus servicios principalmente en los centros educativos.

## 10. ¿Qué partidas de inversión requiere? ¿Y cuáles son las partidas de gasto más importantes?

Entre las partidas más importantes a las que se deberá hacer frente para iniciar la actividad podemos señalar: terrenos, construcciones, mobiliario y enseres, ganado, útiles y aperos de labranza, equipos proceso de información y gastos de constitución.

Debido a la tipología de actividades ofertadas por las granjas escuela, resulta aconsejable la construcción de un albergue. En otras construcciones se recogen los gastos de ajardinamiento del terreno, la instalación de corrales y establos, la creación de un invernadero, el cierre de la finca, el acondicionamiento de una parcela para estacionamiento de vehículos, etc.

En cuanto a los gastos, nos referimos a los desembolsos necesarios para el ejercicio libre de la actividad, incluso en el supuesto de que no hubiera clientela. Engloba tanto los variables, es decir que dependen del volumen de ocupación como los fijos, que son independientes del mismo.

Para la estimación de los gastos variables se consideró que el 35% de los ingresos procedentes de la celebración de estancias y campamentos, así como el 30% de los ingresos procedentes de las visitas, son representativos de esta categoría.

Los gastos variables están compuestos por el coste de adquisición de aprovisionamientos (alimentos y bebida), material para el desarrollo de los diversos talleres, y los costes laborales asumidos por la contratación eventual de dos monitores durante la ejecución de campamentos o estancias.

Entre las partidas más relevantes de gastos fijos podemos señalar: sueldos, salarios y Seguridad Social, suministros, comunicaciones, reparaciones y conservación publicidad, servicios de profesionales independientes, primas de seguros, consumibles, tributos, gastos financieros y amortizaciones.

## 11. ¿Cómo se organiza el personal y qué perfil profesional requiere?

El perfil profesional que debe poseer el emprendedor no se corresponde con ninguna titulación específica. Generalmente, se trata de educadores (maestros, pedagogos, psicopedagogos, etc.) con experiencia previa y gran conocimiento del sector de la educación.

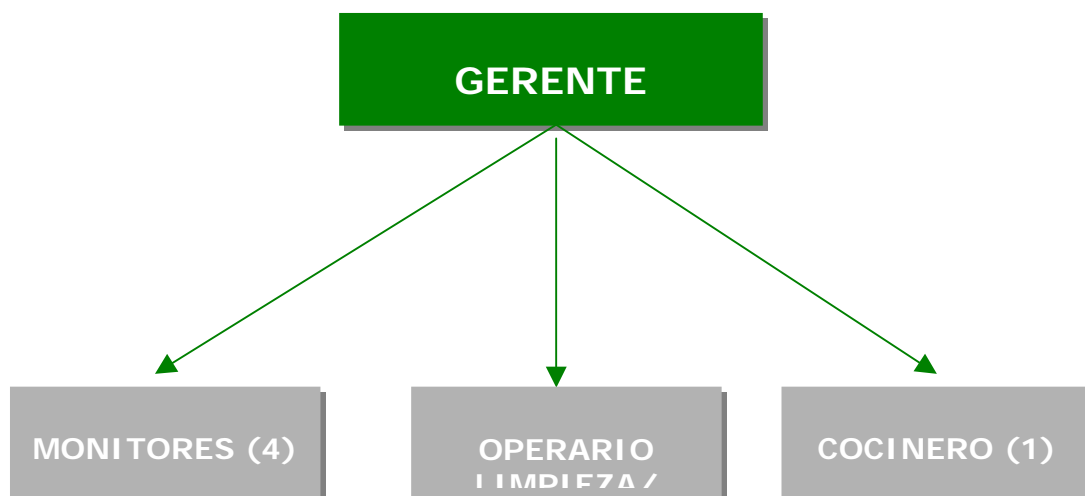
En cualquier caso, los conocimientos que debe poseer el emprendedor se resumen en:

- Conocimientos educativos.
- Conocimientos agropecuarios.
- Conocimientos de dirección comercial, gestión y administración de empresas.

En cuanto al personal encargado del desarrollo de las actividades, los gerentes de las granjas escuela suelen contratar a monitores de tiempo libre con conocimientos específicos o formación en biología, técnicas agrarias, educación, etc.

Por último y en función de las características de la granja, necesitarás determinados perfiles profesionales como personal de cocina, personal de mantenimiento y limpieza, etc.

La empresa tipo presenta el siguiente organigrama:



## 12. ¿Qué ayudas existen para iniciar la actividad?

Si bien no existen ayudas específicas para la puesta en marcha o desarrollo de este tipo de negocios, sí existen algunas ayudas, convocadas por la Xunta que te pueden ser de utilidad:

- Orden de 27 de julio de 2006, de la Consellería de Innovación e Industria, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión en régimen de concurrencia competitiva de subvenciones a empresas turísticas para el fomento del turismo en el medio rural y se procede a su convocatoria para el año 2006. DOG de 4 de agosto de 2006.
- Orden de 16 de mayo de 2006, convocada por la Consellería de Innovación e Industria, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión en régimen de concurrencia competitiva de subvenciones para el fomento de infraestructuras turísticas en el medio rural y se procede a su convocatoria (incluye ayudas dirigidas a la rehabilitación y reconstrucción que permitan la creación de una aldea rural). DOG de 29 de mayo de 2006.
- Resolución de 9 de marzo de 2005, convocada por la Axencia Galega de Desenvolvemento Rural, por la que se hace público el contenido de las bases reguladoras de las subvenciones a los proyectos innovadores de desarrollo rural, y se convocan las subvenciones correspondientes al año 2005. DOG de 18 de marzo de 2005.
- Resolución de 16 de abril de 2002, de la Axencia Galega de Desenvolvemento Rural, por la que se convocan ayudas a los programas de desarrollo rural de Galicia. DOG de 24 de abril de 2002.

Existen a su vez un gran abanico de ayudas que pretenden facilitar el camino del emprendedor ofrecidas por la Consellería de Traballo, IGAPE e ICO.

Entre los programas de ayuda que coordina la Dirección General de Empleo destacamos los apoyos a la contratación por cuenta ajena y el fomento del autoempleo y la economía social.

El IGAPE por su parte ofrece ayudas destinadas a favorecer la aparición de emprendedores, concesión de microcréditos para la adquisición de activos fijos.

El ICO ofrece financiación en condiciones preferentes para las inversiones en activos fijos productivos por parte de las PYMES y también concede microcréditos para la puesta en marcha de pequeños negocios o microempresas.

## 13. ¿Qué organismos y páginas web me pueden ser útiles?

- Xunta de Galicia; [www.xunta.es](http://www.xunta.es)
- Instituto Galego de Promoción Económica: [www.igape.es](http://www.igape.es)
- Ministerio de Medio Ambiente: [www.mma.es](http://www.mma.es)
- Consellería de Medio Ambiente e Desenvolvemento Sostible: [www.medioambiente.xunta.es](http://www.medioambiente.xunta.es)
- Axencia Galega de Desenvolvemento Rural (AGADER): [www.agader.xunta.es](http://www.agader.xunta.es)
- Centro de Extensión Universitaria e Divulgación Ambiental de Galicia (CEIDA): [www.ceida.org](http://www.ceida.org)
- Sociedade Galega de Educación Ambiental: [www.sgea.org](http://www.sgea.org)
- Sistema de Información Ambiental (SIAM): [www.siam-cma.org](http://www.siam-cma.org)

## 14. NOTA DE LOS AUTORES

**Autores de la adaptación:**

**José Casado López, Técnico de Empleo do Concello de A Rúa.**

Las referencias nominales suministradas en esta Guía, tales como centros de estudio, asociaciones, instituciones, ferias, páginas web, etcétera que el lector puede encontrar a lo largo de la lectura de este documento no pretenden ser una enumeración exhaustiva sino una muestra orientativa de las entidades detectadas durante la elaboración de este estudio. Es posible que existan otras referencias, similares a las citadas, que no han sido incluidas por no constituir tales relaciones el objetivo principal de la presente Guía.

Todos los datos relacionados con estadísticas, legislación, cursos, ayudas y cualquier otra información susceptible de ser actualizada, han sido obtenidos durante la realización de la presente Guía.

Santiago de Compostela, septiembre de 2006