

Agricultura ecolóxica

* NAS COMARCAS DE NOIA,
BARBANZA E SAR

4*



ÍNDICE:

1. INTRODUCCIÓN	4
1.1. Uso de la guía y ámbito de análisis	4
2. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD Y PERFIL DE LA EMPRESA-TIPO	4
3. PRINCIPALES CONCLUSIONES	8
4. EL CONTEXTO SECTORIAL	9
4.1. El sector agrario	9
5. EL MERCADO DE LA AGRICULTURA ECOLÓGICA	14
5.1. Estructura de la actividad	14
5.1.1. Evolución en la creación de empresas	15
5.1.2. Tamaño del mercado	15
5.1.3. Previsiones para el futuro	17
5.2. Análisis competitivo	20
5.2.1. Análisis de las empresas competidoras	21
EXPLOTACIÓN	¡Error! Marcador no definido.
5.2.2. Análisis de los competidores potenciales	23
5.2.3. Productos sustitutivos	23
5.2.4. Análisis de los proveedores	24
5.2.5. Análisis de los clientes	24
5.3. Marketing	25
5.3.1. Producto	26
5.3.2. Precio	26
5.3.3. Distribución	27
5.3.4. Promoción	28
5.4. Análisis económico-financiero	29
5.4.1. Inversiones	30
IMPORTES	30
5.4.2. Gastos	31
IMPORTES	31
5.4.3. Previsión de ingresos	32
5.4.4. Estructura de la cuenta de resultados	32
IMPORTES	32
5.4.5. Financiación	34
5.5. Recursos humanos	35
5.5.1. Perfil profesional	35
5.5.2. Servicios exteriores	36
5.5.3. Convenios colectivos aplicables	36
6. VARIOS	37
6.1. Regímenes fiscales preferentes	37
6.2. Normas sectoriales de aplicación	38
6.3. Ayudas	39
6.4. Organismos	40
6.4.1. Servicio de Extensión Agraria	40
6.4.2. Organismos de homologación y certificación	41
6.4.3. Centros de estudio	41
6.5. Páginas útiles en Internet	42

6.6. Bibliografía	42
6.7. Glosario	43
7. ANEXOS	45
7.1. Anexo de información estadística de interés.....	45
7.2. Anexo de proveedores	46
7.3. Anexo de ferias	50
7.4. Anexo de formación	51
7.5. Anexo de normas sectoriales de aplicación.....	54
7.6. Anexo de ayudas.....	56
7.7. Anexo de unidades periféricas del servicio de extensión agraria	56
7.8. Anexo de páginas web de interés.....	66
7.9. Reflexiones para hacer el estudio de mercado	68
8. NOTA DE LOS AUTORES	69

1. INTRODUCCIÓN

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 Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais y la Axencia de Desenvolvemento Rural (AGADER).

Este proyecto surge con el objetivo de mostrar, a los Agentes de Desarrollo Local y los Técnicos de Empleo, la metodología necesaria para analizar la potencialidad de las distintas actividades en sus respectivas zonas de actuación a través de las Guías de Actividade Empresarial, ya que ellos 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), y, 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.

1.1. Uso de la guía y ámbito de análisis

El objetivo de este documento es adaptar la información contenida en la guía de **Agricultura ecológica** 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 las Comarcas Noia, Barbanza y Sar, que forman parte de la Rede de Técnicos de Emprego, coordinada por la Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais a través de la Dirección Xeral de Promoción do Emprego.

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

La Zona de intervención de este estudio comprende los términos municipales de Boiro, Dodro, Lousame, Noia, Outes, Padrón, Porto do Son, Pobra do Caramiñal, Ribeira, Rianxo y Rois, integrados en las comarcas de Noia, Barbanza y Sar.

Este territorio, enclavado en el extremo suroccidental de la provincia coruñesa, tiene como límite meridional las comarcas de Caldas y O Salnés, como límite oriental la comarca de Santiago y la de Tabeirós-Terra de Montes, como límite septentrional las comarcas de Barcala, Xallas y Muros y, finalmente, la frontera al oeste es el Océano Atlántico.

2. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD Y PERFIL DE LA EMPRESA-TIPO

La agricultura ecológica, orgánica o biológica, es el sistema de producción agrícola cuyo fin principal es la producción de alimentos de la máxima calidad, conservando y mejorando la fertilidad del suelo sin el empleo de productos químicos de síntesis, ni en la producción ni en las posteriores transformaciones de los productos.

Como método de cultivo, se emplea la rotación de los cultivos, la incorporación al suelo de residuos de las cosechas, elaboración de compost, abonado con estiércol animal, cultivo de leguminosas, asociaciones de cultivo, abonados verdes y el control de plagas por medios biológicos, con objeto de mantener e incrementar la fertilidad y productividad del suelo. Todo ello mediante el desarrollo de técnicas agrícolas que buscan promover relaciones sostenibles entre el suelo, las plantas, los animales, las personas y la biosfera, con el fin de producir alimentos sanos y otros productos, que protejan y potencien a la vez el medio ambiente.

El origen de la actividad, salvo alguna excepción, fue promovida por jóvenes técnicos de las ciudades que no tenían un entroncamiento directo con la agricultura y un estilo de vida diferente al del mundo rural. Este distanciamiento en origen, hizo que el agricultor o ganadero no se interesara o desconociera las posibilidades de esta actividad.

Pero no solamente la producción agrícola se encuadra dentro de esta actividad. También la producción ganadera, en sus dos vertientes, cárnica y láctea, y la industria transformadora, siempre y cuando se apliquen las disposiciones y controles de los diferentes Consejos Reguladores de España. La ganadería ecológica será objeto de un posterior tratamiento en otra Guía de Actividad.

Cada Comunidad Autónoma tiene su Consejo Regulador donde deben inscribirse, en los registros habilitados al respecto, todas las industrias que produzcan, manipulen o transformen alimentos ecológicos. Asimismo estarán sometidos a un régimen de control por los organismos autorizados, al objeto de garantizar el cumplimiento de la normativa reguladora vigente.

Hasta 1990 en España y a nivel consumidor, la agricultura ecológica era prácticamente una desconocida. Incluso en la actualidad aún hay amplios sectores de la sociedad que la desconocen, mientras que en otros países como Alemania, los productos ecológicos se encuentran habitualmente en cualquier lineal de supermercado. Así, una parte importante de la producción española se destina a la exportación. Galicia, como España, reúnen unas condiciones especiales para el desarrollo de este tipo de agricultura, principalmente por la favorable climatología y su tradición agrícola.

En la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-93) deberás darte de alta en el grupo que recoge la agricultura. No existe un epígrafe específico para la actividad ecológica, por lo que el epígrafe es el mismo que el utilizado para la agricultura convencional. A tal efecto, te describimos los diferentes epígrafes, en función del tipo de explotación.

Como sabes, existe otro sistema de clasificación de las actividades empresariales menos utilizado, llamado SIC (Standard Industrial Classification). De acuerdo con este sistema, la actividad se encuadra dentro de los epígrafes 1 u 8.

CNAE-93	SIC
01 Agricultura, ganadería, caza y actividades de los servicios relacionados	
01.10 Producción agrícola	1. Agricultura
01.30 Producción agrícola combinada con producción ganadera	
02 Silvicultura, explotación forestal y actividades de los servicios relacionados	8. Silvicultura 8.49 Obtención de productos forestales

Características básicas agricultura ecológica tipo	
CNAE	Grupo 01
SIC	Grupo 1
IAE	EXENTO
Condición jurídica	Autónomo
Facturación	37.360 €
Localización	Zona rural
Tamaño	12.000 m ²
Personal	1
Clientes	Tiendas especializadas, establecimientos convencionales y público en general
Cartera de productos	Multiproducto
Valor del Inmovilizado/inversión	23.000 €
Importe gastos	32.980 €
Resultado bruto	11,72%

3. PRINCIPALES CONCLUSIONES

- El sector agrícola, en Galicia, mantiene una línea decreciente durante los últimos años en el número de explotaciones y superficie, mientras que crece el tamaño medio de las que se mantienen. Por el contrario, el ritmo de crecimiento de productores en esta actividad puede considerarse muy importante.
- La amplia oferta de productos sucedáneos (*naturales, artesanos, sin conservantes ni colorantes, etc.*), así como la falta de información por parte del consumidor sobre las ventajas del producto ecológico, constituyen una amenaza para la actividad. También resulta un freno en el crecimiento de la misma, los precios elevados de este tipo de productos.
- La baja competencia, el apoyo institucional y la creciente concienciación de los consumidores hacia los productos ecológicos, pueden suponer un impulso en la decisión de iniciar o emprender esta actividad.
- En Galicia, la mayoría de las explotaciones, hasta un 90%, tienen una condición jurídica de autónomo, en las Comarcas de Noia, Barbanza y Sar el porcentaje de autónomos es del 83,3%. Esta dimensión conlleva que casi el total de las explotaciones no demande mano de obra ajena.
- Los mayores costes de producción, así como los sucesivos márgenes de comercialización, hacen que el producto ecológico pueda llegar al consumidor final al doble del precio pagado por el mismo producto tradicional.
- Los organismos públicos, sindicatos agrarios, etc. a través de acciones formativas e informativas, están facilitando la transición de muchos productores desde la agricultura convencional a la ecológica. Uno de los argumentos más sólidos es el mayor margen en la agricultura ecológica.
- Existen ayudas específicas a fondo perdido para aquellos agricultores que ya tienen la certificación de la actividad. El emprendedor que decida iniciarse en esta actividad, deberá consultar en sus respectivos ayuntamientos a los Técnicos Locales de Empleo, si existe ayuda específica. No obstante, a lo largo de la presente Guía, así como en su anexo, facilitamos al emprendedor una serie de direcciones para dirigirse en busca de mayor información.

4. EL CONTEXTO SECTORIAL

La lectura de este capítulo te permitirá conocer:

- > LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR AGRARIO EN GALICIA, A LO LARGO DEL PERÍODO COMPRENDIDO ENTRE 1982 Y 1999.
- > LAS PREVISIONES PARA EL SECTOR, A CORTO Y MEDIO PLAZO, EN GALICIA.
- > UNA FOTOGRAFÍA DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA EN LA QUE SE ENCUENTRA ESTE SECTOR.

El análisis del contexto sectorial arroja las siguientes conclusiones básicas:

- La agricultura tradicional se encuentra en franco declive, con una progresiva reducción del número de explotaciones.
- La superficie media de las explotaciones se está incrementando, lo que parece indicar un proceso de concentración parcelaria.
- Dada su evolución en los últimos años, la agricultura ecológica se configura como una alternativa viable a la agricultura tradicional.
- En Galicia, se está produciendo un fuerte crecimiento del número de productores ecológicos.
- Se observa cierta especialización de cultivo por provincia, influenciado principalmente por condiciones climáticas. Lugo es la provincia gallega con mayor dedicación a la agricultura ecológica.
- Los hábitos de consumo hacia productos más naturales, determinan su creciente demanda.

4.1. El sector agrario

*¿Cuál ha sido el comportamiento del sector en Galicia?
¿Qué previsiones se barajan para el sector a corto y medio plazo en Galicia?*

Según los datos que se recogen en los últimos censos agrarios del Instituto Nacional de Estadística (INE), en el sector de la Agricultura en Galicia durante el

periodo 1982-1999 se ha producido un descenso generalizado en el número de explotaciones, cifrándose ese descenso en el 25,2. Por lo que respecta a la superficie total, ésta se ha reducido en un 8,9% en este intervalo de tiempo.

Este mayor porcentaje de descenso en el número de las explotaciones con respecto a la superficie total, nos hace pensar en un incremento del tamaño medio de las explotaciones. Este tamaño medio es para Galicia (8 Ha.) tres veces inferior al tamaño medio de las explotaciones en España (24 Ha.), y aunque este dato se explica en parte por el clima y el tipo de cultivo, en otras CCAA similares, como Asturias, la superficie media por explotación es mucho mayor (18 Ha.). Es evidente que existen, además, otros factores condicionantes para que se de esta situación, como el tradicional minifundismo del agro gallego.

En el cuadro siguiente podrás observar el descenso continuado de las variables analizadas. Este crecimiento negativo del sector contrasta con la evolución de la agricultura ecológica ya que, como verás más adelante, las mismas variables mantienen tendencias anuales positivas. De todas las explotaciones que cerraron en los últimos años, ninguna era de agricultura ecológica.

Cuadro 1: Evolución del número de explotaciones y la superficie agraria, Galicia, 1982-1999 (unidades)

	GALICIA		
	Número	Superficie	Ha./explot.
1982	361	2.242	6,21
1989	359	2.217	6,18
1999	270	2.042	7,56

Fuente: Elaboración propia a partir de Censos Agrarios 1982, 1989 y 1999

Para tu información y a efectos de complementar esta guía, en el cuadro 0400.1 del apartado 7.1 Anexo de Información Estadística de Interés te detallamos la evolución en Galicia del número de explotaciones por superficies agrícola útil (SAU) durante el periodo 1993-1997. Observa cómo decae la cifra de las explotaciones con SAU menor de 5 Ha, en contraposición con las de mayor superficie. Esto demuestra la importancia del tamaño para la viabilidad de las explotaciones en el sector.

Las explotaciones agrícolas en Galicia tienen un marcado carácter familiar. En Galicia, el 95% de la mano de obra utilizada forma parte del núcleo familiar, lo que significa que prácticamente no existe mano de obra asalariada en el agro gallego. En el cuadro 0400.2 del apartado 7.1 Anexo de Información Estadística de Interés te mostramos en detalle este aspecto.

Para analizar la evolución en la creación de empresas, hemos consultado los datos que publica en Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Como sólo en el año 2002 el Ministerio ha procedido a la desagregación de la información entre agricultura y ganadería, los datos que a continuación te presentamos, recogen la

evolución de ambas actividades. Eso sí, es posible diferenciar entre productores y transformadores o elaboradores.

Cuadro 2: Evolución de explotaciones en agricultura y ganadería ecológica, Galicia, 1998-2003 (unidades, %)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	%99/ 98	%00/ 99	%01/ 00	% 02/01	% 03/02	Media %
PRODUCTORES												
GALICIA	34	67	97	192	230	282	97,06	44,78	97,94	19,79	22,61	56,44
ELABORADORES												
GALICIA	9	16	18	25	32	40	77,78	12,50	38,89	28	25,00	36,43
TOTAL EXPLOTACIONES												
GALICIA	43	83	115	217	262	322	93,02	38,55	88,70	20,74	22,90	52,78

**No hay disponibles datos desagregados para agricultura y ganadería Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca e Alimentación.*

La evolución del número de productores en agricultura ecológica (ganadería incluida) ha pasado en Galicia de 34 en 1998 a 282 en 2003.

De los 192 productores registrados en Galicia en el año 2001, 152 son de carácter agrario. En apartados posteriores analizaremos con detalle las características de estas explotaciones. No obstante y a modo de introducción, podemos decirte que en nuestra comunidad se cumple la siguiente distribución por tipo de cultivo en cuanto al número de explotaciones:

- Castaño: 37,3%
- Kiwi: 16,0%
- Manzano: 15,5%
- Hortalizas: 9,4%
- Mixtas: 21,8%

Observa que el crecimiento en el número de explotaciones fue considerable, ya que en algunos años pasó prácticamente a duplicar el número de explotaciones, con porcentajes superiores al 93% (1999) y 88% (2001). No obstante, conviene que tengas presente que estos niveles de explotaciones son tan bajos, que pequeños incrementos en términos absolutos pueden suponer índices porcentuales muy acentuados.

Si el crecimiento del número de productores en Galicia ha sido importante, no lo es menos la superficie total inscrita en agricultura ecológica. Según datos facilitados por CRAEGA (Consello Regulador de Agricultura Ecolóxica) de las 181,85 hectáreas registradas en el año 1999 se pasó a las 3.585,31 Ha. en el año 2002, es decir, que en el plazo de dos años se ha multiplicado por casi veinte veces la superficie dedicada a la agricultura ecológica. En el 2003 se eleva a 5.947,78 Ha. de superficie.

A continuación te mostramos el número de productores y la superficie destinada a la agricultura ecológica en Galicia a finales del año 2003:

Cuadro 3: Número de productores y superficie en Ha. dedicada a agricultura ecológica, Galicia, 2003 (unidades)

	A CORUÑA	LUGO	OURENSE	PONTEVEDRA	GALICIA
PRODUCTORES	37	166	38	41	282
SUPERFICIE	514,12	2.156,76	3.103,57	173,23	5.947,68

Fuente: Estadística 2003. Agricultura Ecológica. MAPA

Puedes ver que la provincia con una mayor dedicación a la agricultura ecológica es Lugo, con el 58,9% de las explotaciones agrícolas gallegas. Asimismo, se observa cierta especialización por provincia en un determinado cultivo.

En el cuadro 0521.1 del apartado 7.1 Anexo de Información Estadística de Interés podrás ver la ocupación en Ha. y por provincia para los diferentes cultivos.

El total de la superficie agrícola ecológica en Galicia, se puede subdividir atendiendo a la situación en que se encuentra la explotación:

- La superficie calificada como "en primer año de prácticas", es decir, que lleva menos de un año utilizando prácticas ecológicas, es de 2.256,24 Ha (38%)
- La superficie calificada en conversión, que es la que lleva más de un año utilizando prácticas ecológicas, pero todavía no esté certificada como ecológica, es de 1.006,86 Ha (17%)
- La superficie certificada como ecológica, es de 2.684,58 Ha. (45%)

El elevado porcentaje de la superficie que se encuentra todavía en el año cero (lleva menos de un año utilizando prácticas ecológicas), nos muestra la reciente incorporación de los agricultores a esta actividad.

En cuanto a la distribución jurídica entre las empresas de agricultura ecológica, aunque no existen datos oficiales, según todas las fuentes consultadas es similar a la distribución de las formas jurídicas en agricultura convencional. Prácticamente la totalidad de las explotaciones gallegas (90%) tienen carácter autónomo, con cotización al régimen especial agrario.

Como aproximación y para una mejor información, en el cuadro 0521.2 del apartado 7.1 Anexo de Información Estadística de Interés hemos establecido el cuadro que refleja la distribución en términos porcentuales y por provincia de cómo se estructura jurídicamente la actividad de la agricultura convencional en Galicia.

A continuación te detallamos la facturación (en euros) para el conjunto de la actividad en Galicia de los tres últimos años:

Cuadro 4: Facturación agricultura ecológica*, Galicia, 1999-2001 (unidades)

1999	2000	% 00/99	2001	% 01/00
287.481,78	395.816,01	37,68	576.375,49	45,62

*Incluye la facturación de productores y transformadores de agricultura y ganadería Fuente: CRAEGA

Según se vayan incorporando nuevos productores, la cifra de facturación seguirá en aumento y según las expectativas de futuro que hemos podido contrastar, este crecimiento se mantendrá a largo plazo.

Por lo que respecta al empleo que genera la actividad, se trata de una economía familiar de minifundio, donde el marido o la mujer son los únicos empleados de la

explotación. En la agricultura ecológica no hay excepciones a la regla anterior, sobre todo, si se tiene en cuenta que esta actividad es incipiente en Galicia y en muchos casos complementaria de otra o de dedicación parcial. Todo esto dificulta la generación de empleo por cuenta ajena, siendo habitual que en épocas puntuales, siembra, recolección, etc. los diferentes miembros de la unidad familiar colaboren en estas tareas. Por otra parte, las necesidades de personal varían en función del tipo de cultivo y la dimensión de las explotaciones.

Seguramente son las empresas industriales y de transformación de productos ecológicos las que aglutinan la mayor parte del empleo por cuenta ajena que crea la actividad.

Por otra parte, es importante señalar que existen muy pocas explotaciones agrícolas dedicadas específicamente a la agricultura ecológica. En la mayoría de los casos, se trata de explotaciones mixtas, en las que se compatibiliza la producción ecológica con la tradicional. Buena parte de los agricultores han optado por introducirse en la agricultura ecológica de forma experimental e ir transitando progresivamente hacia este sistema de producción.

A modo orientativo y como resultado de las encuestas realizadas, podemos ofrecerte una estimación de la generación de empleo para una explotación hortofrutícola y dos empresas de transformación de producción vegetal.

Cuadro 5: Estimación RR.HH. y facturación media para industrias agrícolas ecológicas

EXPLOTACIÓN	EMPLEADOS	FIJOS	TEMPORALES	FACTURACIÓN (en Euros)
PANIFICADORA	4	2	2	90.000
PRODUCCIÓN SIDRA	8	7	1	540.000
TRANSFORM. CASTAÑAS	23	3	20	900.000
HORTOFRUTÍCOLA	4	2	2	180.000

Fuente: Elaboración propia

La gran variedad de tipos de explotaciones distintos hacen muy difícil establecer una tipología de explotación determinada. No obstante, según se deduce de los datos aportados por el Ministerio de Agricultura, en el año 2003, el tamaño medio de la explotación agraria ecológica resulta de 21,09 Ha. por productor.

De las explotaciones más habituales, podríamos establecer el siguiente cuadro con las extensiones medias:

CASTAÑAS	MANZANAS	KIWIS	PATATAS	CEREALES	HORTALIZAS
3 Ha.	1,0 Ha.	1,0 Ha.	1,3 Ha.	1,5 Ha.	0,3 Ha.

Fuente: Elaboración propia

5. EL MERCADO DE LA AGRICULTURA ECOLÓGICA

5.1. Estructura de la actividad

La lectura de este capítulo te permitirá conocer:

- > **LOS PRINCIPALES ASPECTOS A VALORAR EN LA AGRICULTURA ECOLÓGICA.**
- > **TU MERCADO, SU ESTRUCTURA Y SU EVOLUCIÓN.**
- > **LOS FACTORES CONDICIONANTES EN LA VIABILIDAD DEL PROYECTO (PUNTOS FUERTES, DÉBILES, AMENAZAS Y OPORTUNIDADES)**

Del análisis del mercado de agricultura ecológica se desprenden las siguientes conclusiones básicas:

- **La aparición de las explotaciones de agricultura ecológica en la zona es muy reciente.**
- **Se observa especialización de cultivo en la zona, influenciado principalmente por condiciones climáticas.**
- **Los hábitos de consumo hacia productos más naturales, determinan su creciente demanda.**
- **Casi la totalidad de los productores de la zona están constituidos como personas físicas**

5.1.1. Evolución en la creación de empresas

¿Resulta atractivo el mercado de la agricultura ecológica para decidirse a crear nuevas empresas?

La aparición de explotaciones de agricultura ecológica es muy reciente, de hecho, más del 60% son posteriores al año 2000.

5.1.2. Tamaño del mercado

*¿Cuál es el tamaño del mercado de la agricultura ecológica?
¿Cómo puedo determinar el tamaño de mi mercado?*

No existen datos disponibles sobre el tamaño del mercado de productos agrarios ecológicos en Galicia o España, puesto que las exportaciones e importaciones se ocultan con los valores que corresponden a productos agrarios convencionales.

En cualquier caso, el tamaño del mercado actualmente está marcado muy especialmente por la escasez de oferta, mientras que la demanda, tanto interna como externa crece de manera continua. Muy clarificadora es, en este sentido, la siguiente frase (Doxa, 1.991): "La situación de la agricultura ecológica puede definirse como un círculo vicioso entre la debilidad de la oferta y la debilidad de la demanda: los productores no pueden aumentar su oferta si no crece la demanda, y a su vez, los consumidores seguirán reacios al consumo de alimentos ecológicos hasta que se habitúen a encontrarlos en los establecimientos comerciales y les sea comunicada su existencia y el valor que aportan".

Efectivamente, ciertos factores pueden frenar el desarrollo de este mercado: el alto precio de los productos, la confusión que existe en los consumidores entre la gran diversidad de productos saludables (bio, integrales, naturales, etc.) y hasta el momento, el escaso nivel de desarrollo de los circuitos comercializadores.

Por lo que se refiere a la determinación del tamaño de tu mercado, deberás realizar una investigación previa de mercado de tipo cualitativo.

Tu primer planteamiento deberá ser hacia donde pretendes dirigir tu producción. Es decir cuál o cuáles son los segmentos que puede admitir tu oferta: exportación, establecimientos convencionales, tiendas de dietética y comida sana, venta directa, venta a través de distribuidores, etc.

Para una mejor determinación de tu mercado, te exponemos a continuación unas premisas que por su importancia, consideramos que debes tener en cuenta.

- El atributo ecológico es generalmente menos valorado en el mercado que otros aspectos como su precio o su origen geográfico.
- Sin embargo, este atributo es muy valorado entre la población con una concienciación mayor sobre la naturaleza y el medio ambiente.

- El factor precio es importante para frenar el consumo.

Definida la tipología de producto, tendrás que iniciar contactos con los diferentes canales de distribución, al objeto de pulsar las expectativas de compra del producto que ofertas. Sobre la base a estos estudios previos de mercado, podrás determinar si la demanda existente puede soportar la entrada de un nuevo productor.

No existe una fórmula ni un método para determinar el tamaño del mercado de los productos ecológicos, pudiendo decir que prácticamente toda la producción es absorbida por el mercado. La exportación es un destino muy significativo de la mayoría de los productos, alcanzando en algunos casos, cotas del 80%-90% del total de la producción española. Aunque no hay datos oficiales sobre el comportamiento de la demanda y el consumo, podemos decir, a tenor de las entrevistas realizadas a diferentes productores ecológicos, que el mercado interior y exterior soportan perfectamente la entrada de nuevos operadores.

Como complemento a este epígrafe, en el apartado 7.2 Anexo de Proveedores te facilitamos las señas de los distribuidores más importantes de productos ecológicos, incluso para su exportación a otros mercados europeos.

5.1.3. Previsiones para el futuro

¿Qué aspectos debo considerar como puntos fuertes en la actividad?

¿Y cuales son los puntos débiles a tener en cuenta?

¿Cuáles son las principales amenazas en la agricultura ecológica?

¿Qué oportunidades se pueden presentar para potenciar mi mercado?

¿Qué previsiones se esperan para el futuro?

Si te planteas entrar en el mercado de la agricultura ecológica debes tener presente el siguiente cuadro, con el fin de aumentar o mantener los puntos fuertes, permanecer atentos a las oportunidades que se te ofrecen, así como, por el contrario, eliminar o mejorar los puntos débiles de cara a combatir las amenazas que el mercado nos presenta:

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> > Falta de información al consumidor. > Oferta de productos sucedáneos. > Importaciones. > Confusión por parte del consumidor sobre las ventajas de estos productos. 	<ul style="list-style-type: none"> > Tendencia creciente del consumidor cara a la naturaleza, salud, etc. > Introducción de grandes empresas en la actividad. > Baja competencia. > Apoyo institucional. > Mercado en continuo crecimiento. > Problemas alimentarios. > Diversidad climática que permite gran variedad de cultivos.
PUNTOS DÉBILES	PUNTOS FUERTES
<ul style="list-style-type: none"> > Dificultades de aprovisionamiento. > Precios elevados. > Canal de distribución poco desarrollado. > Escasez de apoyo público a los pequeños productores. > Inversión y coste de obtención del sello de producto ecológico. 	<ul style="list-style-type: none"> > Asociación de agricultura ecológica con salud y respeto al medio ambiente > La adaptación exigida ha producido una renovación de las estructuras. > Menores costes de producción y menor dependencia de los proveedores.

Tal y como hemos comentado en el apartado anterior, una de las **amenazas** más importantes para el desarrollo del mercado se encuentra en la falta de información del consumidor sobre las ventajas de los productos ecológicos. Todos los

productores de la zona señalan la dificultad de colocar el producto en el mercado, sobre todo a nivel local, ya que el cliente no valora en justa medida el producto ecológico y no está dispuesto a pagar un sobreprecio para conseguirlo.

Además, existe una confusión generalizada entre la amplia demanda de productos saludables, tales como *producto natural*, *producto artesano*, *sin conservantes ni colorantes*, etc.

Por otra parte, como resultado del mayor desarrollo de este mercado en otros países, ante una demanda excesiva, podría producirse una entrada de productos procedentes del exterior, principalmente de países de la Unión Europea por la proximidad y la ausencia de aranceles.

Las **oportunidades** vendrán marcadas principalmente por el aumento de consumidores preocupados por el medio ambiente y la salud. También consideramos una oportunidad el que empresas de alimentación convencionales se incorporen a este mercado, ya que favorecerá que el producto esté en los lineales de las grandes superficies y en consecuencia, aumentará el consumo, así como el conocimiento de estos productos por el público en general.

Con respecto a la salud, el consumidor es cada día más sensible a cualquier problema alimentario que se pueda derivar por la contaminación de acuíferos, el uso intensivo de plaguicidas, insecticidas, etc.

Por otra parte, la zona tiene una suficiente diversidad climática como para permitir una gran variedad de cultivos. Además, la riqueza de la tierra permite obtener buenos productos sin necesidad de utilizar pesticidas.

Otro aspecto a tener en cuenta son las incipientes ayudas institucionales hacia este tipo de actividad. La Unión Europea destina fondos para incentivar a productores a que reconviertan su explotación agrícola tradicional en una explotación ecológica, o simplemente iniciarse en esta actividad con el objetivo de revitalizar el medio rural. Estas ayudas son gestionadas en Galicia por la Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural y con más detalle, te las presentamos en el apartado 7.6 Anexo de Ayudas.

Dentro de los **puntos débiles** que se citan nos encontramos con el mayor coste de producción de los alimentos ecológicos. Éste, aunque varía considerablemente por cultivo, oscila en torno al 30%. Asimismo, los costes de distribución suelen ser más elevados, con independencia del sistema de distribución elegido (venta a distribuidores o venta directa a minoristas y restaurantes). Lógicamente, estos costes se trasladan a lo largo de la cadena, con lo que el precio de venta de los productos duplica, en ocasiones, el precio de venta del producto tradicional.

En la Comunidad Gallega los canales de distribución no están perfectamente estructurados, ya que todavía podemos considerar incipiente esta actividad. Existen pocas empresas distribuidoras con capacidad para colocar el producto en el punto de venta.

Además, los productores señalan una escasez de apoyo por parte de las administraciones hacia los pequeños productores que venden en mercados locales. En este sentido señalan problemas a la hora para concienciar al consumidor, fomentar el consumo de productos ecológicos, promoción, etc.; y también en lo que se refiere a cuestiones legislativas, ya que la normativa existente es muy estricta y sólo beneficia a los productores grandes que tienen capacidad suficiente para costear las inversiones necesarias para la certificación

Finalmente, otro punto débil de esta actividad corresponde al tiempo de transición desde la entrada de la explotación en la práctica del cultivo ecológico hasta obtener el correspondiente sello calificador de producto ecológico por parte del Consello regulador. Este plazo de tiempo es variable, ya que depende entre otros factores en el nivel de contaminación previo de la tierra, pudiendo superar los 18 meses.

Entre los **puntos fuertes** de la actividad, podemos citar la imagen de calidad que tienen estos productos, ya que se asocia la actividad con productos sanos y respetuosos con el medio ambiente. Por otra parte, la conversión a agricultura ecológica requiere adaptar las estructuras, por lo que estas explotaciones poseen un mayor grado de modernización, desde el punto de vista mecánico y sanitario.

Por último, los productores de la zona señalan que la producción ecológica supone, en algunos casos, menores costes que en la agricultura tradicional, ya que no se utilizan productos químicos. Además, este hecho posibilita una menor dependencia de los proveedores.

5.2. Análisis competitivo

La lectura de este capítulo te permitirá conocer:

- > LAS FUERZAS BÁSICAS QUE DETERMINAN EL GRADO DE COMPETENCIA, DENTRO Y FUERA DE LA ACTIVIDAD.
- > CÓMO SON LAS EMPRESAS, SU DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL, SU ESTRUCTURACIÓN JURÍDICA Y LABORAL, ASÍ COMO SU DIMENSIÓN.
- > CUÁLES SON LAS PRINCIPALES BARRERAS A LA ENTRADA Y A LA SALIDA QUE EXISTEN EN LA ACTIVIDAD.
- > CUÁLES SON LOS PRODUCTOS ALTERNATIVOS QUE COMPITEN CON LOS ECOLÓGICOS.
- > LOS ASPECTOS MÁS IMPORTANTES A TENER EN CUENTA DE NUESTROS CLIENTES Y PROVEEDORES.

Según vayas profundizando en la lectura de este epígrafe, podrás llegar a las conclusiones que te exponemos en el siguiente cuadro, donde figuran las fuerzas competitivas y la intensidad de las mismas:

FUERZAS COMPETITIVAS	INTENSIDAD
INTENSIDAD DE LA COMPETENCIA	Baja <ul style="list-style-type: none"> • Escasez de oferta. • Mercado en crecimiento.
AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES	Barreras a la entrada: Baja <ul style="list-style-type: none"> • Ayudas a fondo perdido. • Cursos de formación y información. • Busca de mayor valor añadido. Barreras a la salida: Baja <ul style="list-style-type: none"> • Fácil venta de la explotación.
PRESIÓN DE PRODUCTOS SUSTITUTIVOS	Productos tradicionales: Media <ul style="list-style-type: none"> • Precio inferior • Hábito del consumidor • Desconocimiento del concepto

FUERZAS COMPETITIVAS	INTENSIDAD
	ecológico Productos naturales: Alta <ul style="list-style-type: none"> • Cultura de diferenciación en el consumidor
PODER DE NEGOCIACIÓN DE CLIENTES	Baja: <ul style="list-style-type: none"> • Alta demanda
PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES	Media: <ul style="list-style-type: none"> • Escasez de oferta

Las conclusiones del cuadro anterior han sido obtenidas a partir de una encuesta en profundidad realizada en diferentes explotaciones de la actividad.

5.2.1. Análisis de las empresas competidoras

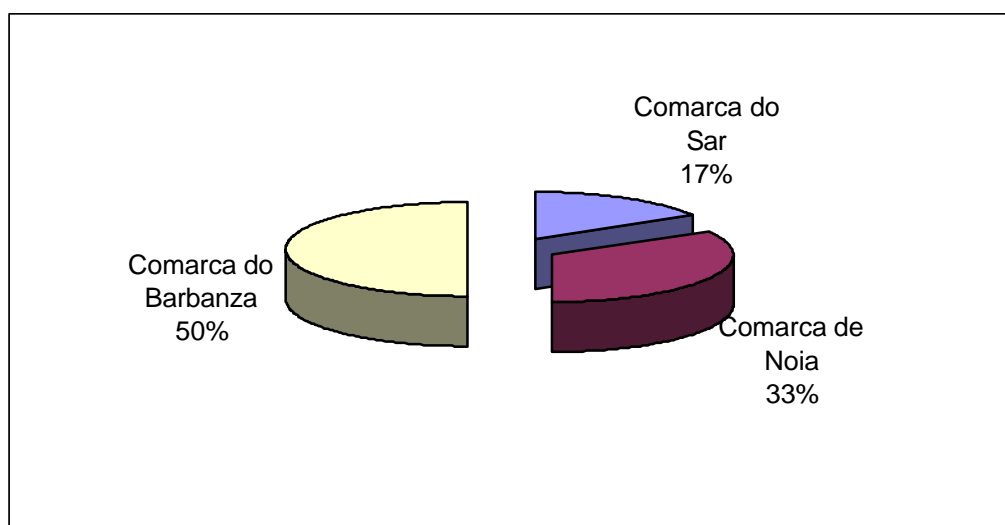
¿Cuántas explotaciones de agricultura ecológica hay en la zona?

¿Cuál es el perfil de la competencia en la zona?

5.2.1.1. Número de empresas y su distribución territorial

A continuación te mostramos la distribución de los productores de agricultura ecológica de la zona:

Cuadro 6: Gráfico de la distribución de productores de agricultura ecológica, Comarcas de Noia, Barbanza y Sar, 2004 (%)



Fuente: Consello Regulador de Agricultura Ecolóxica de Galicia. CRAEGA

Como puedes comprobar, la comarca del Barbanza, con 3 productores, es la que presenta mayor número de explotaciones agrícolas ecológicas, seguida de la Comarca de Noia (2) y de Sar (1).

A nivel municipal, el concello que presenta mayor concentración de explotaciones ecológicas es Boiro, con 2. Los demás concellos (Noia, Pobra do Caramiñal, Lousame y Rois) acogen tan sólo un productor cada uno.

En la zona se observa cierta especialización en la producción de kiwi. A continuación te mostramos la distribución por tipo de cultivo en cuanto al número de explotaciones:

- Kiwi: 66,6%
- Hortalizas: 16,6%
- Mixtas: 16,6%

5.2.1.2. Condición jurídica

La condición jurídica de las empresas de la zona es la de persona física en un 83,3%, el porcentaje restante corresponde a sociedades.

5.2.1.3. Volumen de facturación

Es difícil estimar la facturación de las explotaciones ecológicas, ya que varía en función de diversos factores: tipo de producto, calidad, variedad, etc.

A través de las entrevistas realizadas, comprobamos que las explotaciones agrícolas que desarrollan su actividad en la zona, tienen un volumen de facturación entre 6.000 y 12.000€.

5.2.1.4. Empleo

En la zona cabe decir que no hay empleados, sólo trabajan los propios autónomos y a veces colaboran familiares, pero sin que signifique creación de puestos de trabajo.

5.2.1.5. Tamaño de la explotación

La gran variedad de tipos de explotaciones distintos hacen muy difícil establecer una tipología de explotación determinada. En la zona, el tamaño medio de la explotación agraria ecológica resulta de 2 a 5 Ha. por productor.

5.2.2. Análisis de los competidores potenciales

¿Que barreras a la entrada y a la salida encontraremos en la actividad?

La entrada de nuevos competidores debe considerarse, al menos durante algunos años, como altamente probable, ya que es lógico pensar que productores que actualmente están en la agricultura tradicional decidan pasarse a la ecológica como resultado de cuatro factores:

1. Esta modalidad de agricultura reporta una mayor rentabilidad que la agricultura tradicional.
2. El coste de reconversión a la agricultura ecológica es bajo.
3. Existe una oferta formativa para facilitar la transición hacia la agricultura ecológica.
4. Existen ayudas económicas dirigidas, precisamente, a fomentar la reconversión.

5.2.3. Productos sustitutivos

¿Cuáles son los productos sustitutivos de los productos agrícolas ecológicos?

Es generalizada la opinión que el principal obstáculo para el aumento de la demanda de productos ecológicos reside en que éstos resultan bastante más caros que los convencionales. Intentar delimitar los precios máximos que los consumidores están dispuestos a pagar por estos productos resulta complicado, ya que el nivel de conocimientos de los alimentos ecológicos es reducido y las actitudes manifestadas hacia ellos son difusas.

Un estudio realizado sobre una muestra de 400 consumidores de productos alimentarios en Zaragoza con distinto grado de conocimiento sobre productos ecológicos, indica que productos como carne, verduras, frutas y huevos son los alimentos por cuya adquisición los compradores pagarían un mayor sobreprecio.

En cuanto al importe del sobreprecio a pagar, los consumidores habituales de productos habituales admiten desviaciones hasta un 20%, frente al 5% admitido por los no consumidores. En cualquier caso, estos niveles de precio admisibles distan bastante de los valores observados en el mercado real.

Centrándonos en el mercado gallego, un estudio publicado por CRAEGA (Consello Regulador da Agricultura Ecolóxica) y cuyas conclusiones fueron presentadas en la feria de Biofach (Nuremberg), establece que el 46% de los consumidores gallegos no compra productos ecológicos porque son más caros.

5.2.4. Análisis de los proveedores

- ¿Existen suficientes proveedores para esta actividad?*
- ¿Cuáles son los plazos de pago a proveedores en el mercado?*

Existe una amplia red de comerciales agrícolas, donde podrás obtener la maquinaria y suministros agrícolas que necesites.

Más complicado puede resultarte obtener determinados productos ecológicos, como son las semillas ecológicas. Como se trata de un mercado incipiente con un bajo número de operadores, la oferta de ciertos productos también se encuentra poco desarrollada, lo que obliga a recurrir a productos importados.

Generalmente, el pago a proveedores se realiza a 30 días, aunque en determinadas operaciones de menor entidad también se realizan pagos al contado.

5.2.5. Análisis de los clientes

- ¿Cuál es la tipología del cliente de productos ecológicos?*
- ¿Cuáles son los plazos de cobro en el mercado?*

Según las encuestas realizadas, , las ventas al sector de la distribución comercial al por menor es realizada a través de una distribuidora. No obstante, esta forma de comercialización es compatible con la venta directa por parte del productor al propio establecimiento. En este caso, poco habitual, la distribución se realizaría con medios particulares.

El plazo de cobro varía en función del tipo de comprador. Tratándose de distribuidores y establecimientos comerciales minoristas de pequeño tamaño, el plazo de cobro suele ser al contado o a 30 días. En el caso de los consumidores finales que compran en las explotaciones, el pago se realiza al contado.

5.3. Marketing

La lectura de este capítulo te permitirá conocer:

- > CUÁLES SON LOS CULTIVOS ECOLÓGICOS MÁS IMPORTANTES
- > LOS MÁRGENES QUE SE APLICAN A LO LARGO DEL CANAL
- > LAS CARACTERÍSTICAS DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN
- > LAS PRINCIPALES ACCIONES PROMOCIONALES UTILIZADAS POR LAS EMPRESAS.

Como recapitulativo de este apartado apuntaremos las siguientes conclusiones:

- La producción se comercializa en forma de productos frescos, que vuelven al mercado español como productos transformados importados.
- Los márgenes que se aplican a lo largo del canal no difieren de los aplicados a los productos tradicionales.
- Actualmente, se está produciendo la incorporación al mercado de las grandes superficies comerciales de alimentación.
- Salvo la asistencia a ferias, los productores no realizan ningún tipo de acción promocional.

5.3.1. Producto

¿Qué productos puedo ofrecer a mis clientes?

Existe todo tipo de productos alimentarios ecológicos, pues no estamos hablando de productos diferentes sino de un método de producción diferente. Dentro del apartado de agricultura ecológica, los productos más importantes son:

En la zona:

- las hortalizas
- los cereales
- los kiwis.

En Galicia:

- las castañas
- las manzanas
- las hortalizas

La mayor parte de la producción se comercializa en forma de productos frescos a distribuidores y a mercados locales.

Como elemento adicional de prestigio del producto, este deberá llevar la contraetiqueta del Consello Regulador que garantiza que el producto ha sido elaborado según métodos de producción respetuosos con el medio ambiente y cumple los requisitos de producto ecológico.



5.3.2. Precio

¿Qué aspectos debo tener en cuenta para establecer un precio?

Como principales causas que se apuntan desde el sector para justificar el mayor precio en el mercado de los productos ecológicos frente a los tradicionales, podemos citar:

- Los mayores costes de producción de los productos ecológicos (30%)

- El pequeño volumen de las producciones, que provoca un incremento de los costes de distribución (del transporte, especialmente)

Los márgenes que se aplican a lo largo del canal no difieren de los tradicionales, oscilando en torno al 20%-25% para cada uno de los eslabones del canal. La excepción a la regla parece encontrarse en las tiendas especializadas que, como resultado de su planteamiento comercial, llegan a aplicar un margen del 100% sobre el precio de coste.

5.3.3. Distribución

¿A través de qué canales llegan los productos al mercado?

El canal de comercialización seguido de forma más habitual por los productos ecológicos es el siguiente:



En el apartado dedicado a los clientes, hemos comentado las estrategias de distribución que puede seguir un productor y que sintetizamos en tres:

- Venta a través de mayoristas o distribuidores especializados.
- Venta directa a establecimientos minoristas
- Venta directa en la propia explotación

Por el momento, los distribuidores convencionales no han entrado de lleno en el mercado ecológico, pero demuestran un alto interés dado el potencial que tiene este mercado.

Hasta el año 1998, la mayor parte de la producción se comercializaba a través de tiendas especializadas en dietética y comida sana. En la actualidad, los alimentos ecológicos empiezan a estar disponibles en los lineales de los establecimientos comerciales tradicionales y en las grandes superficies de alimentación. Consideramos que la incorporación de las grandes superficies traerá consigo un efecto beneficioso para el conjunto del mercado por dos motivos principales:

- Los productos salen al mercado con precios más asequibles. La filosofía de las grandes superficies de obtener márgenes elevados por volumen de ventas a través de altas rotaciones, contrasta con la filosofía de las tiendas especializadas de obtener un margen elevado por cada unidad vendida.
- Se amplía de forma significativa el número de puntos de venta en que adquirir estos productos, ya que los consumidores no contemplan en sus hábitos de compra acudir de forma habitual a una tienda especializada. Según el estudio ya comentado de CRAEGA, casi el 40% de los consumidores que prefieren los productos ecológicos frente a los convencionales afirma no comprarlos porque no sabe dónde encontrarlos.

Finalmente, cabe señalar la posibilidad de que comercialices tus productos a través de una cooperativa. Ésta, se ocupa de gestionar la distribución de los productos de los socios a cambio de un coste de comercialización en torno al 10-12%. Por el momento, los productores tradicionales conviven con productores ecológicos en la misma cooperativa. Todo parece indicar que, con el desarrollo del mercado y el aumento del número de productores, surgirán nuevas cooperativas especializadas.

5.3.4. Promoción

¿Cómo voy a dar a conocer mi empresa?

De las encuestas realizadas a productores diversos, detectamos que, salvo la asistencia a ferias, las empresas no utilizan herramientas promocionales. Asimismo, los entrevistados califican las campañas de promoción de carácter institucional en apoyo del sector de "totalmente insuficientes, pero muy necesarias", ya que como hemos indicado en apartados anteriores, la confusión de los consumidores entre la gran diversidad de productos saludables (bio, ecológicos, artesanales, naturales, integrales, etc.) constituye un freno importante para que el mercado identifique las ventajas de los productos ecológicos, los diferencie del resto y pague el sobreprecio correspondiente.

En el apartado 7.3 Anexo de ferias obtendrás información sobre las ferias más importantes del sector.

5.4. Análisis económico-financiero

La lectura de este capítulo te permitirá conocer:

- > **UNA ESTIMACIÓN DE LAS INVERSIONES NECESARIAS PARA EL ARRANQUE DE TU ACTIVIDAD.**
- > **LAS PARTIDAS DE GASTOS MÁS IMPORTANTES EN EL DESARROLLO DE TU ACTIVIDAD.**
- > **UNA PROPUESTA DE CUENTA DE RESULTADOS**
- > **LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN MÁS UTILIZADAS.**

Este apartado te resultará especialmente importante a la hora de evaluar de manera aproximada la inversión necesaria para iniciar tu actividad. Básicamente podrás extraer las siguientes conclusiones:

- **El principal componente de la inversión es la tierra. No obstante, este aspecto se suele minimizar en muchos casos, ya que este activo suele provenir de herencia familiar. En estos casos, la maquinaria y el utillaje suponen el mayor desembolso.**
- **En las cuentas de resultados, las materias primas, los sueldos y salarios y las amortizaciones son los principales componentes del gasto.**
- **Los márgenes brutos son muy diferentes dependiendo de la actividad de que se trate y del tamaño de la explotación.**
- **La financiación ajena puede situarse en torno a un 20% del capital necesario. Si el terreno viniese de una herencia familiar, es posible evitar la financiación bancaria o reducir el importe de los préstamos.**

En este apartado pretendemos que conozcas de manera simplificada, un método para determinar la rentabilidad de tu actividad.

5.4.1. Inversiones

¿Qué desembolso tengo que hacer para iniciar la actividad?

Para nuestro caso, hemos tomado como ejemplo una explotación hortofrutícola, con cultivos en invernadero (espinaca, pimiento, lechuga, etc.) y al aire libre (cebolla, puerro, etc.).

Por inversiones debes entender los elementos de tu patrimonio destinados a servir de forma duradera en la actividad de la empresa.

El cuadro de las inversiones estimadas te lo presentamos a continuación:

Cuadro 7: Cifra estimada de inversiones explotación hortofrutícola (euros)

	IMPORTE
Terrenos	11.400
Edificios	2.000
Maquinaria e instalaciones	1.900
Vehículos	6.000
Mobiliario y equipos de oficina	500
Inmovilizado inmaterial	1.200
TOTAL	23.000

Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas

Los anteriores epígrafes se desglosarían de la siguiente manera:

- TERRENOS: 12.000 m², de los cuales 2.000m² serían cubiertos.
- EDIFICIOS: Invernadero y construcción simple para oficina y otros fines.
- MAQUINARIA E INSTALACIONES: invernadero, motocultor, instalación eléctrica y de riego, bombas, dosificadores, utillaje, aperos de labranza, etc.
- VEHÍCULOS: Furgoneta de 2ª mano
- MOBILIARIO Y EQUIPOS OFICINA: Equipo informático, mesas, sillas, etc.
- INMOBILIZADO INMATERIAL: Gastos de constitución y puesta en marcha.

5.4.2. Gastos

¿Cuáles son los gastos medios anuales de la actividad?

Procederemos de igual manera con los gastos, detallando las principales partidas. El siguiente cuadro te muestra una estimación de los gastos medios necesarios de la explotación elegida como tipo a pleno rendimiento:

Cuadro 8: Cifra estimada de gastos anuales explotación hortofrutícola (euros)

	IMPORTE
Materias primas (semillas, etc.)	16.600
Suministros (electricidad, gasóleo)	1.000
Sueldos + Seguridad Social	12.000
Mantenimiento y conservación	400
Arrendamientos (tractor, etc.)	400
Seguros (agrario, etc.)	200
Servicios externos	500
Amortización inmovilizado	1.180
Otros gastos	700
TOTAL	32.980

Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas

Dentro de las materias primas debemos considerar principalmente las semillas y los abonos. Dentro de suministros hemos incluido, el agua, el gasóleo, la electricidad, etc. En los sueldos y salarios, consideramos que el propio emprendedor es el único trabajador de la explotación, ayudado por una persona en épocas determinadas, como pudiera ser el momento de la cosecha.

En algunos casos, la producción se puede vender directamente a una cooperativa. En este caso, el agricultor tendría que ceder a la cooperativa una comisión del 10%-15% en concepto de costes de distribución.

No hemos incluido gastos financieros, porque las inversiones a realizar para este tamaño de la explotación no suele ser necesario acudir a una entidad bancaria con el fin de obtener algún tipo de préstamo.

En el caso contrario, y por la información disponible, calculamos que la financiación ajena podría situarse hasta en un 20% del total de la inversión, con un plazo de amortización del préstamo de siete años. Los intereses podrían llegar al 6%.

En cuanto a la amortización de las inversiones, el criterio seguido es amortizar los edificios al 5% y el resto del activo material amortizable, al 10%. El inmovilizado inmaterial lo amortizamos a cinco años.

5.4.3. Previsión de ingresos

¿Cómo puedo realizar una previsión de ventas?

Al igual que suele ocurrir con los productos agrícolas tradicionales, los precios de los productos ecológicos también tienen oscilaciones importantes. No obstante, y por la información disponible, a través de encuestas a operadores de agricultura ecológica, consideramos que para el tipo de explotación que estamos manejando, podría tener unos ingresos por ventas alrededor de 37.000 euros. Las ventas de productos cosechados en invernadero suponen el 40% del total de la cifra de ingresos.

A los anteriores importes, habría que añadirle las subvenciones anuales concedidas por la Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvimento Rural. Estas subvenciones están en función de la extensión de la explotación y el tipo de cultivo o producto. El detalle de estas primas te los mostramos en el apartado 7.1 Anexo de Información Estadística de Interés, cuadro 0543.1.

5.4.4. Estructura de la cuenta de resultados

¿Cómo determino el beneficio de la actividad?

El siguiente cuadro te muestra una estimación de la cuenta de resultados de la explotación tipo a pleno rendimiento:

Cuadro 9: Cuenta de resultados explotación hortofrutícola (euros)

	IMPORTES
INGRESOS	37.360
Ventas productos invernadero	14.800
Ventas productos aire libre	22.200
Ingresos por subvenciones	360
GASTOS	32.980
Materias primas	16.600

Suministros	1.000
Sueldos + Seguridad Social	12.000
Mantenimiento y conservación	400
Arrendamientos	400
Conservación	200
Seguros	200
Servicios externos	500
Amortización inmovilizado	1.180
Otros gastos	700
RESULTADO BRUTO	4.380
% beneficio s/ventas	11,72
% beneficio s/inversiones	19,04

Fuente: Elaboración propia

5.4.5. Financiación

¿Qué alternativas tengo para obtener el dinero que necesito?

La cobertura del capital necesario para iniciar una actividad ecológica suele realizarse mediante contribuciones propias de capital. En el supuesto de que este importe no alcanzase para cubrir las necesidades, habría que acudir a la financiación ajena, a través de préstamos hipotecarios a largo plazo, que pueden llegar hasta un 20% del total de la inversión.

Como decíamos anteriormente, la financiación externa coincide habitualmente con la necesidad de compra de las tierras para la explotación. Esta necesidad, se suele observar igualmente en grandes explotaciones con maquinaria e instalaciones costosas, aunque las tierras sean propiedad del titular.

5.5. Recursos humanos

La lectura de este capítulo te permitirá conocer:

- > **EL PERFIL PROFESIONAL REQUERIDO PARA ESTA ACTIVIDAD**
- > **LOS CENTROS DE FORMACIÓN AGRARIA QUE EXISTEN EN GALICIA**
- > **LOS SERVICIOS EXTERIORES QUE ESTAS EMPRESAS SUELEN SUBCONTRATAR.**

5.5.1. Perfil profesional

- ¿Qué cualidades ha de tener el responsable de la actividad?*
- ¿Cuál es el perfil profesional de los empleados?*

La agricultura ecológica no es una actividad que requiera de unos conocimientos específicos diferentes a los utilizados en la agricultura tradicional. Se trata principalmente de aplicar unas normas y procedimientos, así como limitar el uso de determinados productos, plaguicidas, abonos químicos, etc. Si acaso, la práctica alternativa de cultivo requiere más información, entrenamiento, tiempo y habilidades en el manejo de la finca que la agricultura tradicional.

Aunque en sus inicios la agricultura ecológica surgió a través de personas con formación académica y procedentes de la ciudad, que trataban de poner en práctica una forma de agricultura diferente a la que se venía realizando, hoy en día son los agricultores y ganaderos tradicionales los que están adoptando estos sistemas productivos, generalmente motivados por una alternativa económica más viable que la actual.

Los organismos públicos, sindicatos agrarios, a través de diversas acciones informativas (conferencias, manuales, apoyo técnico, etc.) están facilitando la transición de muchos productores de la agricultura convencional a la ecológica.

Al margen de estas acciones concretas, existe en Galicia una importante red de escuelas de formación para técnicos de grado medio. A nivel nacional, en algunas universidades españolas se están desarrollando cursos de postgrado e incluso doctorados en el tema, que facilitan la conformación de un grupo de especialistas en el futuro.

En el apartado 7.4 Anexo de formación te mostramos una relación de los principales centros de formación en el ámbito de la Comunidad Autónoma Gallega.

5.5.2. Servicios exteriores

¿Qué funciones se delegan a empresas externas?

Tanto en agricultura ecológica como en el sector de la agricultura en general, es habitual que ciertas funciones administrativas sean subcontratadas a asesorías o gestorías. Estos servicios exteriores suelen consistir en asistencia laboral, fiscal y contable.

Además de las funciones administrativas, otros servicios exteriores necesarios para las explotaciones son los servicios de asesoramiento y asistencia técnica. Generalmente los productores están asociados en cooperativas agrarias que les ofrecen estos servicios, pero en el caso de no pertenecer a ninguna de ellas, los servicios de asesoramiento técnico agrícola se pueden obtener gratuitamente en los Servicios Comarcales de Extensión Agraria de la Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural, de la Xunta de Galicia.

5.5.3. Convenios colectivos aplicables

¿Existe algún convenio colectivo específico que regule la actividad en materia laboral?

Puesto que en Galicia no es relevante la cantidad de asalariados que hay en la agricultura, no existe ningún convenio colectivo de aplicación para el sector. Ahora bien, las empresas elaboradoras, dependiendo de sus características, sí que podrán estar incluidas dentro de algún convenio colectivo específico para la actividad a la que se dediquen.

6. VARIOS

6.1. Regímenes fiscales preferentes

El régimen fiscal para la declaración de resultados, depende de la condición adoptada por la empresa. Como ya habrás visto en el apartado de condición jurídica, los productores generalmente son empresarios individuales y por tanto declaran los resultados del negocio en el impuesto de la renta de las personas físicas (IRPF).

En estos casos el cálculo del resultado empresarial puede realizarse de tres maneras:

- Estimación Objetiva por módulos agrícolas, en base a unos parámetros determinados
- Estimación directa simplificada, cuando el importe neto de la cifra de negocio no supere los 601.012,10 € (100 millones de pesetas).
- Estimación directa normal, cuando el importe neto de la cifra de negocio supere los 601.012,10 € (100 millones de pesetas).

6.2. Normas sectoriales de aplicación

El reglamento CEE 2092/91 y posteriores modificaciones detalla las prácticas de cultivo, abonos y productos para el control de las plagas y enfermedades autorizados, normas de etiquetado, resto de obligaciones que deben cumplir este tipo de producciones y las medidas de control para garantizar al consumidor la autenticidad de los productos que se comercializan bajo la denominación de agricultura ecológica.

En España, el Real Decreto 1852/93 sobre producción agrícola ecológica y su indicación en los productos agrarios y alimentarios, estableció la base legal para que las CCAA asumieran el control de este tipo de producción, de acuerdo con lo establecido en el reglamento europeo.

En el apartado 7.5 Anexo de Normas Sectoriales de Aplicación encontrarás información complementaria sobre la normativa aplicable.

6.3. Ayudas

Existe la posibilidad de obtener diferentes ayudas para la puesta en marcha de tu negocio. Se ha considerado oportuno ofrecerte una relación de estas ayudas en el apartado 7.6 Anexo de Ayudas. Así, una vez que hayas definido totalmente tu Plan de Empresa, podrás analizar las posibilidades existentes y desechar aquellas que no sean útiles para tus necesidades o que sean incompatibles entre sí.

Como observarás, estas ayudas provienen, principalmente, de la Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais, mediante las actuaciones de Fomento de la Contratación por Cuenta Ajena, Autoempleo y Economía Social. Además, la Consellería de Economía e Facenda, a través del Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE), establece una serie de ayudas a los emprendedores.

Otro tipo de ayudas dirigidas al sector son las que pueden derivar de la aplicación de alguna de las iniciativas comunitarias con presencia en nuestra Comunidad: EQUAL, INTERREG III, LEADER + y URBAN. Además, puedes acogerte a ayudas procedentes de los fondos europeos AGADER y PRODER II. Para informarte sobre esta cuestión puedes dirigirte a la Axencia Galega de Desenvolvemento Rural (AGADER), a los Grupos de Acción Local o a las Fundaciones para el Desarrollo de las Comarcas de Galicia o a los Técnicos Locales de Empleo de los ayuntamientos.

Además de las anteriores, la Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural, tiene en su página web (www.xunta.es/conselle/ag) ayudas que te mostramos en la tabla que viene a continuación, en la que puedes ver las ayudas actualizadas que puedes solicitar.

POLÍTICA AGRÍCOLA COMÚN (PAC)		
PRODUCCIÓN AGRÍCOLA	PRODUCCIÓN GANADERA	ACCIONES DE EMPLEO
SANIDAD ANIMAL	MEJORAS ESTRUCTURALES Y MODERNIZACIÓN DE EXPLOTACIONES	SANIDAD VEGETAL
COOPERATIVAS, SAT Y AGRUPACIONES DE SERVICIOS AL AGRICULTOR	INDUSTRIALIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN AGROALIMENTARIA	OTRAS AYUDAS
FORMACIÓN E INVESTIGACIÓN: PROYECTOS, BOLSAS Y CENTROS		

La Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural, Gandería e Política Agroalimentaria ha publicado la Orden de 1 de abril de 2003, por la que se convocan ayudas para la agricultura ecológica y la ganadería ecológica, como métodos de producción agraria compatibles con el medio (DOG 10 de abril de 2003). Esta Consellería también tiene otras ayudas para la agricultura en general, que también podrías tener acceso a ellas. Esta Consellería tiene múltiples y variadas ayudas, por lo que en el apartado 7.6 Anexo de ayudas te las mostramos.

En España, en el RD 4/2001 de 12 de enero (BOE 13/01/2001) se establece una línea de ayudas específica para la agricultura ecológica, subvencionando a través de una prima anual por hectárea, variable según el tipo de cultivo, que será gestionada por las CCAA.

6.4. Organismos

6.4.1. Servicio de Extensión Agraria

En el anexo correspondiente podrás consultar las oficinas de extensión agraria existentes en la comunidad gallega. En ellos podrás tramitar los expedientes y subvenciones para la Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural. Además podrás recibir información y asesoramiento.

CONSELLERÍA DE POLÍTICA AGROALIMENTARIA E DESENVOLVEMENTO RURAL

Edificios Administrativos San Caetano s/n
15704 Santiago de Compostela
Tlf.: 981 54 54 00
Fax: 981 54 57 59
Página web: www.xunta.es/conselle/ag

Delegación da Coruña

Edificio Servicios Múltiples (Monelos)
Praza Luís Seoane s/n
Tlf.: 981 18 45 05 / 981 18 45 00
Fax: 981 18 46 51

Delegación de Lugo

Ronda Muralla, 70, 2º Andar
27003 Lugo
Tlf.: 982 29 45 28 / 982 29 44 93
Fax: 982 29 44 52

Delegación de Ourense

Florentino López Cuevillas, 4-6, baixo
32003 Ourense
Tlf.: 988 38 64 56
Fax: 988 38 65 66

Delegación de Pontevedra

Benito Corbal, 47, 4º
36071 Pontevedra
Tlf.: 986 80 54 00
Fax.: 986 80 54 85

6.4.2. Organismos de homologación y certificación

En Galicia el organismo de control y homologación autorizado por la Xunta de Galicia es:

Consello Regulador da Agricultura Ecolóxica de Galicia (CRAEGA)

Rúa Pescaderías 1

27400 Monforte de Lemos (Lugo)

Tlf.: 982 40 53 00

Fax: 982 41 65 30

E-mail: craega@arrakis.es

Página web: www.craega.es

6.4.3. Centros de estudio

Existen centros dependientes de las Diputaciones Provinciales y la Xunta de Galicia donde se imparte formación reglada. En el apartado 7.4 Anexo de Formación podrás consultar la lista de centros y la formación que se imparte en cada uno de ellos.

Las organizaciones sindicales agrarias vienen fomentado de manera complementaria, actividades dirigidas tanto a los agricultores tradicionales, como a los que ya desarrollan la agricultura ecológica. Jornadas y seminarios de corta duración, charlas-coloquio con profesionales, viajes a explotaciones ecológicas en otras comunidades para intercambio de experiencias y conocimientos, y, sobre todo cursos específicos de formación.

6.5. Páginas útiles en Internet

En el apartado 7.8 Anexo de Páginas Web de Interés encontrarás una serie de páginas de Internet relacionadas con la actividad de agricultura ecológica. Estas páginas te resultarán de interés para consulta de todo tipo de información relacionada con tu futura actividad.

6.6. Bibliografía

Soler, F., José María Gil, Mercedes Sánchez, Ana Sanjuán, Posibilidades de expansión a nivel detallista de los productos con denominación "agricultura ecológica", Dep Gestión Empresas, U.P. Navarra

García Arias, A.I. Política Agroambiental: cuatro años de aplicación en Galicia, Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural, Xunta de Galicia.

GAIN Report. Global Agriculture Information Network. septiembre 99

Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Censos y estadísticas

Instituto Nacional de Estadística (INE)

Instituto Galego de Estatística (IGE)

El exportador, 2.001

Revista de Agricultura, 2.002

Revista de Estudios Agrosociales y Pesqueros, 2.001

Revista Española de Investigación de Marketing, 1.998

6.7. Glosario

Amenazas: Fuerzas del entorno que impiden o dificultan la implantación de una estrategia.

Amortización: Tratamiento contable que recoge la pérdida de valor de los activos fijos, es decir, bienes de la empresa, tales como: vehículos, maquinaria, mobiliario, etc.

Barreras a la entrada: Factores que dificultan o evitan por completo la entrada de nuevos competidores en el mercado.

Barreras a la salida: Factores de tipo económico, estratégico o emocional que hacen que una empresa siga compitiendo en un negocio, aún cuando sus resultados sean insatisfactorios o, incluso, negativos.

Beneficio sobre inversión: Porcentaje que resulta de dividir el beneficio entre el importe que representa las inversiones necesarias para el arranque.

Beneficio sobre ventas: Porcentaje que resulta de dividir el beneficio entre los ingresos obtenidos por las ventas.

Canal comercial: Circuito que siguen los productos desde su origen hasta la puesta a disposición del consumidor final.

Condición jurídica: Estructura legal que puede adoptar una empresa.

Contexto sectorial o sector industrial: Conjunto de empresas que comparten una misma tecnología.

Fuerza de ventas: Conjunto de personas que se ocupan de todas las tareas relacionadas directamente con la venta de los productos fabricados o distribuidos por la empresa.

IAE (Impuesto de Actividades Económicas): Tributo que grava el ejercicio de las actividades empresariales, profesionales o artísticas, se ejerzan o no en local determinado. Es obligatorio para toda sociedad, empresario o profesional y se formula separadamente para cada actividad. El plazo es de diez días hábiles antes del inicio de la actividad y la validez es de un año natural; se renueva automáticamente.

Margen Bruto: Diferencia entre los ingresos por ventas y los costes directos necesarios para su obtención.

Margen comercial: Diferencia entre el precio de venta y el precio de coste del producto. Se suele expresar en términos de porcentaje respecto del precio de venta.

Mercado: Conjunto de personas, empresas o instituciones interesados y capaces de adquirir el producto o el servicio que se va a ofrecer a través de nuestra empresa.

Oportunidades: Todo aquello que pueda suponer una ventaja competitiva para la empresa o represente una posibilidad para mejorar la cifra de negocio o la rentabilidad.

Plan de empresa: Documento en el que se analiza el contenido del proyecto empresarial y en el que se describen todos los elementos de la empresa.

Productos sustitutivos: Productos que satisfacen las mismas necesidades que los que oferta la nueva empresa.

Puntos fuertes: Capacidades, recursos, posiciones alcanzadas, etc. que constituyen ventajas competitivas que pueden servir para explotar oportunidades o superar amenazas.

Puntos débiles: Aspectos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo de la estrategia y constituyen una amenaza para la organización.

Público objetivo: Segmento o segmentos de mercado a los que la empresa dirige su oferta comercial.

Segmentos del mercado: Divisiones de un mercado según determinadas características comunes.

Ventaja competitiva: Característica de un producto o una marca que otorga cierta superioridad sobre sus competidores inmediatos.

Viabilidad económica: Cualidad de un proyecto del que obtenemos un excedente (beneficio) suficiente para hacer frente al coste de su deuda, a la remuneración de sus accionistas y a la financiación de una parte de su crecimiento una vez que alcanza su capacidad de producción plena y después de deducir todos sus costes.

7. ANEXOS

7.1. Anexo de información estadística de interés

0400 Contexto Sectorial

Cuadro 0400.1: Evolución número de explotaciones por SAU¹, Galicia, 1993-1997 (unidades, %)

	1993		1995		1997	
	Número	%	Número	%	Número	%
< 1	14.973	10,80%	9.532	7,73%	11.259	9,82%
1 A < 2	42.061	30,34%	37.336	30,27%	29.361	25,60%
2 A < 5	46.499	33,54%	40.721	33,01%	36.649	31,96%
5 A < 10	21.910	15,80%	20.818	16,88%	19.914	17,36%
10 A < 20	10.810	7,80%	11.944	9,68%	13.612	11,87%
>=20	2.392	1,73%	3.007	2,44%	3.886	3,39%

1S.A.U.: Superficie agraria útil en hectáreas Fuente: Encuesta sobre la estructura de las explotaciones agrarias IGE

Cuadro 0400.2: Mano de obra en el sector agrícola, 1999 (unidades, %)

	MANO DE OBRA FAMILIAR		MANO DE OBRA NO FAMILIAR	
	Número	%	Número	%
GALICIA	184.134	95%	9.428	5%
A Coruña	61.520	96%	2.665	4%
Lugo	48.466	96%	2.150	4%
Ourense	30.906	95%	1.798	5%
Pontevedra	43.241	94%	2.815	6%

Fuente: Censo Agrario 1999

Cuadro 0400.3: Superficie de agricultura ecológica por tipo de cultivo, Galicia, 2003 (has.)

	A Coruña	Lugo	Ourense	Pontevedra	GALICIA
Cereales, leguminosas y otros	1,87	25,09	50,93	2,39	80,28
Hortalizas y tubérculos	11,62	6,02	8,46	2,69	28,79
Frutales	8,23	104,55	3,95	20	136,73
Viñedos	0,10	1,73	1,05	4,25	7,13
Aromáticas y medicinales	-	24,98	-	-	24,98
Bosque y recolección silvestre	155,35	253,67	38,59	2,18	449,79
Pastos, praderas y forrajes	336,95	1.729,03	2.983,66	139,51	5.189,15
Barbecho y abono verde	-	9,53	16,93	1,56	28,02
Semillas y viveros	-	-	-	0,65	0,65
Otros	-	2,16	-	-	2,16
TOTALES	514,12	2.156,76	3.103,57	173,23	5.947,68

Fuente: Estadísticas Agricultura Ecológica 2003 (MAPA)

Observa en el siguiente cuadro como la mayoría de las explotaciones agrícolas están a nombre de personas físicas, trabajadores autónomos en el régimen especial agrario de la Seguridad Social.

Cuadro 0400.4: Explotaciones según la personalidad jurídica del titular, Galicia, 1999 (%)

	A Coruña	Lugo	Ourense	Pontevedra	GALICIA
Autónomo	90,00	91,76	89,17	86,67	90,32
Sociedades y otros	10,00	8,24	10,83	13,33	9,68

Fuente: Censo Agrario 1999

0525 - Análisis de los clientes

Cuadro 0525.1: Segmentación en función grado consumo e intención de compra productos ecológicos (%)

	Consumo habitual	Consumo ocasional	Consumo probable	No consumo
Consumo	8,3%	64,2%	13,9%	13,6%
Sexo:				
Hombre	31,0%	41,6%	24,5%	56,2%
Mujer	69,0%	58,4%	75,5%	43,8%
Nivel de estudios:				
Sin estudios	0,0%	8,1%	4,2%	14,6%
Primarios o	34,5%	35,5%	31,2%	31,2%

elementales				
Medios	44,8%	22,2%	27,1%	22,9%
Superiores	20,7%	34,2%	37,5%	31,3%
Clase social:				
Baja/media-baja	3,5%	16,0%	12,2%	17,0%
Media/media-alta	13,8%	11,5%	6,2%	2,1%
Renta mensual (Euros):				
Menos de 900	31,0%	31,8%	28,6%	41,7%
900 - 1.500	37,9%	37,2%	36,7%	45,8%
Más de 1.500	31,1%	31,0%	34,7%	12,5%
Tamaño familiar	3,75	3,47	3,62	3,26
Edad	47,90	45,40	42,00	48,90
Nivel de conocimiento:				
Bajo	6,9%	59,3%	71,4%	81,2%
Medio	82,7%	37,2%	28,6%	16,7%
Alto	10,4%	3,5%	0,0%	2,1%

Fuente: Ponencia III Congreso Nacional de Economía Agraria. Septiembre 98. Lleida

0543 - Previsión de los ingresos

Cuadro 0543.1: Primas máximas de ayuda para la agricultura y ganadería ecológica, 2003 (euros, Ha.)

Tipo cultivo	SUPERFICIE	
	Prima/Ha. (€)	mínimo cultivo
Herbáceo seco	52,89	0,30
Herbáceo regadío	84,14	0,30
Frutales de seco	73,92	0,30
Frutales	153,26	0,30
Frutales de hueso y cítricos	198,33	0,30
Olivares	147,25	0,30
Hortícolas al aire libre	213,36	0,30
Hortícolas bajo plástico	480,81	0,30
Viñedos para vinificación	159,89	0,30
Cítricos	345,58	0,30

Fuente: Conselleria de Política Agroalimentaria y Desenvolvemento Rural

7.2. Anexo de proveedores

En esta actividad existen dos tipos de proveedores: maquinaria y suministros agrícolas. A continuación, te proporcionamos una serie de referencias a título orientativo que identificamos en las entrevistas y en las fuentes secundarias consultadas que pueden ser un punto de partida en la búsqueda de proveedores para tu negocio.

1. Comprobamos que en directorios comerciales tales como QDQ y Páginas Amarillas, tanto en soporte electrónico como en papel, puedes encontrar proveedores situados en tu zona.

- Páginas Amarillas: Los proveedores se encuentran bajo los epígrafes diferentes: Semillas, Productos Agrícolas, y Cooperativas agropecuarias. Además puedes acceder al formato electrónico en la página web www.paginas-amarillas.es con la ventaja de seleccionar cualquier provincia o localidad.
- QDQ: En los epígrafes Asesorías Agrícolas, Cooperativas, Maquinaria agrícola y forestal y Productos agrícolas, puedes encontrar proveedores para tu negocio. También puedes consultar la versión electrónica www.qdq.com
- Europages: Es un directorio comercial de negocios en el que puedes encontrar empresas de proveedores de todas las actividades de casi todos los países. La versión electrónica es www.europages.com.

2. Publicaciones especializadas:

- Vida Rural: Revista especializada donde se anuncian proveedores del sector. Se publica mensualmente. Su dirección web es: <http://www.revistachacra.com.ar/vidarural/crv.htm> .
- Agronegocios: Revista de publicación semanal. La puedes encontrar en la dirección anterior.
- www.ojd.es: Portal de control de la difusión de las publicaciones en el que puedes encontrar revistas especializadas en casi todos los sectores.

3. Asociaciones (de la propia actividad o de profesionales): En ellas te puedes informar sobre proveedores para tu negocio. La página web del Icxex (www.icex.es) cuenta con una base de datos de asociaciones existentes en España clasificadas por sectores (Asoc).

Constatamos que en las siguientes asociaciones facilitan direcciones de proveedores:

- Agrupación Española de Exportadores de Maquinaria Agrícola y sus Componentes, Sistemas de Riego y Equipamientos para la Cría Ganadera (AGRAGEX)
Gran Vía 13
48001 Bilbao
Tlf.: 94 470 65 05
Fax: 94 422 00 61
Página web: www.agragex.com

- Asociación Vida Sana
Clot 39,
08018 Barcelona
Página web: <http://www.vidasana.org/boletin.html>

4. Portales:

- www.almirante.com: Se trata de un buscador agrotématico español. Dentro de él puedes encontrar diferentes enlaces a empresas. Puedes consultar los enlaces Tecnología Agropecuaria, Planificación Rural y otros.
- www.agrieco.com: Ecoagro. Es un portal especializado con ofertas de compra-venta y un directorio donde encontrarás direcciones de empresas proveedoras en el epígrafe Casas Comerciales.
- www.agriberia.com: Portal especializado en agricultura y ganadería. En la sección Agricultura puedes acceder a un Directorio de asociaciones de agricultura, cooperativas, y proveedores de instalaciones, accesorios, piensos, etc.
- www.kompass.com: Portal que contiene información empresarial de todo el mundo. En esta página puedes encontrar una base de datos sobre empresas de todos los sectores y de casi todos los países.

5. Bases de datos: Existen varias bases de datos de empresas clasificadas por sectores, como son las de la Cámara de Comercio, Ardán (del Consorcio de la Zona Franca de Vigo), y otras bases de datos privadas.

6. Otros: Puedes informarte sobre proveedores en las diferentes cooperativas agrarias gallegas o españolas. Puedes encontrar un listado de ellas en la Guía de las Cooperativas Agrarias en Internet: www.geocities.com/WallStreet/Floor/4581 . También puedes consultar la Asociación Galega de Cooperativas Agrarias (AGACA) en la siguiente dirección: www.agaca.es

7.3. Anexo de ferias

En este apartado se incluye una lista de los eventos más significativos a nivel nacional e internacional relacionados con el sector.

LOCALIDAD	NOMBRE	EVENTO
NUREMBERG	BIOFACH	Salón Mundial de Alimentos Ecológicos y Productos Naturales
CORDOBA	FERIA DE LA AGRICULTURA ECOLÓGICA	Feria de la Agricultura Ecológica
SILLEDA	SEMANA VERDE DE GALICIA	Feria Internacional Ganadera, de Maquinaria Agrícola, Forestal y Madera,
SILLEDA	SALIMAT	Salón de Alimentación del Atlántico
MADRID	GOURMET	Salón Internacional del Club de Gourmets
BARCELONA	ALIMENTARIA	Salón Internacional de la Alimentación y Bebidas
VIGO	VIGONATURA	

Para obtener información sobre ferias internacionales, puedes consultar, entre otros, el portal de Internet www.expo24-7.com.

7.4. Anexo de formación

CENTROS DE ESTUDIOS Y FORMACIÓN:

Centro de Promoción Rural "El Piñeiral"

Población: ARZUA - Tif.: 981 50 05 80
 FP2: Agraria / Gestión y Administración de Empresas Agropecuarias.
 Ciclos Medio y Superior: Industrias Alimentarias
 Enseñanzas Continuas: Dirección y Gestión de Cooperativas.
 Enseñanzas Ocupacionales: Apicultura / Productos Lácteos.

Centro de Capacitación Agraria de Guísamo.

Población: GUIAMO - Tif.: 981 79 52 20-58
 FP2: Agraria
 Ciclos Nivel Medio: Explotaciones Agrarias Intensivas. / Jardinería
 Ciclos Medio y Superior: Industrias Alimentarias

Centro de Capacitación Agraria de "Boqueixón".

Población: SANTIAGO DE COMPOSTELA - Tif.: 981 51 18 15
 FP2: Agraria
 Ciclos Nivel Medio: Trabajos Forestales y de Conservación del Medio Natural /
 Explotaciones Agrarias Extensivas.
 Ciclos Medio y Superior: Industrias Alimentarias

Centro de Promoción Rural "Fonteboa"

Población: CORISTANCO - Tif.: 981 73 30 51
 FP2 : Agraria / Gestión y Administración de Empresas Agropecuarias.
 Ciclos Medio y Superior: Industrias Alimentarias
 Enseñanzas Continuas: Dirección y Gestión de Cooperativas.
 Enseñanzas Ocupacionales: Apicultura / Cultivos Industriales.

Instituto de Formación Profesional

Población: ARZUA - Tif.: 981 50 05 27
 FP2: Agraria
 Ciclos Nivel Medio: Trabajos Forestales y de Conservación del Medio Natural.
 Ciclos Medio y Superior: Industrias Alimentarias

Centro Nacional de Formación Ocupacional.

Población: SANTIAGO DE COMPOSTELA - Tif.: 981 52 25 63
 FP2: Agraria

Ciclos Medio y Superior: Industrias Alimentarias
Enseñanzas Ocupacionales: Forestal / Ganadería / Metodología de Formación de Formadores.

Centro de Capacitación Agraria de Alta Montaña.

Población: BECERREA - Tif.: 982 16 12 03
FP2: Agraria
Ciclos Nivel Medio: Trabajos Forestales y de Conservación del Medio Natural.
Ciclos Medio y Superior: Industrias Alimentarias

Centro de Capacitación Agraria "Pedro Murias".

Población: RIBADEO - Tif.: 982 13 10 17
FP2: Agraria
Ciclos Nivel Medio: Explotaciones Agrarias Extensivas
Ciclos Medio y Superior: Industrias Alimentarias

Escuela de Capacitación Agraria.

Población: MONFORTE DE LEMOS - TELF.: 982 40 06 65
FP2: Agraria
Ciclos Nivel Medio: Explotaciones Agrarias Intensivas.
Ciclos Medio y Superior: Industrias Alimentarias

Instituto de Enseñanza Secundaria "Castro Ribera del Lea"

Población: CASTRO RIBERAS DE LEA / CASTRO DE REY - Tif.: 982 31 05 02
FP2: Agraria
Ciclos Nivel Superior: Gestión y Organización de Recursos Naturales y Paisajísticos.
Ciclos Medio y Superior: Industrias Alimentarias

Granja Escuela de Capacitación Agraria de "Rairo-Orense"

Población: OURENSE - Tif.: 988 22 05 46
FP2: Agraria
Ciclos Medio y Superior: Industrias Alimentarias
Programa de Garantía Social: Iniciación a las Explotaciones Agropecuarias.

Escuela de Capacitación Forestal

Población: LOURIZAN - Tif.: 986 85 64 00-04
FP2: Agraria
Ciclos Nivel Medio: Trabajos Forestales y de Conservación del Medio Natural
Ciclos Medio y Superior: Industrias Alimentarias

Instituto de Enseñanza Secundaria "A Granxa"

Población: PONTEAREAS - Tif.: 986 64 00 68
FP2: Agraria
Ciclos Nivel Medio: Explotaciones Agrarias Extensivas.
Ciclos Medio y Superior: Industrias Alimentarias / Elaboración de vinos y otras bebidas.

Centro de Promoción Rural "A Cancela"

Población: LAS NIEVES (Pontevedra) - Tif.: 986 64 82 50
FP2: Agraria / Gestión y Administración de Empresas Comunitarias.
Ciclos Medio y Superior: Industrias Alimentarias
Enseñanzas Continuas: Dirección y Gestión de Cooperativas / Viticultura / Jardinería.

7.5. Anexo de normas sectoriales de aplicación

NORMATIVA EUROPEA SOBRE PRODUCCIÓN AGRARIA ECOLÓGICA

- Reglamento (CEE) 2092/91 del Consejo, de 24 de Junio de 1991.
- Reglamento (CE) 1804/1999 del Consejo, de 19 de Junio de 1999.

DISPOSICIONES ADICIONALES

- Reglamento (CEE) 94/92 de la Comisión (14/01/1992)
- Reglamento (CEE) 3457/92 de la Comisión (30/11/1992)
- Reglamento (CEE) 207/93 de la Comisión (29/01/1993)
- Reglamento (CE) 331/2000 de la Comisión (17/12/1999)

MODIFICACIONES

- Reglamento (CEE) 1535/92 de la Comisión (15/06/1992)
- Reglamento (CEE) 2083/92 del Consejo (14/07/1992)
- Reglamento (CEE) 3713/92 de la Comisión (22/12/1992)
- Reglamento (CEE) 1593/93 de la Comisión (24/06/1993)
- Reglamento (CEE) 2608/93 de la Comisión (23/09/1993)
- Reglamento (CEE) 1468/94 del Consejo (20/06/1994)
- Reglamento (CEE) 688/94 de la Comisión (28/03/1994)
- Reglamento (CEE) 2381/94 de la Comisión (30/09/1994)
- Reglamento (CE) 529/95 de la Comisión (09/03/1995)
- Reglamento (CE) 1201/95 de la Comisión (29/05/1995)
- Reglamento (CE) 1202/95 de la Comisión (29/05/1995)
- Reglamento (CE) 1935/95 del Consejo (22/06/1995)
- Reglamento (CE) 418/96 de la Comisión (07/03/1996)
- Reglamento (CE) 522/96 de la Comisión (6/03/1996)

NORMATIVA ESPAÑOLA SOBRE PRODUCCION AGRARIA ECOLÓGICA

- RD 759/1988 (15/07/1988)
- Orden de 30 de Septiembre de 1989
- RD 1852/1993 (22/10/1993), modificado por RD 506/2001 (26/05/2001).
- Orden de 14 de Marzo de 1995
- Orden de 19 de Marzo 1995
- Orden de 2 de Agosto de 1995
- Resolución de 22 de Septiembre de 1995
- Orden de 26 de Septiembre de 1996
- Orden de 1 de Septiembre 1997
- RD 506/2001 (11/05/2001)

NORMATIVA AUTONOMICA

- Orden de la Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvimento Rural de 7 de Mayo de 1997(DOG 16/05/97) por el que se regula la producción agrícola

ecológica y su indicación en el ámbito de la comunidad autónoma de Galicia y se crea el Consejo Regulador de la Agricultura Ecológica de Galicia

- Orden de la Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural de 29 de Mayo de 1997 por el que se nombra el Consejo Regulador Provisional de la Agricultura Ecológica de Galicia, modificado por la Orden del 18 de Marzo de 1998 (DOG 31/03/98)
- Orden de 21 de Agosto de 1997 (DOG 18/09/97) por el que se aprueba el logotipo, la contraetiqueta y el precinto identificadores de la producción agrícola ecológica de Galicia.

7.6. Anexo de ayudas

El apoyo a la cultura emprendedora tiene como finalidad buscar nuevas alternativas y diversificar el tejido productivo de las Comunidades Autónomas. Apareciendo así líneas de ayuda que pretenden facilitar el camino al emprendedor, este apartado se centra en aquellas que ofrece la Consellería de Asuntos Sociales, Empleo e Relacións Laborais, IGAPE e ICO (por su carácter anual).

Existen otras pero debe ser el emprendedor el que haga el seguimiento de las mismas.

A continuación te mostramos los programas que planifica y coordina la Dirección General de Empleo, dentro de las políticas activas que están encaminadas a crear mejores puestos de trabajo:

1.Fomento de la contratación por cuenta ajena

Entre este tipo de ayudas nos podemos encontrar con aquellas que pretenden fomentar:

la contratación indefinida, que pretenden equiparar las tasas de estabilidad en el empleo de Galicia con las del resto de Europa.

los contratos en prácticas, como medio para que los desempleados más jóvenes puedan adquirir la experiencia necesaria. Uno de los requisitos exigidos es que los contratos tengan una duración mínima de doce meses y, asimismo, se busca fomentar que los contratos estén vinculados a proyectos de I+D.

2.Promoción del autoempleo y la economía social

Las directrices de empleo de la Unión Europea cuentan con un capítulo especial dedicado a la necesidad de fomentar el espíritu de empresa y de eliminar los obstáculos con los que se encuentran los emprendedores a la hora de poner en marcha un negocio. Siguiendo estas pautas, la Xunta de Galicia promovió ayudas a favor de emprendedores, que van desde la subvención financiera a las rentas para el inicio de la actividad hasta la subvención para la adquisición de activos.

De este modo se pretende, además, fomentar la aparición de nuevos proyectos que dinamicen la actividad empresarial en zonas menos desarrolladas, así como aprovechar las oportunidades de empleo que ofrecen las nuevas tecnologías.

3. Programas de cooperación

Los programas de cooperación con entidades locales y otras entidades sin ánimo de lucro pretenden, mediante la contratación de desempleados para la realización de obras o servicios de interés general, aprovechar el potencial de los nuevos campos de empleo y contribuir al desarrollo local y comarcal.

4. Escuelas Taller-Talleres de empleo

Las escuelas taller son instrumentos que pretenden compaginar la formación especializada en determinados oficios con el trabajo remunerado en una obra de interés para la zona en la que se implanten. Destinadas a menores de 25 años, pero la Xunta de Galicia puso en marcha también los llamados talleres de empleo para mayores de 40 años.

5. Programa LABORA: juventud con experiencia

En lo que se refiere a la juventud, se introdujo la apuesta por garantizar una primera experiencia laboral a todos los jóvenes gallegos antes de cumplir seis meses desempleados y, en todo caso, antes de los treinta años. El Programa LABORA, que se formula de modo que sea una realidad en el año 2005, exige complementar el ritmo de creación de empleo en el sector privado.

En lo que respecta a la línea de subvenciones y ayudas, que mantiene anualmente la Consellería de Asuntos Sociales, Empleo e Relacións Laborais para favorecer el empleo, están centradas en dos áreas:

1. Apoyo a emprendedores: Autoempleo y economía social

2. Incentivos a la contratación por cuenta ajena

La misión es aproximar al emprendedor los medios de los que la Administración Autónoma dispone con el objetivo de que este disponga en la puesta en marcha de su idea empresarial de recursos suficientes. Por una parte, se trata de incentivar la creación de empleo estable mediante ayudas a la contratación indefinida inicial y a la transformación de contratos temporales en indefinidos. Por otra parte, se busca apoyar la iniciativa empresarial de los desempleados mediante el empleo autónomo y diferentes formas de la economía social.

1. Apoyo a emprendedores: Autoempleo y Economía Social

1.1 Fomento de empleo en cooperativas y sociedades laborales

Su objeto es promover acciones e facilitar ayudas e subvenciones que contribuyan a la creación y el mantenimiento de puestos de trabajo.

Tipos de ayuda

- Por la incorporación de socios colectivos o de trabajo
- Para la contratación de directores o gerentes
- Subvención financiera de reducción de tipo de interés de préstamos

Adquisición de inmovilizado material e inmaterial.

Orden do 25 de marzo de 2004 (DOG nº 65; del 2 de abril de 2004)

1.2 Promoción del empleo autónomo

Su fin es promover aquellos proyectos que permitan a los trabajadores establecerse como autónomos. Sus beneficiarios son desempleados inscritos que proyecten al creación de su propio puesto de trabajo.

Tipos de ayuda:

- Subvención financiera de reducción de tipo de interés de préstamos
- Rentas por inicio de actividad

Orden del 12 de marzo de 2004 (DOG nº 60, del 26 de marzo de 2004)

1.3 Ayudas a mujeres emprendedoras. Programa EMEGA.

1.4 Creación y mantenimiento de centros especiales de empleo

Su objeto es incentivar los centros especiales de empleo en cuanto fórmulas empresariales eficaces para generar empleo estable para personas desempleadas con discapacidad.

Tipos de ayuda:

Para la creación e ampliación de centros especiales de empleo:

- Ayudas para la asistencia técnica.
- Subvención financiera de reducción de tipo de interés de préstamos
- Adquisición de activo fijo

Para el mantenimiento de los centros especiales de empleo:

- Bonificación en las cuotas de la Seguridad Social y subvención del coste salarial de los puestos de trabajo

- Subvenciones para la adaptación de los puestos de trabajo y eliminación de barreras arquitectónicas.
- Subvención para el saneamiento financiero

Orden del 9 de marzo de 2004. (DOG nº 55; 18.03.2004).

1.5 Promoción del empleo autónomo de personas con necesidades especiales

Dirigido a personas con certificado de discapacidad inscritos como demandantes de empleo que pretendan establecerse como autónomos.

Tipos de ayuda:

- Subvención financiera de reducción de tipo de interés de préstamos
- Rentas de inicio de actividad
- Subvención a la creación del puesto de trabajo propio, en función de la inversión en activo fijo

Orden del 9 de marzo de 2004 (DOG nº 55; 18.03.2004).

1.6 Iniciativas Locales de Empleo e Iniciativas de Empleo Rural

Se entiende por Iniciativas de Empleo los proyectos empresariales de carácter privado innovadores, generadores de empleo, promocionados y apoyados por la Xunta de Galicia o por administraciones locales de carácter territorial de la Comunidad Autónoma Gallega, previamente cualificados como iniciativas de empleo e inscritos como tales en el registro administrativo habilitado a tal fin en las Delegaciones Provinciales y en la Dirección Xeral de Promoción do Emprego de la Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais

Decreto 9/2000, do 12 de enero (DOG nº18, 27/01/2000)

1.7 Iniciativas de empleo de base tecnológica

Se dirige a PYMES proyectos empresariales innovadores de contenido científico y/o tecnológico, previamente cualificados como iniciativas de empleo de base tecnológica (lebt's) e inscritos en el registro administrativo habilitado al efecto en la Dirección Xeral de Promoción do Emprego.

Tipos de ayudas:

- A la creación directa de empleo estable
- Subvención financiera de reducción de tipo de interés de préstamos
- Subvención por asistencia técnica para la contratación de expertos técnicos de alta cualificación
- Apoyo a la función gerencial

- Subvención gastos de inicio de actividad
- Para el mantenimiento de empleo estable, en función de la existencia de gastos de alquiler

Orden do 27 de febrero de 2004 (DOG nº 49, del 10 de marzo de 2004).

2. Incentivos a la contratación por cuenta ajena

2.1 Programas de fomento de la estabilidad en el empleo

Esta actuación tiene por objeto el fomento de la estabilidad en el empleo, a través del fomento de la contratación indefinida inicial o por transformación de contratos de duración determinada, a través de los siguientes programas:

- Programa de fomento de la contratación indefinida de colectivos de desempleados con mayores dificultades de inserción laboral
- Programa de fomento de la estabilidad.
- Programa de fomento de la contratación indefinida inicial vinculada a proyectos de I+D

Tipo de ayuda: Subvenciones por trabajador contratado

Orden del 11 de marzo de 2004 (DOG nº 60, del 26 de marzo de 2004.)

2.2 Incentivos a la contratación indefinida de personas con discapacidad

Dirigido a empresas que contraten con carácter indefinido a trabajadores discapacitados desempleados o procedentes de centros especiales de empleo, o que transformen en indefinidos contratos temporales.

Tipos de ayuda:

- Subvención por trabajador contratado por tiempo indefinido y a jornada completa
- Para la adaptación de los puestos de trabajo.
- Bonificación cuotas de la Seguridad Social

Orden del 9 de marzo de 2004 (DOG nº 55; 18.03.2004).

2.3 Programas de incentivos a la contratación por cuenta ajena como medida de mejora de la empleabilidad de colectivos desfavorecidos.

Su objeto es establecer incentivos a la contratación temporal de grupos con desventajas en el acceso al mercado laboral. Integra los siguientes programas:

- Programa de fomento de la contratación temporal de los trabajadores pertenecientes a colectivos en riesgo de exclusión social .
- Programa de los contratos en prácticas de jóvenes titulados y para la innovación tecnológica
- Programa de fomento de la contratación temporal de los desempleados incorporados al Programa Labora

Tipos de ayuda: Subvenciones por trabajador contratado

Orden del 9 de marzo de 2004 (DOG nº 60, del 26 de marzo de 2004.)

2.4 Incentivos a la contratación dirigidos a conciliar la vida laboral y familiar

Con la finalidad de promover la igualdad de oportunidades y favorecer la conciliación de vida laboral y familiar se contemplan dos tipos de ayudas:

- Por la reincorporación a la empresa de personas trabajadoras tras un proceso de maternidad/paternidad
- Por las contrataciones de interinidad para la sustitución de trabajadores en excedencia para el cuidado de familiares o con reducción de la jornada de trabajo por motivos familiar

Tipos de ayuda:

- En el primer caso, ayuda de cuantía igual a parte de las cuotas a la Seguridad Social
- En el segundo, ayuda de hasta 2400 euros

Orden del 26 de febrero de 2004. (DOG nº 49, del 10 de marzo de 2004)

2.5 Ayudas a empresarios sin asalariados dirigidas a la contratación de su primer trabajador fijo

Ayuda a la contratación del primer trabajador fijo, siempre que pertenezca a alguno de los colectivos especificados en la convocatoria, contemplándose la posibilidad de contratación de familiares que tengan la consideración de trabajadores autónomos .

Tipo de ayuda: Subvención equivalente a un 30% de la base mínima de cotización correspondiente al grupo de cotización del trabajador

Orden del 25 de febrero de 2004 (DOG nº 49, del 10 de marzo de 2004)

Existen asimismo otras líneas de ayudas dependientes de otros organismos e instituciones.

IGAPE (www.IGAPE.es)

Ofrece una amplia oferta programas y ayudas:

- Apoyos a Inversiones (programa a emprendedores, línea microcréditos, ...)
- Nuevas iniciativas empresariales
- Continuidad y mejora competitiva
- Apoyo a emprendedores
- Formación
- Servicios (diagnóstico, plan de empresa....)

En esta apartado nos centraremos en los distintos apoyos a Inversiones, concretamente los dos que te mencionamos anteriormente:

1.Programa Emprendedores, que pretende favorecer la aparición de nuevos emprendedores y creación de nuevas iniciativas mediante:

- Apoyo a la elaboración y formación de planes de empresa
- Apoyos a la implantación : concesión de subvenciones a las inversiones y gastos de puesta en marcha, préstamos, intermediación en la concesión de recursos financieros, apoyos a la creación de viveros de empresas y servicios de tutoría

Parece que sólo queda la línea de financiación a través de convenio con Compañía Española de Reafianzamiento, las Entidades Financieras y las Sociedades de Garantía Recíproca

2.Microcréditos: Ayuda para la adquisición de activos fijos (pequeño volumen). Con las características que te mostramos a continuación.

Tipo de interés fijo-----0% Costa de Morte; 2,5% resto de Galicia.

Plazo de amortización-----5 años, incluido hasta 1 año de carencia

Inversiones-----Activos fijos

Garantías-----Aval de SRG

Solicitudes-----Se presentan en el IGAPE

Desde el 14 de octubre de 2003 la línea de microcréditos, instrumentada mediante convenio entre IGAPE - SEPIDES y las entidades financieras tiene agotada su dotación económica. Las nuevas solicitudes pueden dirigirse a la línea instrumentada mediante convenio IGAPE - CERSA - ENTIDADES FINANCIERAS - SGR´s.

Ayudas del Instituto de Crédito Oficial (ICO)

1.Línea PYME 2004: Tiene como objetivo financiar en condiciones preferentes las inversiones en activos fijos productivos llevadas a cabo por Pymes. Está destinado a Pequeñas y medianas empresas (menos de 250 trabajadores) de cualquier sector económico que realicen inversiones en España, se financia hasta el 70% del proyecto de inversión neto.

2.Línea de Microcréditos para España 2004: Tiene como objetivo financiar la puesta en marcha de pequeños negocios o microempresas por parte de personas que carezcan de garantías bancarias o aval. Esta destinada para todas aquellas personas que por carecer de garantías no tengan acceso a otro tipo de financiación, se financia hasta el 95% de la inversión a realizar, con un límite de 25.000 euros.

7.7. Anexo de unidades periféricas del servicio de extensión agraria

PROVINCIA DE A CORUÑA

ÁREA	OFICINAS	RESPONSABLE
Arzúa	ArzúaMelideOrdes	Antonio Pérez AbellaAvda. do Xeneralísimo, 41, 1º15680 OrdesTlf: 981 68 02 27Fax: 981 68 02 27
Carballo	BaioCambreCarballoCorcubión	Francisco Javier López GarcíaDetrás da Igrexa s/n15106 CarballoTlf: 981 70 04 95Fax: 981 70 04 95
Noia - Santiago	NegreiraNoiaPadrónRibeiraSanta CombaSantiago	Francisco Santos UchaFonte dos Concheiros 915703 SantiagoTlf: 981 54 66 72Fax: 981 54 66 73
Betanzos -Ferrol	BetanzosCedeiraFerrolOrtigueiraPontedeumeAs PontesTeixeiro	Jesús Martínez PermuyEdificio AdministrativoPraza Camilo J. Cela, s/n, 5º15403 FerrolTlf: 981 33 70 50Fax: 981 33 70 51

PROVINCIA DE LUGO

ÁREA	OFICINAS	RESPONSABLE
Lugo	LugoCastroverdeFriolSarria	Victorino Amado BandeRonda da Muralla, 70, Baixo 1º27003 LugoTlf: 982 29 45 36Fax: 982 29 44 52
Becerreá	BecerreáA Fonsagrada	(vacante) Ronda de Outeiro 27640 Becerreá Tlf: 982 36 02 43 Fax: 982 36 02 43
Monforte	Monforte de LemosChantadaMonterrosoQuiroga	Jesús Elías Ordás Pérez Av. de Galicia, 64 (bis), baixo 27400 Monforte Tlf: 982 40 26 52 Fax: 982 40 40 30
Mondoñedo	ViveiroMondoñedoRibadeoFoz	Lorenzo Molejón Villamil Pardo de Cela 22 27740 Mondoñedo Tlf: 982 52 17 57 Fax: 982 50

73 13

Vilalba VilalbaMeiraGuitiriz Juan Quintela Peteiro Sesulce 21
27300 Guitiriz Tlf: 982 37 03 51
Fax: 982 37 03 51

PROVINCIA DE OURENSE

ÁREA	OFICINAS	RESPONSABLE
Ourense	Bande Carballiño Celanova Ourense Ribadavia	(vacante) Florentino López Cuevillas 4- 6 Baixo 32003 Ourense Tlf.: 988 38 65 35 Fax: 988 38 65 30
O Barco - Trives	O Barco de Valdeorras Castro Caldelas A Gudiña A Pobra de Trives A Rúa Viana do Bolo	José Luis Bartolomé Lozano Casa Grande de Viloiira 32300 O Barco Tlf.: 988 41 08 28 Fax: 988 32 00 83
Verín	Allariz Maceda Verín Xinzo de Limia	Corona Meixeira Romasanta Dr. Pedro González, 5, 1º 32600 Verín Tlf.: 988 41 08 28 Fax: 988 41 21 45

PROVINCIA DE PONTEVEDRA

ÁREA	OFICINAS	RESPONSABLE
Lalín	A Estrada Forcarei Lalín Silleda Vila de Cruces	Juan Ramón Fernández Sanguino Prieto Recinto Feiral 17 36540 Silleda Tlf.: 986 58 00 20 Fax: 986 58 13 51
Porriño	A Cañiza O Porriño O Rosal Ponteareas Redondela Tui	Juan García Sanchez Ribeira s/n Torneiros 36410 Porriño Tlf.: 986 33 01 73 Fax: 986 33 38 63
Pontevedra Vilagarcía	Caldas de Reis Cangas Ponte Caldelas Sanxenxo Vilagarcía	José Carlos Porto Vázquez Conde Vallellano, 13, 1º 36600 Vilagarcía Tlf.: 986 50 09 73 Fax: 986 50 09 73

-

7.8. Anexo de páginas web de interés

TEMÁTICAS:

- Infoagro www.infoagro.com
- Buscador agrotemático español www.almirante.com
- Agroterra www.agroterra.com
- Agricultura www.agricultura.com
- Asociación Vida Sana : www.vidasana.org

INSTITUCIONES PÚBLICAS:

- Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural www.xunta.es/conselle/ag
- Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais www.xunta.es/conselle/as
- Instituto Galego de Promoción Económica www.igape.es
- Consello Regulador de Agricultura Ecolóxica de Galicia (CRAEGA) www.craega.com
- Consejo de Agricultura Ecológica de la Región de Murcia www.caermurcia.com
- Comité Andaluz de Agricultura Ecológica www.caae.es
- Comité Extremeño de Producción Agraria Ecológica www.juntaex.es/consejerias/aym/dgpifa/cepae/inicio.htm
- Departamento de Agricultura, Ganadería y Alimentación de la Comunidad Foral de Navarra www.cfnavarra.es/agricultura
- Consejo de Agricultura Ecológica de la Comunidad Valenciana www.cae-cv.com
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación español www.mapya.es
- Instituto Nacional de Estadística www.ine.es
- Instituto Galego de Estatística www.ige.xunta.es
- Escuela Agraria de Manresa www.agrariamanresa.org

- Escola de Agricultura Ecolóxica www.agroecogalicia.com

Axencia Galega de Desenvolvemento Rural (AGADER): <http://agader.xunta.es>

7.9. Reflexiones para hacer el estudio de mercado

A continuación, incluimos una serie de puntos que pensamos debes considerar al hacer el análisis del mercado, ya que pueden condicionar tu estrategia comercial:

- ¿Has pensado si debes comercializar los productos bajo marca propia?, ¿por qué? En caso afirmativo, ¿has valorado lo que te va a costar, en tiempo y dinero? (Ver Apartado 5.3.1)
- ¿Has identificado tu competencia?, ¿dónde están situadas estas explotaciones?, ¿qué volumen de producción anual tienen? (Consulta el registro de las empresas inscritas en CRAEGA y sus datos más importantes)
- Dadas tus necesidades de maquinaria, semillas, etc, ¿has localizado proveedores adecuados? (Ver Anexo 7.2)
- ¿Has identificado posibles compradores de tu producto (distribuidores, restaurantes, tiendas especializadas?, ¿cómo y por qué compran?, ¿qué aspectos tienen en cuenta a la hora de seleccionar un proveedor?, ¿qué porcentaje de tu producción están dispuestos a absorber?, ¿por qué te van a comprar a ti y no a la competencia? (Ver Apartado 5.2.5)
- ¿Has valorado las ventajas y desventajas de las diferentes modalidades de distribución? (Ver Apartado 5.3.3)
- ¿Conoces el precio de venta a lo largo del año en el canal de distribución? (Ver Apartado 5.3.2)
- ¿Has pensado cómo vas a promocionar y dar a conocer tu marca? (Ver Apartado 5.3.4)

8. NOTA DE LOS AUTORES

Autores de la adaptación:

Arturo Barreiro Tubío, Técnico de Empleo do Concello de Lousame.

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, diciembre de 2004