



Granja escuela El Nido

Trabajo Final de Grado

Grado en Administración y Dirección de empresas

Realizado por: Carlos Cordero Romaguera

Tutelado por: Joaquín Máximo Loras Campos



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

Índice

| | | |
|-------|------------------------------------------------------------------|----|
| 1. | Introducción | 6 |
| 1.1 | Resumen ejecutivo | 6 |
| 1.2 | Objeto del TFG y asignaturas relacionadas | 7 |
| 1.3 | Idea de negocio | 10 |
| 1.4 | Justificación del tema | 11 |
| 1.5 | Metodología | 12 |
| 1.6 | Objetivos | 12 |
| 2. | Análisis de la situación | 14 |
| 2.1 | Identificación de la empresa | 14 |
| 2.2 | Descripción de la actividad y sector al que pertenece..... | 15 |
| 2.3 | Cliente/público objetivo | 17 |
| 2.4 | Información del emprendedor que realiza el proyecto | 17 |
| 3. | Localización | 20 |
| 3.1 | Requisitos. Identificación | 20 |
| 3.2 | Proceso para determinar la ubicación | 21 |
| 3.3 | Terreno seleccionado | 22 |
| 3.4 | Establecimiento | 25 |
| 3.4.1 | Diseño..... | 25 |
| 3.4.2 | Material necesario para comenzar la actividad y su importe | 27 |
| 4. | Análisis del entorno | 31 |
| 4.1 | PESTEL | 31 |
| 4.1.1 | Factores políticos..... | 31 |
| 4.1.2 | Factores económicos | 32 |
| 4.1.3 | Factores socioculturales y demográficos | 33 |
| 4.1.4 | Factores tecnológicos | 33 |
| 4.1.5 | Factores medioambientales | 34 |
| 4.1.6 | Factores legales | 34 |
| 4.2 | PORTER..... | 36 |
| 4.2.1 | Rivalidad entre los actuales competidores | 36 |
| 4.2.2 | Sobre el poder de negociación de los clientes..... | 37 |

Plan de empresa creación granja escuela

| | |
|---------------------------------------------------------------|----|
| 4.2.3 Sobre el poder negociación de los proveedores..... | 38 |
| 4.2.4 Sobre la amenaza de entrada de nuevos competidores..... | 39 |
| 4.2.5 Sobre la amenaza de productos sustitutivos | 40 |
| 4.2.6 Valoración | 41 |
| 5. Diagnostico DAFO..... | 43 |
| 5.1 Amenazas | 43 |
| 5.2 Oportunidades | 45 |
| 5.3 Debilidades..... | 46 |
| 5.4 Fortalezas | 47 |
| 5.5 CAME..... | 49 |
| 6. Análisis estratégico..... | 52 |
| 6.1 Misión..... | 52 |
| 6.2 Visión..... | 52 |
| 6.3 Valores | 52 |
| 6.4 Dirección de desarrollo | 53 |
| 6.5 Prioridades estratégicas | 54 |
| 6.5.1 Perspectiva financiera | 54 |
| 6.5.2 Perspectiva de cliente | 54 |
| 6.5.3 Perspectiva administrativa | 55 |
| 6.5.4 Perspectiva de aprendizaje y crecimiento | 55 |
| 7. Política comercial | 56 |
| 7.1 Producto-servicio | 56 |
| 7.2 Decisiones sobre precios | 60 |
| 7.3 Distribución | 65 |
| 7.4 Decisiones sobre comunicación | 66 |
| 7.5 Estrategia de marketing | 70 |
| 7.5.1 De cartera..... | 70 |
| 7.5.2 Segmentación y público objetivo..... | 72 |
| 7.5.3 Posicionamiento | 73 |
| 8. Estructura funcional | 75 |
| 8.1 Forma jurídica | 75 |

Plan de empresa creación granja escuela

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 8.2 Organigrama..... | 77 |
| 8.3 División departamental | 77 |
| 9. Recursos Humanos | 79 |
| 9.1 Análisis de puestos de trabajos. Necesidades totales y perfiles profesionales..... | 79 |
| 9.2 Sistema de selección de personal..... | 81 |
| 9.3 Tipos de contratos..... | 83 |
| 9.4 Convenios..... | 84 |
| 10. Presupuesto | 85 |
| 10.1 Cuenta de tesorería antes inicio actividad | 85 |
| 10.1.1 Previsión de gastos..... | 85 |
| 10.1.2 Previsión de ingresos..... | 88 |
| 10.2 Cuenta de tesorería inicio actividad | 90 |
| 10.2.1 Previsión de ingresos..... | 90 |
| 10.2.2 Previsión de gastos..... | 94 |
| 10.3 Viabilidad económica | 100 |
| 11. Conclusiones | 103 |
| Bibliografía | 105 |
| Anexos..... | 119 |

Índice de tablas

| | |
|----------------------------------------------------------------------------|-----|
| TABLA 1- CARACTERÍSTICAS BÁSICAS | 14 |
| TABLA 2- ACTIVIDADES OFERTAS..... | 60 |
| TABLA 3- DISTRIBUCIÓN DINERO ACTIVIDADES DEPORTIVAS 2 HORAS..... | 61 |
| TABLA 4-DISTRIBUCIÓN DINERO ACTIVIDADES DEPORTIVAS DÍA ENTERO | 61 |
| TABLA 5-DISTRIBUCIÓN DINERO ACTIVIDADES OCIO-EDUCATIVAS 2 HORAS..... | 62 |
| TABLA 6-DISTRIBUCIÓN DINERO ACTIVIDADES OCIO-EDUCATIVAS DÍA COMPLETO..... | 62 |
| TABLA 7-DISTRIBUCIÓN PRECIO ACTIVIDADES MIXTAS | 63 |
| TABLA 8-DISTRIBUCIÓN PRECIO DE LA COMIDA | 63 |
| TABLA 9- INVERSIÓN INICIAL | 85 |
| TABLA 10- PRECIO GANADO GRANJA ESCUELA..... | 86 |
| TABLA 11- INGRESOS ANUALES DERIVADOS DE ACTIVIDADES DE UN DÍA..... | 92 |
| TABLA 12- INGRESOS ANUALES POR SERVICIOS FIN DE SEMANA | 92 |
| TABLA 13- INGRESOS ANUALES POR REALIZACIÓN CAMPAMENTOS | 92 |
| TABLA 14- INGRESOS ANUALES POR ALIMENTACIÓN EN EL ESTABLECIMIENTO | 92 |
| TABLA 15- ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN | 101 |
| TABLA 16- RENTABILIDADES DEL NEGOCIO | 102 |
| TABLA 17-ARTÍCULOS PARA DORMITORIO | 128 |
| TABLA 18-ARTÍCULOS PARA ASEOS..... | 130 |
| TABLA 19-ARTÍCULOS PARA RECEPCIÓN..... | 132 |
| TABLA 20-ARTÍCULOS PARA COMEDOR..... | 134 |
| TABLA 21-ARTÍCULOS PARA AULAS | 136 |
| TABLA 22-ARTÍCULOS PARA COCINA | 139 |
| TABLA 23-ARTÍCULOS PARA GRANJA | 140 |
| TABLA 24-ARTÍCULOS PARA ÁREA DE JUEGOS..... | 142 |
| TABLA 25-ARTÍCULOS DECORACIÓN INSTALACIONES..... | 143 |
| TABLA 26- GASTOS MENSUALES ANTES DE LA ACTIVIDAD | 157 |
| TABLA 27- INGRESOS MENSUALES ANTES DE LA ACTIVIDAD..... | 157 |
| TABLA 28- CÁLCULO INGRESOS ANUALES POR ACTIVIDAD DE LA PROPIA EMPRESA..... | 159 |
| TABLA 29- INGRESOS MENSUALES DE ENERO A JUNIO..... | 160 |
| TABLA 30- INGRESOS MENSUALES DE JULIO A DICIEMBRE | 160 |
| TABLA 31- TOTAL CLIENTES POR MES DE ENERO A JUNIO | 161 |
| TABLA 32- TOTAL CLIENTES POR MES DE JULIO A DICIEMBRE | 161 |
| TABLA 33-GASTOS MENSUALES DE ENERO A JUNIO | 162 |
| TABLA 34-GASTOS MENSUALES DE JULIO A DICIEMBRE | 163 |
| TABLA 35- GASTOS DE PERSONAL MENSUALMENTE | 166 |
| TABLA 36- SALARIO MENSUAL MONITORES EN BOLSA DE ENERO A JUNIO | 166 |
| TABLA 37- SALARIO MENSUAL MONITORES EN BOLSA DE JULIO A DICIEMBRE | 166 |
| TABLA 38- AMORTIZACIONES..... | 167 |
| TABLA 39- DEVOLUCIÓN DEL CRÉDITO AÑO 0 | 167 |
| TABLA 40- DEVOLUCIÓN DEL CRÉDITO AÑO 1 DE ENERO A JUNIO | 168 |
| TABLA 41-DEVOLUCIÓN DEL CRÉDITO AÑO 1 DE JULIO A DICIEMBRE | 168 |
| TABLA 42- DEVOLUCIÓN DEL CRÉDITO AÑO 2 DE ENERO A JUNIO | 169 |
| TABLA 43-DEVOLUCIÓN DEL CRÉDITO AÑO 2 DE JULIO A DICIEMBRE | 169 |

Índice de imágenes

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ILUSTRACIÓN 1- GRADO DE DESARROLLO DE LAS DIFERENTES COMPETENCIAS | 18 |
| ILUSTRACIÓN 2- LOGO DE LA EMPRESA | 69 |
| ILUSTRACIÓN 3- MATRIZ ATRACTIVO-COMPETITIVIDAD | 71 |
| ILUSTRACIÓN 4- ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA | 77 |
| ILUSTRACIÓN 5- GRADO DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO | 119 |
| ILUSTRACIÓN 6- GRADO DE DESARROLLO DE LAS DIFERENTES ÁREAS | 119 |
| ILUSTRACIÓN 7- TERRENO ONTINYENT FOTO 1..... | 120 |
| ILUSTRACIÓN 8- TERRENO ONTINYENT FOTO 2..... | 120 |
| ILUSTRACIÓN 9- TERRENO REQUENA FOTO 1 | 121 |
| ILUSTRACIÓN 10- TERRENO REQUENA FOTO 2 | 121 |
| ILUSTRACIÓN 11- TERRENO EN CASTELLÓN FOTO 1 | 122 |
| ILUSTRACIÓN 12- TERRENO EN CASTELLÓN FOTO 2 | 122 |
| ILUSTRACIÓN 13- TERRENO EN CASTELLÓN FOTO 3 | 123 |
| ILUSTRACIÓN 14- TERRENO EN CASTELLÓN FOTO 4 | 123 |
| ILUSTRACIÓN 15- TERRENO MONSERRAT FOTO 1 | 124 |
| ILUSTRACIÓN 16- TERRENO MONSERRAT FOTO 2 | 124 |
| ILUSTRACIÓN 17- TERRENO BUÑOL FOTO 1..... | 125 |
| ILUSTRACIÓN 18- TERRENO BUÑOL FOTO 2..... | 125 |
| ILUSTRACIÓN 19- TERRENO BUÑOL FOTO 3..... | 125 |
| ILUSTRACIÓN 20- TERRENO BUÑOL FOTO 4..... | 125 |
| ILUSTRACIÓN 21- TERRENO EN LA LLOMA FOTO 1..... | 126 |
| ILUSTRACIÓN 22-TERRENO EN LA LLOMA FOTO 2 | 126 |
| ILUSTRACIÓN 23- TERRENO EN LA LLOMA FOTO 3..... | 127 |
| ILUSTRACIÓN 24- TERRENO EN LA LLOMA FOTO 4..... | 127 |
| ILUSTRACIÓN 25- TERRENO EN LA LLOMA FOTO 5..... | 127 |
| ILUSTRACIÓN 26- DISTRIBUCIÓN POR PROVINCIAS GRANJAS ESCUELAS, COMUNIDAD VALENCIANA | 144 |

1. Introducción

1.1 Resumen ejecutivo

En el presente Trabajo Final de Grado (TFG) se presenta un Plan de empresa con el objetivo de crear y poner en funcionamiento una granja escuela en la Comunidad Valenciana. A lo largo del trabajo se irán tomando decisiones de diversa índole, que incluyen desde la decisión de la ubicación del nuevo establecimiento hasta la realización de un estudio de la viabilidad del proyecto.

Para ello, el primer capítulo contiene una explicación sobre las materias utilizadas que se han estudiado a lo largo de la carrera, una explicación sobre el tema seleccionado y los objetivos que se plantean en este TFG.

En el segundo capítulo, se elaborará un estudio del entorno (tanto interno como externo) en términos generales, para saber los factores que envuelven a esta nueva empresa, es decir, una aproximación general hacia los principales datos de interés en este sector y a la propia compañía. Después de haber analizado los principales aspectos que afectan al negocio, se irán focalizando cada vez más en la compañía, empezando por buscar la ubicación más exitosa, incluyendo el diseño del mismo y acompañado también del material necesario para poder desarrollar la actividad.

En el tercer apartado se profundizará sobre el entorno general de una forma mucho más detallada, analizando todos los factores que rodean a la empresa y que pueden afectar a su funcionamiento. En el siguiente apartado se centrará más en la propia empresa y se estudiarán los puntos fuertes y débiles de ésta para a partir de ahí poder establecer unos objetivos generales realistas teniendo en cuenta las restricciones de la compañía.

Una vez elaborados los objetivos, se establecerá la estrategia de marketing donde se decidirá entre otras cuestiones qué estrategia competitiva seguir, a qué segmento se va a dedicar, cómo actuar con los clientes, etc., es decir, marcar la pauta de actuación de la empresa.

Para continuar con el trabajo, se expondrá la forma de crear la propia sociedad tanto la forma jurídica seleccionada como los pasos a seguir para su creación. Posteriormente se explicará el tipo de personal que es necesario para poder llevar a cabo este negocio, con concreción de los perfiles necesarios, además de la forma de selección de

Plan de empresa creación granja escuela

personal, los tipos de contratos que se utilizarán y los convenios colectivos por los cuales se registrarán.

En cuanto al apartado 10 se analizará un estudio de la viabilidad económica del proyecto para ver si esta idea de negocio resulta rentable, es decir, se elaborará un presupuesto para tener una previsión de la cantidad de dinero necesaria para llevar a cabo la inversión, y con las previsiones estipuladas, saber el tiempo que se tardará en recuperar el capital invertido.

Por último, se desarrollará un punto de conclusiones, que resumirá todos los aspectos más importantes y destacables de cada capítulo del trabajo, y se hará una valoración final del plan de empresa.

1.2 Objeto del TFG y asignaturas relacionadas

El objeto de este trabajo final de grado es crear un plan de empresa que pueda servir como oportunidad laboral una vez que finalizada la carrera de Administración y Dirección de Empresas, por ello el tema seleccionado tiene que ser alguno que interese al futuro graduado Carlos Cordero Romaguera. Es decir, el tema seleccionado debe ser uno que de cara al futuro pueda ser de utilidad y sobretodo que agrade la idea de poner en funcionamiento el negocio.

Para acabar de convencer de que este proyecto es rentable, se analizarán las oportunidades que nos ofrece el mercado, para que de este modo no fracase el negocio y el graduado pueda obtener a largo plazo una independencia y estabilidad económica.

Por otra parte, tenemos que mencionar que para hacer este proyecto es necesario poner en práctica los conocimientos, habilidades y aptitudes que se han ido adquiriendo a lo largo de estos cuatro cursos a través de las distintas asignaturas.

Las asignaturas relacionadas con este trabajo son:

- Introducción a la Administración de la Empresa (IAE) e introducción a las finanzas. Estas asignaturas de introducción han servido para tener conocimientos generales sobre diferentes puntos a tratar a lo largo del trabajo, han servido de un primer contacto para la puesta en marcha del proyecto.

Plan de empresa creación granja escuela

- Estrategia y Diseño de la Organización. En esta asignatura se ha aprendido muchos conceptos relacionados con la estrategia que llevan a cabo las empresas y que ha sido de gran utilidad a lo largo de diferentes apartados.
- Economía Española. Esta asignatura ha ayudado para saber datos importantes para establecer el negocio dentro de la Comunidad Valenciana, tener conceptos demográficos, económicos de dicha comunidad. Además de para saber la situación actual española a la hora de analizar el entorno.
- Derecho de la empresa. Esta asignatura ha aportado conocimiento y sabiduría para saber la mejor forma jurídica para este proyecto.
- Economía Mundial. Dicha asignatura ha generado sabiduría para entender el entorno que rodea a la empresa, ya que al formar parte de la Unión Europea, conlleva una serie de ventajas e inconvenientes para el negocio.
- Consultoría. Esta asignatura ha servido para poder desarrollar el plan de empresa en general tanto en conocimientos, terminología como estrategias a tomar.
- Dirección comercial e Investigación Comercial. Estas asignaturas han aportado conocimientos para saber cómo puede adaptarse la empresa a las distintas situaciones que transcurren, tomando para ello diferentes estrategias comerciales y decisiones relacionadas con el Marketing.
- Economía financiera, matemáticas financieras y dirección financiera. Dichas asignaturas han ayudado a poder estudiar la viabilidad del plan de empresa y ver si sale rentable llevar a cabo la inversión.
- Contabilidad de costes. Es interesante esta asignatura para saber la forma óptima de llevar a cabo la planificación, control y toma de decisiones.
- Planes estratégicos. Esta asignatura es una de las más interesantes para este proyecto final de grado, a través de ella se aporta sabiduría sobre cómo llevar a cabo un plan de empresa y las diferentes estrategias a tomar.

Plan de empresa creación granja escuela

- Comportamiento del consumidor. Esta asignatura aparece explicada en los diferentes comentarios que se realizar acerca del consumidor, ya que en todo momento se tiene que tener en cuenta que es lo que pretende encontrar el cliente en esta granja escuela, para ello hace falta tener hecho un análisis de los clientes.
- Dirección de recursos humanos. Esta asignatura ha ayudado para saber cómo y que se tiene que hacer para organizar y dirigir la plantilla que presenta la empresa, buscar los perfiles adecuados para ser competitivo con la competencia y los diferentes tipos de modelos a seguir.
- Ética y Responsabilidad Social Corporativa. Esta asignatura ha servido para saber que para comunicar la imagen a los posibles clientes, antes se debe transmitir internamente, por lo tanto se tiene que intentar enseñar esos valores a los trabajadores a través de conductas y códigos morales.
- Marketing en empresas y servicios industriales. Esta asignatura ha aportado al trabajo nuevos enfoques en el Marketing, y una mejora del conocimiento en la estrategia.
- Logística. Esta asignatura ha ayudado para saber distribuir todo lo necesario en el negocio, es decir, saber organizar de forma productiva todo el material necesario.
- Juego de empresas. Esta asignatura ha servido para saber la importancia de tener vinculados todos los departamentos para llevar a cabo el negocio, todos son importantes y se tiene que buscar la máxima sincronización.
- Emprendedores y creación de empresas. Esta asignatura ha sido la más utilizada a lo largo del trabajo, ya que en ella se aprendieron los pasos a seguir para la creación del nuevo negocio, ideas concretas para cada apartado del plan de empresa y nuevas estrategias que se pueden utilizar.

1.3 Idea de negocio

Antes de comenzar a desarrollar el trabajo el empresario realizo un test para saber el nivel de desarrollo, es decir, el conocimiento que tiene antes de empezar a investigar sobre los diferentes aspectos importantes que afectan al negocio y también para saber la viabilidad del negocio en cuanto a conocimiento. Es decir, sirve para reflexionar y ver el grado de desarrollo de la idea respecto a las diferentes áreas implicadas en la consolidación de un proyecto. Dicho test se encuentra en el portal de internet CEAJE, una asociación de jóvenes empresarios que tienen como finalidad dar asesoramiento para que jóvenes emprendedores lleven a cabo sus proyectos.

Las primeras conclusiones se pueden observar en el anexo 1, donde aparece el grado de desarrollo de la idea de negocio. En este anexo se puede ver como la idea global que tiene el empresario sobre este proyecto está en un 74%, este porcentaje se ha obtenido a partir de la media entre la viabilidad que se encuentra entorno al 78% y el desarrollo de negocio que se sitúa entorno al 69%. Al observar estos resultados, se puede concluir que el empresario tiene suficientes nociones sobre la empresa que quiere crear, conoce las diferentes estrategias y políticas que se deben seguir pero que obviamente aún no está documentado del todo por lo tanto aún tiene un margen de mejora y de ampliación de conocimiento sobre el sector al que quiere dirigirse.

Por otro lado, también se puede observar a través del mismo test el grado de desarrollo que tiene en las distintas áreas de la empresa recogidas en el anexo 2.

Se puede concluir que se tiene muy buen conocimiento de los clientes, competidores y argumentos de venta de porque se lleva a cabo el negocio, las carencias que se observa en el mercado, también se tiene bastante claro los servicios ofertados y la composición del equipo promotor aunque existe un margen de mejora.

En cambio, hay algunos aspectos que se deben mejorar considerablemente como son el conocimiento del mercado en el que se encuentra la nueva empresa, los proveedores existentes y los recursos necesarios para desarrollar la actividad.

En conclusión, a través de este segundo anexo se puede observar una mayor conciencia de los puntos fuertes y débiles de la propuesta para potenciar unos y reorientar los otros a lo largo del trabajo, así como tomar decisiones fundamentadas sobre las siguientes acciones a realizar.

1.4 Justificación del tema

Actualmente la sociedad española carece de una serie de valores entre las nuevas generaciones, se ha observado la falta de apreciación del medioambiente y la falta de formación en algunos valores que se explicaran posteriormente.

Cuando se menciona la falta de apreciación al medioambiente queda claro que cada vez es más frecuente ver la emigración de los pueblos a ciudades de las familias, la juventud prefiere las nuevas tecnologías al campo, en vacaciones es preferible la playa a la montaña... Es por ello que cada vez hay menos gente en contacto con la naturaleza y como consecuencia no han aprendido a valorarla, a pesar de que esta sociedad intenta dar mayor importancia a la educación ambiental. Mediante la creación de la granja escuela se pretende acercar a los jóvenes y adolescentes, principalmente, a la naturaleza. De esta forma, se propone como meta conseguir la sensibilización y concienciación ante los problemas medioambientales, y la importancia que tienen en la vida humana.

Por otro lado cuando se hace referencia a la falta de algunos valores, se refiere a que en los colegios e institutos se centran en la educación de los alumnos en cuanto a los contenidos de las diferentes materias y a los padres les queda la responsabilidad de la formación en valores humanos. Se puede saber a primera vista que no todos los valores se pueden inculcar, sino que muchos los irán desarrollando, aprendiendo las personas a lo largo de sus vidas. Mediante esta iniciativa se pretende ayudar a fomentar algunos valores humanos, éticos, que deben por lo menos conocer todas las personas. Estos valores son la tolerancia, igualdad, convivencia o respeto, entre otros muchos.

La mayoría de personas son conscientes de estos puntos débiles de la sociedad, sobre todo los padres o personas mayores. Es aquí donde este proyecto coge fuerza, ya que las familias intentan no recortar en gastos tanto en la educación como en el bienestar de sus hijos. Todos los padres intentan que sus hijos tengan la mejor educación posible, y advierten que yendo a la granja escuela pueden encontrar esa formación que necesitan en algunos aspectos. También los padres ven importante el ocio de sus niños, esto ha propiciado que cada vez aparezcan nuevos competidores que se quieran hacer un hueco en el sector. A través de este negocio se consigue lograr la satisfacción de los padres en los dos aspectos.

En resumen, la granja escuela es un complemento ideal para la formación de las personas en especial en los niños y adolescentes, ya que tiene un valor educativo,

social y didáctico enorme. Mediante el juego en un espacio abierto se pretenden enseñar aspectos complementarios a los realizados en los propios colegios e institutos. Esto es muy atractivo y valorado por los padres. De aquí nace la oportunidad de negocio seleccionada consiguiendo un feedback entre lo que busca la sociedad (formación, aprendizaje de forma amena) y lo que quiere el empresario (obtener beneficios en su negocio).

1.5 Metodología

Cabe destacar que no únicamente se ha hecho uso de las redes sociales para extraer la documentación de los diferentes temas (información secundaria), sino que se ha contactado con amigos/conocidos (información primaria) para tener un mayor y más directo conocimiento, además de que el autor de este trabajo lleva bastante tiempo en ese sector y tiene experiencia personal que ha aplicado al trabajo.

Por otro lado, en cuanto a la estructura del trabajo se ha empezado analizando el entorno general para de esta forma poco a poco ir centrándose en la propia empresa. Es decir, para empezar se ha mencionado el entorno de la empresa y todo lo que le rodea, seguido de dónde se quiere ubicar el negocio para una vez seleccionado éste, centrarse en las diferentes estrategias y políticas que el autor ve apropiado que se apliquen o usen en el nuevo negocio.

1.6 Objetivos

Para poder cumplir las expectativas en este plan de empresa sobre la creación de una nueva granja, se plantea como objetivo principal conseguir la viabilidad económica para esta nueva iniciativa. Para ello es necesario llevar a cabo un plan de empresa con el fin de estudiar este objetivo principal y otros aspectos importantes antes de empezar con este proyecto. Es decir, se plantea como objetivos secundarios realizar un estudio de mercado para tener conocimiento del entorno que afecta a la empresa, elaborar estrategias y políticas teniendo en cuenta los objetivos y valores del promotor, definir la mejor ubicación para establecer el negocio, diseñar la organización y ponerla en funcionamiento con el fin de satisfacer a los clientes de la mejor manera posible.

Plan de empresa creación granja escuela

En resumen, estos objetivos nos ayudan a comprobar la coherencia del proyecto, a establecer metas y ver su consecución, y a evaluar el progreso del proyecto empresarial.

2. Análisis de la situación

2.1 Identificación de la empresa

Las características básicas que definen la granja escuela, se resumen en el siguiente cuadro:

| Características básicas | |
|------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| CNAE2009 | 55.20 |
| SIC | 70.32 |
| IAE | 934/687 |
| Condición Jurídica | Sociedad Limitada |
| Localización | La Loma en Albalat dels Tarongers (Valencia) |
| Personal y estructura organizativa | 5 socios (entre ellos un gerente), 1 cocinero, 1 auxiliar de cocina, 1 cuidador de animales, 2 de limpieza, 1 jardinero, 1 coordinador, 2 monitores en prácticas y una bolsa para monitores dependiendo de la actividad |
| Instalaciones | 2 hectáreas repartidas entre 2 albergues para dormir, granja, instalaciones deportivas y caserón donde estará recepción, comedor, cocina y aulas de juego. |
| Clientes | Grupos escolares, particulares, asociaciones e instituciones públicas y empresas. |
| Herramientas promocionales | Boca a boca, radio, página web, redes sociales, folletos y presentación a distintos colectivos |
| VAN de la inversión | 952.430,49€ |
| TIR de la inversión | 18,98% |

Tabla 1- Características básicas

Cuando se menciona CNAE2009, se refiere a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas resultante del proceso internacional de revisión denominado Operación 2007, y ha sido elaborada según las condiciones recogidas en el Reglamento de aprobación de la NACE Rev.2. El objetivo de esta clasificación es establecer un conjunto jerarquizado de actividades económicas que pueda ser utilizado para: favorecer la implementación de estadísticas nacionales que puedan ser diferenciadas de acuerdo con las actividades establecidas, y para clasificar unidades estadísticas y entidades según la actividad económica ejercida.

El SIC permite identificar y clasificar todo tipo de actividades comerciales de acuerdo con la estructura de la economía española. Sirve para localizar proveedores, determinar cómo están clasificados los clientes, identificar nuevos mercados para los productos o servicios, preparar estudios de mercado o concentrar los esfuerzos de su fuerza de ventas entre otras facilidades.

Por último el término IAE significa Impuesto de Actividades Económicas, es decir, es un impuesto que se aplica tanto a autónomos como a sociedades, por el hecho de realizar una actividad empresarial, profesional o artística en territorio español.

2.2 Descripción de la actividad y sector al que pertenece

En esta granja escuela se intenta ofrecer una amplia gama de servicios, pero la principal actividad será la enseñanza sobre todo a los niños y jóvenes de la importancia del medio ambiente. Otro punto fuerte es aprender a convivir tanto con los propios compañeros como con el entorno que nos rodea.

Para poder cumplir con este propósito, la empresa realizará diferentes actividades:

- Aprendizaje sobre la biología, fisiología, morfología, comportamiento, distribución y ecología de cada uno de los animales albergados en la granja: pájaros, cabras, ovejas, gallinas, conejos...
- Actividades agrícolas, donde los niños y adolescentes puedan hacer semilleros, conocer diferentes tipos de plantas aromáticas, cuadro de flores y hojas secas o elaborar pan entre otras.
- Actividades en la naturaleza, como por ejemplo senderismo, iniciación a la escalada en rocódromo, tiro con arco, etc.
- Diferentes manualidades o talleres como marionetas, marco de fotos o atrapasueños.
- Juegos educativos con el fin de que aprendan pasándoselo bien, por ejemplo haciendo teatrillos, juegos donde se realzan valores como el compañerismo o el respeto.

Plan de empresa creación granja escuela

- Charlas para aprender sobre diferentes temas medioambientales como reciclaje, o sobre valores humanos como promover la tolerancia o la solidaridad.

Además de realizar todas esas actividades, también se propone como alternativa alquilar el establecimiento para que diferentes grupos puedan realizar actividades y tareas en las instalaciones.

En resumen, la granja escuela ofrece actividades de educación medioambiental y actividades de granja, pero va más allá de esto y teniendo en cuenta la realidad tanto de los niños como de los padres ofrece también actividades de manualidades, multiaventura, deporte y charlas. Incluso el alquiler de las propias instalaciones.

Por otro lado si se menciona el sector al cual pertenece, la granja escuela está dirigida hacia el sector de la educación, más concretamente a una educación ambiental visto la carencia que hay hoy en día en este sector. Cuando se habla de educación ambiental se refiere a la formación dirigida a la enseñanza del funcionamiento de los ambientes naturales para que los seres humanos puedan adaptarse a ellos sin dañar a la naturaleza, en definitiva, la Ecología. Es interesante dicho enfoque porque las personas deben aprender a llevar una vida sostenible sin que afecte el impacto humano sobre el medio ambiente y se permita la subsistencia del planeta.

Por último, cabe destacar que no es un sector estancado sino más bien lo contrario, ya que el número de pernoctaciones entre 2005 y 2013 en los diferentes albergues rurales, como son las granjas escuelas, han sido bastante irregulares, donde han existido crecimientos y decrecimientos, notándose considerablemente las estaciones con mayor auge, pero a partir del año 2013, esta tendencia ha cambiado. Cada vez es más habitual acudir a estos centros a lo largo de todo el curso gracias a la mayor importancia que se le está dando al medioambiente, esto se puede ver reflejado en que se aumentó un 21,8% el número de pernoctaciones en el año 2013, en el año 2014 aumentó alrededor de un 20% también.

2.3 Cliente/público objetivo

Teniendo en cuenta todos los servicios que ofrece (explicados en el apartado anterior), se puede afirmar que la empresa intenta dirigirse a toda la población a partir de 7 años.

Con las actividades de granja y educación medioambiental se intenta llamar la atención de colegios e institutos, dirigido a un público de niños y adolescentes, siendo actividades muy atractivas para los padres que son quienes van a contratar los servicios que disfrutarán sus hijos. Es el público objetivo principal, ya que normalmente a lo largo de todo el año hacen excursiones y viajes. A menudo su estancia suele ser de 5 ó 7 días.

También al contar con actividades de senderismo y deporte, se consigue atraer a los adolescentes que no se ven motivados con las actividades del grupo anterior.

La granja escuela comparte características con los campamentos de vacaciones, por lo que también va dirigido a aquellos padres que quieren dejar a sus hijos en verano o en cualquier momento de festividad a lo largo del año como puede ser pascua.

Por último, al alquilar el establecimiento y dar únicamente servicio de comida consiguen atraer a asociaciones, centros de ocio, equipos de fútbol o baloncesto para que realicen su campus en las propias instalaciones o vengan a pasar el día y usen estas aulas para tratar algún asunto. Incluso pueden acudir instituciones públicas, destacando principalmente los ayuntamientos. Por lo que dependiendo de la asociación que sea puede traer niños de 7 años como de 50 años para pasar el día o escuchar alguna charla.

2.4 Información del emprendedor que realiza el proyecto

En este caso será Carlos Cordero Romaguera el creador de la granja escuela. Un estudiante del último curso de la carrera de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Valencia.

Es importante saber las cualidades que presenta el emprendedor, con el fin de ver los puntos fuertes donde apoyarse y los puntos más débiles para tener más cuidado e intentar mejorarlos. Para llevar a cabo esta tarea se hace uso de la página de internet

Plan de empresa creación granja escuela

CEAJE, una Asociación de Jóvenes Empresarios. A través de ella se pudo realizar la siguiente grafica en donde vemos las características que tiene el emprendedor.

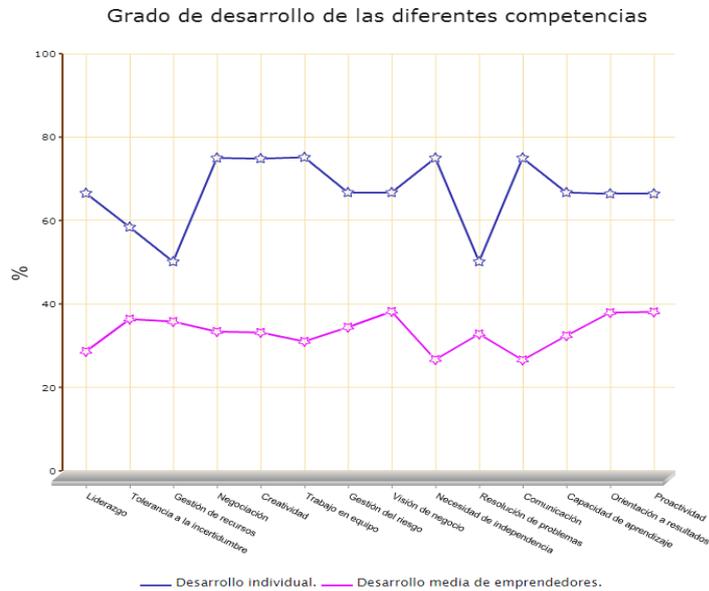


Ilustración 1- Grado de desarrollo de las diferentes competencias

Si pasamos a observar la primera gráfica se puede ver que tiene todas las cualidades por encima de la media de los emprendedores sin ninguna excepción. Si se analiza los puntos fuertes, encontramos la comunicación para transmitir las ideas, comprender a los demás y escuchar de forma activa para llevar adelante un propósito y también la negociación que consiste en la capacidad para resolver conflictos de intereses llegando a acuerdos satisfactorios para ambas partes y crear un ambiente de colaboración. Además del trabajo en equipo, por lo que como empresario fomenta la colaboración y confianza entre los miembros, esto unido junto con la necesidad de independencia, es decir, asumir responsabilidades ya sean favorables o no sin pensar en culpables o benefactores, ayudan a crear un buen clima de trabajo. Por último tampoco se puede olvidar la creatividad, muy importante en este negocio donde constantemente se debe estar innovando para satisfacer los nuevos gustos de los clientes.

En cambio se tiene que mostrar también las limitaciones que presenta, aun estando por encima de la media de los emprendedores deberá intentar corregirlas para que no afecten negativamente al funcionamiento del negocio, en este caso las debilidades se observan tanto en la gestión de recursos como en la resolución de problemas. Si se hace referencia a la gestión de recursos se puede entender como tal establecer los planes de trabajo para llegar a los objetivos marcados con los recursos disponibles,

Plan de empresa creación granja escuela

mientras que si se menciona la resolución de problemas se da a entender que no siempre toma la solución idónea para los inconvenientes que se nos presentan. En resumen, estos dos aspectos del emprendedor pueden ser mejorables a través de algún tipo de formación para intentar equilibrar todas las características que presenta.

También hay que recalcar la experiencia que tiene el emprendedor en este sector, donde ha estado como monitor desde hace 5 años hasta la actualidad. Por lo que da a entender que no es un sector desconocido para él, sino que puede poner en práctica su experiencia y sabe cómo se tienen que hacer las cosas. Aspecto favorable para poder tener éxito en esta nueva iniciativa donde los clientes buscan unos propósitos que si el empresario los conoce puede satisfacerlos y conseguir una ventaja competitiva.

3. Localización

Se indican, en primer lugar, los requisitos que debe cumplir el entorno del local y características que debe tener las instalaciones, posteriormente se establecerán los pasos a seguir para la selección del terreno y por último se centrará en el propio establecimiento, incluyendo tanto el material necesario para las distintas instalaciones como la distribución del propio establecimiento.

3.1 Requisitos. Identificación

Este proyecto tiene diversos requisitos indispensables a la hora de establecer el local. Antes de centrarse en los requisitos cabe mencionar que se pretende ubicar el establecimiento dentro de la Comunidad Valenciana, ya que es ámbito de conocimiento y actuación del promotor.

El principal requisito es conseguir un terreno lo suficientemente grande como para poder llevar a cabo esta función, según la idea de negocio que se tiene se necesita una hectárea, por lo tanto la superficie mínima a comprar son 10.000 metros cuadrados.

Otra condición muy importante es ubicar la granja escuela en algún terreno cercano a la montaña para que de esta forma los clientes puedan estar en armonía con la naturaleza, y a su vez próximos al público objetivo. Ya que no puede crear un vínculo entre el medioambiente y las personas si no están en contacto directo, además que teniendo en cuenta el tipo de actividades que se realizan es fundamental esta condición. De esta forma, el negocio no estará situado en una zona comercial o en un polígono, sino que estará fuera del área urbana, en la periferia de algún pueblo o ciudad. Además al estar cerca o en la propia montaña existirá un buen clima para que haya una diversidad de vegetación.

Otro requisito es que la granja escuela este bien comunicada, es decir, que sea fácil su acceso por carretera para que de esta forma puedan venir los proveedores, clientes y trabajadores sin ningún problema.

Poniendo una condición más, la ubicación de la granja escuela deberá estar cerca de nuestro público objetivo que en este caso son los jóvenes de 7 a 17 años fundamentalmente. Teniendo en cuenta esto, se deberá ubicar en zonas donde la

población joven sea abundante dentro de la Comunidad Valenciana. Ya que los clientes que contraten actividades para un día completo o dos horas no van a invertir en su desplazamiento más de hora y media e incluso una hora.

Por último tampoco se puede olvidar a la competencia, habrá que situar el local en un lugar donde la competencia sea mínima, como máximo pueda existir otra granja escuela en 50 km a la redonda. De esta forma, se consigue atraer a los clientes cercanos aunque está demostrado que para hacer excursiones de colegios de una semana la distancia no supone mucho inconveniente siempre y cuando no sean muchas horas en automóvil (el máximo establecido de media para éstas actividades suele ser de dos horas y media).

3.2 Proceso para determinar la ubicación

Como se ha dicho anteriormente se pretende establecer el negocio en la Comunidad Valenciana, pero este territorio geográfico es muy amplio por lo tanto se tendrán que poner filtros, condiciones que cumplan con los requisitos anteriores con el fin de establecer la granja escuela en un lugar estratégico.

Teniendo en cuenta este punto de partida, se dividirá la Comunidad Valenciana en comarcas para posteriormente ir descartando las comarcas que menos rentable sea establecer la granja escuela. Se seleccionará aquellas comarcas que mejor se amolden a nuestras expectativas, en este caso se busca principalmente situarse en comarcas donde haya una cantidad considerable de nuestro público objetivo, acompañado de una buena renta per cápita. También se valorará que comarcas tienen una mejor apreciación o cercanía con el medioambiente, además de tener en cuenta el número de competidores existentes.

El primer factor que se tendrá en cuenta es detectar aquellas comarcas que tengan más cantidad de público objetivo. Para poder extraer las primeras conclusiones se usará como fuente de información el INE (Instituto Nacional de Estadística), en éste a través del apartado demografía y población se pueden ver las cifras de la población. Pero antes de extraer los resultados se pondrán algunas restricciones como que la población que muestre cumpla con el prototipo de cliente que se busca (en este caso va de 7 a 18 años principalmente), aparecerán los datos por comarcas sin distinción de sexo.

Plan de empresa creación granja escuela

El segundo paso será buscar la renta per cápita de las diferentes comarcas en la página del INE, siempre lo más actualizado posible. En el caso de que no estén publicados datos recientes se buscará en otras páginas oficiales o por lo menos fiables.

Una vez se haya realizado los dos pasos anteriores y se haya seleccionado aquellos territorios más favorables, se descartará aquellas comarcas que tengan mucha competencia tanto directa como aquella que tenga muchos servicios sustitutivos. Para realizar esta tarea, será necesario acudir a los ayuntamientos e informarse bien por las redes sociales de las diferentes alternativas que existen en cada comarca.

Otro elemento para establecer la selección es considerar los aspectos geográficos: seleccionar aquellas que tengan alguna montaña importante dentro de nuestra comunidad como por ejemplo Sierra Calderona, Sierra de Enguera o Sierra del Caroche entre otras.

Una vez se han hecho todos los pasos anteriores, con la comarca o comarcas que cumplan los requisitos se pasará a analizar el terreno para encontrar una superficie lo suficientemente grande, para que se pueda desarrollar la actividad de la empresa, y barata, para que sea rentable económicamente.

Finalmente se llegará a una conclusión y será en esa zona, en ese establecimiento en concreto donde se llevará a cabo la inversión, es decir, donde se pondrá en marcha el nuevo proyecto.

3.3 Terreno seleccionado

Tras haber realizado un análisis con detenimiento de las diferentes comarcas, habiendo seguido los pasos anteriores para poner los filtros se ha conseguido encontrar el terreno idóneo para comenzar a desarrollar este proyecto.

Algunos de los emplazamientos analizados que finalmente no han sido seleccionados, son:

Uno de los terrenos analizados en profundidad se encuentra en Ontinyent, dentro de la Comunidad Valenciana y capital de la comarca del Valle de Albaida. Se pueden observar unas fotografías del terreno en el anexo 3. Cumple el requisito de estar cerca de una población con una cantidad de público objetivo considerable, al igual que presenta una renta per cápita aceptable y está cerca de la montaña. Por el contrario, existe una granja escuela en Bocairente llamada “Granja Escuela Mariola”, por lo tanto

Plan de empresa creación granja escuela

existiría competencia muy cercana ya que se encuentra a una distancia de alrededor de 11 km, además que el terreno cumpliría el mínimo exigido de una hectárea, por lo que vendría justo para el negocio (1,08 hectáreas). Por lo tanto esta opción queda descartada.

Otro terreno estudiado con detenimiento es el visto en la página de mil anuncios donde el posible vendedor realiza su oferta como: “Vendo parcela situada en el barranco del despeñadero, en Requena, polígono 53 parcela 336 escucho ofertas y algún cambio tiene 1, 5 hectáreas, el terreno está un poco es desnivel, es la que adjunto en las fotos”. Las fotos pueden observarse en el anexo 4. Otro lugar que cumple los requisitos de ser zona montañosa, tener diferentes zonas para realizar senderismo. También la comarca de requena-utiel está dentro del grupo de comarcas de interés por cumplir nivel de renta, publico objetivo adecuado. Pero lo mismo que sucede en el caso anterior existe una granja escuela establecida en la misma zona denominada “Granja escuela Calvestra”, no interesa tener competencia tan cercana. También el terreno seleccionado se encuentra en una zona de desnivel inapropiado para las instalaciones que se proponen y se encuentra mal comunicado para los clientes, a pesar de cumplir el espacio mínimo exigido con creces (1,5 hectáreas). Dicho terreno también es descartado.

También se ha analizado un terreno en Castellón en la Comarca el Baix Maestrat, las fotos se pueden observar en el anexo 5. A pesar de estar en una comarca interesante y rodeada de montañas, árboles milenarios al mismo tiempo que está cerca de la playa (a unos 15 minutos), esta opción se descartó muy pronto al encontrarse mal comunicada y tener únicamente 3.000 metros cuadrados. Otro inconveniente que ayudó a descartarlo fue que no existe posibilidad de luz y agua en el momento actual y debería encargarse los nuevos dueños de conseguir los permisos y toda la instalación.

Otro terreno analizado está ubicado en la comarca de la Ribera Alta, en Monserrat. Zona aparentemente aceptable por cumplir los requisitos de encontrarse cerca de la montaña y encontrar una superficie de 1,25 hectáreas aunque haya que demoler la construcción que se encuentra en esa superficie (se pueden observar fotografías en el anexo 6). Pero cuenta con los inconvenientes de estar en una zona poco llamativa tanto para el público objetivo como para el interés de los socios, ya que la renta per cápita de la comarca no se encuentra entre las deseadas. Por lo tanto, se ha rechazado esta opción.

Plan de empresa creación granja escuela

Después de haber estado seleccionando y descartando muchos terrenos se encontraron dos idóneos para realizar el proyecto:

- En la comarca Hoya de Buñol a un 1 kilómetro del pueblo de Buñol. Ofertado como: “Terreno encima de una montaña en la zona de la hoya de Buñol, paraje de pino caucásico, algarrobos y almendreros. Vista inmejorables al valle de Buñol, a muy pocos km de zonas y parajes naturales como cueva de Turche”.

Las imágenes se pueden visualizar en el anexo 7.

Cumple todos los requisitos: estar en la propia montaña, bien comunicada, cerca de una cantidad importante del público objetivo deseado, renta per cápita interesante y la superficie es de 2,49 hectáreas, por lo que cumple los límites establecidos. El único inconveniente es la existencia en la cercanía del Centro de Medioambiente de Venta Mina donde realizan actividades de conservación del medio ambiente, está consolidado en el terreno y ya tienen un prestigio e imagen basada en concienciar a los jóvenes de la importancia del medioambiente, un ejemplo claro fue la noticia publicada en el periódico el 28 de diciembre de este año cuyo titular era “ El Centro de Medio Ambiente de CAM en Venta Mina lanza un DVD para mostrar a los niños cómo proteger el medio”¹. Se pueden observar unos objetivos muy similares a los de este proyecto, pero no ofrece la misma variedad de actividades que el que se está proponiendo. Por lo tanto hay que tener en cuenta que si se entra en dicha comarca, hay que llevar a cabo una política agresiva para ganar cuota de mercado.

- Se encuentra ubicada en La Llama, en el municipio de Albalat dels Tarongers en la comarca Campo de Murviedro. El terreno dispone de 2 casas para reformar, un apero y una piscina, además cuenta con plantación de olivos y algarrobos. Se encuentra en un lugar idílico para disfrutar de la paz y tranquilidad de las montañas.

Las fotografías del lugar se pueden ver en el anexo 8.

¹ <http://www.europapress.es/comunitat-valenciana/noticia-centro-medio-ambiente-cam-venta-mina-lanza-dvd-mostrar-ninos-proteger-medio-20091228105903.html>

El terreno cumple con todos los requisitos exigidos, sin ninguna excepción, ya que en esa comarca la renta per cápita y el público objetivo al que se dirige es muy interesante, también está en la propia montaña, donde a pesar de lo imaginado se encuentra bien comunicada y el terreno es de 2 hectáreas, por lo que cumple los requisitos. En cuanto a la competencia no existe una granja escuela o ningún centro que se dedique a nuestro objetivo principal, por el contrario sí que existe una empresa en Estivella dedicada a actividades de multiaventura aunque no tiene la misma finalidad que la granja escuela, su posicionamiento es totalmente distinto al que se pretende plantear en esta granja escuela.

Viendo las dos posibilidades, finalmente se ha decidido comprar el terreno de la LLoma en el municipio de Albalat dels Taronchers, ya que en ambos casos el problema principal es la competencia existente pero en el caso del seleccionado no es competencia directa. Además de que existe un mayor porcentaje de población joven con respecto al total de la población de la comarca y la renta per cápita es muy parecida entre ambas comarcas.

En resumen se establecerá la empresa en la comarca de Campo de Murviedro, más concretamente en la LLoma, por un precio de 6€ el metro cuadrado, al ser 2 hectáreas se requerirá de un total de 120.000€ para adquirir la superficie. Aparte habrá que hacer la reforma necesaria para conseguir todas las instalaciones necesarias.

3.4 Establecimiento

3.4.1 Diseño

Una vez comprada la superficie "La Lloma" en el municipio de Albalat dels Taronchers, se tendrá que realizar una reforma para tener todas las estancias que se pretende. En cuanto al diseño, la intención es contar con una gran variedad de habitaciones y espacios libres en el cual poder desarrollar la actividad de este negocio. Teniendo en cuenta los requerimientos, se ve la necesidad de derrumbar lo existente para crear una nueva estructura cumpliendo con las normativas para el negocio a desarrollar.

Plan de empresa creación granja escuela

La calificación urbanística es de suelo urbanizable, y consultados los usos permitidos en el Plan General de Ordenación Urbana del municipio, se contempla el de granja escuela.

Tras realizar la reforma se pretende que la distribución de esta granja escuela quede de la siguiente forma: según se accede, conforme entra tiene un camino de 20 metros de largo que le lleva al patio central, en dicho lugar habrán árboles y flores acompañado de una fuente central.

Si se observa el patio central desde la entrada, a la izquierda se encontrarán dos casas de 225 metros cuadrados cada una, donde los clientes pueden habitar. En cada una de ellas habrá un baño común tanto para hombres como para mujeres (cada uno de 50 metros), y cuatro dormitorios para la gente que contrate nuestro servicio para más de un día (dichos dormitorios teniendo en cuenta el espacio de las literas, armarios, pasillos reglamentarios y teniendo en cuenta que entre habitaciones habrá una separación, será de entorno a los 50 metros cuadrados para tres de las habitaciones y una más pequeña de 25 metros cuadrados para los profesores y monitores externos), la capacidad total de posibles clientes es de 160 personas, es decir 80 por cada edificio. En los dos edificios habrá dos puertas para entrar y salir, una en la parte que da al patio principal y otra en los laterales, en caso de emergencia.

Por otro lado, si se mira hacia la derecha estarán dos edificios más grandes que las dos casas anteriores, donde estará la recepción de la empresa que abarcará un terreno de 30 metros cuadrados, al lado se dispondrán dos cuartos de aseo (uno para chicos y otro para chicas) de 35 metros cuadrados pero la entrada a estos baños se hará a través del comedor. A los cuartos de aseo se accederá desde el comedor. El comedor dispondrá de un espacio de 150 metros cuadrados y éste estará comunicado con la cocina donde además estará el almacén de esta. La cocina junto con el almacén tendrá una superficie de 50 metros cuadrados, teniendo en cuenta las dimensiones de todo el equipamiento necesario. A parte, pegado a estas instalaciones, pero en un edificio separado habrán tres aulas taller de 40 metros cuadrados (teniendo en cuenta la dimensión de las sillas y mesas) y una sala grande de 100 metros cuadrados, también habrá un cuarto para los monitores y coordinadores de 20 metros cuadrados donde pueden dejar sus pertenencias si no duermen en las habitaciones. La recepción tendrá una puerta única de entrada y salida, y no estará comunicada con ninguna de las otras estancias. En cuanto al edificio donde se encuentran las aulas contará con tres puertas de salida del edificio.

Dejando atrás el patio central, se pasa a una explanada situada a la izquierda, es decir, al lado de la zona residencial de los clientes y monitores, donde se encuentra la propia

Plan de empresa creación granja escuela

granja de animales. En esta instalación se encuentra un espacio limitado de 25 metros cuadrados para gallinas, teniendo en cuenta que se usarán 7 metros cuadrados para edificación y el resto para que tengan espacio libre, siguiendo con la legislación vigente la altura del corral será de 1,80 metros de altura. También habrá un espacio destinado para pavos que ocupará 20 metros cuadrados, cumpliendo con la normativa el área tendrá una altura de 2 metros. Además se encontrarán diferentes clases de pájaros en un espacio de 25 metros cuadrados con una altura de 1,7 metros. Teniendo en cuenta que la restricción más exigente de los espacios anteriores es de 2 metros de altura, todos los espacios tendrán esa misma altura.

También se tendrá un animal inusual que no se ve habitualmente en las granjas escuelas como son los cerdos vietnamitas que tendrán un área de 50 metros cuadrados. Tampoco se puede olvidar del área para tener un burro, que será de 60 metros cuadrados, del mismo tamaño será el espacio construido para tener cabras y ovejas. Por último habrá un área de 25 metros cuadrados destinado para un criadero de conejos.

En cambio, al lado del edificio principal de la granja escuela, es decir dónde está la recepción entre otras cosas, se encuentra la zona deportiva donde habrá dos campos de fútbol sala y dos de baloncesto cuyas medidas serán iguales de 36 metros de largo por 18 de ancho. Al ser las mismas medidas puede que dependiendo del servicio demandado se cambie la función del mismo, ya que por ejemplo si se hace un campus de fútbol se requerirá más campos de fútbol y únicamente hará falta alquilar el material necesario.

Por último se encontrará detrás de los campos de fútbol y baloncesto, y de la zona de la granja, la zona de multiaventura que abarcará un área de 160 metros cuadrados, donde habrá una pista americana, rocódromo y zona de tirolina.

3.4.2 Material necesario para comenzar la actividad y su importe

Una vez establecidas las dimensiones y distribución de las diferentes estancias del negocio se pasará a buscar el material necesario para el equipamiento de cada una de estas estancias antes del inicio de la actividad. La adquisición supondrá el desembolso necesario para su compra.

Los precios que aparecen a continuación han sido comparados y por ahora son los que se consideran aceptables por tener una relación calidad-precio interesante. Suponen la

Plan de empresa creación granja escuela

mejor oferta encontrada. Aparecen cifras exactas porque se ha redondeado a números enteros al alza.

También cabe mencionar que las fotografías corresponden al mismo modelo del producto seleccionado, excepto en algunos casos como el material deportivo que se ha puesto una donde aparece la mayor cantidad de material a comprar y no la de un único objeto.

En primer lugar, si se observa el material necesario para los dormitorios, se puede ver claramente en la siguiente tabla mostrada en el anexo 9. En él se puede observar que el importe de la inversión es de 26.080€ distribuidos en literas, colchones, armarios y mesitas de noche. Para una capacidad de 160 personas hará falta 80 literas de dos pisos donde el precio de cada una de éstas será de 130€, al mismo tiempo al haber 160 camas disponibles hará falta la misma cantidad de colchones que cuestan 70 euros cada uno. También hace falta que hayan armarios donde los clientes puedan depositar sus pertenencias, cada armario será para cada 4 clientes, es decir, un armario para cada dos literas. Su precio se encuentra en 100€. Lo mismo sucede con las mesillas de noche con un total de 40, una para cada cuatro clientes, y su precio será de 12 euros la unidad.

En segundo lugar, si se analiza el material indispensable para el baño será el encontrado en la tabla mostrada en el anexo 10, en esta tabla se puede observar que en este caso la inversión es de 12.500€ para comprar todo el material. Hará falta lavabos, inodoros, espejos, secador de manos, conjunto de ducha, papeleras, portarrollos y estantes. En todos los baños, es decir, en los baños tanto de chicas como de chicos del comedor y de las dos casas para habitar habrá 10 lavabos, haciendo un total de 60. De igual modo sucede con los inodoros y al tener cada inodoro un portarrollos también serán 60. Por otra parte, teniendo en cuenta las medidas del baño y de los espejos seleccionados únicamente se podrán poner 24, 4 espejos por baño. Tampoco se puede olvidar el seca manos, donde se pondrán tres por cada cuarto de baño, al haber seis hace un total de 18 secadores de manos. En cambio del conjunto de la ducha (donde se incluye: mango y plato de la ducha, y cortina) habrán únicamente en las dos casas donde pernoctan los clientes, es decir, en 4 estancias y habrán 10 para cada una. Por último es necesario tener papeleras para cada cuarto donde haya un inodoro, es decir, harán falta 60 papeleras, más aparte habrán dos en el propio cuarto de baño para que depositen los papeles al secarse las manos. Además hay que sumarles que para cada dormitorio hará falta también una papeleras que será del mismo modelo, por lo que todo esto hará un total de 80 papeleras.

Plan de empresa creación granja escuela

El material necesario para sala de recepción se encuentra catalogado en el anexo 11. Se necesita un desembolso de 1.019 euros para todo el material oportuno, donde se engloba ordenador, mesa de trabajo, silla giratoria, teléfono para atender a los clientes, armario archivador donde guardar todas las facturas, contratos y documentación oportuna, tablero de corcho tanto para decorar como poner noticias de actividades de la granja o folletos informativos. Por último cabe mencionar que se incluye también las sillas de confidente para atender a los usuarios, dichas sillas vienen en un lote de dos por lo tanto se ha decidido comprar dos juegos de sillas que harán un total de cuatro sillas.

Los bienes materiales necesarios para el comedor de la granja escuela serán los expuestos en el anexo 12. En total se necesita realizar una inversión de 3.461€ distribuidos en mesas con bancos, mesa para servir la comida, cubiertos, bandejas, cubo de basura para vaciar las bandejas, carro cubertero para recoger los cubiertos, vasos de plástico y cristal para dependiendo de las edades ofrecer unos u otros. La capacidad total son de 160 personas, se estiman necesarios 170 vasos de cada tipo, lo mismo sucede con las bandejas y cubiertos. En cuanto a los cubos de basura habrán 10, pero éstos estarán repartidos tanto por la cocina como comedor ya que son el mismo modelo solo se han presupuestado en esta estancia. Por último, cabe destacar las mesas con banco, donde pueden sentarse 8 jóvenes, se comprarán 21 mesas teniendo en cuenta tanto la dimensión adecuada para el público objetivo como del propio establecimiento.

En las estancias denominadas aulas de taller donde se realizarán talleres, manualidades, enseñar sobre algún tema en concreto o hacer actividades en un espacio cerrado entre otras se necesita destinar 4.138€ para comprar el material necesario (las distintas partidas se encuentran en el anexo 13). Dicho material está compuesto por 10 mesas grupales con 6 sillas incluidas para colocarlas en dos salas, otra de las salas contará con 30 sillas individuales con ala y la otra estará vacía para realizar dinámicas. En tres de ellas habrá dos armarios para poder dejar el material y en dos aulas habrá 1 pizarra de aula laminada para explicaciones necesarias. En todas habrá 3 cubetas para guardar juguetes, material para las actividades y dos papeleras para tirar las cosas innecesarias. Por último también es necesario contar con un proyector para las diferentes charlas, películas o clases que se impartan, teniendo en cuenta el uso que se le va a dar se contará con un presupuesto de 200 euros.

Hace falta contar con una gran cantidad de material para la cocina de este negocio para la que se destinará 11.080€ (se puede ver detalladamente en el anexo 14). Este capital irá destinado para comprar dos fregaderos, un arcón congelador, una nevera

Plan de empresa creación granja escuela

industrial, utensilios de cocina donde se agrupan diferentes tipos de cuchillos, sartenes, peroles, cacerolas, cortafiambres entre otros. También hace falta un horno industrial, dos microondas industriales, lavavajillas industrial, abatidor de temperatura (para congelar los productos en menos de dos horas), batidoras normales, 4 mesas de trabajo para el cocinero y su ayudante, además para los momentos eventuales donde habrán más cocineros y por último seis bandejas gastronorm para servir la comida a los clientes.

Otra zona a tener en cuenta es la propia granja, donde se necesitará invertir 66.281€ (ver anexo 15). Contará con los ocho habitáculos descritos para los animales. En la construcción de estas áreas será la partida mayoritaria del presupuesto destinado para la granja, pero también harán falta comederos y bebederos, dos para cada especie animal a excepción del burro que solo tendrá uno de cada tipo. También será necesario contar con material de limpieza, donde se incluye manguera, rastrillo triangular, recogedor, fregona, pala rascadora, carretilla metálica, escobón angular reforzado de 40 centímetros con mango. Tampoco se puede olvidar la paja para poner en diferentes estancias de animales. Por último habrá 18 estanterías para guardar el alimento y todo el material necesario para la granja.

En cuanto a la zona para realizar actividades deportivas se ha presupuestado 12.100€ (se puede ver con mayor profundidad en el anexo 16) para comprar todo el material oportuno. Está prevista la adquisición tanto un rocódromo como su material: cascos, arneses, cuerdas y cintas, mosquetones, bloqueadores, poleas y multiplicadores, además hace falta material para tirar con arco: arcos, flechas, dianas; cuatro porterías de fútbol y cuatro canastas de baloncesto para sus dos respectivos campos. También hará falta material deportivo como balones, conos o aros.

Por último harán falta algunos objetos para decorar la granja escuela, se destinará únicamente 3.400 euros para la adquisición de una fuente para el patio principal, 12 mesas de madera para que los clientes puedan sentarse en los tiempos libres y dos sombrajes. Se puede ver los precios de cada tipo de objeto en el anexo 17.

4. Análisis del entorno

4.1 PESTEL

El análisis PESTEL identifica los factores del entorno general que van a afectar a la empresa en todos sus aspectos, es decir, se tiene en cuenta los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, entorno ambiental y legal. Cada uno de estos factores puede influir positiva o negativamente a la empresa, cliente o proveedores pero la empresa tendrá que sobreponerse para el buen funcionamiento de la entidad.

4.1.1 Factores políticos

En cuanto a los factores políticos, cabe destacar que afectan tanto las políticas a nivel europeo, estatal como las de la propia comunidad en la que se ha de desarrollar la actividad empresarial.

En primer lugar si se menciona la política a nivel supranacional, este negocio se ve favorecido. Entre los objetivos principales establecidos por la Unión Europea en términos generales se encuentra mejorar tanto la educación medioambiental como evitar perjudicar el entorno (por ejemplo reduciendo los niveles de contaminación, hacer uso de energías renovables). Es aquí donde este negocio gana importancia, ya que por un lado ayuda a la formación complementaria de las personas y por otro lado ayuda a concienciar a las personas para intentar convivir en armonía con la naturaleza para que consigan apreciarla y cuidarla. Es por ello, que se suelen dar ayudas a este tipo de negocio.

En segundo lugar esta iniciativa también se ve apoyada por las políticas a nivel nacional, ya que cumpliendo con las directrices marcadas por la Unión Europea intenta cumplir con las políticas estipuladas. Actualmente los ministerios de Industria y Energía, Educación y Cultura entre otros o bien organismos e instituciones dependientes de los primeros, están financiando este tipo de proyectos. Además cada vez es más frecuente las ayudas a jóvenes emprendedores por parte del estado español.

En tercer lugar, en cuanto a las ayudas, subvenciones y financiación que se prestan en la Comunidad Valenciana a este tipo de negocio también es favorable. Hoy en día, se ofrecen ayudas tanto de capital como con cursos de aprendizaje.

A pesar de todo lo mencionado anteriormente también hay factores en contra o que no han favorecido este proyecto. Por ejemplo, debido a la actual crisis se están llevando a cabo recortes por parte del gobierno español y autonómico, lo que provoca que cada vez las familias tengan menos ayudas y por lo tanto no pueden apuntar a sus hijos en actividades extraescolares. En resumen supone una menor disponibilidad de renta. También han quitado las ayudas conocidas como “cheque bebé”, es por ello que a largo plazo los clientes potenciales, es decir, los niños verán su número reducido considerablemente ya que muchas familias no pueden hacer frente a los gastos y reduce la media de hijos por familia.

4.1.2 Factores económicos

En los factores económicos se incluye las implicaciones económicas de los factores políticos así como el comportamiento del mercado. En este caso, uno de los factores más influyentes es la crisis mundial del momento actual. La economía mundial se mantiene en un periodo incierto y verdaderamente difícil, más concretamente en el caso de España y sobretodo en Valencia, donde la tasa de paro se encuentra entorno al 23% según las estadísticas de la EPA (Encuesta de la Población Activa de las Comunidades Autónomas). Por tanto antes de demandar para sus hijos actividades extraescolares o de ocio, tienen que cubrir otras necesidades con mayor prioridad como pagar la comida, el alquiler, algún crédito...A pesar de ello, la inflación en ocio y cultura está constantemente disminuyendo por lo que los precios son menores, esta medida seguramente se debe a intentar adaptarse al mercado para que sigan contratando los servicios. En resumen, el emprendedor debe ser consciente principalmente de este factor, pero no es el único existente.

También analizado el mercado, se observa claramente que hay fuertes barreras de entrada, esto se debe al gran desembolso económico necesario superior a muchas otras actividades puesto que las granjas escuelas necesitan una gran cantidad de instalaciones y por tanto de metros cuadrados.

Otro factor importante es el elevado tipo de interés que reclaman los bancos, por lo tanto no interesa solicitar un préstamo elevado con cualquier identidad bancaria ya que las comisiones que reciben actualmente son notorias para los clientes.

4.1.3 Factores socioculturales y demográficos

En cuanto a los factores sociales se refiere a los aspectos y modelos culturales, así como las características de la sociedad.

Para comenzar cabe destacar que la población en general está concienciada con la necesidad de tener una buena educación motivado principalmente por la globalización, ya que ésta provoca la necesidad de mejorar las habilidades de las personas para poder ser competentes en sus trabajos. Por lo tanto las personas (en especial los padres) valoran y aprecian la enseñanza en las actividades de tiempo libre para sus hijos.

Otro factor que afecta al negocio es que cada vez se le está dando más importancia al medioambiente y la necesidad de cuidar el planeta, así que la gente está más abierta a aprender cosas sobre este tema, en especial las nuevas generaciones.

A pesar de tener estos dos puntos fuertes a favor, también existe algún factor en contra como que la proporción de la población joven (nuestros principales clientes) está disminuyendo respecto del total de la población, tanto por la baja tasa de natalidad como por la emigración de las familias.

Por último cabe señalar que con la incorporación de la mujer en el mundo laboral, cada vez es más frecuente que los niños en periodos de vacaciones vayan a escuelas de verano o campamento, otro punto más a favor de este sector.

4.1.4 Factores tecnológicos

La tecnología hoy en día ocupa un lugar muy importante en nuestra sociedad, saber usarla puede originar una fortaleza para la empresa aunque conforme pasa el tiempo puede considerarse un requisito necesario para mantenerse en el mercado.

Como todo el mundo sabe, actualmente las redes sociales están al alcance de todo el mundo. Navegar por internet es muy fácil es por ello que los clientes pueden comparar alternativas, documentarse viendo las instalaciones de un lugar, viendo las críticas y opiniones de clientes que han ido a esa granja escuela. Por lo tanto un buen servicio ayuda a fomentar la imagen de la empresa y por el contrario, una mala decisión para la empresa puede tener grandes repercusiones.

Plan de empresa creación granja escuela

También la publicidad por las redes sociales se ha puesto de moda, muchos competidores se dan a conocer por esos medios así que la empresa tiene que aprovechar ese medio para publicitarse también.

Además facilita el contacto con sus clientes ya que pueden relacionarse con ellos a través de mensajería instantánea o por ejemplo a la hora de realizar el pago por un servicio, es una manera fiable.

Por último, pueden hacer uso de la propia tecnología para desarrollar actividades innovadoras y poner en contacto las nuevas tecnologías con el medioambiente.

4.1.5 Factores medioambientales

Los factores medioambientales son todos aquellos aspectos relacionados con la naturaleza. En este caso al tratarse de una granja escuela se debe tener las ideas muy claras en este aspecto.

Al querer transmitir una serie de conocimientos sobre la naturaleza, la propia empresa debe ser la primera en respetarla y ser fieles a lo que quieren enseñar. Mediante el ejemplo se puede concienciar a sus clientes de la importancia de ésta. Por ejemplo en vez de usar gran cantidad de folios, para manualidades o juegos se puede hacer uso de papel reciclado.

Por otro lado, tenemos que evitar la contaminación en las áreas de nuestro negocio por lo tanto se fomenta espacios libre de humos y más si estamos en plena naturaleza.

4.1.6 Factores legales

Existen muchos factores legales a tener en cuenta antes de poner en práctica el proyecto, dichas leyes hay que cumplirlas sin excusa y es por ello el origen de este apartado.

Teniendo en cuenta el tipo de actividad a desarrollar, si se analizan las diferentes leyes y decretos a cumplir se deben cumplir una serie de requisitos tanto en el ámbito de seguridad, higiene, personal de la empresa, titulaciones necesarias, inspecciones y documentación de la actividad.

Plan de empresa creación granja escuela

En cuanto a la higiene y seguridad, de acuerdo con el ordenamiento jurídico debe asegurarse la integridad física y la salud, así como mantener unas condiciones higiénicas adecuadas tanto a la hora de realizar los servicios como en las propias instalaciones, que además deberán estar habilitadas para su funcionamiento, es decir, deberán cumplir la normativa vigente de cada instalación.

También, la ley determina la necesidad de contar con un seguro de responsabilidad civil y un seguro de accidentes para poder desarrollar dicha actividad.

Atendiendo a la legislación laboral, las funciones de los trabajadores deben estar delimitadas, además de conocer las responsabilidades que conlleva cada puesto de trabajo. En el caso de hacer actividades de riesgo como escalada (en este caso sí que se hacen) se deberá disponer tanto de personal cualificado como de material adecuado, lo mismo sucede en el resto de puestos donde se exige unas titulaciones en concreto como puede ser los diplomas emitidos por organismos responsables en materia de juventud, titulaciones en formación profesional, carnet de manipulador de alimentos. Con respecto al personal, también cabe destacar que deben ser personas mayores de 18 (únicamente se podrá contar con menores en el caso de prácticas), siempre por cada 12 clientes debe haber un monitor titulado, en el caso de haber personas con discapacidad los ratios varían dependiendo del tipo de minusvalía.

También hay que cumplir con la notificación de la actividad al IVAJ en el caso de la pernoctación de los clientes más de tres días o el uso de nuestras actividades durante un periodo superior a 5 días sin pernoctación entre otros. Del mismo modo, se debe tener la documentación de la actividad donde se encuentre la autorización de participación en la actividad, comprobantes de los diplomas entre otros para todas las actividades, y en el caso de pernoctar la ficha de salud donde se incluye medicación o cualquier dato de interés sobre su salud, tarjeta SIP u otro documento acreditativo del derecho a la prestación de la sanidad pública y autorización municipal para comedores colectivos.

Tampoco se puede pasar por alto las inspecciones que se realizarán aleatoriamente sobre las empresas para comprobar que todo funciona según lo estipulado y en caso de no cumplir alguna norma se producirá su respectiva sanción.

Por último si se observa lo publicado en el BOE para empresas con menos de 500 empleados, no es obligado tener enfermería como recinto físico sino que únicamente bastará tener un botiquín de primeros auxilios (diferentes tipos de vendas, tiritas, botella de alcohol, agua oxigenada, esparadrapo...). De esta forma, si se produce accidente laboral o de los clientes en el servicio se les pueda dar una asistencia

mínima. Al igual, se debe prestar especial atención al BOE a las leyes impuesto de sociedades a la hora de realizar las amortizaciones de las inversiones de la empresa.

4.2 PORTER

El análisis de las cinco fuerzas de PORTER permite identificar la intensidad competitiva, de esta forma se puede ver la forma más adecuada de usar la estrategia competitiva, y el atractivo del mercado ya que se verá la rentabilidad a largo plazo que hay en este mercado.

Este estudio plantea el análisis de competitividad del producto en el sector seleccionado, mediante la revisión y análisis según el modelo de las cinco fuerzas competitivas, del profesor Michael Porter: Rivalidad entre los actuales competidores, poder de negociación de los clientes, poder de negociación de los proveedores, amenaza de ingreso de nuevos competidores y amenaza de productos sustitutos.

A partir de este análisis se identifica la intensidad de cada fuerza competitiva y las determinantes que influyen en las actividades del sector, a fin de plantear propuestas que potencien su desarrollo.

4.2.1 Rivalidad entre los actuales competidores

La primera fuerza de Porter que se analiza es la rivalidad entre los actuales competidores. Cuando se habla de rivalidad entre actuales competidores, se hace referencia a las empresas que ofrecen los mismos servicios en la misma industria, siempre y cuando tengan una filosofía parecida.

Actualmente dentro de la Comunidad Valenciana existen 28 granjas escuelas sin contar este proyecto de creación. Muchas de estas granjas escuelas están consolidadas. Como se puede ver en el anexo 18, la distribución de las granjas escuelas corresponde un 64,29% en Valencia, 14,29% en Castellón y 21,43% en Alicante, es decir, el destino seleccionado para empezar el negocio es el que más competencia directa presenta. Pero la principal oportunidad que existe es que el mercado está formado por muchas pequeñas empresas, no habiendo ninguna con mayor hegemonía, los clientes se encuentran distribuidos y todas tienen pequeñas cuotas del mercado. Es por ello que

Plan de empresa creación granja escuela

no hay un líder con quien competir, existe un elevado grado de rivalidad tanto por la disminución de la demanda como por la semejanza de los servicios ofertados, o por la reducción de precios con el fin de atraer nuevos clientes.

Además los clientes no suelen estar fidelizados con ninguna empresa, salvo excepciones, es decir, tienen total libertad para escuchar ofertas de la competencia y en el caso de que se amolde a sus necesidades contratar dichos servicios. De tal forma que al tener cuotas parecidas todas las granjas escuelas, da a entender que existe rotación de clientes.

En la comarca donde se ha decidido ubicar la nueva granja escuela, actualmente no existe ninguna otra por lo tanto a pesar de lo comentado anteriormente la empresa puede hacerse fuerte y ganar prestigio mientras consigue fidelizar a los clientes de la propia comarca. A su vez puede competir con las demás granjas escuelas aunque busca un posicionamiento innovador.

Es por todo ello que se ha calificado la intensidad de esta fuerza con una puntuación de 7 sobre 10 puntos posibles.

4.2.2 Sobre el poder de negociación de los clientes

Una de las fuerzas más importantes es el poder de negociación con los clientes. El objetivo principal es satisfacer al cliente para de este modo lograr su fidelización, por tanto el precio debe ser asequible para que contraten algún servicio.

Para empezar, hay que tener en cuenta que el cliente se puede cambiar en cualquier momento de compañía, es decir, una vez realizado el servicio acordado el cliente es libre de en el futuro contratar los servicios con la competencia. Este factor es importante a la hora de reconocerle el poder de negociación.

Otro punto a tener en cuenta es que los clientes cada vez están más informados acerca de los servicios y precios ofrecidos por las diferentes empresas.

El poder de negociación del cliente depende de su tamaño, ya que varía dependiendo de si se trata con grupos grandes como pueden ser colegios o alguna asociación, o si por el contrario se trata de personas particulares o grupos reducidos. Esto es debido a que la granja escuela tiene que cubrir unos gastos mínimos por excursión o estacionamiento, por lo tanto si el grupo es amplio se puede permitir bajar el precio medio por persona.

También otro factor a tener en cuenta es el tipo de actividades que demandan, ya que a lo mejor no quieren el pack de actividades que ofrece y deben de planificar con bastante antelación los servicios demandados.

Por último, una de las ventajas con las que cuenta la compañía es la gran variedad de servicios que ofrece junto con un trato cercano al cliente, por lo tanto busca conseguir una diferenciación con respecto a la competencia.

En resumen, normalmente los grupos más grandes tienen mayor poder de negociación tanto en el precio como la forma de pago aunque también afectan otros factores como las actividades demandadas o los servicios y precios que marca la competencia. Por todo ello, se ha decidido otorgar a esta fuerza de Porter una intensidad calificada en 8 sobre 10 puntos posibles.

4.2.3 Sobre el poder negociación de los proveedores

Los proveedores pueden tener un papel importante a la hora de conseguir beneficios por parte de la nueva entidad. Esto, lo podemos ver reflejado en el caso de que suban los precios de los productos o servicios, o también en el caso de que bajen la calidad de lo ofrecido y el cliente no quede del todo satisfecho.

En cuanto a los proveedores que existen en este tipo de actividad son muy variados, se pueden encontrar proveedores para el servicio de comedor, para el alimento para cada tipo de animales u otras actividades agrícolas, proveedor de material educativo o empresas suministradoras del equipamiento de las diversas estancias tales como cocina, habitaciones, etc.

Si se menciona en primer lugar los proveedores para el servicio de comedor, cabe destacar que no existe una única posibilidad es por ello que la empresa tiene un poder de negociación. También influirá el número de raciones que se demande. Normalmente la forma de pago será al contado o al cabo de 30 días.

En segundo lugar se destaca los proveedores de alimentos para animales y otros tipos de productos agrícolas como abonos o fertilizantes, existe también una gran variedad de suministradores, entre las que se encuentran las cooperativas agrícolas. Los pagos suelen ser al cabo de 30 o 60 días, al no ser que sean pedidos pequeños que entonces se suele llevar al contado.

Plan de empresa creación granja escuela

En tercer lugar están los proveedores de material educativo, éste es el tipo de proveedor con el que menos margen de negociación tenemos ya que se suele comprar en grandes almacenes donde los precios están establecidos.

Por último, están las empresas suministradores para equipar el negocio, donde existe una enorme variedad de proveedores. Por ejemplo si se focaliza la atención en el comedor, se sobreentiende que se necesita comprar mesas, bancos, bandejas, cubiertos, estanterías para dejar y coger los platos, entre otros... Todo ese material suele tener un precio fijado pero existe un margen para la negociación en función de la cantidad adquirida y la fidelización con el proveedor. Lo mismo sucede en las demás estancias como cocina, recepción, habitaciones, material para campos de fútbol y básquet...

En resumen, existe una gran cantidad de proveedores que el negocio puede necesitar una única vez o continuamente, dependiendo del tipo de material necesario al igual que de la cantidad demandada, se tendrá más o menos poder de negociación. Por lo tanto, al existir tanta variedad se ha catalogado esta fuerza de Porter con una intensidad de 5,5 sobre 10 puntos posibles.

4.2.4 Sobre la amenaza de entrada de nuevos competidores

Cuando se habla de ingreso de competidores, se refiere únicamente a las empresas que ofrecen los mismos servicios que nosotros.

Actualmente en este sector, existen fuertes barreras de entrada debido al gran desembolso inicial que hace falta ya que hay que pagar el terreno (no suelen ser pequeños), amueblar todos los habitáculos, material necesario para llevar a cabo la función...

Entonces estas fuertes barreras junto a un largo periodo de amortización de las inversiones hacen que muchos empresarios e innovadores no accedan a este sector por imposibilidad de afrontar tantos gastos los primeros años sin obtener beneficio.

También otro motivo que provoca que haya poca gente interesada en este sector es por las barreras de salida que existen, ya que suele ser difícil vender el local al haber poca gente interesa o traspasar, ya que es necesario buscar un comprador que necesite una superficie grande. Además en el caso de haber recibido subvenciones o ayudas públicas suelen haber restricciones de tipo legal.

Plan de empresa creación granja escuela

Por otro lado, al crear este negocio en la comarca donde se establezca, provocará que otros emprendedores o inversores pierdan el interés en hacerlo ya que al ser una empresa de nueva creación contará con instalaciones actuales, lo último en el mercado para conseguir captar la atención del público objetivo. Así que no verán atractiva esta zona por lo menos durante un buen período de tiempo.

En resumen, no existe mucha amenaza de riesgo de que entren competidores ya que al existir bastantes trabas para empezar y salir, muchos inversores que buscan la rentabilidad inmediata no ven factible el negocio por su gran desembolso. Además acompañado con ser una empresa de nueva creación hace que pocos competidores quieran entrar en una lucha por conseguir los clientes. Por todo ello, se ha calificado la intensidad de esta fuerza de Porter como 4,5 sobre 10 puntos.

4.2.5 Sobre la amenaza de productos sustitutivos

Esta fuerza se ha identificado como la de mayor dificultad para este negocio, ya que existe mucha competencia directa para captar los intereses en el ocio de los niños y adolescentes.

Si se buscan productos sustitutivos en cuanto a actividades de ocio educativo en la naturaleza se pueden observar diferentes competidores que satisfacen esa misma necesidad como es el caso de centros de interpretación de la naturaleza, aulas de naturaleza o albergues con actividades ecológicas.

Otro grupo de productos sustitutivos es cualquier empresa que ofrezca actividades en el tiempo de ocio de los adolescentes. Este tipo de servicios lo ofrecen centros de ocio y multiaventura o cualquier empresa de tiempo libre. También se incluyen las academias de idiomas, cualquier escuela de deporte como fútbol o baloncesto y asociaciones de tiempo libre.

El último grupo existente, son aquellas actividades de índole educativa que se llevan a cabo por empresas de turismo cultural, ludotecas, museos interactivos... Este grupo es el que mayor competencia presenta a las granjas escuelas ya que tiene un mejor posicionamiento para el día a día, es decir, los clientes podrían preferir ir a aprender cosas nuevas o a pasar el día a este tipo de actividades que a la granja escuela.

Una vez analizado el entorno, se ha concluido que las principales actividades sustitutivas, a las ofrecidas en este proyecto, dentro de la comarca de Campo de

Murviedro son las ofertadas por la empresa Aventura Valencia Paintball, S.L. Donde no solo realizan actividades como Paintball o multiaventura, sino que también presentan servicio de comida y juegos para jóvenes, es decir, actividades que pueden conseguir llamar la atención del público objetivo de la granja escuela y prefieran hacer antes que acudir al negocio de nueva creación. Por todo ello, se considera esta fuerza como la más importante calificada con una intensidad de 9,5 de 10 puntos posibles.

4.2.6 Valoración

En conclusión cabe destacar que se tendrá especial cuidado en los productos sustitutivos existentes y en los que vayan apareciendo, ya que es la fuerza de Porter que se ha calificado con mayor intensidad. Por lo tanto cada semestre se analizará los productos sustitutivos que existan en el entorno y se verá el grado de aceptación que han tenido y su repercusión sobre el público objetivo que puede acudir a esta nueva empresa. En caso de tener aceptación positiva, se estudiará su incorporación o sacar alguna alternativa atractiva por parte de esta granja escuela. Se lleve a cabo o no la incorporación, se consigue analizar continuamente al cliente y ver sus gustos con el fin de los monitores, coordinadores se amolden a ellos.

Por otro lado, la segunda fuerza de Porter que mayor intensidad se le ha dado es el poder de negociación con los clientes, habrá que buscar que el cliente esté conforme con los precios acordados por ello deben de ajustarse a su renta o que las actividades sean lo suficientemente buenas como para una vez finalizado el servicio haya recapitado y pueda llegar a la conclusión de que ha sido una buena elección contratar esas actividades. Para ver las posibles quejas, reclamaciones o sugerencias se pondrá un buzón al lado de recepción para una vez finalizado el servicio (incluido el pago), tenga la posibilidad de expresar su opinión de forma anónima.

En cuanto a las demás fuerzas no se les dará tanta importancia, pero de todas formas es necesario tener una prevención para evitar que supongan algún problema. La tercera fuerza por calificación ha sido la rivalidad con los actuales competidores, para poder controlar su funcionamiento anualmente se analizará su contabilidad y facturación para hacer una comparación con la propia empresa y ver si es necesario cambiar algo o porque han obtenido mejores resultados que ésta. La cuarta fuerza es el poder de negociación con los proveedores, para conseguir tener poder sobre ellos se estudiará trimestralmente el mercado para ver los precios de los competidores de los proveedores, de tal forma se tendrá un margen de mejora de las condiciones. Por

Plan de empresa creación granja escuela

último se sitúa la aparición de nuevos competidores directos, ya que no existe interés en tener dos negocios similares cercanos, pero para evitar sorpresas se estará informado por si algún empresario decide crear un nuevo negocio.

5. Diagnostico DAFO

En este apartado se pretende realizar un diagnóstico de la situación inicial de la empresa mediante un análisis DAFO. Es decir, se pretende ofrecer datos de salida para conocer la situación real en que se encuentra la empresa, así como el riesgo y oportunidades que existen en el mercado y que afectan directamente al funcionamiento del negocio. Esto es posible debido a que anteriormente se ha realizado un análisis del entorno, sector y competencia, por lo tanto se tiene suficiente información como para elaborar este nuevo análisis.

El análisis está basado en las Debilidades, Amenazas, Fortaleza y Oportunidades que se le brindan a la empresa. Se realiza observando y describiendo las características del negocio y del mercado en el cual se encuentra, el análisis DAFO permite detectar las Fortalezas de la organización, las Oportunidades del mercado, las Debilidades de la empresa y las Amenazas en el entorno.

Si se analiza las circunstancias que engloban este proyecto, se puede diferenciar entre ámbito externo e interno. En primer lugar se explicará el ámbito externo, es decir, las amenazas y oportunidades de la propia empresa, y posteriormente el ámbito interno, es decir, las debilidades y fortalezas que presenta el negocio.

5.1 Amenazas

Se puede definir una amenaza como una fuerza del entorno que impida la ejecución de una estrategia, o bien pueda suponer un riesgo de la misma, o bien aquello que pueda mermar la rentabilidad y/o los ingresos de ésta. Teniendo en cuenta esta definición, este proyecto se puede ver afectado por:

- La crisis económica actual, la incertidumbre que hay hoy en día en la economía española, es decir, puede que aumente el paro (puede que disminuya no se sabe a ciencia cierta). Eso afectará a los clientes ya que pensando en el futuro de las familias muchas prefieren ahorrar en caprichos y ocio.
- Existencia de muchos servicios sustitutos, la granja escuela ofrece diversión a la vez que aprendizaje pero existe mucha competencia que intenta dirigirse al

Plan de empresa creación granja escuela

mismo público y tienen fines semejantes, por ejemplo academia de inglés, cualquier escuela de deporte (futbol, baloncesto...), asociaciones de tiempo libre entre otras.

- Existencia de competencia directa consolidada. Las empresas competidoras cuentan con experiencia en el sector y por lo tanto están más afianzadas, además se parte con la desventaja de que dichas granjas escuelas tienen clientes fidelizados y son conocidas por los usuarios. Actualmente en la Comunidad Valenciana existen 28 granjas escuelas, con muchas de las cuales se competirá para conseguir una mayor cuota de mercado.

- Cambios en la ley, este proyecto está en contacto con el medioambiente, animales, personas entre otros, cualquier cambio jurídico que afecte a estos campos puede afectar a la empresa. Esto es debido a la posibilidad de endurecer las condiciones para los organizadores de campamentos, mejorar las condiciones de los animales, exigir más seguridad en el establecimiento, todo ello puede provocar un mayor desembolso para cumplir las normativas.

- Climatología adversa, elemento incontrolable que puede afectar a nuestro proyecto. Por ejemplo si se organiza un campamento de cinco días y da la casualidad que llueve, habrán actividades que no se pueden desarrollar como escalada o senderismo y se harán otras alternativas, pero los clientes (sobre todo si son niños) tendrán un grado de decepción hacia las granjas escuelas en general.

- Clientes exigentes, cada vez los clientes están más informados de las diferentes alternativas de ocio que existen, sobre todo a través de las redes sociales. Es por ello, que si su percepción de la nueva granja escuela es negativa en comparación con la de otros centros de ocio o actividades multiaventura, la imagen de prestigio del negocio se verá afectado, y repercutirá tanto sobre el normal funcionamiento como en los beneficios del mismo.

5.2 Oportunidades

Se entiende como oportunidad las situaciones externas que puedan suponer una ventaja competitiva para la empresa, y con ello se puedan cumplir los objetivos de mejora de la rentabilidad y/o de los ingresos de la misma. Para esta empresa se puede observar como oportunidades:

- Ofrecer servicios diferentes, a pesar de tener actividades e ideas innovadoras para el concepto de granja escuela, siempre se puede intentar buscar nuevos servicios para atraer mayor público objetivo.
- Sinergias con otras empresas. Una vez conocida la ubicación del negocio, se buscarán oportunidades de sinergia con otras empresas donde las dos partes obtengan un beneficio. Por ejemplo, acudir a alguna tienda de montaña de la zona y hacer ofertas de un día de senderismo, escalada con descuento si compran en esa tienda la vestimenta adecuada.
- Aumento de la conciencia ecológica y social, cada vez es más frecuente la demanda por parte de la sociedad de actividades que respeten y estén en armonía con el medio ambiente así como actividades saludables en contacto con la naturaleza.
- Los clientes cada vez valoran más un trato cercano, personalizado que transmita confianza y seguridad, en esta granja escuela se busca ofrecer dichos aspectos.
- Existen muchas subvenciones y ayudas hacia las actividades relacionadas con el medioambiente, es una buena forma de conseguir financiación para este negocio.
- Existencia de altas barreras de entrada. Puede ser considerada una oportunidad por el hecho de que hay tiempo suficiente para reorganizarse en caso de entrada de un nuevo competidor, ya que la construcción y la puesta en marcha tarda en realizarse. Además al haber fuertes barreras de entrada evita la creación de competencia masiva en zonas cercanas.
- Las nuevas tecnologías permiten la publicidad, difusión y desarrollo empresarial a un bajo coste.

- Concentración de la población en las ciudades, por lo tanto se sabe dónde se encuentra la mayoría del público objetivo. Es decir, se pueden barajar diferentes alternativas para conseguir atraerlos, se tiene claro donde focalizar la mayor parte de publicidad del negocio.

5.3 Debilidades

Si se entiende como debilidad los aspectos internos que pueden suponer un obstáculo para el alcance de los objetivos del negocio, en este caso el proyecto se ve afectado por:

- Necesidad de una gran inversión inicial para poner en funcionamiento la granja escuela, lo que provocará que al principio de esta aventura la empresa este bastante endeudada y dependa de terceros. La actividad estará marcada por la necesidad de realizar bastantes servicios para cubrir costes debido a la elevada inversión.
- Inexistencia de imagen de marca, es decir, al crear una nueva empresa la población no tiene ninguna percepción del negocio por lo que deberá ayudar a conseguir una imagen favorable para atraer clientes.
- A pesar de estar superando la estacionalidad de los diferentes servicios, aún existe. Por lo tanto habrán estaciones donde la cantidad de clientes disminuya.
- Existencia de pocas campañas de educación ambiental destinadas a los adultos. Es decir, a pesar de dedicarse a los jóvenes también se intenta abarcar mayor público objetivo con algunos de los servicios ofrecidos, es por ello que actualmente los adultos no suelen acudir a las granjas escuelas por la imagen tradicional que tienen.
- Al tener como requisito la ubicación cercana a la montaña, seguramente la situación geográfica para este proyecto será apartada de los grandes núcleos de población.

Plan de empresa creación granja escuela

- Precio alto (aunque se intentará adaptar) por la realización de las actividades debido principalmente a su alto coste de recursos y materiales usados.
- Inexperiencia a la hora de montar un negocio. El director cuenta con experiencia dentro del sector pero a la hora de llevar los trámites administrativos y jurídicos presenta limitaciones.
- Dependencia de proveedores, por ejemplo en los seguros pertinentes o en alimento tanto para las personas como animales.
- Tanto los empleados como los socios pueden tener dudas al inicio del negocio de cómo funcionará el proyecto. Además de que no se cuente con la suficiente confianza por parte de los usuarios ya que no va respaldada por los años de experiencia que pueden ofrecer otras.
- Puede suponer una dificultad conseguir monitores que quieran entrar a formar parte de la bolsa de monitores, donde en cualquier momento se puede requerir sus servicios para alguna actividad. Como cualquier trabajador, prefieren un horario y servicio estable, a estar esperando ser llamados para un servicio concreto.

5.4 Fortalezas

Cuando se habla de fortalezas se refiere a las situaciones internas a través de las cuales se puede conseguir una ventaja competitiva. En el caso de esta granja escuela los puntos fuertes son:

- Experiencia en el sector por parte del emprendedor, ya que ha trabajado realizando este tipo de actividades y como consecuencia, sabe cómo y cuándo se debe hacer cada cosa. Por lo tanto, al principio aunque sus funciones sean diferentes a las de los monitores y coordinadores deberá encargarse de su tutela.
- Gran variedad de servicios ofrecidos, es decir, no cuenta únicamente con los servicios tradicionales de las granjas escuelas sino que busca actualizarse en un

Plan de empresa creación granja escuela

- mundo cambiante. Además intenta satisfacer las necesidades de los clientes amoldándose a sus exigencias y ofreciendo un pack de actividades abierto.
- Instalaciones modernas y adecuadas para las actividades a desarrollar, lo que garantiza una seguridad y confianza a los posibles clientes.

 - Buena accesibilidad a la granja escuela con buenas vistas a la montaña.

 - Monitores especializados en cada tipo de actividad, lo que da un prestigio a la empresa. Además que al ser contratos temporales en el caso de los monitores (en su mayoría de obra y servicio), la granja escuela no tiene unos costes de personal excesivos en este tipo de empleados ya que los salarios también suelen ser bajos.

 - El trato cercano y personalizado hacia los clientes, pensando que ellos son la parte más importante del negocio. De tal forma que la empresa busca la fidelización de todos sus clientes, sin ninguna distinción. Un ejemplo claro de ello es intentar buscar un precio asequible entre ambas partes, ya que conforme el grupo es más grande mayor poder de negociación presenta.

 - Buen sistema de comunicación. Como se puede ver en el organigrama del apartado 8.2 no existen muchos intermediarios entre el encargado del negocio y sus trabajadores, por lo tanto se asegura que todo el mundo está informado correctamente.

 - No existe ninguna granja escuela cercana, por lo tanto se tiene una buena oportunidad para consolidarse en la zona y conseguir que el público objetivo de los alrededores se fidelice.

 - Existencia de una gran variedad de clientes. A pesar de que el público objetivo son los niños de 7 años hasta 18, al haber tanta variedad de servicios posibilita

que venga otro tipo de clientes como pueden ser jóvenes de mayor edad a hacer senderismo, adultos a participar en alguna charla o alguna asociación que únicamente quiera alquilar las instalaciones.

5.5 CAME

Una vez realizado el análisis DAFO, se puede analizar más detenidamente cada apartado mediante el análisis CAME. Dicho análisis consiste en aprender a corregir las debilidades, saber afrontar las amenazas, mantener las fortalezas y explotar las oportunidades.

En primer lugar, se destaca las debilidades o puntos débiles de la empresa, cabe señalar la gran inversión que se necesita para llevar a cabo el proyecto, por lo tanto dependerá de los propios socios encontrar fuentes de financiación donde el tipo de interés exigido sea mínimo, tendrán que buscar diferentes alternativas, diferentes fuentes de financiación hasta encontrar la idónea.

Al no tener asociada en este momento una imagen para la compañía, será importante sobre todo en los primeros años del negocio fomentarla y conseguir un impacto positivo para fidelizar los clientes actuales y encontrar futuros clientes.

También a pesar de encontrarse en zonas montañosa, en la periferia de las grandes masas poblacionales, existe la posibilidad si se consigue un buen prestigio que dicha clientela acuda a este negocio, al igual que le de igual pagar un precio un poco más alto que la competencia.

Además, a pesar de no tener experiencia el emprendedor en la creación de empresas cuenta con muchas facilidades, ya que se rodea de gente capacitada, puede consultar en un amplio repertorio de portales de internet e incluso contratar a alguna empresa para tener su colaboración.

Por último en el caso de la falta de confianza de los trabajadores al ser una empresa de nueva creación, se tiene que fomentar el crear un ambiente de trabajo agradable, cómodo donde el trabajador tenga ganas de acudir, es decir, esté más predispuesto y consiga disfrutar tanto con los clientes como con sus compañeros. Es por ello que se pueden hacer cursos de formación para que se comuniquen entre ellos, jornadas para fomentar compañerismo o hacer actividades dentro de las instalaciones con los propios trabajadores. También depende de la actitud del director, puesto que deberá reconocer el esfuerzo de los trabajadores cuando sea oportuno, hacer autocrítica,

Plan de empresa creación granja escuela

fomentar la cooperación y crear buenos vínculos con sus trabajadores para que todos se muestren tal y como son, además de que no sientan que cada día es un examen final.

En segundo lugar se deben afrontar las amenazas, es decir, decidir que estrategias de supervivencia se van a establecer en un entorno hostil.

Para superar esta situación de crisis y conseguir atraer a los clientes la granja escuela tendrá que amoldar los precios para los diferentes grupos. Tiene que conseguir captar la atención del público objetivo poniendo unos precios más económicos, que sean asequibles para su economía.

Para afrontar que cada vez existe mayor competencia, este negocio tiene que conseguir llamar el interés de sus posibles clientes, para conseguir esto es muy importante la publicidad y prestigio de la granja escuela. A través de la publicidad se puede conseguir que el cliente se motive al ver los diferentes servicios ofrecidos y decida acudir a realizarlos, lo mismo sucede en el caso del prestigio de la compañía, ya que si es muy favorable la gran mayoría querrá venir por primera vez para comprobar lo que les han contado o querrán repetir por las experiencias tan positivas que han vivido en estas instalaciones. Otra medida será realizar estudios de mercado anualmente para saber las preferencias, gustos de los clientes para dar más hincapié en dichos aspectos a la hora de publicitar y de realizar mejores ofertas.

Otro factor que se debe tener en cuenta es el cambio legislativo que existe, así pues estar continuamente documentado e informado es muy importante para conseguir adaptarse a los cambios exigidos por los diferentes gobiernos en el menor plazo posible, para que el negocio no reciba ninguna sanción y evitar el escándalo público que pueda perjudicar a la empresa.

Para finalizar con las amenazas, se tiene que afrontar también la situación de que se tenga que modificar las actividades en el caso de algún incidente o climatología inversa. Hay que ser previsores y tener actividades alternativas llamativas que se puedan realizar en un aula o espacio cerrado, de tal modo que no sean todas improvisadas y que vayan acorde a las actividades que iban a desarrollar al aire libre. Por ejemplo si se iban a realizar actividades deportivas, buscar algo alternativo pero que sea de movimiento y no realizar una manualidad.

En tercer lugar, se tiene que mantener las fortalezas para de tal forma que se consigan lograr los objetivos. Por lo tanto, la empresa no debe centrarse en superar los puntos débiles sino también en conseguir afianzar los puntos fuertes.

Plan de empresa creación granja escuela

Para seguir manteniendo el buen sistema de comunicación, anualmente se pasará una encuesta a los trabajadores para que pongan sus opiniones respecto a los diversos temas, así de paso se observará si la comunicación a lo largo de todo el año ha sido fluida o se puede mejorar de cara al próximo año.

También hay una gran variedad de servicios que diferencian esta empresa de las competidoras, estar actualizado e informado hace que con el paso del tiempo se pueda ofertar nuevas actividades que mantengan a la empresa en esa posición ventajosa.

En cuarto lugar, se analiza las oportunidades que se deben explotar para conseguir aumentar el valor de la empresa mediante una buena estrategia. En este caso las oportunidades que aprovechará la empresa es utilizar las redes sociales para comunicarse con el cliente, al mismo tiempo que se promociona. También se estará analizando a las empresas que suministran a la granja escuela, puesto que la aparición de una nueva empresa competidora para ellas puede provocar una nueva oportunidad de conseguir bajar el precio de unos determinados productos.

Además al existir subvenciones para este tipo de actividad, puede ser una buena forma de conseguir financiación y poder tener continuamente instalaciones nuevas, novedosas para los clientes.

En conclusión, la empresa va a intentar mejorar sus debilidades anteriores a través de las diferentes medidas propuestas, para así poder cumplir sus objetivos de una forma eficiente y eficaz. Al mismo tiempo tendrá en cuenta las amenazas e intentará reducirlas en la medida de lo posible, pero siempre cuidando las ventajas competitivas que tiene a través de sus puntos fuertes. Por último, estará pendiente del entorno que le rodea para aprovechar las oportunidades que se vayan presentando a lo largo de la vida de la empresa.

6. Análisis estratégico

6.1 Misión

La misión es la razón de ser de la empresa.

En la Granja Escuela promovemos la educación socio-ambiental y organizamos actividades medioambientales, con el fin de concienciar, a todos aquellos que nos visitan, acerca de la importancia de la prevención, cuidado y respeto de la naturaleza, preservando el medioambiente y disfrutando del entorno que nos rodea.

6.2 Visión

La visión para Jack Fleitman se define como “el camino por el cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de la competitividad”.

Teniendo en cuenta esta definición, se enuncia la visión en los siguientes términos:

La Granja Escuela es un centro de educación socio-ambiental y de actividades medioambientales altamente valorado y de prestigio en la Comunidad Valenciana.

6.3 Valores

Los valores que guiarán el negocio para conseguir cumplir tanto la misión como la visión son:

- Orientación al cliente, tener un trato cercano con los diferentes clientes, además de cumplir con las expectativas que tienen depositadas en esta experiencia.
- Contribuir positivamente en la educación de los clientes.
- Desarrollo profesional y trabajo en equipo para poder mejorar continuamente.
- Favorecer la convivencia y participación.

- Transmitir entusiasmo y energía en las diferentes actividades. Además de simpatía, cercanía y alegría a la hora de realizar todos los servicios.

6.4 Dirección de desarrollo

En este apartado se explican las diferentes alternativas que puede usar la entidad con el fin de ayudar al crecimiento sostenible de la empresa o para aumentar el valor de la misma.

La empresa puede actuar en diversos campos como:

- Ofrecer el servicio habitual en el mismo mercado, en este caso para conseguir el objetivo puede captar nuevos clientes con buena publicidad
- Ofrecer el servicio habitual en un mercado nuevo, como puede ser crear alguna filial en otra comunidad autónoma
- Ofrecer un servicio nuevo en el mercado existente, es decir, dar un nuevo enfoque al negocio. Para ello, puede añadir nuevos servicios como prestar nuestras instalaciones para hacer algún concierto, monólogos...
- Ofrecer un nuevo servicio en un mercado nuevo, es decir, crear otro negocio donde únicamente se utilice por ejemplo el nombre o prestigio una vez se hayan hecho un hueco en el mercado.

En resumen, el proyecto puede tomar diversas direcciones según sea la más conveniente en cada situación. De este modo se consigue tener vías alternativas para conseguir el mayor desarrollo y éxito del negocio.

6.5 Prioridades estratégicas

En este apartado se reflejan los objetivos estratégicos a largo plazo, es decir, las diferentes perspectivas que se debe satisfacer para que este negocio funcione correctamente y pueda prosperar. Estos objetivos se separan en cuatro perspectivas diferentes: financiera, de cliente, de procesos internos y de aprendizaje y conocimiento.

6.5.1 Perspectiva financiera

Cuando se habla de perspectiva financiera se refiere al punto de vista del accionista, así que se tiene que conseguir que su inversión sea rentable. Para lograr este fin, se debe conseguir una buena sostenibilidad económica e ir mejorándola continuamente a través de nuevos ingresos y haciendo cada vez más eficientes los gastos. De esta forma se podrá conseguir rendimientos razonables para los accionistas.

6.5.2 Perspectiva de cliente

Esta perspectiva tiene un carácter especial, ya que constantemente se tiene que prestar más atención debido principalmente a la importancia que tiene al estar continuamente en contacto con los clientes.

Desde el punto de vista del cliente la granja escuela tiene que dar un servicio satisfactorio que cumpla con sus expectativas, así que poco a poco deberá ir mejorando la calidad del servicio con el objetivo de fidelizar clientes y atraer nuevos. Pero además de mejorar las actividades que realiza, tendrá que mejorar el prestigio de la empresa acompañado de un buen apoyo publicitario.

6.5.3 Perspectiva administrativa

También conocida como perspectiva de procesos internos. En este apartado se visualiza desde el punto de vista del cliente interno.

La consecución de este aspecto consigue mejorar la idea que el cliente tiene del negocio, ya que el clima de trabajo ayuda a conseguir unos buenos resultados. Para que el desarrollo de la actividad funcione correctamente se tiene que tener en cuenta la opinión de los propios trabajadores.

El objetivo debe ser mejorar los circuitos de comunicación y organización interna para no originar disputas internas o falta de entendimiento entre los empleados. También se mejorará continuamente la convivencia laboral, además de conseguir unos buenos niveles de productividad, es por ello que no se debe abusar de las jornadas laborales de los propios trabajadores.

Por último para facilitar su trabajo, la empresa tiene que poner a su disposición los recursos que realmente oferta para que no tengan limitaciones a la hora de llevar a cabo sus funciones. Es decir, evitar que el propio trabajador tenga que estar continuamente improvisando por la falta de medios.

6.5.4 Perspectiva de aprendizaje y crecimiento

Esta última perspectiva se caracteriza por las acciones y programas que pueden ayudar a la empresa a mejorar los niveles de conocimiento y competencia. Es conocido como el punto de vista del futuro.

En este caso, se plantea mejorar la capacitación de las personas que trabajan ya que constantemente deben estar actualizándose para no caer en la rutina del trabajo y poder aportar enfoques, juegos y puntos de vista, nuevos. Así se podrán adaptar a los cambios para poder impulsarse y crecer.

Por lo tanto, a lo largo del año se realizarán cursos de formación para que los trabajadores estén en continua formación y puedan aportar ideas nuevas, creativas y sobretodo que consigan motivarles a la hora de desarrollar su actividad.

7. Política comercial

Una vez se ha definido las diferentes estrategias de marketing que va a llevar a cabo la granja escuela para conseguir los objetivos establecidos, se debe focalizar en la política comercial seleccionada. Por lo tanto se tendrá que tener en cuenta los diferentes tipos de política comercial: producto-servicio, precio, distribución y comunicación explicados a continuación.

7.1 Producto-servicio

La granja escuela pretende satisfacer a sus clientes a través de unos servicios muy diversos para conseguir atraer al mayor número de clientes posibles. Es decir, la empresa se caracteriza por ofrecer un servicio relacionado con el medio ambiente que va desde el diseño y organización de actividades hasta la monitorización y entretenimiento aunque puede darse la situación que los clientes únicamente busquen el servicio de organización.

La empresa pondrá a disposición de sus clientes los siguientes servicios:

Servicio de organización, donde se pretende realizar actividades generalmente para niños de 7 hasta 18 años aunque con la gran variedad que se ofertan puede atraer a cualquier público objetivo. Es el servicio principal del negocio.

Las actividades que se puede realizar se pueden clasificar en tres ramas:

- Organización y gestión de actividades ocio-educativas. Estas actividades se realizarán teniendo en cuenta las preferencias y deseos de los clientes, pero siempre adaptadas para el cliente final ya que en muchos casos suele haber un responsable que contrate el servicio y no suele ser el cliente final. Dentro de este tipo de actividades se encuentra:
 - Actividades agrícolas: donde se busca el aprendizaje sobre los diferentes tipos de vegetación a la vez que se realizan manualidades. Se realizan semilleros, cuadro de flores y hojas secas. Los talleres serán de aproximadamente hora y media o dos horas.

Plan de empresa creación granja escuela

- Diferentes manualidades o talleres: estarán a cargo del monitor correspondiente y dará diversos temas a elegir como hacer un atrapa sueños, marco de foto o cualquier otra manualidad que este dentro de sus posibilidades. Es decir, no hay un catálogo cerrado sino que dependerá del monitor contratado y de las exigencias del cliente. La duración de cada taller es aproximadamente una hora.
 - Aprendizaje sobre animales a través de una excursión a la granja. Además de dar de comer a los animales, poder tocarlos o simplemente también estar con ellos. Se comentará las costumbres de los animales tanto de los que están en la granja como de cualquier otra especie según el interés de los clientes (normalmente niños). Incluso se puede llevar una clase teórica sobre los tipos de animales, hábitat, comida de éstos en el aula habilitada para charlas y manualidades. La duración de visita a la granja y aprendizaje en general de los animales será de 2 horas, en cambio sí contratan clases teóricas la duración se determinará dependiendo de lo acordado con el cliente.
 - Charlas para aprender sobre diferentes temas medioambientales como reciclaje, la contaminación, problemas que genera o también charlas sobre valores humanos para promover la tolerancia, solidaridad. La duración aproximada es de una hora, pero dependiendo de los temas a tratar puede variar.
 - Juegos educativos con el fin de que aprendan pasándose lo bien, por ejemplo haciendo teatrillos para saber qué cosas debe hacer un actor, juegos donde se realzan valores como compañerismo o respeto, juegos tradicionales a cargo del monitor. La duración suele ser de 2 horas aproximadamente pero con la gran variedad de juegos se puede contratar para la mañana, tarde o noche. (Principalmente se demanda este servicio para campamentos)
- Organización y gestión de actividades deportivas. Al igual que en la otra rama las actividades se elegirán de común acuerdo con el cliente o con el responsable de la actividad contratante. Dentro de este tipo de actividades se encuentra:

Plan de empresa creación granja escuela

- Iniciación a la escalada en un rocódromo. Este servicio suele durar una hora aproximadamente
- Realización de tiro con arco. Normalmente se harán unas rondas de aprendizaje y después un pequeño torneo entre los compañeros que hayan solicitado esta actividad. Duración estimada de 45 minutos.
- Senderismo por la montaña. Dependiendo del nivel de dificultad contratado la duración puede variar desde 2 horas en adelante, siempre y cuando no se pernocte en la montaña.
- Pista americana, es decir, circuito con obstáculos que los clientes deberán pasar en el menor tiempo posible. Habitualmente una hora.
- Animación deportiva. Esto se refiere a que como la granja escuela cuenta con unas magníficas instalaciones para poder hacer deporte ya sea fútbol o baloncesto, el monitor puede organizar jornadas deportivas con premios. Dicho servicio normalmente es contratado por colegios. Habitualmente de 2 a 3 horas. También puede organizar juegos deportivos donde se pone a prueba la resistencia, velocidad, reflejos...

A pesar de ser estas actividades las principales a desarrollar puede darse la situación de que el cliente busque algo totalmente distinto a lo ofrecido, en tal caso se estudiará la viabilidad de llevarlo a cabo. Pudiéndose organizar desde un cumpleaños hasta una cata de vinos en estas instalaciones. En todos los casos se analizará el material necesario y se presupuestará convenientemente. Lo mismo sucedería si aparecen grupos alternativos que buscan contar con el apoyo de la granja escuela fuera del establecimiento, ya sea para actividades de rafting, piragüismo, escalada más avanzada, etc., no es la actividad principal pero al haber personal cualificado que pueda llevar a cabo estas funciones, se alquilaría en tal caso el material oportuno para realizar la actividad.

También se realizarán actividades para las empresas donde éstas pueden desarrollar las actividades recreativas y ajenas al contexto laboral para fomentar el trabajo en equipo y las relaciones entre sus miembros, es decir, la realización de un plan outdoor training en el cual las empresas puedan ofrecer a sus miembros la oportunidad de mejorar ciertas conductas, y estas a su vez consigan mejorar el rendimiento de su empresa. Pueden usar las instalaciones también para realizar sus propios cursos de formación o reuniones que duren un fin de semana en un ambiente totalmente diferente al habitual.

Plan de empresa creación granja escuela

Servicio de monitorización y entretenimiento. Es un servicio opcional en el que unos monitores cualificados se encargarán de la vigilancia de los clientes, al mismo tiempo que evitan que surja cualquier tipo de problema además de amenizar las actividades con animaciones. Este servicio va destinado principalmente a los menores de edad.

Servicio de alojamiento y restauración. Es un servicio opcional. En esta granja escuela se da la posibilidad de que los clientes pernocten durante un determinado periodo de tiempo, por lo que también contará con servicio de comidas para aquellos que se queden o bien a dormir o bien a pasar el día.

Por otro lado, en todos los servicios anteriormente mencionados en el caso de que sean cualquiera de ellos contratado por un cliente, la compañía se responsabilizará de la ejecución y seguridad de las actividades, con el objeto de que las entidades o particulares que contraten los servicios no tengan preocupaciones a la hora del desarrollo.

Por último cabe destacar la existencia de servicios complementarios que ofrece la granja escuela como:

- Información. Proporciona de forma clara y detalla información sobre las características del servicio. En esta información se incluye las distintas actividades que ofrece, precios por cada pack de servicios, confirmación de reservas, fechas disponibles...
- Consultas. Cualquier posible cliente puede conseguir información de manera personalizada contactando a través de las redes sociales vía e-mail o llamando al teléfono de la granja escuela.
- Pago. Las formas de pago que se permiten en la granja escuela es en efectivo o a través de una transferencia bancaria. Habitualmente se dejará una fianza como garantía del servicio en caso de pernoctación.
- Facturación. Las facturas de la empresa son claras, exactas y bien explicadas, y se entregarán una vez abonados los servicios, antes de la salida del cliente.

7.2 Decisiones sobre precios

Después de haber realizado un estudio de mercado sobre el precio de las granjas escuela en la Comunidad Valenciana, y las actividades de multiaventura de la zona donde se pretende ubicar el negocio, se ha decidido la lista de precios estándar para cada actividad. Cabe destacar que para este análisis se ha preguntado a una gran variedad de granjas escuelas sobre el precio por día (con comida y sin comida), el precio de pasar un fin de semana (desde viernes a domingo), organizar campamento de pascua de 5 días y organizar campamentos de verano de 12 días, para todos los casos con un grupo de 40 jóvenes en los campamentos y en los de pasar el día de 8 personas.

Los precios estándar para las diferentes actividades teniendo en cuenta los precios de la competencia, serán los establecidos en la siguiente tabla:

| Actividades ofertas | | |
|----------------------------|-----------------|---------------|
| Actividad | Duración | Precio |
| Deportivas | 2 horas | 18€/persona |
| Ocio-educativas | 2 horas | 15€/persona |
| Deportivas | Un día | 30€/persona |
| Ocio-educativas | Un día | 25€/persona |
| Mixto | Un día | 30€/persona |
| Comida | Un día | 4€/persona |
| Fin de semana | 2 días | 45€/persona |
| Campamento corto | 5 días | 110€/persona |
| Campamento verano | 12 días | 350€/persona |

Tabla 2- Actividades ofertas

Para las actividades de 2 horas o para los clientes que estén en el establecimiento durante un día, la cantidad mínima de participantes se han estipulado en 8 personas para dichos precios.

El grupo de actividades deportivas (se incluyen las expuestas en el apartado anterior en organización y gestión de actividades deportivas), se ha comparado principalmente con el centro de aventura Valencia, ya que se encuentra en la misma comarca. Se han establecido unos precios inferiores a los de la competencia para atraer mayor cantidad de público. La distribución de la cantidad económica de las actividades deportivas de dos horas será:

| Distribución dinero actividades deportivas 2 horas | |
|-----------------------------------------------------------|--------------------------|
| Precio | Destinado |
| 5,375 € | Monitor |
| 8 € | Material e instalaciones |
| 4,625 € | Beneficio |

Tabla 3- Distribución dinero actividades deportivas 2 horas

Es decir, se destinará 5,375 euros de cada cliente al monitor en el caso de ser 8 niños. El salario del monitor por día son 43€, cada monitor puede llevar hasta un grupo de 15 clientes, por lo que si supera dicha cifra hará falta otro monitor. Aunque en el caso de que sean niños de 6-9 años llevarán dos monitores. Después se destinarán 8 euros a las amortizaciones del material necesario y de las infraestructuras. Por último se tendrá un beneficio de 4,6 euros por niño aunque los primeros años seguramente se destine a pagar las instalaciones.

También está el grupo de actividades deportivas durante un día completo, el cual costará 30 euros y su distribución será de:

| Distribución dinero actividades deportivas día entero | |
|--------------------------------------------------------------|--------------------------|
| Precio | Destinado |
| 5,375 € | Monitor |
| 20,000 € | Material e instalaciones |
| 4,625 € | Beneficio |

Tabla 4-Distribución dinero actividades deportivas día entero

El beneficio y precio por educador será el mismo, en el caso del educador porque se le contrata para todo el día a pesar de que únicamente trabaje dos horas. En el caso de tener dos grupos diferentes uno por la mañana y otro por la tarde, tendrán al mismo monitor. En cambio, al estar más tiempo en las instalaciones deberán pagar más por dicho servicio, ya que se tiene que tener un cuidado, mantener las instalaciones y amortizarlas.

Por otro lado, se pueden mencionar las actividades ocio-educativas (explicadas en el apartado anterior en organización y gestión de actividades ocio- educativo). Su precio será más barato ya que éstos precios son competitivos comparado con el resto de granjas escuelas y se espera que tengan una buena aceptación.

Plan de empresa creación granja escuela

La distribución del precio establecido para las actividades ocio-educativas para un periodo de dos horas se puede entender a través de la siguiente tabla:

| Distribución dinero actividades ocio-educativas 2 horas | |
|----------------------------------------------------------------|--------------------------|
| Precio | Destino |
| 5,375 € | Monitor |
| 6 € | Material e instalaciones |
| 3,625 € | Beneficio |

Tabla 5-Distribución dinero actividades ocio-educativas 2 horas

Al ser también necesario un mínimo de 8 personas para poder desarrollarlas, el salario del monitor será el mismo que para las otras actividades. El dinero destinado al material y amortizaciones será de 6 euros, ya que el material necesario no es tan caro como para realizar estas actividades, al igual que irá una parte para la amortización del local. El beneficio obtenido es menor, será de 3,625€. Esto es debido a que el objetivo de esta empresa es concienciar a la población de la importancia del medioambiente por lo tanto, se pretende que venga más gente a estas actividades si se baja el precio en comparación con las de multiaventura, aunque el precio de éstas últimas también es competitivo.

Siguiendo con las actividades ocio-educativas, si se hace referencia a la distribución del precio para un día entero será el siguiente:

| Distribución dinero actividades ocio-educativas día completo | |
|---------------------------------------------------------------------|--------------------------|
| Precio | Destinado |
| 5,375 € | Monitor |
| 15 € | Material e instalaciones |
| 4,625 € | Beneficio |

Tabla 6-Distribución dinero actividades ocio-educativas día completo

La repercusión del monitor será el mismo que en los casos anteriores, el material e instalaciones será de 15€, más barato que en las actividades deportivas de todo el día por la misma explicación que en el caso de contratar dos horas; no se necesita tanto

Plan de empresa creación granja escuela

material para realizar estas actividades. Y el beneficio por niño será de 4,625 euros el mismo beneficio que en la mayoría de casos.

Por otro lado, también existe la posibilidad de contratar para un día actividades tanto deportivas como ocio-educativas, su precio será de 30 euros. Con esto se pretende que los clientes aprendan pero que también hagan ejercicio, la empresa supone que éste será el pack más reclamado por los clientes. Su repartición del precio entre la granja escuela será:

| Distribución precio actividades mixtas | |
|-----------------------------------------------|--------------------------|
| Precio | Destino |
| 5,375 € | Monitor |
| 20 € | Material e instalaciones |
| 4,625 € | Beneficio |

Tabla 7-Distribución precio actividades mixtas

En este caso la distribución será la misma que si contratan durante un día actividades deportivas únicamente.

Por otra parte está el tema de las comidas, donde únicamente se cobrarán 4 euros persona y comida. Este dinero quedará distribuido:

| Distribución precio de la comida | |
|-----------------------------------------|------------------|
| Precio | Destinado |
| 3 € | Comida |
| 1 € | Beneficio |

Tabla 8-Distribución precio de la comida

Tres euros irán destinados a la comida que se sirve, es posible al ser grupos mínimo de 8 personas y comprar en grandes cantidades. Únicamente se obtendrá de beneficio un euro, con esto se pretende poner el mínimo precio posible para que vengán a realizar actividades todo el día y al ser un precio aceptable para los clientes comer también en el establecimiento en vez de traer la comida ellos mismos.

Plan de empresa creación granja escuela

Por otro lado, los precios para campamentos y las actividades para un fin de semana son orientativos, ya que seguramente el cliente prefiera escoger él mismo sus propias actividades antes que escoger el pack expuesto, por lo tanto si prefiere realizar otro tipo de actividades se producirá una variación del precio.

Las actividades para el fin de semana costarán 45 euros, precio muy asequible teniendo en cuenta que las actividades mixtas de un día son 30 euros, por lo tanto consiguen ahorrar la mitad del segunda día, además que incluye comida y alojamiento. Se pretende fomentar las pernoctaciones en la granja escuela con esta política.

Por último, en el caso de los campamentos tanto de pascua como verano se tiene estimado para grupos de 40 personas, se puede observar en la tabla 2. En la situación del campamento de pascua sale 40€ más barato que si se contrataran actividades por cinco días sueltos, pero también incluye el alojamiento y todas las comidas. En el caso del campamento de verano, se ahorrarían 10 euros que si contratarán actividades para 12 días, pero con alojamiento y todas las comidas del día.

Cabe mencionar que estos precios serán para 8 personas, el mínimo que pueden acudir a la granja escuela a pasar el día o fin de semana, al igual que también serán los precios para los campamentos en el caso de que venga un grupo de 40 clientes. Dependiendo del tamaño del grupo, los servicios que quieran de la propia compañía, el tiempo que estén en el establecimiento o la estación del año, el precio variará ya que puede darse el caso de que quieran alojarse en la granja escuela una noche o que vengan por ejemplo grupos de 100 personas. En todos los casos se analizará para dar un presupuesto lo más adaptado posible a las situaciones económicas actuales.

En cuanto a la política de cobros, el centro deberá abonar el 100% del total del precio de la actividad antes de su realización para el caso de las excursiones de unas horas y para las actividades de un día. En el caso de campamentos y campus deportivos se pagará una fianza acorde con el número de personas que se estimen para reservar las instalaciones, una vez llegada la fecha de iniciación se pagará el resto del capital.

7.3 Distribución

Teniendo en cuenta los factores que rodean al negocio, como la imagen de cercanía que se pretende dar al cliente, el tipo de servicio ofrecido y los clientes a los que se dirige el negocio, se ha decidido el tipo de canal de distribución. De este modo el mejor canal considerado es el canal de distribución directo, es decir, la empresa será el único contacto con el cliente para su proceso de venta, no habrá ningún intermediario que oferte los servicios de la empresa. Por ello, será la propia empresa la encargada de tratar con el cliente, ofrecer los servicios y adaptarlos a sus necesidades tanto económicas como de servicios demandados.

A través de la utilización del canal directo se pretende conseguir una serie de ventajas para este proyecto, como adaptarse a la zona geográfica a la que se quiere dirigir. Dependiendo de la zona se estudiarán las costumbres de sus clientes con objeto de adaptar la oferta. La imagen de la empresa depende únicamente de ella misma y evita que un tercero transmita una filosofía equivocada, la empresa es la responsable del servicio post-venta, crea un trato cercano con los clientes al negociar directamente con ellos además de facilitar la forma de contratación de los servicios. También la empresa al negociar directamente evita tener que pagar a terceros y puede ajustar considerablemente el precio para el cliente.

Al utilizar un canal directo la empresa tiene que tener diferentes medios para que el cliente contacte con la empresa, los medios disponibles son:

- Venta directa al cliente, los posibles clientes pueden desplazarse a la granja escuela para que les informen de los servicios, ver las instalaciones e incluso para reservar la fecha de contratación. Por este medio se ofrece un trato más cercano donde el cliente y la empresa están en contacto directo.

- Venta telefónica o por correo electrónico. Los clientes también pueden documentarse de todo lo que ofrece la granja escuela mediante estos dos medios, de esta forma que se crea un contacto directo sin la necesidad de desplazarse al establecimiento.

- Página web, los clientes pueden acceder a ésta para informarse de los servicios, ver fotografías de las instalaciones e incluso reservar. A diferencia de los

anteriores medios, el cliente puede informarse a cualquier hora del día sin la necesidad de ajustarse a unas horas establecidas de atención al público.

7.4 Decisiones sobre comunicación

Existen diferentes formas de publicitar este negocio, pero todas tienen como objetivo principal dar a conocer, informar o recordar la existencia de la granja escuela. De tal forma que se pretende motivar, persuadir para que el receptor del mensaje contrate los servicios, atraer clientes, fidelizar otros (una vez el negocio se haya posicionado), pero sobretodo potenciar la imagen de la empresa.

A la hora de publicitar la granja escuela se pretende reflejar una imagen acorde con la filosofía que se pretende enseñar. La publicidad debe transmitir una imagen de confianza, cercanía y sobretodo responsabilidad. Una imagen de confianza, porque se hacen cargo de los clientes desde el comienzo de la actividad hasta su fin, garantizando siempre su seguridad. Una imagen de cercanía, porque se pretende dar un trato cercano al cliente donde la empresa se amolda a sus necesidades. Y una imagen de responsabilidad, porque en todo momento cuentan con personal cualificado para cada actividad contratada.

Las diferentes estrategias que usará la empresa para publicitarse son:

- Página web propia. La empresa dispondrá de una página web donde mostrará los diferentes servicios ofrecidos, fotografías de las instalaciones, precios, misión y visión de la empresa, forma de contactar, etc.
- Perfil en las principales redes sociales como son Facebook, linkedin, twitter entre otras.
- Portales en internet especializados. La empresa se publicitará en diversas webs especializadas, donde directamente los clientes obtienen información sobre las diferentes granjas escuelas que hay en cada categoría. En este caso son:
 - <https://www.solocampamentos.com/categorias/comunidad-valenciana/>
 - <http://www.yumping.com/campamentos/valencia>

Plan de empresa creación granja escuela

- <http://campamentos-infantiles.com/provincia/comunidad-valenciana/valencia/>
- http://www.gvajove.es/ivaj/opencms/IVAJ/es/tiempo/actividades/men u_campamentos.html
- <http://www.todocampamentos.com/Web/index/index.asp>

Todos los portales anteriores son gratuitos a excepción de la página campamentos infantiles y solocampamentos. En todos los casos se deberá rellenar un formulario con información básica del campamento y datos relevantes. En algunos casos se debe entregar alguna documentación complementaria para poder publicitar la granja escuela como permisos, seguros y licencias de funcionamiento o urgencias hospitalarias (saber el plan de actuación a seguir).

En el caso del portal: <http://campamentos-infantiles.com/provincia/comunidad-valenciana/valencia/>, se debe contratar los servicios para poder publicitarse, el precio son 540 euros anuales con IVA incluido. No únicamente se tendrá la presencia del campamento en la página web sino que se detallará por correo electrónico los datos del campamento a todos los clientes que dicha empresa posee (principalmente colegios).

En el caso del portal: <https://www.solocampamentos.com/categorias/comunidad-valenciana/>, contratar los servicios teniendo una permanencia anual costará a la granja escuela entorno 500-800 euros, semestral costaría 300-400 euros y mensualmente 80 euros. Algunos de los factores que se tienen en cuenta para establecer el coste publicitario entre la empresa y la granja escuela son: el alcance, tipo de publicidad, atención al cliente, posicionamiento, prestigio y visualizaciones a su página web, es decir, todos esos factores se deben acordar para determinar el precio. Por lo tanto, se estima tener un costo de 680€ anual con IVA incluido.

- Enviar correos electrónicos directos o volantes por zonas específicas. Es un tipo de publicidad gratuita. Por otro lado, una vez hayan contratado anteriormente los servicios de la empresa, en el caso de haber pedido que se les envíe publicidad del negocio semestralmente se enviará información por correo electrónico.
- Folletos informativos. Es la forma predominante en el sector para publicitar las granjas escuelas. El mensaje ha de ser claro, conciso y relevante mostrando los aspectos más notables acerca del negocio. Se repartirán por diferentes tiendas especializadas en montaña y escalada, se dejarán también en escuelas y facultades de grados medios donde se pueda conseguir monitores en prácticas,

Plan de empresa creación granja escuela

y sobre todo se dará publicidad a los colegios e institutos más cercanos. Los folletos informativos se encargará de su diseño e impresión una empresa externa que se dedique a ello, en este caso se ha decidido contratar a la “imprenta Tecnigrafic” su coste será en torno a 680€ anuales puesto que el mismo folleto durará un año entero. Se ha decidido hacer un folleto para colegios y particulares destacando juegos multiaventura, actividades deportivas y actividades ocio-educativas, aparte se realizará otro para empresas donde se destaque la posibilidad desarrollar las actividades recreativas y ajenas al contexto laboral para conseguir motivar el trabajo en equipo y las relaciones entre sus miembros.

- Carteles indicativos. Tienen como objetivo facilitar la llegada de los nuevos clientes así como para llamar la atención de los turistas para que sepan de la existencia de una granja escuela en la cercanía. Su coste será de 520€ con IVA.
- Anuncio de radio en emisoras para dar a conocer la granja escuela y toda la población esté informada tanto de sus actividades como de sus precios. Para seleccionar la cadena y la hora idónea para el público objetivo dirigido, se ha hecho un análisis de las publicaciones realizadas por el EGM (Estudio General de Medios). Teniendo en cuenta que con este medio se intenta captar la atención de padres y madres que tengan hijos con edades comprendidas entre los 6 y 17 años, se ha llegado a la conclusión de realizar anuncios en dos emisoras: cadena ser y cadena dial. Con la presencia en cadena ser se busca llamar la atención de los padres y madres que buscan una programación más informativa y con la cadena dial para aquellos que prefieran la radio musical. De esta forma, se consigue llegar al mismo público objetivo pero que tienen diferentes gustos a la hora de escuchar la radio. Otro motivo es porque a través de un estudio encontrado en EGM realizado entre octubre de 2014 y Marzo 2015, un 35,5% de la audiencia sintoniza la cadena ser (radio generalista). Por otro lado, hay un 13,1% de la audiencia que escuchan la emisora cadena dial (radio temática). Por lo tanto sumando los oyentes de cadena ser (4.496) y los oyentes de cadena dial (2.159) se puede afirmar que alrededor de 6.500 personas pueden escuchar el anuncio de esta granja escuela, existe un elevado porcentaje del público objetivo deseado según este mismo estudio, aunque variará según la hora de emisión. En cuanto al precio por dicha publicidad se ha decidido optar por la publicidad para Valencia, Alicante y Castellón para la franja horaria 6:00-10:00 y de 10:00-14:00 en la emisora cadena dial y tendrá un precio total de 328€ mensuales (siendo su distribución 47 euros en Alicante

Plan de empresa creación granja escuela

para cada franja horaria, en Castellón 35 euros cada una y en Valencia 82 euros por franja horaria) En cambio para la cadena ser la franja horarias seleccionadas irán de 6:00-10:00 y de 10:00-12:20, se retransmitirán en radio FM Valencia y radio valencia OM con un coste total de 384€ mensuales entre las dos franjas horarias. En ambos casos las cuñas serán de 20 segundos.

- La técnica conocida como “el boca a boca”, para este negocio es muy importante las recomendaciones a través de terceras personas, ya que dependiendo de los servicios prestados anteriormente a los clientes, éstos aconsejarán a sus familiares, amigos y conocidos las actividades de la granja escuela.
- Mediante un contacto directo con diferentes centros educativos, asociaciones de vecinos, asociaciones de padres y madres de alumnos. Es decir, entablar una relación con el fin de que contraten estos servicios en futuras ocasiones.
- Por último, también se pretende dar a conocer la empresa mediante un logo. A través de ello, se pretende asociar dicha representación pictográfica de la marca a la empresa, a la vez que comunica un mensaje a toda la población. La empresa contará con este logotipo que será el símbolo que la identifique:



Ilustración 2- Logo de la empresa

El logotipo es la base de la identidad visual de la marca y se encuentra compuesto por tres partes esenciales:

- El icono. Mediante este dibujo pretenden comunicar a la población una serie de elementos que representan la filosofía de la empresa. Se puede observar un pato símbolo del contacto que los clientes tendrán con la

naturaleza, ya que la filosofía de la empresa es convivir con el medioambiente. Además se puede ver que el pato tiene en el pico un lápiz, símbolo del aprendizaje que se pretende dar en esta empresa.

Dicho logo aparecerá en toda la publicidad escrita que se haga, además de aparecer en la parte superior de las facturas de la empresa.

- El nombre. Granja escuela “El nido” es una marca sencilla y fácil de recordar. Se pretende que el cliente lo asocie de manera clara a la empresa, además de que es fácil de pronunciar. Con este nombre se pretende hacer una metáfora, al igual que las aves nacen en el nido, en esta granja escuela se pretende que en los clientes nazca un sentimiento positivo hacia el medioambiente, que al convivir entre ellos y con la naturaleza les aporte una serie de valores que les caracterice para el futuro.
- La fuente. Se muestra una fuente original que hará que el logo sea más auténtico y llamativo. Estará escrito en mayúsculas para su mejor entendimiento desde la distancia y que no haga falta tener que mirar detenidamente para entender lo que pone. Para la inclusión del nombre de la empresa en el logotipo se ha utilizado la fuente Quartzo bold, una fuente muy poco convencional y muy clara de leer que transmite familiaridad y cercanía. El color utilizado en la fuente ha sido el blanco para que destaque en el fondo negro.

7.5 Estrategia de marketing

7.5.1 De cartera

No todos los servicios que ofrece la granja escuela tienen la misma rentabilidad, ni el mismo potencial. Es por ello que se necesita tomar decisiones estratégicas sobre la cartera de servicios que ofrece la empresa, así pues se podrán priorizar las inversiones futuras.

Para tomar decisiones estratégicas acertadas se utiliza la matriz McKinsey-General Electric también conocida como matriz atractivo-competitividad (se puede observar su a continuación).

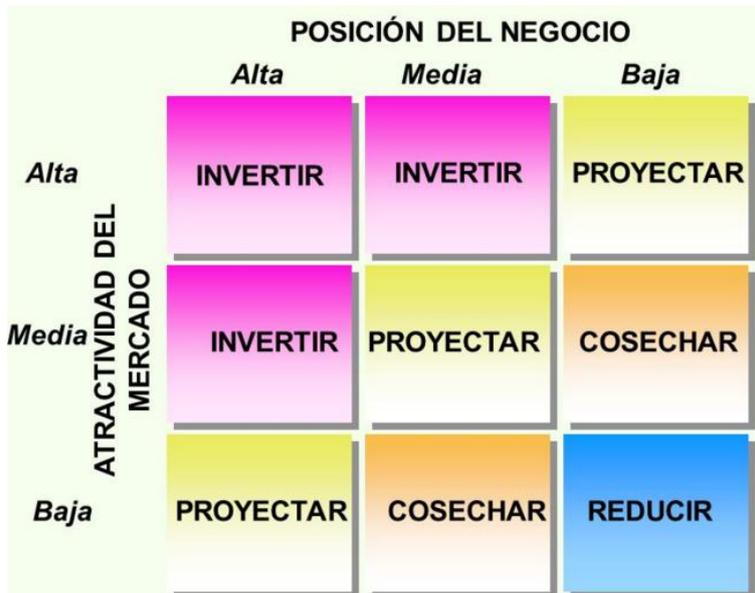


Ilustración 3- Matriz atractivo-competitividad

Como se ha mencionado en puntos anteriores, se han agrupado las diferentes actividades en dos ramas: organización y gestión de actividades ocio-educativas y en la rama de organización y gestión de actividades deportivas. Para su mejor análisis de la matriz McKinsey-General Electric se utilizarán dichas ramas, ya que las actividades que se agrupan dentro de cada categoría son diferentes y cada una tendrá un grado de aceptación distinto.

Si se analiza las actividades englobadas en la categoría de organización y gestión de actividades ocio-educativas, se puede concluir que la granja escuela presenta un atractivo de mercado medio, puesto que con ese tipo de actividades no obtiene mucha rentabilidad. Por su parte la posición competitiva, donde se refiere a la capacidad de los productos y servicios de la propia empresa de hacer frente a los ofrecidos en el mercado también se encuentran en un nivel medio. En resumen, este tipo de productos y servicios es viable, se encuentra en un área donde se puede invertir pero prestando especial atención a la evolución del entorno tanto del mercado como de la competencia. Como la empresa es de nueva creación, se espera que a lo largo del tiempo aumente su posición y consiga una mejor posición competitiva de tal forma que sea necesario seguir invirtiendo para cumplir con las expectativas de los clientes.

Por otro lado si se analiza las actividades englobadas en la rama de organización y gestión de actividades deportivas, se puede extraer que el atractivo del mercado, es decir, el grado de aceptación que tienen los servicios ofertados son altos, ya que este

tipo de actividades agrada más al público objetivo que se dirige la empresa. Por otro lado, la posición del negocio es media ya que existen muchas empresas competitivas como centro de ocios, centros de multiaventura que ofrece las mismas cosas, aunque hayan pocas granjas escuelas que ofrezcan los mismos servicios que esta empresa. En resumen, este tipo de actividades tienen prioridad a la hora de invertir, así que será conveniente destinar la mayor cantidad de recursos posibles.

En conclusión, se puede afirmar que las actividades y servicios prestados en el día a día de la empresa son rentables aunque los ofrecidos en la rama de organización y gestión de actividades deportivas tienen mayor aceptación por parte de los clientes y serán considerados como un punto fuerte para el negocio.

7.5.2 Segmentación y público objetivo

Para alcanzar el éxito empresarial esperado es necesario tener visualizado el público objetivo al que se quiere destinar cada actividad, de este modo se puede poner todo el empeño en conseguir captar su interés.

Para la granja escuela se ha decidido hacer una segmentación demográfica basada en edades, es decir, se agrupará en tres categorías al público objetivo: niños de 7 a 15 años, jóvenes de 16 a 21 años y adultos de más de 21.

Los segmentos estratégicos prioritarios serán los niños de 7 a 15 años y los jóvenes de 16 a 21, en éstos grupos recaerá la mayor parte del esfuerzo comercial y de Marketing, ya que con ambos grupos se puede tener cubiertas las diferentes actividades a desarrollar. A la categoría de niños irán destinadas principalmente las actividades ocio-educativas mientras que para la categoría de los jóvenes las actividades deportivas, aunque en ninguno de los dos grupos se descarta el resto de actividades.

En cuanto al grupo de adultos (las personas mayores de 21 años) se agrupan en el segmento estratégico secundario puesto que se le dedicará esfuerzo comercial pero no recaerá tanto peso como en los prioritarios. Esto es debido a que las personas mayores de 21 años no suelen acudir a las granjas escuelas, pero tampoco se cierran las puertas porque se pueden alquilar las instalaciones para un día o para un fin de semana sin la necesidad de seguir ninguna programación determinada. Es por este motivo principalmente por el que se advierte una oportunidad de negocio con este tipo de clientes puesto que pueden realizar reuniones, jornadas para fomentar el buen ambiente en las empresas o cualquier otra actividad.

A pesar de existir dicha segmentación, se hará uso de una estrategia de marketing indiferenciada o masiva. Se pondrá inicialmente una estrategia común para todo el mercado y para todos los clientes puesto que las actividades a pesar de estar clasificadas para un tipo de cliente determinado, cualquier cliente puede requerir cualquier servicio ofrecido, por lo tanto la propaganda, publicidad será la misma para todos. En el caso de que no se obtengan los rendimientos esperados siempre puede el director acordar con los socios la remodelación de la estrategia a seguir y pasar a una estrategia diferenciada donde la publicidad para cada segmento estipulado sea diferente, dando en cada una de ellas mayor importancia a sus actividades principales contratadas además de usar un lenguaje adaptado para cada categoría.

7.5.3 Posicionamiento

Al no existir todavía la empresa, el posicionamiento analítico que tienen los clientes sobre el negocio es nulo, por lo que se establecerá el posicionamiento estratégico que se considere oportuno sin la necesidad de amoldarse a la imagen que ya tenía anteriormente.

Para ser coherentes con la visión de la empresa, es decir, conseguir ser una granja escuela de prestigio, se ha decidido centrar la percepción en base a la relación precio-calidad de los servicios ofertados.

La empresa se caracterizará por ofrecer servicios de alta calidad a precios muy competitivos. Esto lo puede lograr fácilmente la empresa, ya que al ser unas instalaciones totalmente nuevas, puede adquirir las últimas tendencias en cuanto a las actividades que ofrece de tal forma que consigan asociar la imagen de la empresa a las actividades más modernas a unos precios muy asequibles comparados con la competencia, ya que más o menos por el mismo precio que cualquier otra granja escuela pueden optar a unas instalaciones y materiales nuevos y llamativos.

Normalmente para conseguir fidelizar a los clientes o atraer nuevos, es necesario que el cliente asocie la granja escuela a una serie de valores positivos, en este caso se pretende intentar transmitir valores como son la simpatía, cercanía y alegría a la hora de realizar los servicios. Por lo tanto, con el trato cercano ofrecido por el personal del negocio acompañado de la alegría y simpatía a la hora de realizar las actividades se pretende conseguir que el cliente este cómodo en todo momento, que cuando acabe su estancia en la granja escuela tenga ganas de volver en un futuro no muy lejano.

Plan de empresa creación granja escuela

El error principal a evitar es un sobreposicionamiento, es decir, al posicionar la granja escuela como una empresa de prestigio del sector puede que algunos clientes piensen que sus servicios estén fuera de su alcance, y por lo tanto no esté dirigido a ellos este negocio. Como se ha mencionado en apartados anteriores, la empresa intenta amoldarse al presupuesto de cada grupo.

8. Estructura funcional

8.1 Forma jurídica

La forma jurídica decidida para este negocio es una sociedad de responsabilidad limitada. La justificación para este hecho es que al tener la intención de ser pocos socios, se aseguran los socios no responder con las deudas de la propia empresa y limitarse únicamente al capital aportado. En la creación de la sociedad únicamente participan 5 socios, donde se encuentra el emprendedor que actuará como socio trabajador y cuatro personas que aportan capital y se convertirán en socios capitalistas. Será el propio emprendedor el administrador de la misma.

La granja escuela estará obligada a tributar por el Impuesto de Sociedades y el IVA, además en cuanto al régimen de seguridad social seguirá el régimen de autónomos para administradores. El resto de empleados seguirán un régimen general.

Los costes de constitución de la nueva entidad al tratarse de una sociedad limitada ascienden a 600€.

Los diferentes pasos a realizar para poder poner en marcha esta nueva empresa limitada, son:

En primer lugar se debe solicitar el certificado negativo de denominación social. Se trata de un documento acreditativo que certifica que el nombre seleccionado para la sociedad no lo presenta ninguna otra. Se debe solicitar dicho certificado en el registro mercantil central y debe ir a nombre de cualquier persona física o jurídica que va a constituir la sociedad como socio fundador. Dicho certificado únicamente sirve para los próximos tres meses si pasa el plazo se debe proceder a su renovación. Para este proyecto se ha decidido que el nombre que se quiere poner es: “Granja escuela El Nido”. En el caso de que dicho nombre estuviera acreditado por otra sociedad, existirían dos alternativas más en segundo lugar se propone “Granja Escuela La LLoma” y en tercer lugar “Granja Escuela Los Cachorros”.

En segundo lugar, se debe abrir una cuenta bancaria donde debe existir la cantidad mínima exigida por ley (3.000€), en ese momento el banco emite un certificado que se debe usar en el siguiente paso.

Una vez se tiene el certificado para registrar el nombre de la empresa y se ha abierto la cuenta bancaria, se pasa a crear los estatutos de la sociedad donde como mínimo debe

Plan de empresa creación granja escuela

aparecer la denominación de la sociedad, el objeto social, la fecha de cierre de cada ejercicio social, el domicilio social dentro del territorio español, capital social y el sistema de administración de la sociedad. (Se pueden encontrar redactados en el anexo 19)

Cuando se tiene hecho todo lo anterior, se pasa a realizar la escritura pública de la constitución. Para la obtención de la escritura, son necesarios los estatutos Sociales de la Sociedad, la certificación negativa del registro mercantil central (original), la certificación bancaria, los D.N.I. originales de cada uno de los socios fundadores y la declaración de inversiones exteriores (si alguno de los socios es extranjero).

El siguiente paso, es la obtención del NIF (Número de Identificación Fiscal), darse de alta en el IAE (Impuesto de Actividades Económicas) y la declaración censal (IVA). Para realizar dichas tareas se deberá acudir a Hacienda para realizar la documentación y obtener la documentación provisional hasta el momento de la inscripción en el registro mercantil.

Por último, se realizará la inscripción en el registro mercantil de la provincia donde se encuentre el domicilio social, para lo que se tienen dos meses desde la obtención de la escritura. En este momento se debe entregar una copia original de la escritura de constitución de la Sociedad, la certificación negativa de denominación social, el documento acreditativo de haber liquidado el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados y por ultimo una copia del N.I.F. Provisional.

Una vez realizado todos esos pasos se canjea la tarjeta del N.I.F provisional por la definitiva, y a partir de este momento la sociedad limitada tiene plena funcionalidad. Pero antes de empezar la actividad, se debe completar una serie de obligaciones tanto con el Ayuntamiento como con la Seguridad Social (alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, solicitud del número de patronal en caso de ir a contratar trabajadores o solicitud de la Licencia de apertura.)

8.2 Organigrama

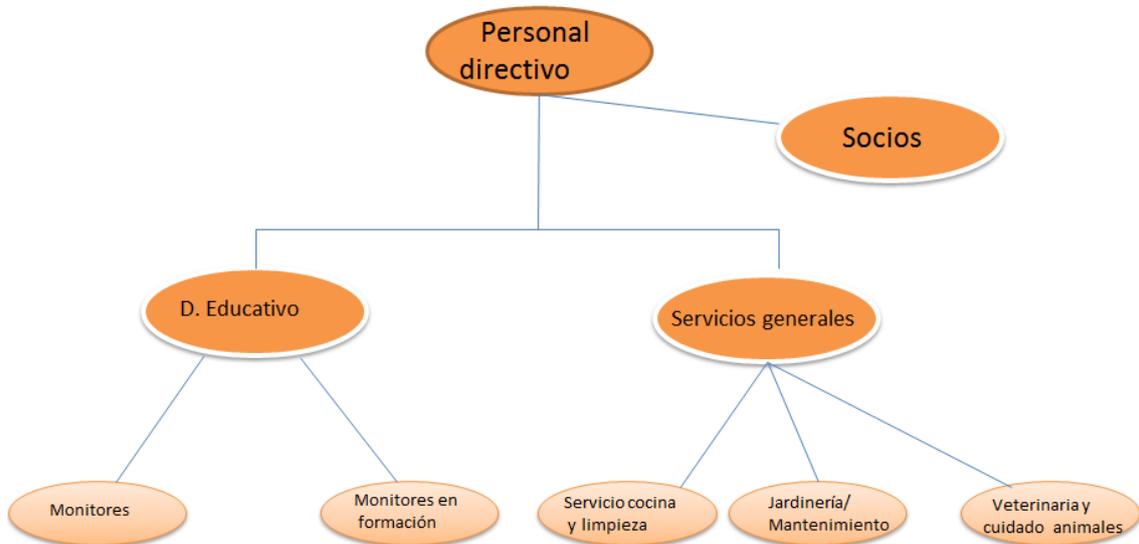


Ilustración 4- Organigrama de la empresa

8.3 División departamental

La estructura organizacional que usará la empresa será el modelo lineal debido a la sencillez del modelo para una empresa pequeña en cuanto a trabajadores a coordinar. También cuenta con la ventaja de tener una comunicación rápida ya que la relación entre los superiores y coordinadores es cercana consiguiendo el mismo trato que se pretende conseguir con los clientes. El principal inconveniente sería la variedad de ámbitos de conocimiento general que debe tener el director de la granja escuela.

Si se pasa a analizar el organigrama se observa que la autoridad estará centrada en el director aunque las decisiones se tomarán entre los diferentes socios.

El personal directivo estará en constante comunicación con los dos departamentos: el departamento educativo y el departamento de servicios generales.

Plan de empresa creación granja escuela

En cuanto al departamento educativo se encontrará dirigido por un coordinador de actividades que será el encargado de buscar en “la bolsa de monitores” al personal adecuado para cada actividad. La bolsa de monitores estará formada por aquellos monitores que estén dispuestos a trabajar en la empresa cuando contraten las actividades relacionadas con su especialidad, por ejemplo si contratan los clientes el servicio de senderismo irán unos monitores, si contratan el servicio de manualidades serán otros los responsables. Además también se encarga de coordinar junto con los monitores a otros monitores que estén en proceso de formación, es decir, que se encuentren haciendo prácticas para obtener la titulación.

Por otro lado está el departamento de servicios generales donde se encuentran las demás actividades relacionadas con nuestro negocio. El responsable de dicha coordinación será una persona elegida de dentro de los trabajadores de cualquiera de los bloques, será el representante, el que formule las quejas y sugerencias al director. A su vez dicho departamento se encontrará dividido en tres bloques: servicio de cocina y limpieza, jardinería y mantenimiento, y por último, veterinaria y cuidado de animales.

9. Recursos Humanos

9.1 Análisis de puestos de trabajos. Necesidades totales y perfiles profesionales

Para la puesta en marcha del negocio, se necesita una variedad de puestos de trabajo para abarcar los diferentes departamentos como se ha podido ver en el organigrama de la empresa. Cada uno de los empleados dentro de un mismo departamento, tiene que tener unas características diferentes para entre todos complementarse y aportar valor a la empresa, así mismo formar un buen equipo de trabajo para que sean eficientes y productivos.

Antes de empezar se debe destacar que para todos los puestos de trabajo se requiere una serie de condiciones que no se irán repitiendo para todos los puestos de trabajo. Para llevar a cabo el servicio se requiere interactuar con los clientes, de esta forma la imagen de la empresa está en manos de todos los trabajadores y más si se pretende dar un trato cercano. Por lo tanto todos los trabajadores deben tener las cualidades de buena comunicación y relación con las personas, buena presencia, ser responsable y por supuesto no presentar ninguna enfermedad de riesgo o posible contagio.

Analizando los diferentes puestos de trabajo se debe destacar en, primer lugar, la figura del director, el dueño del negocio. El director, tiene como función principal encargarse de la administración de la empresa. Con el perfil de Graduado en Administración y Dirección de Empresas aportará sus conocimientos al negocio. También debe encargarse del trato directo y las negociaciones con los clientes. Además entre sus competencias se encuentra la realización de presupuestos, encargarse de la facturación de la empresa, gestión de cobros y pagos, y funciones comerciales.

En segundo lugar, si hablamos de los perfiles de empleados que se necesitan en el departamento de servicios, tenemos que mencionar la necesidad de contratar a dos personas encargadas de la limpieza. Su función será encargarse de la limpieza e higiene de las instalaciones, es decir, limpieza de suelos (tanto barrer como fregar) e inodoros, limpiar tanto muebles como cristales, vaciar las papeleras, reposición del material como jabón, papel higiénico, servilletas. La única condición que se exige para dichos trabajadores es tener experiencia laboral.

Plan de empresa creación granja escuela

Otro tipo de trabajadores que se requieren para poner en funcionamiento el negocio, es un cocinero y un ayudante de cocina. Las funciones del cocinero son realizar la preparación y condimentación de los alimentos de acuerdo con el menú diario, realizar los pedidos de alimentación a proveedores, supervisar y controlar la higiene y el buen funcionamiento de la maquinaria e instalaciones fijas, utensilios y accesorios. En cuanto a las tareas a realizar por el ayudante de cocina son: ayudar al cocinero colaborando en el despiece de carnes y pescados, así como en el tratamiento de alimentos en general y atender la limpieza, mantenimiento y funcionamiento de la maquinaria, utensilios, menaje de mesa y dependencias de la cocina. El puesto de cocinero requiere tener el carné de manipulador de alimentos, tener experiencia cocinando para colectividades (ya sea alguna otra granja escuela, comedores escolares...), tener algún curso o estudio de cocina. En cuanto a las exigencias para ser ayudante de cocina también debe estar en posesión del carné de manipulador de alimentos, es decir, tener nociones básicas de aprovisionamiento, preelaboración y conservación de alimentos, así como de higiene.

Por otro lado, la granja escuela al encontrarse cerca de la montaña tiene una vegetación muy variada, es por ello que se necesita contratar a un jardinero. Las funciones que tendrá serán: encargarse del cuidado y mantenimiento de toda la vegetación, regar y podar los árboles y plantas, detectar y corregir fallas menores en maquinarias y sistema de riegos, suministrar abonos y fertilizantes, recolectar las plantas, etc. Teniendo en cuenta la diversidad de tareas que se pueden realizar en una granja escuela en este ámbito, el perfil de empleado que se busca es muy exigente, debe tener una experiencia mínima de 5 años y algún curso o ciclo formativo sobre jardinería y floristería.

Tampoco se puede olvidar que las granjas escuelas cuentan con animales, como consecuencia debe existir algún empleado dedicado a su cuidado. Se necesita contar con una persona que tengan como función el cuidado y adiestramiento de los animales. El requisito indispensable que se exige es tener experiencia en el manejo de los animales de la granja escuela.

Por otro lado, si se analiza el organigrama el departamento educativo se puede observar dos tipos de trabajadores, los coordinadores y los monitores.

Las funciones de los coordinadores son encargarse de acompañar la actividad y velar para que se cumpla según lo previsto, realizar juegos, animaciones y acompañar a los niños, coordinar a los monitores dándoles instrucciones y apoyo, y en el caso de surgir

algún imprevisto encargarse de solucionarlo o ponerse en contacto con el superior. Los requisitos para poder optar a este puesto de trabajo es tener un curso homologado como coordinador de eventos para niños como la titulación AJ (Animador Juvenil) o incluso la de magisterio. También se exigen unas capacidades personales como tener capacidades de liderazgo, ser una persona resolutiva y motivadora. También se encargará de la contratación del personal, es decir, de llevar a cabo la entrevista y su posterior elección.

Por último, está el perfil de monitor cuya función principal es acompañar la actividad y responsabilizarse de la seguridad y bienestar de los niños, además también se encargan de la animación de éstos mediante actividades. Los requisitos exigidos pueden ser muy variados, dependerá del tipo de actividad que contraten los colegios o clientes particulares, ya que si quieren hacer actividades de senderismo no se contrata al mismo personal que si quieren hacer alguna actividad agrícola. Por lo general se exigirá tener el curso de monitor de tiempo libre o curso de educación física.

9.2 Sistema de selección de personal

En este apartado se explican los pasos y criterios a seguir a la hora de incorporar nuevo personal a la granja escuela.

Para reclutar a la mejor plantilla posible la empresa debe publicitarse en diferentes medios para llegar al máximo número de candidatos posibles, así posteriormente podrá realizar una selección adecuada. Para ello, hará uso de la página web de la granja escuela donde los interesados pueden enviar su currículum vitae, se pondrán anuncios en las redes sociales o en páginas web especializadas en ofertas de trabajo, se buscará en bolsas de trabajo específicas, y se pondrán carteles en facultades y en centros de formación profesional que oferten titulaciones relacionadas con el puesto de trabajo (ya sea para el puesto de cocina, monitor, o cuidador de animales). Una vez el candidato haya mostrado su interés por convertirse en trabajador enviando el currículum se iniciará el proceso de selección a través de los siguientes pasos:

1. Comprobación del currículum del candidato con los requisitos exigidos para el puesto. Si es adecuado pasa al siguiente paso, si no cumple alguno es descartado.

Plan de empresa creación granja escuela

2. Entrevista personal, de esta forma se le ve las cualidades que tiene y si son acordes a lo que se busca en cada puesto. Si cumple con el perfil es aceptado para la siguiente fase, si no es descartado.
3. Contratación y desempeño del puesto de trabajo. En el caso de cumplir con las expectativas se le da la posibilidad de renovar, en el caso de que el propio trabajador se negara a seguir en el negocio o no cumpliera con los rendimientos esperados no se le renovará el contrato.

En esta tercera fase, cabe mencionar que depende también del tipo de empleado ya que por ejemplo en el caso del cuidador de animales, jardineros, cocineros y los coordinadores sería personal más estable en la empresa y cumplirían los pasos anteriores. En cambio, los monitores en muchas ocasiones dependen del tipo de servicio contratado por lo que se hará una bolsa de trabajo dentro de la propia empresa, entonces dependiendo del tipo de actividad que exija el cliente se contratará a unos u a otros para ese servicio determinado. Por lo tanto, los monitores que pasen todas las fases entrarán a formar parte de una bolsa de trabajo y cuando haya un servicio acorde a sus características se les llamará.

En el caso de necesitar más monitores de los que se dispone en la bolsa de trabajadores, ya sea porque viene un grupo grande o se realiza algún evento a gran escala, la forma de contratar para ese servicio es de boca en boca. Es decir, serán los propios empleados los que avisarán a sus conocidos que presenten los requisitos adecuados para el puesto, además también se volverá a repetir todo el proceso para su contratación si existe tiempo suficiente para hacerlo.

Por último hay que mencionar el personal de limpieza, el cual se contratará a través de una empresa dedicada a ello. Así pues su selección tendrá un proceso diferente al anterior:

1. Buscar empresas (ya sea en un formato tradicional o en directorios online) que se dediquen a servicio de limpieza.
2. Contactar con dichas empresas para confirmar que pueden satisfacer nuestras necesidades. Para este paso es necesario tener claro los requisitos que deben cumplir (explicados anteriormente).
3. Pedir un presupuesto a las empresas que cumplen los requisitos que exige la empresa
4. Comparar los presupuestos para seleccionar el más ventajoso.

5. Una vez comparados los presupuestos, se intentará negociar para poder obtener mejores condiciones tanto de servicio como económicas.
6. Contratar la mejor opción.

9.3 Tipos de contratos

En esta granja escuela se funcionará mediante diversos tipos de contrato teniendo en cuenta siempre la legislación vigente. Como se ha explicado anteriormente, el negocio necesita personal muy variado, por lo tanto dependiendo de la función de cada uno se recurrirá a un tipo de contrato u otro.

En primer lugar únicamente existirá un contrato indefinido, el director general acordado entre los diferentes socios capitalistas y éste mismo. Con esto se pretende dar continuidad al negocio y una estabilidad a la hora de funcionar.

En segundo lugar, en cuanto a los servicios generales: la agencia de limpieza, cocinero, cuidador de animales, jardinero, siempre serán contratos de un año (una vez pasado el periodo de prueba estipulado por el convenio colectivo), con posibilidad de renovación si las dos partes lo consideran oportuno. Con esto la granja escuela evita tener contrataciones a lo largo de un año y se asegura el cumplimiento de las diferentes tareas. Aunque eventualmente en julio y agosto debido al elevado trabajo en la cocina, se contratará otro cocinero y ayudante de cocina por lo que dichos contratos serán temporales pero únicamente para dos meses.

Por otro lado, en cuanto al coordinar de las actividades tendrá la misma duración que los anteriores, es decir, un año con posibilidad de renovación. Así se pretende dar una continuidad al responsable de los eventos, que normalmente será quien debe conocer la filosofía de la granja escuela. Por último están los monitores, quienes tendrán un contrato temporal de obra o servicio, ya que dependiendo del tipo de servicio que demanden los clientes hará falta monitores con unas características u otras. De esta forma, los monitores puede que estén contratados para una semana o para un único día, pero si lo desean seguirán formando parte de la bolsa de trabajo para contar con ellos en actividades futuras.

En tercer lugar, también se hace uso de contratos en prácticas ya que dentro de la plantilla se cuenta con monitores en formación. Habitualmente la duración del contrato será de hasta 6 meses, donde a partir de ese momento si el coordinador

considera al trabajador adecuado para la empresa puede pasar a formar parte de la bolsa de trabajo de monitores.

9.4 Convenios

El convenio colectivo que regula los derechos y obligaciones de la Granja Escuela es el aprobado el 3 de julio de 2015 a nivel nacional².

A la hora de llevar a cabo el negocio, habrá varios puntos que la empresa deberá poner especial atención como el complemento de nocturnidad, complemento de responsabilidad y el complemento de festividad y descanso semanal obligatorio, tampoco se puede olvidar el artículo de jornada especial. Estos puntos son importantes para este negocio, ya que a lo largo del año se hacen diversos campamentos o actividades de más de un día, teniendo especial incidencia.

² <https://www.boe.es/boe/dias/2015/07/15/pdfs/BOE-A-2015-7946.pdf>

10. Presupuesto

10.1 Cuenta de tesorería antes inicio actividad

10.1.1 Previsión de gastos

Como se puede ver la siguiente tabla, para poder poner en funcionamiento el proyecto se requiere realizar una inversión de 504.042 euros. Este desembolso inicial se encuentra distribuido entre diferentes partidas.

| Inversión inicial | |
|-----------------------|-------------------|
| Descripción | Coste |
| Creación SL | 600,00 € |
| Adquisición terreno | 120.000,00 € |
| Demolición | 11.500,00 € |
| Construcción | 230.000,00 € |
| Inmovilizado material | 140.059,00 € |
| Ganado | 1.883,00 € |
| Total | 504.042,00 |

Tabla 9- Inversión Inicial

La primera partida son 600 euros destinados a la creación de la propia sociedad limitada, donde se incluyen los gastos de certificación de denominación social (tanto coste por registro como mensajería), redacción e inscripción de la escritura de constitución inscripción en el registro mercantil, y por último la legalización y sellado de libros en el registro mercantil.

La segunda partida es el precio por el cual se obtiene el terreno donde se desarrollará la actividad de la empresa. Como se ha mencionado en apartados anteriores será 120.000 euros ya que cada metro cuadrado tiene un valor de 6 euros.

La tercera partida será la demolición del establecimiento actual existente en el terreno adquirido. Para ello, se ha negociado con la empresa Mercaderibo (ubicada en Avinguda Aragó, La Pobla de Farnals, Valencia) y por un precio de 11.500 euros realizarán la operación, incluyendo las tasas al ayuntamiento. Cabe destacar que dicha operación es una parte complicada del proyecto, debido a la complejidad de la documentación a tramitar que es necesaria para poder llevar a cabo el derribo. Al

Plan de empresa creación granja escuela

realizar la operación con la empresa Mercaderibo, ella misma se encargará de todas las tareas a realizar, es decir, se encargarán de conseguir todos los permisos como el paso previo de contratar arquitecto y aparejador, topógrafo y geotécnico para que realicen sus respectivas funciones.

La cuarta partida será la construcción de la propia granja escuela, donde se invertirán 230.000 euros. Para ello se ha decidido contratar a la empresa Vaseco (ubicada en Valencia), con el fin de crear el espacio acorde a las necesidades expuestas a lo largo de este proyecto.

La quinta partida es el inmovilizado material, es decir, el material necesario en cada una de las diferentes estancias para poder comenzar la actividad. En este caso se desembolsará 140.059 euros, su explicación se detalla en el apartado 3.4.2.

Por último se encuentra la partida de ganado, es decir, la cantidad económica destinada para la adquisición de los animales que presentará dicha granja escuela, en este caso se ha decidido contar con gallinas, pavos reales, pájaros, cerdos vietnamitas, burros, ovejas, cabras y conejos. Su cifra será de 1.883€, pudiéndose ver desglosada en la siguiente tabla. Cabe destacar que cuando llegue el momento de realizar dicha adquisición, se acudirá en primer lugar a protectoras de animales y asociaciones de rescate animal.

| Ganado | | | |
|-------------------------|-----------------|---------------|-----------------|
| Tipo | Unidades | Precio | Total |
| Gallina | 15 | 6 | 90 |
| Pavo real | 2 | 70 | 140 |
| Diversidad de pájaros | 21 | 3 | 63 |
| Cerdo vietnamita hembra | 1 | 35 | 35 |
| Cerdo vietnamita cría | 3 | 15 | 45 |
| Burro | 2 | 450 | 900 |
| Ganado caprino | 6 | 60 | 360 |
| Ganado ovino | 6 | 30 | 180 |
| Conejos | 10 | 7 | 70 |
| Total | | | 1.883,00 |

Tabla 10- Precio ganado granja escuela

Se han presupuestado quince gallinas ponedoras de diversas especies, su precio en el mercado es de seis euros cada una. Se comprarán 5 gallinas Ponedoras Isa Brown, 5

Plan de empresa creación granja escuela

gallinas Ponedoras Isa White y 5 gallinas Ponedora Shaver. También se han presupuestado dos pavos reales cuyo precio es de 70 euros la unidad. En cuanto a pájaros, se comprarán 21 unidades donde convivirán diferentes especies de pájaros como periquito, canario, pinchón y agaporni, el precio medio de los pájaros oscilará los tres euros. Además se contará con cuatro cerdos vietnamitas, para ellos se realizará un desembolso de 80 euros, costando la madre 35 euros y tres crías por 15 euros cada una. Como se ha mencionado anteriormente, también se comprarán dos burros cuyo valor es el más elevado con diferencia de los animales adquiridos, su precio es 450 euros cada uno. En cuanto al ganado caprino y ovino se contará con 6 animales para cada una donde sus precios están limitados a 60 y 30 euros respectivamente. Por último se contará con 10 conejos, cuyo valor máximo serán 7 euros la unidad. En definitiva, se invertirán a lo sumo 1.803 euros para contar con un mínimo de 66 animales en esta granja escuela.

En resumen, se necesita realizar un desembolso inicial de 504.042 euros para poder llevar a cabo el proyecto donde las partidas que mayor presupuesto requieren son la adquisición del terreno, la propia construcción y el acondicionamiento del mismo. Ocupando un segundo lugar los gastos por demolición, creación de la empresa y adquisición de animales.

A pesar de tener que realizar un desembolso económico inicial de medio millón de euros, no se necesita todo el capital en un mismo momento. Es decir, cada partida de gastos se necesita para un instante concreto ya que no se pueden realizar todas las tareas simultáneamente.

Es por ello, que se ha estructurado los diferentes gastos iniciales entre los meses de abril y diciembre, donde se prevé que se organice el proyecto para la puesta en funcionamiento. (Ver el anexo 20).

Si se comienza a desempeñar el proyecto en abril en dicho mes se realizará la creación de la propia sociedad limitada y se adquirirá el terreno, por lo tanto dichos gastos se deberán desembolsar en el total de su cuantía. En el mes de mayo se realizará la demolición de la casa en el terreno adquirido, como se espera terminar esta tarea a lo largo del mes, al finalizar el mes se deberá haber realizado el total del desembolso, aunque se haya acordado con la empresa pagar a principio de mes una fianza de un tercio del total y el resto a la finalización del servicio. Durante el próximo medio año (junio, julio, agosto, septiembre, octubre y noviembre) se realizará la construcción de la granja escuela acorde a lo exigido a la empresa Vaseco, su pago será de 38.333,33€ cada mes durante estos seis meses. Además, durante el mes de octubre y noviembre (aparte de diciembre) se irá realizando al mismo tiempo la compra de inmovilizado

material necesario para las instalaciones, ya que se necesita tiempo para encontrar artículos adecuados en calidad-precio para el negocio, y más si se buscan ofertas. Su previsión es desembolsar en partes iguales el capital total destinado para la adquisición del inmovilizado material. Por último en diciembre también se desembolsará el dinero destinado para la compra del ganado.

10.1.2 Previsión de ingresos

Para poder hacer frente a los elevados gastos necesarios en el desembolso inicial, la empresa utilizará dos fuentes de financiación.

La principal fuente de financiación será el capital aportado por los cinco socios. Cada socio capitalista tendrá que desembolsar 70.000 euros en el plazo y condiciones estipuladas en el momento de la suscripción de las participaciones, ya que todos tienen una participación del 20% de la empresa. Por lo tanto si las participaciones acordadas tienen un valor nominal de 500 euros y hay un total de 700 participaciones, cada socio capitalista obtendrá 70 participaciones de la nueva empresa sumando un total de 350.000 euros para la empresa.

En el momento de constitución no se va a pedir ninguna subvención, debido a que por el cambio de gobierno existente en la Comunidad Valenciana todavía no se ha publicado ningún listado de ayudas a las empresas de nueva creación y a emprendedores. Años anteriores en estas fechas ya estaban las diferentes ofertas pero debido a las nuevas reformas, actualmente no existe ninguna subvención que se pueda beneficiar la empresa. Por lo tanto, la segunda fuente de financiación será la solicitud de una línea de crédito de 170.000€. Se ha descartado la solicitud de un préstamo por si en cualquier momento surge cualquier imprevisto y se necesita incrementar el desembolso inicial para llevar a cabo la actividad, por lo tanto para evitar pedir otro préstamo se prefiere contratar una línea de crédito superior a la cuantía necesaria sabiendo que únicamente se pagan intereses acorde al capital dispuesto en cada momento.

Después de negociar con diferentes fuentes de financiación como BBVA, Santander, Sabadell o Caixa Popular se ha decidido pedir una línea de crédito de 170.000€ al banco Santander cuyo interés anual es del 8,62%, por lo que mensualmente se pagará 0,72% de interés. En principio la cuantía necesaria en financiación por línea de crédito para hacer frente al desembolso inicial será de 154.042€.

Plan de empresa creación granja escuela

Al igual que sucede con los gastos, no todos los ingresos se producen en el mismo instante de tiempo sino que ocurren en periodos diferentes. (Se puede observar la distribución en el anexo 21). Según las previsiones realizadas, se ha acordado que los socios en el momento de constitución de la empresa desembolsen 25.000€ cada uno, al ser cinco socios habrá un capital en abril de 125.000€. El segundo desembolso de los socios será al mes siguiente de 10.000€ en total, es decir, cada inversor pagará 2.000€. En junio, julio y agosto, cada socio tendrá que invertir en este proyecto 7.500€ por mes, sumando un total de 37.500€ de aportación de capital por mes. En septiembre la cuantía aportar por miembro será de 8.000€ teniendo un incremento del capital social dicho mes de 40.000€, y en septiembre se realizará el pago del resto del capital, es decir, 12.500€ cada socio alcanzando un total en dicho mes de 62.500€.

De esta forma hasta el mes de septiembre todos los gastos previstos se pueden cubrir con el capital que los socios han ido aportando, a partir de dicho momento se hará uso del crédito acordado con el banco Santander. En el mes de octubre para poder cubrir los gastos existentes se aceptará 20.453€ del crédito, en el mes de noviembre se tomará una nueva cuantía de 85.019,67€ y en el mes de diciembre 48.569,33€.

En total la cuantía a devolver al banco Santander ascenderá 154.947,62€ antes de empezar la actividad, ya que se deben pagar una serie de interés por la prestación del dinero aparte del dinero prestado. Cuyo cálculo se encuentra en la siguiente tabla. (Se puede observar la tabla de intereses en el anexo 24).

| Intereses mensuales antes actividad | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|-------------------------------------|-----------|------------|------------|
| Crédito | 20.453,00 | 85.019,67 | 48.569,33 |
| Intereses crédito | | 146,92 | 758,70 |
| Total a devolver | 20.453,00 | 105.619,59 | 154.947,62 |

En octubre no existen porque se pagan al mes siguiente, por ello los primeros intereses serán en noviembre y ascienden a 146,92€. En diciembre los intereses que se demandarán será acorde a la cuantía disponible en el mes de noviembre, en este caso serán calculados en base a la suma aceptada de la línea de crédito en el mes de octubre más la disponible en noviembre, junto con los intereses de los generados. Todo lo anteriormente citado suma un total de 758,70€.

10.2 Cuenta de tesorería inicio actividad

10.2.1 Previsión de ingresos

Primero se han calculado los ingresos anuales de todos los servicios para posteriormente distribuirlos mensualmente, ya que los estudios encontrados son anuales. (Todas las operaciones realizadas para obtener el total de ingresos anuales se recogen en el anexo 22).

Para hacer la previsión de ingresos se ha cogido como referencia un estudio realizado en la Comunidad Valenciana sobre este sector. A través de dicho estudio se sabe que el número de total de clientes de las granjas escuelas valencianas en 2014 fue de 542.699 (informe más reciente pero sabiendo que este sector está en auge, si ha variado el número de clientes será para mejor). Sabiendo que actualmente existen 28 y el único proyecto de creación, en la Comunidad Valenciana, es el de la propia granja escuela, se supone que en 2016 habrá un total de 29 granjas escuelas. Si se reparte equitativamente el número de clientes entre las 29 empresas se sabe que cada granja escuela tendrá anualmente 18.714 clientes. Además en el mismo informe indica que el 59% de clientes realizan visitas de un único día, el 24% de los mismos contratan los servicios para un fin de semana y el resto, es decir el 17%, realizan estancias de varios días entre semana. Por lo tanto, teniendo el número de clientes anuales que acuden a la futura granja escuela se puede sacar el número de clientes que contratan cada servicio anualmente donde 11.041 personas visitan un día la granja escuela, 4.491 clientes pasan el fin de semana y 3,181 clientes realizan estancias entre semana.

Otros estudios fiables indican que del total de clientes que visitan la granja escuela en un día, el 20% van únicamente por la mañana o por la tarde, mientras que el 80% restante acuden para todo el día. Teniendo en cuenta las actividades estándares ofertadas, es decir, si únicamente contrataran los packs cerrados que presenta la empresa consideramos que el 20% se distribuyen entre las actividades de dos horas mientras que el 80% las consideradas para todo el día. El mismo estudio muestra que el 40% de los clientes que acuden un día suelen demandar actividades deportivas, el 35% actividades ocio-educativas y el 25% actividades mixtas. Conocidos estos porcentajes, se puede calcular el número de clientes anuales para cada tipo de servicio ofertado para un día, ya que si el número total de clientes que acuden un día son 80% y el 40% de éstos contratan actividades deportivas, sabiendo que los clientes totales que asisten un día son 11.041 clientes, el número que contratan dichas actividades son 3.533 clientes anuales.

Plan de empresa creación granja escuela

Siguiendo con la misma filosofía, si el número total de clientes que acuden un día son 80% y el 35% de éstos contratan actividades ocio-educativas, sabiendo que los clientes totales que asisten un día son 11.041 clientes, el número que contratan dichas actividades son 3.091 clientes anuales. En el caso de actividades mixtas diarias, si el número total de clientes que acuden un día son 80% y el 25% de éstos contratan estas actividades mixtas los clientes anuales suman la cuantía de 2.208. Por otro lado, para calcular el número de clientes que acuden a la granja escuela solo por la mañana o por la tarde se ha usado el mismo mecanismo. En este caso no existen actividades mixtas deben ser deportivas u ocio-educativas, por ello que si se ponen los porcentajes acordados al estudio anteriormente citado el 53,33% contratan actividades deportivas mientras el 46,67% contratan actividades ocio-educativas. Siguiendo con la misma filosofía, si el número total de clientes que acuden un mañana o tarde a la granja escuela son el 20% del total que asiste un día y el 53,33% de éstos contratan actividades deportivas, el número de clientes que contratan actividades deportivas para una mañana o tarde son 1.178 mientras que si el 46,67% contratan el otro pack de actividades, serán 1.030 clientes anuales que contratan las actividades ocio-educativas.

Como se ha comentado anteriormente el número total de clientes estimados que asisten a la granja escuela un fin de semana son 4.491, en este caso para las previsiones se supone que contratan el servicio más barato que es el ofertado como pack fin de semana donde incluyen dos días en estas instalaciones.

Por último se encuentran los clientes que frecuentan el negocio durante la semana, en este grupo encontramos dos tipos de ofertas: el campamento corto de cinco días y el campamento largo de doce días, en total contratan éstos servicios 3.181 personas. En cuanto a los campamentos largos por experiencia se sabe que exclusivamente se demandan en verano, es decir, a mediados de junio, julio y agosto. Teniendo en cuenta que el campamento estándar es de doce días y está presupuestado para un mínimo de 40 personas teniendo un máximo de 160 plazas, se ha estimado una ocupación de dos grupos a la vez de 40 personas por quincena como mínimo. Por ello, en junio acudirán 80 personas mientras que en julio y agosto 160 personas haciendo un total de 400 personas que contratan campamentos largos por lo que si se resta al total de clientes que demandan servicios entre semana y se descuentan los clientes del campamento largo se haya el número de clientes que contratan el campamento corto (en este caso 2.781 anuales).

Además de calcular el número de personas de las actividades principales, también existe la posibilidad de contratar la comida para los clientes que se quedan a pasar el

Plan de empresa creación granja escuela

día, ya que en el caso de que contraten los servicios de campamento se encuentra incluida. En este caso, el estudio anterior indica que el 60% de las personas que acuden durante un día a la granja escuela (independientemente de todo el día o únicamente por la mañana o tarde), contratan los servicios de comida. Por ello anualmente comerán en este negocio 6.625 personas.

Una vez calculado el número de personas que contratan cada servicio, se puede saber la cantidad de ingresos de capital para cada actividad multiplicando dicho número de clientes por el precio estándar establecido y explicado en el apartado 7.2. Decisiones sobre precios. En la siguiente tabla se puede observar de forma más clara el total de ingresos por actividad.

| Ingresos anuales por actividades de un día | Nº Personas | Precio | Ingresos |
|--------------------------------------------|---------------|--------|---------------------|
| 2 horas deportivas | 1.178 | 18 | 21.198,72 € |
| 2 horas ocio-educativas | 1.030 | 15 | 15.457,40 € |
| Un día deportivo | 3.533 | 30 | 105.993,60 € |
| Un día ocio-educativo | 3.091 | 25 | 77.287,00 € |
| Un día mixto | 2.208 | 30 | 66.246,00 € |
| Total | 11.041 | | 286.182,72 € |

Tabla 11- Ingresos anuales derivados de actividades de un día

| Ingresos anuales por servicios fin de semana | Nº Personas | Precio | Ingresos |
|----------------------------------------------|--------------|-----------|---------------------|
| Total | 4.491 | 45 | 202.095,00 € |

Tabla 12- Ingresos anuales por servicios fin de semana

| Ingresos anuales por realización campamentos | Nº Personas | Precio | Ingresos |
|----------------------------------------------|--------------|---------|---------------------|
| Cortos | 2.781 | 110 | 305.910,00 € |
| Largos | 400 | 350,0 € | 140.000,00 € |
| Total | 3.181 | | 445.910,00 € |

Tabla 13- Ingresos anuales por realización campamentos

| Ingresos anuales por comidas contratadas | Nº Personas | Precio | Ingresos |
|------------------------------------------|--------------|----------|--------------------|
| Total | 6.625 | 4 | 26.498,40 € |

Tabla 14- Ingresos anuales por alimentación en el establecimiento

En este caso como se ha podido observar en las tablas anteriores, el total de ingresos por actividades realizadas en un día será de 228.769,52€ anuales, por actividades en fin de semana asciende a la cuantía de 202.095€, por campamentos 445.910€ y por comidas 26.498€. Además hay que añadir 2.500€ que se prevé para actividades complementarias como alquiler de las instalaciones para realizar conferencias, algún anuncio televisivo, catas de algún negocio cercano entre otras. Sumando el total de ingresos de los diferentes campos hace un total de 905.772,92€ anuales.

En base a los ingresos anuales para cada servicio demandado se ha calculado los ingresos derivados de cada mes. (Se pueden encontrar todas las operaciones en el anexo 23)

En primer lugar los ingresos provenientes de clientes que acuden a la granja escuela un día (independientemente de asistir todo el día, o solo por la mañana o tarde) se prevé que mensualmente vengan la misma cantidad de clientes a excepción de julio y agosto, en cuyos meses al contratar los servicios de campamento, el número de posibles visitas diarias se verá reducido a la mitad. Es por ello, que para su cálculo se divide el total de ingresos por actividades diarias entre 11 para cada mes, a excepción de julio y agosto que será la mitad de lo habitual y entre los dos meses hacen como uno.

En segundo lugar, los ingresos derivados de los clientes que contratan los servicios para un fin de semana serán equitativos a lo largo del año. De este modo su cálculo consiste en dividir el total de éstos ingresos entre los doce meses que tiene el año.

En tercer lugar, los ingresos procedentes de los clientes que asisten a campamentos de corta duración se han calculado en base a diferentes porcentajes. Es decir, se sabe que no todos los meses contratan de forma similar dichos servicios, por lo tanto unos meses habrá más clientes que otros por lo tanto unos meses la cuantía de ingresos será superior a otros. Partiendo de que al finalizar el año tiene que estar distribuido el 100% de los ingresos se ha dado un porcentaje para cada mes. Por experiencia se sabe que los principales clientes provienen de colegios, organizaciones y asociaciones es por ello que en noviembre, diciembre, enero, febrero y marzo el número de clientes suele ser muy similar, por lo que se le da la misma importancia a cada mes, ósea, un 7% del total de ingresos para cada mes. En cuanto a abril y mayo se sabe que se dispara el número de éstos clientes coincidiendo con las vacaciones de pascua y los viajes finales de los colegios por lo tanto el peso del total de ingresos será el 10% para cada mes. En junio, septiembre y octubre la actividad disminuye considerablemente debido a los exámenes finales y el inicio del nuevo curso para nuestro principal público objetivo

Plan de empresa creación granja escuela

alcanzando un porcentaje de 5% sobre el total. En julio y agosto se encuentran la mayor actividad para este negocio en dicha partida donde su repercusión es de 15% cada mes, coincidiendo con las vacaciones estivales. Por lo tanto, para calcular los ingresos de cada mes se ha realizado una multiplicación del porcentaje de cada mes (haciendo entre todo un 100%) por los ingresos totales anuales previstos en campamentos cortos. Además se tienen que añadir los ingresos provenientes de los campamentos largo, por eso se ha añadido en junio el precio del campamento largo para 80 personas y en los meses de julio y agosto el precio de campamento largo para 160 personas.

Como cuarta partida se encuentran los ingresos derivados de contratar el servicio de la comida y de las actividades complementarias, donde se prevé de la misma forma que sucede en los ingresos por los servicios prestados por actividades de un día. Es decir, se prevé que mensualmente vengan la misma cantidad de clientes a excepción de, julio y agosto, en cuyos meses al contratar los servicios de campamento, el número de posibles visitas diarias se verá reducido a la mitad.

Por lo tanto si se suma los ingresos procedentes de servicios por actividades de un día, los ingresos por fin de semana, campamentos, y por el servicio de comida y actividades complementarias se obtiene el total de ingresos mensuales. En este caso, se puede concluir que los meses que menos ingresos factura la granja escuela son en septiembre y octubre con una cifra de 60.789,58€ cada mes. En cambio los meses que mayor facturación de ingresos existe es en agosto y julio donde consiguen alcanzar 133.054,16€ en cada mes. El resto de meses oscilan en torno a 66.000 y 76.000 euros.

10.2.2 Previsión de gastos

Antes de comenzar a calcular los gastos mensuales, es necesario saber la cantidad de personas que contratan cada mes cada tipo de servicio, ya que algunos gastos van en proporción a la cantidad de clientes como el número de monitores necesarios y la comida necesaria. Por lo tanto se han calculado el número de personas por cada mes en cada actividad de la misma manera que se ha hecho para los ingresos mensuales. (Se pueden ver los cálculos en el anexo 24)

Al igual que para los ingresos mensuales, para saber el número total de clientes en actividades contratadas de un día se ha dividido entre once ya que todos los meses reciben el mismo número de clientes menos en julio y agosto que reciben la mitad de

Plan de empresa creación granja escuela

lo habitual. En cuanto a las estancias de fin de semana todos los meses son iguales, es por ello que el número total será dividido entre los doce meses del año. Y por último se encuentran los campamentos, donde se utilizará el mismo porcentaje anteriormente explicado que para los ingresos, así pues multiplicando ese porcentaje por el número total de clientes de campamentos cortos sumando en verano los clientes por campamentos largos hace la cuantía de cada mes. La suma de las diferentes partidas hará la cantidad total de clientes por mes, se puede concluir que todos los meses acudirán entre 1.400 y 1.700 clientes.

Una vez se sabe el número de clientes por mes se puede calcular el número de comidas que la empresa debe satisfacer al mes, así se tendrá adelantado el número de servicios que ofrece para la hora de presupuestar los gastos en comida mensuales. Para calcularlos se debe sumar las comidas derivadas de los clientes que acuden a pasar el día y de estancias superiores. Se sabe según el estudio anteriormente nombrado que el 60% de los clientes que acuden un día contratan el servicio de comida, por lo tanto si se multiplica dicho porcentaje por el total de clientes que acuden cada mes contratando los servicios de un día se sabe la cantidad de clientes que demandan este servicio. Por otro lado los clientes que contratan el servicio de fin de semana realizan cuatro comidas (comida y cena del sábado, comida del domingo, además cuenta como una comida la merienda del sábado y desayuno del domingo), por ello si se multiplica cada cliente que demanda los servicios de fin de semana por cuatro comidas que realiza, hace el total de comidas para las actividades contratadas de fin de semana a lo largo de un mes. En cambio, los clientes que contratan campamentos hay que diferenciar entre los dos tipos: cortos y largos. En los campamentos estándar cortos realizan 13 comidas, mientras que en los largos de 12 días realizan 34 comidas. Si se multiplica el número de comidas por clientes se haya el número de comidas mensuales para clientes que contratan este tipo de actividades. El total de comidas mensuales será la suma de los diferentes campos, prácticamente todos los meses oscilan entre 4.000 y 6.000 comidas, a excepción de julio y agosto que obviamente al haber campamentos de mayor duración el número de comidas se dispara alcanzando las 12.661 comidas mensuales.

Una vez aclarada la cantidad de clientes por mes que acuden a la granja escuela, y el número total de comidas que debe realizar por mes la propia empresa se pueden calcular todos los gastos. (Se puede observar más detalladamente en el anexo 25)

Mensualmente dentro de la actividad de la granja escuela existen una gran cantidad de gastos a cubrir, los cuales son muy variados. Para empezar se debe pagar la factura del agua utilizada, en este caso únicamente el agua potable ya que el agua por riego se

Plan de empresa creación granja escuela

saca a través del aljibe del propio terreno. Analizando las facturas de algunos competidores se concluye que no todos los meses se paga lo mismo sino depende de la época del año aunque suele ser muy parecido, es por ello que suele haber variación y el precio por mes será entorno a los 600-750 euros. En segundo lugar habrá que realizar el pago de electricidad, incluyendo el uso del motor para la extracción del agua del aljibe, el cual oscilará entre 650-750 euros cada mes.

Por otra parte, también se debe contar con el gasto derivado de la telefonía e internet del propio establecimiento cuyo precio mensual es 180 euros. Tampoco se puede olvidar el pago por publicidad del negocio, en este caso se contrata mensualmente los anuncios en radio (explicado en el apartado 7.4. Decisiones sobre comunicación), su coste total hará 720 euros mensuales por la retransmisión por radio. Todos los meses únicamente existirá ese gasto como marketing de la empresa, a excepción de enero donde su desembolso será superior ya que el pago de portales especializados en internet se paga anualmente en enero cuyo coste son 600€ para un portal y 540€ para otro (desglosado en el apartado 7.4. Decisiones sobre comunicación). También en enero por marketing se realizan los folletos informativos de las diferentes actividades estándares para todo el año, su precio es de 680 euros. Además al ser el primer año del negocio, se deberá comprar los carteles informativos para llegar al establecimiento, es decir las indicaciones que se colocarán en la carretera, su valor asciende a 520 euros.

El siguiente gasto es la creación y mantenimiento de la propia página web, en enero al ser el primer mes en funcionamiento de la empresa se pagará 320 euros para el diseño de la misma, el resto de meses se irá actualizando por 50 euros al mes. Dichos precios han sido sacados de la empresa que se contratara para realizar el servicio "Neobunker", ya que tiene los precios muy asequibles comparados con la competencia. Mensualmente también se deberá pagar las primas de seguro, para este negocio es necesario contratar dos seguros: seguro de responsabilidad civil y seguro de accidentes. En este caso será contratado con la empresa "Seguros Galia" por un coste de 752€ anuales para el seguro de responsabilidad civil para un total de 160 personas por día, y de 1.035€ anuales para el seguro de accidentes para un máximo de 160 personas por día. Si dividimos el total de las anteriores cuantías por doce, se obtiene el precio de las primas de seguros que se paga mensualmente, en este caso son 148,42€ mensuales. Los límites garantizados por el seguro de responsabilidad civil se encuentra en el anexo 26, mientras que los riesgos garantizados por el seguro de accidentes se recogen en el anexo 27 (la opción 2 es la contratada).

Plan de empresa creación granja escuela

Otros gastos a tener en cuenta mensualmente son la comida tanto para los animales de la granja como para las propias personas. Para el caso del alimento de los animales se destinan 800€ mensuales para todos ellos. Sin embargo, el alimento para las personas no tiene comparación con el anteriormente citado, puesto que rondan entre los 10.000 y 20.000 euros mensuales, a excepción de julio y agosto donde se aproximan a los 38.000€. Su cálculo ha sido realizado en base al número total de comidas previstas por mes, donde tres de los cuatro euros que paga el cliente va destinado a la compra de la comida. Por ello, si se multiplica los tres euros destinados a comida por el número total de servicios mensuales que contratan la comida se haya dichas cifras tan elevadas a priori.

Del mismo modo, tampoco se puede olvidar el dinero invertido en material para actividades de los clientes como por ejemplo material escolar o material deportivo. Es decir, esta partida va destinada en el caso de que los clientes contraten los servicios ofertados y haga falta la compra de material para desarrollar las actividades. Su cuantía asciende a los 1.100 euros mensuales. Al mismo tiempo, cabe mencionar el material variado que se necesita para el negocio material de limpieza para las instalaciones, utensilios para mantenimiento tanto de la zona de los animales como de los propios animales, el material destinado para la jardinería y los utensilios de cocina. Todos esos materiales supondrán mensualmente un coste de 900€. También como gasto se encuentra la partida destinada para imprevistos que puedan surgir en el negocio en el desarrollo de su actividad, su cuantía alcanza mensualmente los 250€.

Si se menciona el principal gasto que debe afrontar la granja escuela son los salarios de los empleados. (Todos los cálculos del gasto de personal se pueden observar en el anexo 28)

Dentro de la granja escuela existe una gran variedad de personal, cada uno de éstos tiene su propio salario y la suma de todos hace la partida de gastos de personal. Cabe destacar en primer lugar que el salario incluye su cotización a la seguridad social. Si empezamos a analizar los diferentes puestos, en primer lugar encontramos el sueldo del gerente del negocio que recibirá 14 pagas de 1.800€ cada una. Por convenio en junio y diciembre recibirá el doble de su salario ya que son 14 pagas y únicamente hay doce meses. En segundo lugar se encuentra el puesto de cocinero, el cual cobrará 1.000 euros y contará con 14 pagas. En este caso las dos pagas extras se prorratearán, es decir, se pagarán a lo largo de los doce meses junto con su salario mensual. Por lo tanto este tipo de trabajadores recibirá 1.000 euros mensuales más 166,67 euros todos los meses. Como se ha comentado en apartados anteriores en julio y agosto hará falta contratar a otro cocinero, por ello en dichos meses su partida será el doble,

Plan de empresa creación granja escuela

al igual que sucede en el caso del auxiliar de cocina. Aunque en este caso su remuneración será el mínimo interprofesional y no recibirá ninguna paga extra.

También se encuentra como personal un cuidador de los animales, cuyo salario son 900€ con 14 pagas prorrateadas, así pues su salario mensual será de 1.050€. Además, se encuentra los encargados de la limpieza que serán dos personas cuyo sueldo alcanzará los 850€ recibiendo 14 pagas, así pues tendrán el doble de salario los meses de junio y diciembre como obliga el convenio. Asimismo se deberá hacer frente a la retribución del jardinero que su capital será de 900€ cada mes.

Por otra parte si se menciona a los trabajadores que estarán en contacto directo con el cliente, se encuentra el coordinador, monitor en prácticas y monitores. En cuanto al coordinador, al ser la persona que más responsabilidades debe cubrir de este bloque, tendrá una remuneración fija de 1.200€ sin pagas extra. En cuanto a los monitores de prácticas recibirán un sueldo de 350€ cada uno, ya que aún no presentan la titulación necesaria y están formándose en las propias instalaciones. Por último, se encuentran los monitores, los cuales trabajan y cobran de una forma peculiar. Como se ha dicho en apartados anteriores, los monitores no son personal fijo sino que se encuentran en una bolsa de trabajadores y dependiendo de los servicios demandados y la cantidad de clientes por servicio se contrata a unos u otros en mayor o menos cuantía. (Todas las operaciones se encuentran en el anexo 29)

Para calcular el número de monitores que se necesitan mensualmente, se ha usado las operaciones calculadas del total de clientes que contratan los servicios de la granja escuela por mes (la tabla se puede ver en el anexo 24). Antes de comenzar cabe destacar que cada monitor puede llevar como máximo 15 clientes, aunque para los clientes menores de 14 años la granja escuela ha decidido poner a dos monitores. Así pues, sabiendo la cantidad de clientes que cada mes contratan las actividades de un día dividido entre 15 (número máximo que puede llevar cada monitor) se haya el número de trabajadores necesarios para satisfacer la demanda mensual para actividades de un día, pero se tiene previsto que el 60% de los clientes sean menores de 14 años, por lo tanto al número de trabajadores necesarios para satisfacer la demanda mensual para actividades de un día se le multiplica por 1,6 y se sabe el número total final de monitores en el caso de que se realizarán todos los servicios el mismo día. Del mismo modo se puede calcular el número de trabajadores por servicios de fin de semana, aunque en este caso la empresa destina a todos los servicios dos monitores. Por lo tanto, si al número total de clientes se divide entre el máximo que puede llevar cada monitor y después se multiplica por dos monitores que llevarán el servicio se sabe la cantidad de monitores necesarios para cubrir los servicios de

Plan de empresa creación granja escuela

actividades de fin de semana en el caso que se realizarán todos en la misma fecha. Al igual se calcula para los trabajadores que realizarían los servicios de campamentos pero en cada servicio se contratan 5 monitores temporales. Cabe destacar que el número de monitores necesarios en todos los casos anteriores siempre ha sido redondeado al alza. Una vez se tiene el número de monitores necesarios para realizar todos los servicios, se multiplica por la remuneración que tiene trabajar para cada tipo de actividad ya que son contratos independientes. Los contratos por actividad de un día, independientemente de su duración son 40€, por ello si van dos grupos independientes que contratan actividades de dos horas uno por la mañana y otro por la tarde será el mismo monitor el encargado, puesto que su sueldo es el mismo. Los contratos por trabajar durante un fin de semana son 100€ teniendo en cuenta lo estipulado en el convenio colectivo por complemento de nocturnidad. Por último el sueldo por trabajar en un campamento son 250€, a excepción de julio y agosto que su precio son 300€ cumpliendo lo prefijado en el convenio. De esta forma se puede remarcar que los gastos habituales en monitores se encuentran entre 20.000 y 30.000 euros, exceptuando julio y agosto que al haber más campamentos de lo habitual se necesita más personal y se duplican los gastos.

Por otro lado si se menciona el último gasto (aunque no un pago) que queda por hacer frente, son las amortizaciones. Existen algunas inversiones de la granja escuela que se deben amortizar mensualmente para de esta forma al acabar la vida útil de la inversión tenerla recuperada. (Todas las operaciones se encuentran reflejadas en el anexo 30)

Si en primer lugar se menciona el inmovilizado intangible se sabe que el periodo máximo de amortización estipulada por ley para terrenos son 10 años de vida útil, sabiendo que presenta un valor residual de 80.000€ y su adquisición fue de 120.000€, se deben amortizar 40.000€ durante su vida útil. Por lo que hace un total de 4.000 euros anuales o lo que es lo mismo 333,33€ mensuales.

Si se menciona las construcciones realizadas en el terreno adquirido, su coste fue de 230.000€, teniendo en cuenta que el precio por el cual se podrá vender después de los 40 años de vida útil será de 120.000€. Anualmente se amortizará 2.750€, lo que supondrá un gasto mensual para la empresa de 229,17€.

Si se analiza el inmovilizado material cabe resaltar que su compra costará 140.000€, pero sabiendo que su valor residual serán 18.000€ y se puede amortizar durante 20 años, su gasto anual será 6.102,95€, es decir 508,58€ al mes.

Por último se encuentra el ganado, el cual al finalizar su vida útil de 8 años no tendrá ningún valor. Suponiendo que sea necesario comprar el ganado por un valor de

Plan de empresa creación granja escuela

1.883€, anualmente se debe amortizar 235,38€ haciendo que mensualmente haya que desembolsar 19,61€.

Si finalmente se suman todos los gastos realizados cada mes, se puede concluir que en enero, febrero, marzo, noviembre y diciembre los gastos oscilan alrededor de los 57.000 euros, mientras que en septiembre y octubre su cifra es 10.000 euros inferior. En cambio en abril, mayo y junio su cuantía aumenta hasta lograr los 67.000 euros mensuales en gastos, aunque donde verdaderamente se disparan es en julio y agosto donde prácticamente se duplican de lo habitual.

10.3 Viabilidad económica

Una vez calculados los gastos necesarios para el desembolso inicial, junto con los ingresos y gastos del primer año de la actividad se puede deducir si la inversión es rentable. En este caso se ha obtenido un crédito, por lo tanto antes de analizar la viabilidad económica de la inversión cabe estudiar cuando se devuelve el crédito, ya que conforme avancen los meses irá generando nuevos intereses y aumentará la deuda del negocio.

El cálculo de la devolución del crédito se encuentra en el anexo 31.

Como se ha comentado en apartados anteriores antes de que comience el proyecto (considerado año 0), se necesita financiación externa en los meses de octubre, noviembre y diciembre. Esa financiación irá generando unos costes adicionales que deberá hacer frente la empresa, hasta la puesta en marcha del negocio la deuda por línea de crédito asciende a 154.947,62€.

Si se analiza el primer año de funcionamiento de la empresa, si al total de ingresos mensuales se le resta los gastos mensuales junto con los intereses de la línea de crédito del mes anterior, se obtienen beneficios todos los meses.

Se ha decidido tener el mínimo capital en la empresa hasta la devolución del crédito, es por ello que todos los beneficios mensuales que se vayan obteniendo, se irán destinando a la devolución de la línea de crédito. Por lo tanto todos los meses irá disminuyendo el importe del crédito y por ello, los intereses.

Plan de empresa creación granja escuela

Al finalizar el primer año del negocio únicamente queda una deuda pendiente con el banco Santander de alrededor de 18.000€. Por lo tanto, en el segundo año se finaliza la deuda con la entidad bancaria y se empiezan a obtener los primeros beneficios a partir de febrero.

Cabe mencionar que para el segundo año, se ha previsto un incremento del 10% de los ingresos mensuales y una variación del 5% para los gastos. Para el resto de años se ha estimado que no se producirá variaciones en los precios con respecto al segundo año. Teniendo en cuenta estas variaciones y el crédito, al finalizar el segundo año el negocio presentará un capital de 181.303,41€ como resultado bruto de explotación.

A pesar de recibir beneficios a partir del segundo año, no será hasta el sexto año cuando los socios recuperen el capital aportado. Como se ha podido comprobar observando los flujos de cada en la siguiente tabla:

| Análisis de la inversión | Resultado bruto de explotación | Impuesto | Flujo de cada después de impuestos |
|--------------------------|--------------------------------|-------------|------------------------------------|
| Año 0 | - 504.947,62 € | - € | -504.947,62 € |
| Año 1 | - € | - € | - € |
| Año 2 | 181.303,41 € | 54.391,02 € | 54.391,02 € |
| Año 3 | 199.915,39 € | 59.974,62 € | 139.940,78 € |
| Año 4 | 199.915,39 € | 59.974,62 € | 139.940,78 € |
| Año 5 | 199.915,39 € | 59.974,62 € | 139.940,78 € |
| Año 6 | 199.915,39 € | 59.974,62 € | 139.940,78 € |
| Año 7 | 199.915,39 € | 59.974,62 € | 139.940,78 € |
| Año 8 | 199.915,39 € | 59.974,62 € | 139.940,78 € |
| Año 9 | 199.915,39 € | 59.974,62 € | 139.940,78 € |
| Año 10 | 199.915,39 € | 59.974,62 € | 139.940,78 € |
| Año 11 | 199.915,39 € | 59.974,62 € | 139.940,78 € |
| Año 12 | 199.915,39 € | 59.974,62 € | 139.940,78 € |
| Año 13 | 199.915,39 € | 59.974,62 € | 139.940,78 € |
| Año 14 | 199.915,39 € | 59.974,62 € | 139.940,78 € |
| Año 15 | 199.915,39 € | 59.974,62 € | 139.940,78 € |

Tabla 15- Análisis de la inversión

Como se ha mencionado anteriormente el segundo año se consigue un capital final de 181.303,41€, a partir del tercer año hasta el año quince de inversión los beneficios anuales antes de impuestos será de 199.915,39€, ya que no se produce una variación en los ingresos y gastos. Teniendo en cuenta que se debe pagar cada año el 30% como

Plan de empresa creación granja escuela

impuesto sobre beneficios, anualmente se obtienen 139.940,78€ con excepción del segundo año que el 30% de la cuantía es 50.254,61€.

Una vez calculados los diferentes flujos de caja después de impuestos para cada año, se puede realizar el VAN (Valor Actual Neto) y la TIR (Tasa interna de rentabilidad) de la inversión. Mostrados en la siguiente tabla:

| | |
|-----------------------|--------------|
| Tasa de actualización | 8,62% |
| VAN | 952.430,49 € |
| TIR | 18,98% |

Tabla 16- Rentabilidades del negocio

Se puede concluir que al final del décimo quinto año se obtienen unos beneficios actualizados de 952.430,49€, un resultado muy favorable para la organización que lleva a considerar la inversión como muy interesante.

Otro de los requisitos que debe cumplirse para que este proyecto sea rentable es que la TIR sea mayor que el coste de oportunidad del capital, es decir, sea superior al 8,62% anual que cuesta adquirir el crédito. En este caso se obtiene una rentabilidad casi del 19%, lo que asegura la obtención de beneficios para los inversores.

11. Conclusiones

A lo largo de este proyecto se ha ido analizando y detallando los diferentes componentes del plan de empresa. Se han ido tomando una serie de decisiones acorde con la nueva empresa.

La primera decisión tomada ha sido la ubicación del propio establecimiento, donde después de haber realizado un estudio de mercado se ha decidido que se establezca en Albalat dels Tarongers (Valencia), ya que dicho municipio de la Comunidad Valenciana cumple con los requisitos exigidos.

La segunda decisión tomada es en relación con las instalaciones de la granja escuela. Se ha determinado contar con una terreno en La Loma que cuenta con dos hectáreas, en cuya superficie se puede encontrar todo el espacio para realizar dos albergues para dormir, la creación de la propia granja, un caserón donde se encuentre la recepción, comedor, cocina y aulas de juego, además de un espacio para instalaciones deportivas.

Otra decisión desarrollada es la cantidad de trabajadores que se encontrarán en la empresa. Se ha estipulado tener contratado un cocinero y auxiliar de cocina (aunque en julio y agosto se contratarán temporalmente a uno más de cada tipo), dos encargados de la limpieza, un encargado de cuidar los animales, dos monitores en prácticas, un encargado de la jardinería, un coordinador de actividades y una bolsa de monitores donde se encontrarán el número suficiente de monitores para realizar actividades en el momento que sea necesario. Además para su puesta en funcionamiento es necesario contar con cinco socios capitalistas, los cuales aportarán capital al negocio, siendo uno de ellos (Carlos Cordero Romaguera) el gerente del establecimiento.

Para llevar a cabo este proyecto se pondrá en marcha una serie de acciones comerciales con el fin de dar a conocer el negocio al público objetivo. Para ello, se promocionará el negocio a través de diferentes portales en internet, radio, folletos y mediante la técnica de boca a boca.

A pesar de intentar atraer a toda la población posible sin distinción de edades para realizar actividades deportivas o de ocio, o incluso formaciones y charlas para asociaciones o empresas. Los esfuerzos de marketing se centrarán en grupos escolares, particulares y asociaciones o clubs, de edades comprendidas entre los 7 y 21 años, el principal público objetivo.

Plan de empresa creación granja escuela

Por último, en cuanto a la viabilidad económica del proyecto ha quedado remarcado que los inversores obtienen una rentabilidad del 18,98%, obteniendo la empresa unas ganancias de 952.430,49€ (actualizado en el tiempo).

En resumen, determinadas las políticas que seguirá la empresa y con un análisis de viabilidad económica positivo, se llega a la conclusión de que el proyecto Granja Escuela El Nido es viable. Por lo que los emprendedores podrán poner en funcionamiento el negocio con garantías de éxito.

Bibliografía

- Universidad Complutense de Madrid: Creación de empresas. <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/portalempleo/guia/recursos_emp_planemp2.html> [Consulta: 8 de Septiembre 2015]
- Portal Universia SA: <<http://desarrollo-profesional.universia.es/emprendedores/crear-empresa/plan-empresa/plan-empresa-PRINTABLE.html>>[Consulta: 8 de Septiembre 2015]
- Portal Omega: <http://www.mujaeresempresarias.org/empresas/omega/documentos/guia_elaboracion_plan_de_empresa.pdf>[Consulta: 9 de Septiembre 2015]
- Portal la voz de houton:<<http://pyme.lavoztx.com/cules-son-los-principales-objetivos-de-un-plan-de-negocios-4821.html>>[Consulta: 12 de Septiembre 2015]
- Fundación Feliz Rodrigo de la Fuente. *Granja escuela como oportunidad de negocio en el medio rural.* <<http://www.emprenderparaconservar.com/NoticiasDetalle.aspx?id=16998>>[Consulta: 13 de Septiembre 2015]
- Colegio Saulo Tolón. *Organización servicio de comedor.*<<http://www.ceipsaulotoron.org/comedor.html>>[Consulta: 21 de Enero 2016]
- Caja Mediterráneo. *Personal de limpieza.*<<http://bancadis.ibv.org/index.php/posibilidades-de-integracion-en-diferentes-puestos-de-trabajo/149>> [Consulta: 21 de Enero 2016]
- Comunidad de Madrid. *Inscripción en el Registro de Actividades Económico Pecuarias.* <http://www.madrid.org/cs/Satellite?c=CM_Tramite_FA&cid=1109168962935&definicion=Inscripcion+Registro&idConsejeria=1109266187260&idListConsj=1109265444710&language=es&pagename=ComunidadMadrid%2FEstructura&sm=1109265843990&tipoServicio=CM_Tramite_FA> [Consulta: 13 de Febrero 2016]

Plan de empresa creación granja escuela

- XVII Executive MBA, A Coruña 2008. *Análisis del sector de ocio infantil en la comarca de A Coruña*. Escuela de Negocios Caixa Nova. [Consulta: 10 de Octubre 2015]
- Águeda Martí Ceballos (2012). *Planificación comercial de una empresa de gestión y organización de actividades ocio-educativas*. <<http://repositorio.bib.upct.es/dspace/bitstream/10317/2916/1/tfg90.pdf>> [Consulta: 10 de Septiembre 2016]
- Portal oficinas de iniciativas empresariales. <http://www.valladolidemprende.es/banco_ideas/ficheros/2010/091-3C-2010.pdf> [Consulta: 10 de Octubre 2015]
- Portal Granja Escuela Esaica. <<https://sites.google.com/site/saidacaroleva/lomejorsito-de-nuestra-granja>> [Consulta: 4 de Febrero 2016]
- Daniel Lagunas Escribano (2014) *Plan de Negocio. Empresa organización y gestión de actividades ocio-educativas y deportivas. Proyecto final de carrera. Universidad de Valladolid*. [Consulta: 18 de Septiembre 2015]
- Gloria Herrero Monzón. *Plan de negocio para la creación y puesta en marcha de una empresa de turismo rural en la comarca de los Serranos. Universidad Politécnica de Valencia*. <<https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/27297/TFC%20-%20GLORIA%20HERRERO%20MONZ%C3%93N.pdf?sequence=1>> [Consulta: 16 de Septiembre 2015]
- David Hortelano Hontangas (2013). *Plan de empresa: Organización de eventos deportivos*. <<https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/35139/David%20Hortelano%20Hontangas%20TFC.pdf?sequence=1>> [Consulta: 16 de Septiembre 2015]
- Juan Ignacio Ramón Vázquez. *Plan de Negocio: creación de una empresa productora de harina de insectos para consumo animal*. <<https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/38960/Plan%20de%20Negocio.pdf?sequence=2&isAllowed=y>> [Consulta: 16 de Septiembre 2016]

Plan de empresa creación granja escuela

- Gobierno de España. *Tipos de contrato de trabajo*. <<http://www.ipyme.org/ES/ContratacionLaboral/TipoContrato/Paginas/Tiposdecontratodetrabajo.aspx>> [Consulta: 29 de Enero 2016]
- Portal infoautonomos. <<http://www.infoautonomos.com/contratar-trabajadores/tipos-contratos-de-trabajo/>> [Consulta: 29 de Enero 2016]
- Jorge Díaz Carrascosa (2012). *Plan de empresa de un criadero de bulldog inglés de nueva creación en Sagunto (Valencia). Trabajo final de Carrera*. <<https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/15582/TFC%20JORGE%20D%3%8DAZ%20CARRASCOSA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>> [Consulta: 16 de Septiembre 2015]
- Portal Cámara Santa Cruz de Tenerife. <<http://www.creacionempresas.com/index.php/la-eleccion-de-la-forma-juridica>>. [Consulta: 21 de Septiembre 2016]
- Portal sage: <<http://www.sageone.es/2014/09/18/ventajas-e-inconvenientes-de-una-sociedad-limitada/>> [Consulta: 23 de Enero 2016]
- Portal infoautonomos. <<http://www.infoautonomos.com/informacion-al-dia/tipos-de-sociedades/sociedad-limitada-caracteristicas-ventajas/>> [Consulta: 23 de Enero 2016]
- Portal el blog Salmón. <<http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-el-dafo-y-cual-es-su-valia-como-herramienta-analitica>> [Consulta: 25 de Noviembre 2015]
- Portal Granja Escuela Kalei. <<http://granjaescuelakalei.blogspot.com.es/2011/06/dafo.html>> [Consulta: 5 de Octubre 2015]
- Portal granja Badajoz. <http://lagranjabadajoz.blogspot.com.es/2011/04/dafo_29.html> [Consulta: 5 de Octubre 2015]

Plan de empresa creación granja escuela

- Portal Consultor de Formación. <<https://consultor100.wordpress.com/2009/06/05/analisis-dafo-de-un-centro-de-ensenanza-iii/>> [Consulta: 25 de Noviembre 2015]
- Portal La Voz de Houston. <<http://pyme.lavoztx.com/ejemplos-de-estrategias-de-posicionamiento-de-marca-8633.html>> [Consulta: 3 de Enero 2016]
- Portal posicionamiento de marca. <<http://hooptap.com/la-estrategia-de-posicionamiento-de-tu-marca-como-definirla/?lang=es>> [Consulta: 3 de Enero 2016]
- Portal marketing&consumo. <<http://marketingyconsumo.com/estrategias-de-posicionamiento.html>> [Consulta: 3 de Enero 2016]
- Portal territorio marketing. <<http://territoriomarketing.es/estrategia-y-posicionamiento/>> [Consulta: 3 de Enero 2016]
- Portal marketing Zaragoza. <<http://marketingzaragoza.es/2011/08/marketing-corporativo/>> [Consulta: 4 de Enero 2016]
- Jean- Marc Colensi (2007). Escuela de Negocios. <http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:45819/componente45817.pdf> [Consulta: 21 de Septiembre 2016]
- Portal Slideshare. <<http://es.slideshare.net/mariabelenrr/clase-5-estrategias-corporativas-8367348>> [Consulta: 22 de Diciembre 2015]
- Portal Marketing Online. <<http://consultialmarketingonline.com/estrategias-de-marketing/>> [Consulta: 22 de Diciembre 2015]
- Roberto Espinosa. Blog de marketing y ventas. <<http://robertoespinosa.es/2015/01/16/estrategias-de-marketing-concepto-tipos/>> [Consulta: 22 de Diciembre 2015]
- Portal anfix. <<http://anfix.tv/sociedad-limitada-ventajas-e-inconvenientes/>> [Consulta: 24 de Enero 2016]

Plan de empresa creación granja escuela

- Portal Cámara Santa Cruz de Tenerife. <<http://www.creacionempresas.com/index.php/la-eleccion-de-la-forma-juridica/ventajas-e-inconvenientes-de-las-distintas-formas-juridicas>> [Consulta: 24 de Enero 2016]
- Portal infoautonomos. <<http://www.infoautonomos.com/informacion-al-dia/tipos-de-sociedades/como-crear-una-sociedad-limitada/>> [Consulta: 25 de Enero 2016]
- Gobierno de España. *Centro de Información y Red de Creación de Empresas.* <<http://portal.circe.es/es-ES/servicios/Paginas/ListadoPAE.aspx>> [Consulta: 20 de Enero 2016]
- Portal tuguíalegal.com. <<http://tuguialegal.com/2014/08/29/crearsl2/>> [Consulta: 20 de Enero 2016]
- Portal Cámara Santa Cruz de Tenerife. <<http://www.tenerife.es/wps/wcm/connect/961b630040d0b5b8962ab76a1145500f/GranjaEscuela.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=961b630040d0b5b8962ab76a1145500f&useDefaultText=0&useDefaultDesc=0>> [Consulta: 5 de Octubre 2015]
- Portal guía de actividades empresariales. <http://www.bicgalicia.es/bicc/guiasadaptadas/descargas/91_GRANJAESCUELA_adaptadazona10.pdf> [Consulta: 5 de Octubre]
- Portal idea de negocio granja escuela. <http://emprededorex.com/clientes/agrem/index.php?view=article&catid=39%3AAbia-servicios&id=125%3Agranja-escuela&tmpl=component&print=1&page=&option=com_content&Itemid=73> [Consulta: 13 de Septiembre 2015]
- Marta Lopez de Abechuco Calzada (2012). Trabajo Final de Grado. *La Granja Escuela como recurso educativo para la etapa de educación infantil.* [Consulta: 17 de Noviembre 2015]

Plan de empresa creación granja escuela

- Portal empresa e iniciativa emprendedora.
<<http://www.buenastareas.com/ensayos/Empresa-e-Iniciativa-Emprendedora-Idea-1/6074223.html>> [Consulta: 14 de octubre 2015]
- Portal Granja Escuela Casavieja.
<<http://www.granjacasavieja.com/es/colegios/listado-actividades>> [Consulta: 9 de Diciembre 2015]
- Portal Granja Escuela Baladre. <<http://www.baladre.com.es/instalaciones.html>> [Consulta: 9 de Diciembre 2015]
- Portal inforjoven.
<http://www.madrid.org/cs/Satellite?cid=1142324920709&pagename=PortalJoven%2FPage%2FJUVE_contenidoFinalMenuIzquierdo&rootpageid=1142324916385> [Consulta: 10 de Diciembre 2015]
- Portal Rankia. <<http://www.rankia.com/blog/autonomos-y-emprendedores/2197364-como-crear-s-l>> [Consulta: 9 de Diciembre 2015]
- Portal gestiopolis. <<http://www.gestiopolis.com/estructuras-organizacionales-y-tipos-de-organigramas/#3-4>> [Consulta: 12 de Febrero 2016]
- Natalia Crespo Budanska. Trabajo Final de Carrera. *Plan de Empresa de una Residencia de Tercera Edad en Náquera.*
<<https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/44191/resi.pdf?sequence=1&isAllowed=y>> [Consulta: 26 de Septiembre 2015]
- Portal guía creación de empresas en el sector del medioambiente.
<http://www.coamb.cat/userfiles/guia_creacion_empresas_medio_ambiente.pdf> [Consulta: 26 de Septiembre 2015]
- Gobierno de España. *Ayudas e incentivos para empresas.*
<http://www.ipyme.org/_layouts/15/IPYME/TextoAyudas.aspx?usuario=usuGuia&referencia=51783> [Consulta: 2 de Febrero 2015]
- Portal ceaje. <http://www.ajeimpulsa.es/contenido/evalua_plan_empresarial> [Consulta: 23 de Octubre 2015]

Plan de empresa creación granja escuela

- Portal definición.es.< <http://definicion.de/educacion-ambiental/>> [Consulta: 27 de Septiembre 2015]
- Portal proveedores.com. <<http://www.proveedores.com/articulos/como-contratar-un-servicio-de-limpieza-para-un-negocio-de-hosteleria>> [Consulta: 18 de Noviembre]
- Portal mil anuncios. <<http://www.milanuncios.com/solares-en-ontinyent%7Ccontenido-valencia/terreno-en-venta-159332298.htm>> [Consulta: 21 de Noviembre 2015]
- Portal Granja Escuela Trotamundos. <<http://granjaescuelatrotamundos.blogspot.com.es/2014/02/plan-de-marketing.html>> [Consulta: 9 de Enero 2016]
- Portal mil anuncios. <<http://www.milanuncios.com/parcelas-en-monserrat-valencia/partida-canada-del-vicari-164385481.htm>> [Consulta: 21 de Noviembre 2015]
- Portal Granja Escuela Ría del Eo. <<http://www.granjaescuelariadeleo.com/instalaciones/>>[Consulta: 6 de Enero 2016]
- Portal Granja Escuela Kalei. <<http://granjaescuelakalei.blogspot.com.es/2011/06/ventajas-competitivas-y-objetivos.html>>[Consulta: 6 de Enero 2016]
- Portal Asesoría para gestores de formación profesional. <<https://consultor100.wordpress.com/2009/06/05/analisis-dafo-de-un-centro-de-ensenanza-iii/>>[Consulta: 7 de Marzo 2016]
- Portal Granja Escuela El Pato. <<http://granjaescuelaelpato.com/educacion-ambiental-en-granjas-escuelas/>> [Consulta: 7 de Marzo 2016]
- Portal Andalucía Educa. <<http://www.andaluciaeduca.com/material/veractividad.php?id=9>>[Consulta: 1 de Marzo 2016]

Plan de empresa creación granja escuela

- Portal utilidad.com. <http://www.utilidad.com/como-integrar-la-granja-escuela-en-el-sistema-educativo_1573> [Consulta: 4 de Octubre 2015]
- Portal mil anuncios. <<http://www.milanuncios.com/parcelas-en-requena-valencia/parcela-en-el-barranco-del-despenadero-146504705.htm>>[Consulta: 21 de Noviembre 2015]
- Portal idealista. <[http://www.idealista.com/inmueble/26844443/?xtor=AL-141-\[mashup\]-\[mitula_mitula.com\]-\[intext\]-\[130037495\]-\[campaing\]\]\[\[land_sale_val%E8ncia\]-\[26844443\]&xts=352991](http://www.idealista.com/inmueble/26844443/?xtor=AL-141-[mashup]-[mitula_mitula.com]-[intext]-[130037495]-[campaing]][[land_sale_val%E8ncia]-[26844443]&xts=352991)> [Consulta: 12 de Febrero 2016]
- Portal e-Rústica.<<http://www.e-rustica.com/fincas-rusticas/castellon/5/i-f706cs>. [Consulta: 21 de Noviembre 2015]
- Portal mil anuncios. <<http://www.milanuncios.com/parcelas-en-albalat-dels-tarongers-valencia/terreno-con-casa-en-la-lloma-157696244.htm>>[Consulta: 21 de Noviembre 2015]
- Portal mil anuncios. <<http://www.milanuncios.com/parcelas-en-bunol-valencia/bunol-el-morteral-170962769.htm>>[Consulta: 21 de Noviembre 2015]
- Portal Trovit. <<http://casas.trovit.es/terreno-monta%C3%B1a-valencia>>. [Consulta: 22 de Noviembre 2015]
- Portal mil anuncios. <<http://www.milanuncios.com/terrenos-en-valencia/>>[Consulta: 22 de Noviembre 2015]
- Portal vibbo.<<http://www.segundamano.es/terrenos-y-fincas-rusticas-valencia/>>[Consulta: 22 de Noviembre 2015]
- Portal Boe.*Ministerio de empleo y seguridad social.* <<https://www.boe.es/boe/dias/2015/07/15/pdfs/BOE-A-2015-7946.pdf>> [Consulta: 9 de Marzo 2016]
- Portal FAO. <<http://www.fao.org/docrep/v5290s/v5290s40.htm>> [Consulta: 24 de Febrero 2016]

Plan de empresa creación granja escuela

- Portal Granja Escuela baladre. <<http://www.baladre.com.es/instalaciones.html>> [Consulta: 9 de Enero 2016]
- Portal Granja Escuela Sol de Camp. <<http://granjaescuelaagost.com/instalaciones/>> [Consulta: 9 de Enero 2016]
- Portal proyecto granja escuela. <<http://www.monsulformacion.com/index.php/proyectos/granja-escuela>> [Consulta: 13 de Octubre 2015]
- Portal Granja Escuela Casa Vieja. <<http://www.granjacasavieja.com/es/la-granja-escuela/instalaciones>> [Consulta: 13 de Octubre 2015]
- Portal Granja Escuela Encinar de Escariel. <<http://www.lacasainglesa.com/encinar-de-escardiel>> [Consulta: 2 de Noviembre 2015]
- Portal Granja Escuela Huerta" La Limpia". <<http://www.huertalalimpia.com/instalaciones.php>> [Consulta: 2 de Noviembre 2015]
- Portal Granja Escuela Atalaya. <<http://www.granjaescuela-atalaya.com/granja-escuela/instalaciones/>> [Consulta: 2 de Noviembre 2015]
- Portal Granja Escuela Ría del EO. <<http://www.granjaescuelariadeleo.com/instalaciones/>> [Consulta: 5 de Noviembre 2015]
- Portal empresa e iniciativa emprendedora. <<http://www.empresaeiniciativaemprendedora.com/?Montar-una-Granja-Ecologica&artpage=2-3>> [Consulta: 17 de Enero 2016]
- Portal instituto Pyme. <<http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3594/%C2%BFD%C3%B3nde-debes-ubicar-tu-negocio->> [Consulta: 2 de Marzo 2016]
- Sala Zaragoza. *Análisis del entorno*. <<http://salazaragoza.com/proyecto-deportivo/analisis-del-entorno/>> [Consulta: 19 de Noviembre 2015]

Plan de empresa creación granja escuela

- Decreto (2013).
<http://www.gvajove.es/ivaj/opencms/IVAJ/es/informacion/documentos/Decreto.informacion_publica.pdf> [Consulta: 26 de Febrero 2016]
- Portal Universia. *Ayudas y financiaciones*.<http://desarrollo-profesional.universia.es/emprendedores/financiacion/> [Consulta: 27 de Febrero 2016]
- Portal de La Comunidad valenciana en la Unión Europea. *Análisis del entorno general en Estrategia*. <http://ec.europa.eu/spain/pdf/comunidadvalenciana_es.pdf> [Consulta: 15 de Octubre 2015]
- Portal wiki EOI.
<http://www.eoi.es/wiki/index.php/An%C3%A1lisis_del_entorno_general_en_Estrategia> [Consulta: 15 de Octubre 2015]
- Portal Txerpa. *Impuesto de Actividades Económicas*.
<https://www.txerpa.com/blog/2014/09/03/que-es-el-iae-impuesto-de-actividades-economicas/> [Consulta: 15 de Marzo 2016]
- Portal entorno que afecta a la empresa.
<<http://www.crearempresas.com/proyectos10/laplancodelsa/laplancodelsa/entorno/entorno.htm>> [Consulta: 15 de Octubre 2015]
- Portal Wikipedia. <https://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_PEST>[Consulta: 15 de Octubre 2015]
- Portal análisis del entorno.
<http://www.bicgalicia.es/crearempresasenfp/alumno/alumno_esp/paginas/textos/textos23.htm>[Consulta: 7 de Noviembre 2015]
- Portal datosmacro.com.<<http://www.datosmacro.com/paro-epa/espana-comunidades-autonomas/valencia>> [Consulta: 25 de Noviembre 2015]
- Portal datosmacro.com.<<http://www.datosmacro.com/ipc-paises/espana-comunidades-autonomas/valencia>>[Consulta: 25 de Noviembre 2015]

Plan de empresa creación granja escuela

- Portal datosmacro.com. <<http://www.datosmacro.com/ccaa/valencia>> [Consulta: 25 de Noviembre 2015]
- Portal estadístico de la Generalitat Valencia. <http://www.ive.es/ivepegv/porta_file_c.php?nodourl=padron/UC/2014/ultimascifras.htm> [Consulta: 26 de Noviembre 2015]
- Portal códigos SIC. <<http://cc.cambralleida.org/docs/infoempreses/sic.pdf>> [Consulta: 21 de Enero 2016]
- Portal INE. <<http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t40/clasrev&file=inebase>> [Consulta: 26 de Octubre 2015]
- Portal crecenegocios. <<http://www.crecenegocios.com/el-modelo-de-las-cinco-fuerzas-de-porter/>> [Consulta: 19 de Octubre 2015]
- Portal Home. *Las cinco fuerzas de Porter.* <<http://www.5fuerzasdeporter.com/>> [Consulta: 19 de Octubre 2015]
- Portal wiki EOI. Análisis Porter de las cinco fuerzas en Competitividad. <http://www.eoi.es/wiki/index.php/An%C3%A1lisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas_en_Competitividad> [Consulta: 19 de Octubre 2015]
- Portal diario Oficial de Galicia. <http://www.xunta.es/dog/Publicados/2012/20120720/AnuncioC3B0-290612-0001_es.html> [Consulta: 28 de Septiembre 2015]
- Portal emprendepymes. <<http://www.emprendepymes.es/las-cinco-fuerzas-competitivas-de-porter/>> [Consulta: 19 de Octubre 2015]
- Portal Centro de Ocio Aventura Valencia < <http://www.paintball-valencia.com/>> [Consulta: 1 de Febrero 2016]
- Portal crecenegocios. *Concepto y ejemplos de estrategias de marketing.* <<http://www.crecenegocios.com/concepto-y-ejemplos-de-estrategias-de-marketing/>> [Consulta: 16 de Enero 2016]

Plan de empresa creación granja escuela

- Portal smartup. *Tipos de estrategia de Marketing.* <<http://www.smartupmarketing.com/tips-de-estrategias-de-marketing/>> [Consulta: 18 de Enero 2016]
- Portal educaweb. <<http://www.educaweb.com/noticia/2012/03/12/como-captar-alumnado-estrategias-marketing-educativo-5353/>> [Consulta: 18 de Enero 2016]
- Portal Granja Escuela Casa Vieja, <<http://www.granjacasavieja.com/es/campamentos-de-verano/calendario-y-precios>> [Consulta: 1 de Diciembre 2016]
- Portal Galia. *Seguros accidente y responsabilidad civil.* <<https://www.galia.es/productos/albergues>> [Consulta: 28 de Enero 2016]
- Harvard Deusto EAE Bussines School. *Segmentación de mercados y tipos de estrategias de marketing. ¿Cuál elegir?* <<http://retos-directivos.eae.es/segmentacion-de-mercado-y-tipos-de-estrategias-de-marketing-cual-elegir/>> [Consulta: 16 de Enero 2016]
- Portal Tis Consulting Group. *Segmentación de mercados: estrategias básicas para identificar segmentos y elegir un mercado meta.* <<http://tisconsulting.org/es/news/market-segmentation-basic-strategies/>> [Consulta: 16 de Enero 2016]
- Portal SlideShare. *Estrategias de segmentación y coberturas de mercado.* <<http://es.slideshare.net/camilogaitan754/estrategias-de-segmentacin-y-coberturas-de-mercado>> [Consulta: 14 de Enero 2016]
- BOE II Convenio colectivo marco estatal de ocio educativo y animación sociocultural. <<https://www.boe.es/boe/dias/2015/07/15/pdfs/BOE-A-2015-7946.pdf>> [Consulta: 26 de Febrero 2016]
- Portal Hernán Hers. <<http://www.hermanhers.es/gallinasponedoras.html>> [Consulta: 3 de Marzo 2016]
- Portal milanuncios. ><http://www.milanuncios.com/otros-animales/cerdos-vietnamitas-enanos-186501153.htm>> [Consulta: 3 de Marzo 2016]

Plan de empresa creación granja escuela

- Portal Venta Caballos. <<http://www.ventadecaballos.es/vendo-o-cambio-burro-por-algo-que-interese/caballos/44653>>[Consulta: 3 de Marzo 2016]
- Portal infoagro. <http://www.infoagro.com/compraventa/oferta.asp?id=44371&t=cabras_bast_ as_monte_para_cria_en_produccion>[Consulta: 3 de Marzo 2016]
- Portal infoayudas. <<http://www.infoayudas.com/buscarSubvenciones.php?amb=0ca-17&cat=1>>[Consulta: 15 de Enero 2016]
- Portal ayuda subvenciones. <<http://www.ayudas-subvenciones.es/>> [Consulta: 15 de Enero 2016]
- Guía de ayudas e incentivos para empresas por Comunidad Autónoma. Comunidad Valenciana. <http://www.ipyme.org/_layouts/15/ipyme/guiaayudas.aspx?CCAA=17> [Consulta: 15 de Enero 2016]
- Generalitat Valenciana. *Ajudes i subvencions.* <http://www.gva.es/va/inicio/empresas/emp_sectores/emp_sec_ayudas_y_subvenciones> [Consulta: 15 de Enero 2016]
- Portal Emprendedor. <http://www.emprendedores.gva.es/ayudas_subvenciones_listado> [Consulta: 15 de Enero 2016]
- Gobierno de España. *Ayudas e incentivos para empresas.* <http://www.ipyme.org/_layouts/15/IPYME/TextoAyudas.aspx?usuario=usuGuia&referencia=51784> [Consulta: 16 de Enero 2016]
- Portal IVAJ. <<http://www.gvajove.es/ivaj/opencms/IVAJ/consultas/ccdij/directorio/listadirectorio.jsp?codigo=E.04.08.14&uri=/IVAJ/es/informacion/index.html>> [Consulta: 17 de Noviembre 2015]

Plan de empresa creación granja escuela

- Portal costes externos derivados de la constitución de una sociedad limitada. <http://www.n1jundiz.com/datos/paginas_doc/archivo59/costes%20sl.pdf> [Consulta: 14 de Febrero 2016]
- Portal emprendedores.es. <<http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/autonomo-o-sociedad-limitada/costes-de-convertirse-en-autonomo-o-sociedad-limitada>> [Consulta: 8 de Diciembre 2015]
- Portal Señor Muñoz Consultores. <<http://www.senormunoz.es/SEO-MARBELLA/cuanto-cuesta-montar-una-sl>> [Consulta: 8 de Diciembre 2015]
- Portal Plan Reforma. <<http://blog.planreforma.com/presupuestos-derribos-edificios/>> [Consulta: 3 de Febrero 2016]
- Portal habitissimo. *Orientación de precios de derribo y construcción.* <<http://preguntas.habitissimo.es/pregunta/orientacion-precios-de-derribo-y-construccion>> [Consulta: 3 de Febrero 2016]
- Portal habitissimo. *Precio derribo.* <<http://precio.habitissimo.es/derribos>> [Consulta: 3 de Febrero 2016]
- Portal empresa Mercaderribo. <<http://www.mercaderribo.es/>> [Consulta: 3 de Febrero 2016]
- Portal coeficientes anuales de amortización. <http://www.individual.efl.es/ActumPublic/ActumG/MementoDoc/MF2012_Coeficientes%20anuales%20de%20amortizacion_Anexos.pdf> [Consulta: 15 de Marzo 2016]

Anexos

Anexo 1

Grado de desarrollo de la idea de negocio

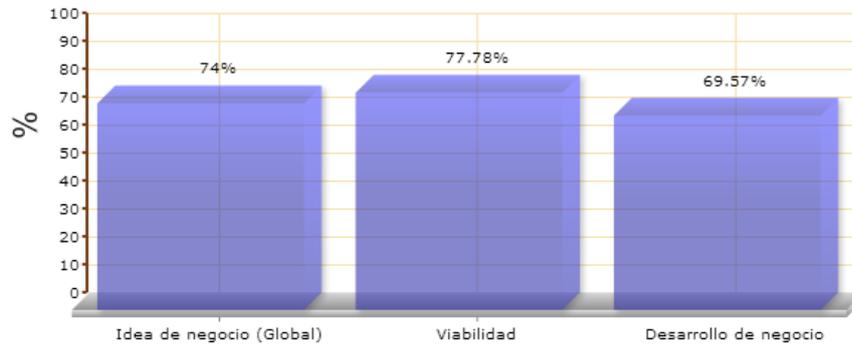


Ilustración 5- Grado de desarrollo de la idea de negocio

Anexo 2

Grado de desarrollo de las diferentes áreas

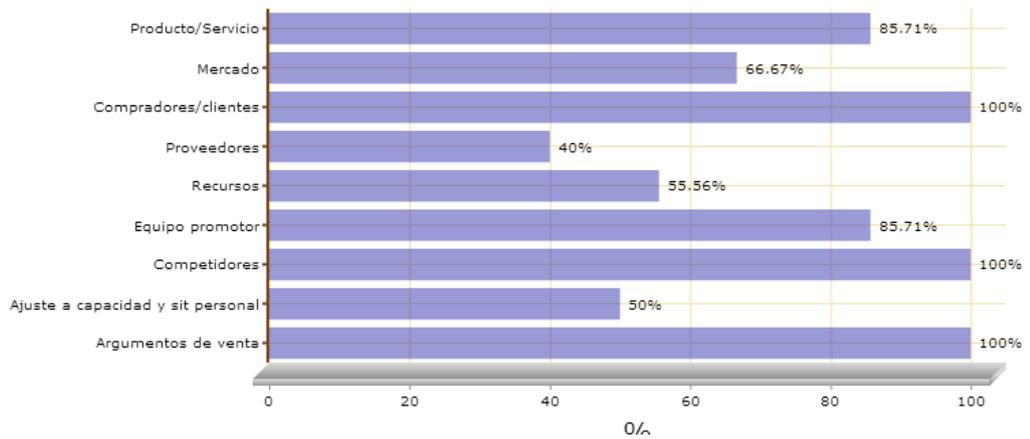


Ilustración 6- Grado de desarrollo de las diferentes áreas

Anexo 3



Ilustración 7- Terreno Ontinyent foto 1



Ilustración 8- Terreno Ontinyent foto 2

Anexo 4



Ilustración 9- Terreno Requena foto 1

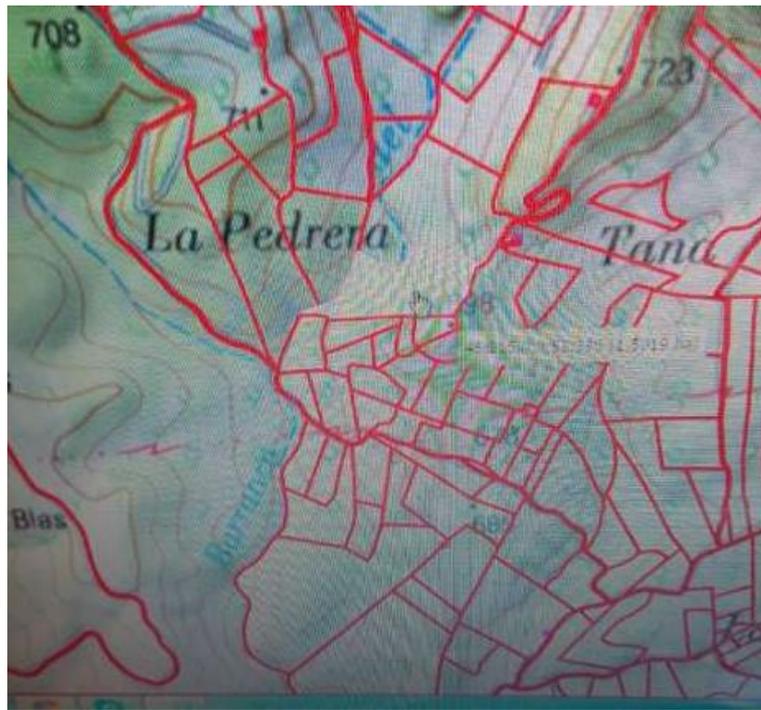


Ilustración 10- Terreno Requena foto 2

Anexo 5



Ilustración 11- Terreno en Castellón foto 1

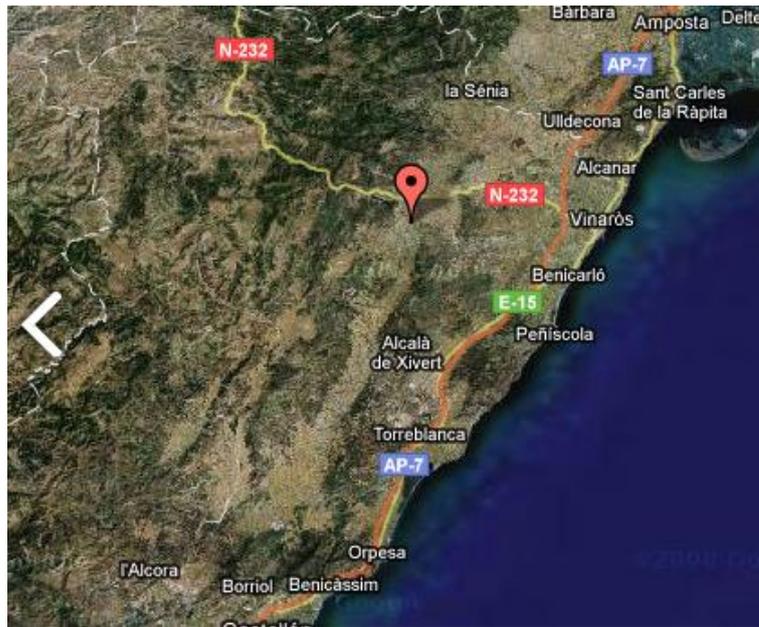


Ilustración 12- Terreno en Castellón foto 2

Plan de empresa creación granja escuela



Ilustración 13- Terreno en Castellón foto 3



Ilustración 14- Terreno en Castellón foto 4

Anexo 6



Ilustración 15- Terreno Monserrat foto 1



Ilustración 16- Terreno Monserrat foto 2

Anexo 7



Ilustración 17- Terreno Buñol foto 1



Ilustración 18- Terreno Buñol foto 2



Ilustración 19- Terreno Buñol foto 3



Ilustración 20- Terreno Buñol foto 4

Anexo 8



Ilustración 21- Terreno en la Loma foto 1



Ilustración 22-Terreno en la Loma foto 2

Plan de empresa creación granja escuela



Ilustración 23- Terreno en la Loma foto 3



Ilustración 24- Terreno en la Loma foto 4



Ilustración 25- Terreno en la Loma foto 5

Anexo 9

| Artículos para dormitorio | | | | | |
|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----------|---------------|--------|
| Estancia | Fotografía | Artículos | Cantidad | Precio Unidad | Total |
| Dormitorios |  | Litera | 80 | 130 | 10.400 |
| |  | Colchón | 160 | 70 | 11.200 |
| |  | Armario | 40 | 100 | 4.000 |
| |  | Mesilla de noche | 40 | 12 | 480 |

Tabla 17-Artículos para dormitorio

Anexo 10

| Artículos para aseos | | | | | |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|----------|---------------|-------|
| Estancia | Fotografía | Artículos | Cantidad | Precio Unidad | Total |
| Baño |  | Lavabo (con pedestal) | 60 | 60 | 3.600 |
| |  | Inodoro con salida pared | 60 | 40 | 2.400 |
| |  | Espejo | 24 | 50 | 1.200 |
| |  | Secador de manos | 18 | 40 | 720 |

Plan de empresa creación granja escuela

| | | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------|----|----|-------|
|  | Conjunto ducha | 40 | 60 | 2.400 |
|  | Papelera | 80 | 1 | 80 |
|  | Portarrollos | 60 | 25 | 1.500 |
|  | Estante/Repisa | 30 | 20 | 600 |

Tabla 18-Artículos para aseos

Anexo 11

| Artículos para recepción | | | | | |
|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|----------|---------------|-------|
| Estancia | Fotografía | Artículos | Cantidad | Precio Unidad | Total |
| Recepción |  | Ordenador | 1 | 280 | 280 |
| |  | Mesa trabajo | 1 | 70 | 70 |
| |  | Silla giratoria | 1 | 30 | 30 |
| |  | Silla clientes | 2 | 150 | 300 |

Plan de empresa creación granja escuela

| | | | | | |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------|---|-----|-----|
| |  | Teléfono | 1 | 20 | 20 |
| |  | Tablero de corcho | 1 | 19 | 19 |
| |  | Armario archivador | 1 | 300 | 300 |

Tabla 19-Artículos para recepción

Anexo 12

| Artículos para comedor | | | | | |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------|---------------|-------|
| Estancia | Fotografía | Artículos | Cantidad | Precio Unidad | Total |
| Comedor |  | Mesa con banco | 21 | 120 | 2.520 |
| |  | Mesa servir | 1 | 100 | 100 |
| |  | Cubiertos | 170 | 1 | 136 |
| |  | Bandeja | 170 | 2 | 255 |

Plan de empresa creación granja escuela

| | | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----|----|-----|
|  | Cubo basura | 10 | 5 | 50 |
|  | Carro cubertero | 1 | 60 | 60 |
|  | Vaso plástico | 170 | 1 | 170 |
|  | Vaso cristal | 170 | 1 | 170 |

Tabla 20-Artículos para comedor

Anexo 13

| Artículos para aulas | | | | | |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|----------|---------------|-------|
| Estancia | | Artículos | Cantidad | Precio Unidad | Total |
| Aulas de taller |  | Mesa grupal con 6 sillas | 10 | 150 | 1.500 |
| |  | Silla individual con ala | 30 | 15 | 450 |
| |  | Armario | 6 | 300 | 1.800 |
| |  | Papelera | 8 | 1 | 8 |

Plan de empresa creación granja escuela

| | | | | | |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|----|-----|-----|
| |  | Proyector | 1 | 200 | 200 |
| |  | Cubeta de plástico | 12 | 5 | 60 |
| |  | Pizarras aula laminadas | 2 | 60 | 120 |

Tabla 21-Artículos para aulas

Anexo 14

| Artículos para cocina | | | | | |
|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|----------|---------------|-------|
| Estancia | Fotografía | Artículos | Cantidad | Precio Unidad | Total |
| Cocina |  | Fregadero | 2 | 300 | 600 |
| |  | Arcón congelador | 1 | 1.100 | 1.100 |
| |  | Nevera industrial | 1 | 800 | 800 |
| |  | Utensilios cocina | 1 | 1.200 | 1.200 |

Plan de empresa creación granja escuela

| | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|---|-------|-------|
|  | Lavavajillas industriales | 1 | 1.000 | 1.000 |
|  | Horno industrial | 1 | 2.500 | 2.500 |
|  | Mesas de trabajo | 4 | 300 | 1.200 |
|  | Microondas industrial | 2 | 250 | 500 |
|  | Batidora (pack de varios modelos) | 2 | 60 | 120 |
|  | Abatidor de temperatura | 1 | 2.000 | 2.000 |

Plan de empresa creación granja escuela

| | | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|---------------------|---|----|----|
|  | Bandejas gastronorm | 6 | 10 | 60 |
|-----------------------------------------------------------------------------------|---------------------|---|----|----|

Tabla 22-Artículos para cocina

Anexo 15

| Artículos para granja | | | | | |
|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|----------|---------------|--------|
| Estancia | Fotografía | Artículos | Cantidad | Precio Unidad | Total |
| Granja |  | Habitáculo cada especie animal | 8 | 8.000 | 64.000 |
| |  | Comedero | 1 | 220 | 220 |
| |  | Bebedero | 1 | 143 | 143 |

Plan de empresa creación granja escuela

| | | | | | |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|----|-----|-----|
| |  | Paja | 12 | 80 | 960 |
| |  | Estanterías para almacén | 18 | 31 | 558 |
| |  | Material de limpieza | 1 | 400 | 400 |

Tabla 23-Artículos para granja

Anexo 16

| Artículos para área de juegos | | | | | |
|-------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|----------|---------------|-------|
| Estancia | Fotografía | Artículos | Cantidad | Precio Unidad | Total |
| Zona deportiva |  | Rocódromo | 1 | 2.500 | 2.500 |
| |  | Material escalada | 40 | 150 | 6.000 |
| |  | Pista americana | 1 | 600 | 600 |
| |  | Material para tiro con arco | 12 | 100 | 1.200 |

Plan de empresa creación granja escuela

| | | | | | |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------|---|-----|-----|
| |  | Portería de futbol | 4 | 180 | 720 |
| |  | Canasta baloncesto | 4 | 220 | 880 |
| |  | Material deportivo | 1 | 200 | 200 |

Tabla 24-Artículos para área de juegos

Anexo 17

| Artículos decoración instalaciones | | | | | |
|------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------|----------|---------------|-------|
| Estancia | Fotografía | Artículos | Cantidad | Precio Unidad | Total |
| Decoración |  | Gran fuente | 1 | 700 | 700 |
| |  | Mesa madera | 12 | 200 | 2.400 |
| |  | Sombrajes | 2 | 150 | 300 |

Tabla 25-Artículos decoración instalaciones

Anexo 18



Ilustración 26- Distribución por provincias granjas escuelas, Comunidad Valenciana

Anexo 19

ESTATUTOS DE LA ENTIDAD MERCANTIL “Granja Escuela El Nido, S.L.”

TÍTULO I. DENOMINACIÓN, OBJETO, DURACIÓN Y DOMICILIO

Art. 1.º— Esta sociedad se denominará “Granja escuela El Nido, S.L.”

Art. 2.º— La sociedad tiene por objeto realizar actividades educativas y ocio tanto a jóvenes como adultos.

Las actividades enumeradas podrán ser realizadas, ya directamente, ya indirectamente, incluso mediante su participación en otras sociedades de objeto idéntico o análogo.

Quedan excluidas todas aquellas actividades para cuyo ejercicio la Ley exija requisitos especiales que no queden cumplidos por esta sociedad.

Específicamente, quedan excluidos los supuestos sometidos a la legislación de Inversión Colectiva y del Mercado de Valores.

Asimismo, aquellas actividades que lo precisen serán realizadas por profesionales titulados.

Art. 3.º—La duración de la sociedad será indefinida y dará comienzo a sus operaciones el día del otorgamiento de la escritura fundacional.

Art. 4.º—El domicilio de la sociedad se fija en Albalat dels Tarongers (Valencia) camino de La Lloma.

Por acuerdo del órgano de administración, podrá trasladarse dentro de la misma población donde se halle establecido, así como crearse, trasladarse o suprimirse las sucursales, agencias o delegaciones, tanto en territorio nacional como extranjero, que el desarrollo de la actividad de la empresa haga necesario o conveniente.

TÍTULO II. CAPITAL SOCIAL Y PARTICIPACIONES

Art. 5.º—El capital social es de 350.000€ euros, dividido en 700 participaciones sociales, numeradas correlativamente a partir de la unidad, de 500€ de valor nominal cada una, acumulables e indivisibles. El capital social está íntegramente suscrito y desembolsado.

Art. 6.º—Las participaciones sociales no tendrán el carácter de valores, no podrán estar representadas por medio de títulos o de anotaciones en cuenta, ni denominarse acciones.

Las participaciones sociales no se representan en ningún caso por títulos especiales, nominativos o al portador, ni se expedirán tampoco resguardos provisionales acreditativos de

Plan de empresa creación granja escuela

una o varias participaciones sociales. El único título de propiedad está constituido por la escritura fundacional y, en los demás casos de modificación del capital social, por los demás documentos públicos que pudieran otorgarse. En caso de adquisición por transmisión *inter vivos* o *mortis causa*, por el documento público correspondiente.

Las certificaciones del libro registro de socios en ningún caso sustituirán al título público de adquisición.

Art. 7.º—La transmisión voluntaria de participaciones sociales por actos *inter vivos*, tanto a título oneroso como gratuito, se registrará por las siguientes reglas:

a) El socio que se proponga transmitir su participación o participaciones sociales o parte de ellas a personas extrañas a la sociedad, o sea, a quienes no ostenten la condición de socio, deberá comunicarlo por conducto notarial a los administradores, haciendo constar el número y características de las participaciones que pretende transmitir, la identidad del adquirente y el precio o contraprestación y demás condiciones de la transmisión.

b) La transmisión quedará sometida al consentimiento de la sociedad, que se expresará mediante acuerdo de la junta general, previa inclusión del asunto en el orden del día, adoptado por la mayoría ordinaria establecida en los estatutos.

c) La sociedad solo podrá denegar el consentimiento si comunica al transmitente, por conducto notarial, la identidad de uno o varios socios o terceros que adquieran la totalidad de las participaciones que se pretendan transmitir. No será necesaria ninguna comunicación al transmitente si concurrió a la junta general donde se adoptaron dichos acuerdos. Los socios concurrentes a la junta general tendrán preferencia para la adquisición, y si fueren varios los interesados en adquirir, se distribuirán entre todos ellos a prorrata de su participación en el capital social.

d) El precio de las participaciones, la forma de pago y las demás condiciones de la operación serán las comunicadas a la sociedad por el socio transmitente. En caso de que existiere aplazamiento de pago, será requisito previo que una entidad de crédito garantice el pago del precio aplazado.

e) Cuando el precio notificado se considerara excesivo por acuerdo ordinario de la junta general, o cuando se tratara de transmisión gratuita u onerosa por título distinto de compraventa, el precio de adquisición será fijado de común acuerdo por las partes y, en su defecto, será el valor razonable de las participaciones, entendiéndose por tal el que determine el auditor de cuentas, distinto al auditor de la sociedad, que, a solicitud de cualquier interesado, nombren a tal efecto los administradores de la sociedad.

Si el “valor razonable” así fijado no fuere aceptado por quien pretenda la transmisión, podrá desistir de ella, y será de su cargo la retribución del auditor. En los demás casos, dicha retribución será de cuenta de la sociedad.

Plan de empresa creación granja escuela

f) En los casos de aportación a sociedad anónima o comanditaria por acciones, se entenderá por valor real el que resulte del informe elaborado por el experto independiente nombrado por el Registrador Mercantil.

g) El documento público de transmisión deberá otorgarse en el plazo de un mes a contar desde la comunicación por la sociedad del adquirente o adquirentes.

h) El socio podrá transmitir las participaciones en las condiciones comunicadas a la sociedad, cuando hayan transcurrido tres meses desde que hubiere puesto en conocimiento de ésta su propósito de transmitir sin que la sociedad le hubiere comunicado la identidad del adquirente o adquirentes de todas las participaciones ofrecidas, siempre que otorgue el documento público de transmisión dentro de los dos meses siguientes a la terminación del último plazo indicado.

i) Los trámites determinados precedentemente no serán necesarios cuando la junta general de la entidad, celebrada con carácter universal, apruebe por unanimidad la transmisión pretendida por un socio.

Será libre la transmisión voluntaria de participaciones por actos *inter vivos*, tanto a título oneroso como gratuito, entre socios, así como la realizada en favor del cónyuge, ascendientes o descendientes del socio. Las sociedades pertenecientes al mismo grupo que la transmitente serán consideradas como extraños y tendrá lugar el derecho de adquisición preferente.

Art. 8.º—En el caso de embargo de participaciones sociales, en cualquier procedimiento de apremio, los socios podrán subrogarse en lugar del rematante, o en su caso, del acreedor, siendo aplicable lo dispuesto en el artículo 31 de la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

Art. 9.º—Las transmisiones de participaciones sociales que no se ajusten a lo previsto en los artículos anteriores no producirán efecto alguno frente a la sociedad.

Art. 10. —La transmisión de participaciones sociales se formalizará en documento público.

La adquisición *inter vivos* o *mortis causa* de participaciones sociales deberá ser comunicada a los administradores por escrito, indicando el nombre o denominación social, nacionalidad y domicilio del nuevo socio.

El adquirente de las participaciones sociales podrá ejercer los derechos de socio frente a la sociedad, desde que ésta tenga conocimiento de la transmisión.

Art. 11. —La sociedad llevará un libro registro de socios, en el que se hará constar la titularidad originaria y las sucesivas transmisiones, voluntarias o forzosas, de las participaciones sociales, así como la constitución de derechos reales y otros gravámenes sobre las mismas. En cada anotación se indicará la identidad y domicilio del titular de la participación o del derecho o gravamen constituido sobre aquella.

Plan de empresa creación granja escuela

Cualquier socio podrá examinar el libro registro de socios, cuya llevanza y custodia corresponde al órgano de administración. El socio y los titulares de derechos reales o de gravámenes sobre las participaciones sociales tienen derecho a obtener certificación de las participaciones, derechos y gravámenes registrados a su nombre.

Art. 12. —En caso de copropiedad sobre una o varias participaciones sociales, los copropietarios habrán de designar una sola persona para el ejercicio de los derechos de socio, y responderán solidariamente frente a la sociedad de cuantas obligaciones se deriven de esta condición. La misma regla se aplicará a los demás supuestos de cotitularidad de derechos sobre las participaciones.

Art. 13. —En caso de usufructo de participaciones la cualidad de socio reside en el nudo propietario, pero el usufructuario tendrá derecho en todo caso a los dividendos acordados por la sociedad durante el usufructo. Salvo disposición contraria de los estatutos, el ejercicio de los demás derechos del socio corresponde al nudo propietario.

En las relaciones entre el usufructuario y el nudo propietario regirá lo que determine el título constitutivo del usufructo y, en su defecto, lo dispuesto en la legislación civil aplicable.

Será de aplicación lo dispuesto en los artículos 68 y 70 de la Ley de Sociedades Anónimas a la liquidación del usufructo y al ejercicio del derecho de asunción de nuevas participaciones. En este último caso, las cantidades que hayan de pagarse por el nudo propietario al usufructuario se abonarán en dinero.

Art. 14. —En caso de prenda de participaciones sociales corresponderá al propietario de éstas el ejercicio de los derechos de socio.

En caso de ejecución de la prenda, se aplicarán las reglas previstas para la transmisión forzosa en el artículo 31 de la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

TÍTULO III. ÓRGANOS DE LA SOCIEDAD

Art. 15. —Los órganos de la sociedad son:

- A) La junta general.
- B) Los administradores.
- A) **Junta general.**

Art. 16. —Los socios, reunidos en junta general, decidirán por la mayoría de votos establecida en estos estatutos y, en su defecto, por la Ley, en los asuntos propios de la competencia de la junta.

Todos los socios, incluso los disidentes y los que no hayan participado en la reunión, quedan sometidos a los acuerdos de la junta general.

Es competencia de la junta general deliberar y acordar sobre los siguientes asuntos:

Plan de empresa creación granja escuela

a) La censura de la gestión social, la aprobación de las cuentas anuales y la aplicación del resultado.

b) El nombramiento y separación de los administradores, liquidadores y, en su caso, de los auditores de cuentas, así como el ejercicio de la acción social de responsabilidad contra cualquiera de ellos.

c) La autorización a los administradores para el ejercicio, por cuenta propia o ajena, del mismo, análogo o complementario género de actividades que constituya el objeto social.

d) La modificación de los estatutos sociales.

e) El aumento y la reducción del capital social.

f) la transformación, fusión y escisión de la sociedad.

g) La disolución de la sociedad.

h) Cualesquiera otros asuntos que determinen la Ley o los estatutos.

Art. 17. —Cada participación da derecho a un voto.

Los acuerdos sociales se adoptarán por mayoría de los votos válidamente emitidos, siempre que representen al menos un tercio de los votos correspondientes a las participaciones sociales en que se divide el capital social. No se computarán los votos en blanco.

Por excepción a lo dispuesto en el apartado anterior:

a) El aumento o reducción del capital, la disolución por acuerdo de la junta general y cualquier otra modificación de los estatutos sociales para la que no se exija mayoría cualificada, y la opción por cualesquiera de las formas de administración fijada en los estatutos, requerirá el voto favorable de más de la mitad de los votos correspondientes a las participaciones en que se haya dividido el capital social.

b) La transformación, fusión o escisión de la sociedad, la supresión del derecho de preferencia en los aumentos de capital, la exclusión de socios y la autorización para que los administradores puedan dedicarse por cuenta propia o ajena al mismo, análogo o complementario género de actividad que constituya el objeto social, requerirá el voto favorable de al menos dos tercios de los votos correspondientes a las participaciones en que se divida el capital social.

Todo ello sin perjuicio de los supuestos en que la Ley exija el consentimiento de todos los socios.

Art. 18.—La junta general será convocada por el órgano de administración y, en su caso, por los liquidadores de la sociedad, sin perjuicio de los supuestos especiales previstos en el artículo 45 de la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

Plan de empresa creación granja escuela

El órgano de administración convocará necesariamente la junta, cuando lo soliciten uno o varios socios que representen, al menos, el 5 % del capital social, expresando en la solicitud los asuntos a tratar en la junta. En este caso, la junta general deberá ser convocada, para su celebración, dentro del mes siguiente a la fecha en que se hubiera requerido notarialmente a los administradores para convocarla, debiendo incluirse necesariamente en el orden del día los asuntos que hubiesen sido objeto de solicitud.

La convocatoria se realizará por carta certificada o por telegrama, con acuse de recibo, dirigidos personalmente a cada socio al domicilio designado al efecto o en el que conste en el Libro registro de socios, expresando el nombre de la sociedad, la fecha y hora de la reunión, el orden del día, en el que figurarán los asuntos a tratar, y el nombre de la persona o personas que realizan la comunicación.

Entre la convocatoria y la fecha prevista para la celebración de la reunión deberá existir un plazo de, al menos, quince días, que se computará a partir de la fecha en que hubiera sido remitido el anuncio al último de los socios.

El órgano de administración convocará la junta general, para su celebración, dentro de los seis primeros meses de cada ejercicio, con el fin de censurar la gestión social, aprobar, en su caso, las cuentas del ejercicio anterior y resolver sobre la aplicación del resultado.

Art. 19.—La junta general quedará válidamente constituida para tratar cualquier asunto, sin necesidad de previa convocatoria, siempre que esté presente o representado la totalidad del capital social y los concurrentes acepten por unanimidad la celebración de la reunión y el orden del día de la misma.

Art. 20. —Las juntas generales:

a) En caso de consejo de administración, serán presididas por el presidente del mismo o, en su caso, por el vicepresidente, y actuará de secretario el que lo sea del consejo de administración o, en su caso, el vicesecretario del mismo.

En defecto de las personas indicadas, el presidente y el secretario de la junta general serán los designados, al comienzo de la reunión, por los socios concurrentes.

Las certificaciones de las actas de las juntas generales se expedirán por el secretario del consejo de administración o, en su caso, por el vicesecretario, con el visto bueno del presidente o del vicepresidente, en su caso.

La formalización en instrumento público de los acuerdos sociales corresponde a las personas que tienen facultad para certificarlos. También podrá realizarse por cualquiera de los miembros del consejo de administración sin necesidad de delegación expresa.

b) En caso de administrador único, las juntas generales de socios serán presididas por dicho administrador, a quien corresponde, igualmente, la facultad de certificar y de formalizar

Plan de empresa creación granja escuela

en instrumento público los acuerdos. En defecto del administrador único, presidirá la junta la persona que a este efecto designen los socios al comienzo de la reunión.

c) En caso de administradores solidarios, las juntas generales de socios serán presididas por cualquier administrador y actuará de secretario cualquier otro administrador. En el supuesto de ausencia e imposibilidad de los administradores, el presidente y el secretario de la junta general serán los designados al comienzo de la reunión, por los socios concurrentes.

Las certificaciones de las actas de las juntas generales se expedirán por cualquiera de los administradores, con cargo vigente e inscrito en el Registro Mercantil, a quien, igualmente, corresponderá la formalización en instrumento público de los acuerdos sociales.

d) En caso de administración conjunta, las juntas generales de socios serán presididas por cualquier administrador y actuará de secretario otro administrador mancomunado. En el supuesto de ausencia e imposibilidad de los administradores, el presidente y el secretario de la junta general serán los designados al comienzo de la reunión por los socios concurrentes.

La facultad de certificar y de formalizar en instrumento público los acuerdos corresponde a los administradores mancomunados, conjuntamente.

Corresponde al presidente dirigir las sesiones, conceder la palabra a los socios y organizar los debates, así como comprobar la realidad de la adopción de los acuerdos.

Las actas de las juntas serán aprobadas por la propia junta al final de la reunión o, en su defecto, y dentro del plazo de quince días, por el presidente de la junta general y dos socios interventores, uno en representación de la mayoría y otro por la minoría.

Art. 21. —Todo socio podrá hacerse representar en las reuniones de la junta general por medio de otro socio, su cónyuge, ascendientes o descendientes, o persona que ostente poder general conferido en documento público con facultades para administrar todo el patrimonio que el representado tuviera en territorio nacional.

La representación comprenderá la totalidad de las participaciones de que sea titular el socio representado y deberá conferirse por escrito. Si no constara en documento público, deberá ser especial para cada junta.

B) De los administradores.

Art. 22. —La administración podrá corresponder a:

a) Un administrador único, al que se le atribuye el poder de representación de la sociedad.

b) Varios administradores solidarios, atribuyéndose el poder de representación de la sociedad a cada uno de ellos.

c) Varios administradores conjuntos, que ejercerán mancomunadamente el poder de representación de la sociedad, al menos dos de ellos.

Plan de empresa creación granja escuela

d) A un consejo de administración, al que corresponde la representación de la sociedad en forma colegiada.

En la escritura de constitución de la sociedad se determinará el modo en que inicialmente se organiza la administración. En lo sucesivo, la junta general, con el voto favorable representativo de más de la mitad de los votos correspondiente a las participaciones en que se divide el capital social, podrá optar por otro sistema o modo de administración de los señalados, sin necesidad de modificar los estatutos, y en virtud de acuerdo que deberá elevarse a escritura pública e inscribirse en el Registro Mercantil.

La representación se extiende a todos los actos comprendidos en el objeto social, teniendo facultades lo más ampliamente entendidas, para contratar en general, realizar toda clase de actos y negocios, obligacionales o dispositivos, de administración ordinaria o extraordinaria y de riguroso dominio, respecto a toda clase de bienes, dinero, muebles, inmuebles, valores mobiliarios y efectos de comercio sin más excepción que la de aquellos asuntos que legalmente sean competencia de la junta general.

A modo simplemente enunciativo, sin que por ello se limiten las atribuciones de los administradores en los actos y negocios que no comprenda expresamente la lista, corresponden a los mismos estas facultades y todo cuanto con ellas esté relacionado, ampliamente y sin limitación alguna:

a) Convocar las juntas generales, ordinarias y extraordinarias, y cumplir sus acuerdos. Preparar y presentar los balances y cuentas anuales.

b) Ostentar la representación de la sociedad en juicio y fuera de él. Llevar la firma social.

c) Dirigir, gobernar, administrar y disponer en los negocios de la sociedad. Tomar y despedir el personal de la misma. Establecer sucursales, agencias y delegaciones de la sociedad donde tenga por conveniente.

d) Administrar los bienes, muebles e inmuebles y derechos de todas clases; darlos y tomarlos en arriendo; percibir rentas y productos; consentir traspasos; hacer compras y ventas de las mercaderías, contratar servicios, suministros y seguros; asistir y votar en juntas; firmar facturas y correspondencia de todas clases, postal y telegráfica; cobrar giros y reembolsos.

e) Constituir o abrir, retirar total o parcialmente, disponer, extinguir y cancelar cuentas corrientes a la vista, de crédito, a plazo fijo, y de ahorro; depósitos de metálico, valores y efectos públicos de todas clases, en bancos, incluso el de España, cajas de ahorro y Caja General de Depósitos. Cobrar y pagar mediante cuenta bancaria toda clase de cantidades, recibos y suministros; domiciliar el pago y cobro, y dar las órdenes oportunas; cobrar dividendos y beneficios.

f) Obtener créditos bancarios mediante letras de cambio o mediante pólizas con garantía personal o de valores. Avalar y afianzar a terceras personas, incluso solidariamente y renunciar a los beneficios de excusión, orden, división, siempre que tales fianzas o avales, aunque se

Plan de empresa creación granja escuela

presten a título gratuito, redunden en provecho de la sociedad o se otorguen con la finalidad de favorecer a sus intereses.

g) Librar, endosar, aceptar, avalar, negociar, cobrar, pagar, descontar y protestar letras de cambio, talones, cheques, pagarés, certificaciones de obra y demás documentos mercantiles.

h) Cobrar, pagar y consignar toda clase de créditos y cantidades. Dar recibos y finiquitos. Cancelar hipotecas, prendas, fianzas, depósitos y garantías de todas clases.

i) Dar y tomar dinero a préstamo y reconocer deudas con garantía personal, pignoratícia o hipotecaria.

j) Celebrar toda clase de contratos, especialmente con el Estado, Entidades Autónomas, Comunidades Autónomas, Provincia y Municipio. Afianzar, avalar y garantizar las obligaciones de terceras personas, incluso con garantía pignoratícia o hipotecaria de los bienes de la sociedad.

k) Adquirir, enajenar, disponer, gravar, hipotecar, pignorar por cualquier contrato o título los bienes de la sociedad, sean muebles o inmuebles, y los derechos y obligaciones de todas clases. Constituir, modificar y extinguir o cancelar servidumbres y otros derechos reales o personales. Hacer transacciones y compromisos. Otorgar y modificar deslindes, agrupaciones, segregaciones, divisiones materiales y de proindiviso, declaraciones de obra nueva, constitución de finca en régimen de propiedad horizontal y, en general, modificar entidades registrales.

l) Representar a la sociedad en juicio y ante el Estado, Provincia, Municipio, Entidades Autónomas, Iglesia y toda clase de Autoridades, Magistraturas, funcionarios y personas; ejercitar por sí o mediante Procuradores y otros apoderados que nombrará y revocará, toda clase de reclamaciones, derechos, acciones y excepciones en todos sus trámites, incluso el acto de conciliación con o sin avenencia; absolver posiciones y confesar en juicio; y seguir la tramitación en todas sus incidencias y recursos, incluso contencioso-administrativos y los recursos de revisión, casación, de inconstitucionalidad y otros extraordinarios.

lI) Constituir, modificar, fusionar, transformar y disolver sociedades mercantiles, Agrupaciones Temporales de Empresas, Sindicatos de Obligacionistas, y en general entidades jurídicas de todas clases, con los estatutos y pactos que crea conveniente; suscribir y pagar acciones o participaciones en dichas sociedades; aportar bienes muebles o inmuebles y aceptar valoraciones de bienes aportados; celebrar, modificar y extinguir contratos de sindicación y agrupación de acciones y obligaciones.

m) Sustituir todas o parte de las facultades expresadas en este artículo, excepto las indelegables según Ley; conceder los oportunos poderes; revocarlos y conceder otros nuevos.

Cualquier limitación de las facultades representativas del órgano de administración, tanto si viene impuesta por los estatutos como por decisiones de la junta general, serán ineficaces

Plan de empresa creación granja escuela

frente a terceros, sin perjuicio de su validez y de la responsabilidad en que incurran los administradores frente a la sociedad en caso de extralimitación o abuso de facultades o por la realización de actos no comprendidos en el objeto social que obliguen a la sociedad en virtud de lo dispuesto en la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

Art. 23. —Para ser nombrado administrador no se requiere la condición de socio.

El nombramiento de los administradores surtirá efecto desde el momento de su aceptación.

La competencia para el nombramiento y separación de los administradores corresponde exclusivamente a la junta general.

Los administradores podrán ser separados de su cargo por la junta general, aun cuando la separación no conste en el orden del día.

Art. 24. —Los administradores ejercerán su cargo por plazo indefinido.

No podrán ser nombrados administradores quienes se hallaren comprendidos en causa de incapacidad o de incompatibilidad legal para ejercitar el cargo y especialmente las determinadas por la Ley 12/1995, de 11 de mayo, y por la Ley de la Comunidad Autónoma del domicilio.

Pueden ser nombrados suplentes de los administradores para el caso de que cesen por cualquier causa uno o varios de ellos.

Art. 25. —Cuando la administración recaiga en un consejo de administración, se observarán las reglas siguientes:

a) Estará integrado por un número mínimo de tres y un máximo de nueve consejeros.

b) La convocatoria del consejo de administración se hará por carta certificada o por telegrama, con acuse de recibo, dirigido personalmente a cada consejero, con una antelación mínima de siete días y quedará válidamente constituido cuando concurren a la reunión, presentes o representados, siempre por otro consejero, un número de éstos que supere la mitad aritmética del número de miembros que lo integran. La representación se conferirá mediante carta dirigida al presidente.

El presidente dirigirá las sesiones, concederá la palabra a los consejeros y ordenará los debates, fijará el orden de las intervenciones y las propuestas de resolución.

El consejo de administración se reunirá en los días que el mismo acuerde y siempre que lo disponga su presidente o lo pidan dos de sus componentes, en cuyo caso se convocará por aquél para reunirse dentro de los quince días siguientes a la petición.

Será válida la reunión del consejo sin necesidad de previa convocatoria, cuando, estando reunidos todos sus miembros, decidan por unanimidad celebrar la sesión.

Plan de empresa creación granja escuela

c) Los acuerdos se adoptarán por mayoría absoluta de los consejeros presentes y representados en la sesión. Si se produjera empate en la votación decidirá el voto personal de quien fuera presidente.

d) El consejo nombrará de su seno un presidente y, si lo considera oportuno, uno o varios vicepresidentes. Asimismo nombrará libremente a la persona que haya de desempeñar el cargo de secretario y, si lo estima conveniente, otra de vicesecretario, que podrán no ser consejeros.

Las certificaciones de las actas y acuerdos del consejo serán expedidas por el secretario o vicesecretario del mismo, en su caso, con visto bueno de su presidente o vicepresidente.

La formalización de los mismos y su elevación a escritura pública corresponderá a cualquiera de los miembros del consejo, así como al secretario o vicesecretario del mismo, aunque no sean consejeros, con cargos vigentes e inscritos en el Registro Mercantil.

En el Libro de Actas constarán los acuerdos adoptados con expresión de los datos relativos a la convocatoria y a la constitución del consejo, un resumen de los asuntos debatidos, las intervenciones de los que se haya solicitado constancia y los resultados de las votaciones.

e) La delegación permanente de alguna facultad del consejo de administración en la comisión ejecutiva o en el o los consejeros delegados y la designación de los administradores que hayan de ocupar tales cargos, requerirán para su validez el voto favorable de las dos terceras partes de los componentes del consejo y no producirán efecto alguno hasta su inscripción en el Registro Mercantil.

Art. 26.—La administración de la sociedad se ejercerá de forma gratuita.

TÍTULO IV. EJERCICIO SOCIAL

Art. 27.—El ejercicio social termina el 31 de diciembre de cada año. Los administradores están obligados a formar en el plazo máximo de tres meses, contados a partir del cierre de ejercicio social, las cuentas anuales, el informe de gestión y la propuesta de aplicación del resultado. Las cuentas anuales comprenderán el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria. Estos documentos, que forman una unidad, deberán ser redactados con claridad y mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la sociedad, de acuerdo con lo establecido en la Ley y en el Código de Comercio, y deberán estar firmados por todos los administradores.

A partir de la convocatoria de la junta general, cualquier socio podrá obtener de la sociedad, de forma inmediata y gratuita, los documentos que han de ser sometidos a la aprobación de la misma, así como el informe de gestión y, en su caso, el informe de los auditores de cuentas.

Art. 28.—La distribución de dividendos a los socios se realizará en proporción a su participación en el capital social.

Art. 29.—De los beneficios obtenidos en cada ejercicio, una vez cubierta la dotación para reserva legal y demás atenciones legalmente establecidas, se podrá detraer para fondo de reserva voluntaria el porcentaje que determine la junta general.

TÍTULO V. DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

Art. 30.—La sociedad se disolverá por causas legalmente previstas. La junta general designará a los liquidadores, siempre en número impar. En defecto de tal designación quienes fueren administradores al tiempo de la disolución quedarán convertidos en liquidadores.

La sociedad disuelta conservará su personalidad jurídica mientras la liquidación se realiza. Durante ese tiempo deberá añadir a su denominación la expresión “en liquidación”.

Con la apertura del período de liquidación cesarán en su cargo los administradores.

Art. 31. —La cuota de liquidación que corresponde a cada socio será proporcional a su participación en el capital social. Los liquidadores no podrán satisfacer la cuota de liquidación sin la previa satisfacción a los acreedores de sus créditos o sin consignarlos en una entidad de crédito del término municipal del domicilio social.

DISPOSICIÓN FINAL

A salvo los supuestos en que el procedimiento judicial resulte imperativo, cualquier discrepancia que pudiera surgir entre los socios o entre éstos y la sociedad acerca de la interpretación y aplicación de estos estatutos será resuelta por arbitraje de equidad, en los términos y con aplicación de la Ley 60/2003, de 23 de diciembre.

Anexo 20

| Gastos mensuales antes actividad | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|----------------------------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|
| Constitución empresa | 600,00 | | | | | | | | |
| Adquisición terreno | 120.000,00 | | | | | | | | |
| Demolición | | 11.500,00 | | | | | | | |
| Construcción | | | 38.333,33 | 38.333,33 | 38.333,33 | 38.333,33 | 38.333,33 | 38.333,33 | |
| Inmovilizado material | | | | | | | 46.686,33 | 46.686,33 | 46.686,33 |
| Ganado | | | | | | | | | 1.883,00 |

Tabla 26- Gastos mensuales antes de la actividad

Anexo 21

| Ingresos mensuales antes actividad | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|------------------------------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|
| Aportación socios | 125.000,00 | 100.000,00 | 37.500,00 | 37.500,00 | 37.500,00 | 400.000,00 | 62.500,00 | | |
| Crédito | | | | | | | 20.453,00 | 85.019,67 | 48.569,33 |

Tabla 27- Ingresos mensuales antes de la actividad

Anexo 22

| | | |
|--------------------|---------|---------|
| Total clientes año | 542.699 | Estudio |
| Granjas escuelas | 29 | |
| Cada granja | 18.714 | |

| | | |
|---------------|---------|--------|
| | Estudio | |
| Un día | 59,00% | 11.041 |
| Fin de semana | 24,00% | 4.491 |
| Varios días | 17,00% | 3.181 |

| Actividad | Duración | Precio | Estudio 2 | Estudio 1 |
|------------------|----------|---------|-----------|-----------|
| Deportivas | 2 horas | 18,0 € | 53,33 | 20% |
| Ocio-educativas | 2 horas | 15,0 € | 46,67 | |
| Deportivas | Un día | 30,0 € | 40% | 80% |
| Ocio-educativas | Un día | 25,0 € | 35% | |
| Mixto | Un día | 30,0 € | 25% | |
| Comida | Un día | 4,0 € | | |
| Fin de semana | 2 días | 45,0 € | | |
| Campamento corto | 5 días | 110,0 € | | |
| Campamento largo | 12 días | 350,0 € | | |

Plan de empresa creación granja escuela

| Un día | Nº Personas | Ingresos |
|-------------------------|---------------|---------------------|
| 2 horas deportivas | 1.178 | 21.198,72 € |
| 2 horas ocio-educativas | 1.030 | 15.457,40 € |
| Un día deportivo | 3.533 | 105.993,60 € |
| Un día ocio-educativo | 3.091 | 77.287,00 € |
| Un día mixto | 2.208 | 66.246,00 € |
| Total | 11.041 | 286.182,72 € |

| Fin de semana | Nº Personas | Ingresos |
|---------------|--------------|---------------------|
| Total | 4.491 | 202.095,00 € |

| Campamentos | Nº Personas | Ingresos |
|--------------|--------------|---------------------|
| Cortos | 2.781 | 305.910,00 € |
| Largos | 400 | 140.000,00 € |
| Total | 3.181 | 445.910,00 € |

| (Estudio) 60% | Comida | Nº Personas | Ingresos |
|------------------|--------------|--------------|--------------------|
| | Total | 6.625 | 26.498,40 € |

| | |
|-----------------------------|-------------------|
| Actividades complementarias | 2.500,00 € |
|-----------------------------|-------------------|

| | |
|-------------------------|-------------------|
| Ingresos anuales | 963.182,12 |
|-------------------------|-------------------|

Tabla 28- Cálculo ingresos anuales por actividad de la propia empresa

Anexo 23

| Ingresos mensuales | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio |
|---------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Un día | 26.016,61 € | 26.016,61 € | 26.016,61 € | 26.016,61 € | 26.016,61 € | 26.016,61 € |
| Fin de semana | 16.841,25 € | 16.841,25 € | 16.841,25 € | 16.841,25 € | 16.841,25 € | 16.841,25 € |
| Campamentos | 21.413,70 € | 21.413,70 € | 21.413,70 € | 30.591,00 € | 30.591,00 € | 43.295,50 € |
| Comidas y actividades complementarias | 2.636,22 € | 2.636,22 € | 2.636,22 € | 2.636,22 € | 2.636,22 € | 2.636,22 € |
| Total mes | 66.907,78 € | 66.907,78 € | 66.907,78 € | 76.085,08 € | 76.085,08 € | 88.789,58 € |

Tabla 29- Ingresos mensuales de Enero a Junio

| Ingresos mensuales | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|---------------------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Un día | 13.008,31 € | 13.008,31 € | 26.016,61 € | 26.016,61 € | 26.016,61 € | 26.016,61 € |
| Fin de semana | 16.841,25 € | 16.841,25 € | 16.841,25 € | 16.841,25 € | 16.841,25 € | 16.841,25 € |
| Campamentos | 101.886,50 € | 101.886,50 € | 15.295,50 € | 15.295,50 € | 21.413,70 € | 21.413,70 € |
| Comidas y actividades complementarias | 1.318,11 € | 1.318,11 € | 2.636,22 € | 2.636,22 € | 2.636,22 € | 2.636,22 € |
| Total mes | 133.054,16 € | 133.054,16 € | 60.789,58 € | 60.789,58 € | 66.907,78 € | 66.907,78 € |

Tabla 30- Ingresos mensuales de Julio a Diciembre

Anexo 24

| Total clientes por mes | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio |
|-------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Un día | 1.004 | 1.004 | 1.004 | 1.004 | 1.004 | 1.004 |
| Fin de semana | 374 | 374 | 374 | 374 | 374 | 374 |
| Campamentos | 195 | 195 | 195 | 278 | 278 | 219 |
| Total mes | 1.573 | 1.573 | 1.573 | 1.656 | 1.656 | 1.597 |
| Comidas | 4.630 | 4.630 | 4.630 | 5.715 | 5.715 | 6.627 |
| | 0,07 | 0,07 | 0,07 | 0,1 | 0,1 | 0,05 |

Tabla 31- Total clientes por mes de Enero a Junio

| Total personas clientes por mes | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|----------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Un día | 502 | 502 | 1.004 | 1.004 | 1.004 | 1.004 |
| Fin de semana | 374 | 374 | 374 | 374 | 374 | 374 |
| Campamentos | 577 | 577 | 139 | 139 | 195 | 195 |
| Total mes | 1.453 | 1.453 | 1.517 | 1.517 | 1.573 | 1.573 |
| Comidas | 12.661 | 12.661 | 3.907 | 3.907 | 4.630 | 4.630 |
| | 0,15 | 0,15 | 0,05 | 0,05 | 0,07 | 0,07 |

Tabla 32- Total clientes por mes de Julio a Diciembre

Anexo 25

| Gastos mensuales | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio |
|-------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Agua | 600,00 € | 650,00 € | 650,00 € | 650,00 € | 650,00 € | 750,00 € |
| Electricidad | 750,00 € | 750,00 € | 750,00 € | 750,00 € | 750,00 € | 650,00 € |
| Telefonía e Internet | 180,00 € | 180,00 € | 180,00 € | 180,00 € | 180,00 € | 180,00 € |
| Marketing | 3.060,00 € | 712,00 € | 712,00 € | 712,00 € | 712,00 € | 712,00 € |
| Web mantenimiento | 320,00 € | 50,00 € | 50,00 € | 50,00 € | 50,00 € | 50,00 € |
| Primas de seguros | 148,92 € | 148,92 € | 148,92 € | 148,92 € | 148,92 € | 148,92 € |
| Comida animales | 800,00 € | 800,00 € | 800,00 € | 800,00 € | 800,00 € | 800,00 € |
| Comida clientes | 13.889,84 € | 13.889,84 € | 13.889,84 € | 17.143,61 € | 17.143,61 € | 19.880,66 € |
| Material variado | 900,00 € | 900,00 € | 900,00 € | 900,00 € | 900,00 € | 900,00 € |
| Material actividades clientes | 1.100,00 € | 1.100,00 € | 1.100,00 € | 1.100,00 € | 1.100,00 € | 1.100,00 € |
| Gastos personal | 34.666,94 € | 34.666,94 € | 34.666,94 € | 41.619,44 € | 41.619,44 € | 41.098,60 € |
| Amortizaciones | 1.090,69 € | 1.090,69 € | 1.090,69 € | 1.090,69 € | 1.090,69 € | 1.090,69 € |
| Otros gastos | 250,00 € | 250,00 € | 250,00 € | 250,00 € | 250,00 € | 250,00 € |
| Total mes | 57.756,39 € | 55.188,39 € | 55.188,39 € | 65.394,66 € | 65.394,66 € | 67.610,87 € |

Tabla 33-Gastos mensuales de Enero a Junio

Plan de empresa creación granja escuela

| Gastos mensuales | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|-------------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Agua | 750,00 € | 750,00 € | 650,00 € | 650,00 € | 650,00 € | 650,00 € |
| Electricidad | 650,00 € | 650,00 € | 750,00 € | 750,00 € | 750,00 € | 750,00 € |
| Telefonía e Internet | 180,00 € | 180,00 € | 180,00 € | 180,00 € | 180,00 € | 180,00 € |
| Marketing | 712,00 € | 712,00 € | 712,00 € | 712,00 € | 712,00 € | 712,00 € |
| Web mantenimiento | 50,00 € | 50,00 € | 50,00 € | 50,00 € | 50,00 € | 50,00 € |
| Primas de seguros | 148,92 € | 148,92 € | 148,92 € | 148,92 € | 148,92 € | 148,92 € |
| Comida animales | 800,00 € | 800,00 € | 800,00 € | 800,00 € | 800,00 € | 800,00 € |
| Comida clientes | 37.983,45 € | 37.983,45 € | 11.720,66 € | 11.720,66 € | 13.889,84 € | 13.889,84 € |
| Material variado | 900,00 € | 900,00 € | 900,00 € | 900,00 € | 900,00 € | 900,00 € |
| Material actividades clientes | 1.100,00 € | 1.100,00 € | 1.100,00 € | 1.100,00 € | 1.100,00 € | 1.100,00 € |
| Gastos personal | 75.673,93 € | 75.673,93 € | 30.031,94 € | 30.031,94 € | 34.666,94 € | 39.066,94 € |
| Amortizaciones | 1.090,69 € | 1.090,69 € | 1.090,69 € | 1.090,69 € | 1.090,69 € | 1.090,69 € |
| Otros gastos | 250,00 € | 250,00 € | 250,00 € | 250,00 € | 250,00 € | 250,00 € |
| Total mes | 120.288,99 € | 120.288,99 € | 48.384,21 € | 48.384,21 € | 55.188,39 € | 59.588,39 € |

Tabla 34-Gastos mensuales de Julio a Diciembre

Anexo 26

| Riesgos garantizados | Capitales y límites |
|--------------------------------------------------------------|---------------------|
| R.C. de la explotación | |
| Límite por siniestro | 1.500.000 € |
| Límite por víctima | 300.000 € |
| Límite por anualidad de seguro | 3.000.000 € |
| Franquicia fija | 150 € |
| R.C. Ejecución trabajos exterior instalaciones | |
| Límite por siniestro | 1.500.000 € |
| Límite por víctima | 300.000 € |
| Límite por anualidad de seguro | 3.000.000 € |
| Franquicia fija | 150 € |
| R.C. Patronal | |
| Límite por siniestro | 1.500.000 € |
| Límite por víctima | 180.000 € |
| Límite por anualidad de seguro | 3.000.000 € |
| Franquicia fija | 150 € |
| R.C. Profesional | |
| Límite por siniestro | 1.500.000 € |
| Límite por víctima | 180.000 € |
| Límite por anualidad de seguro | 3.000.000 € |
| Franquicia fija | 150 € |
| R.C. Productos/Post Trabajos | |
| Límite por siniestro | 1.500.000 € |
| Límite por víctima | 180.000 € |
| Límite por anualidad de seguro | 3.000.000 € |
| Franquicia fija | 150 € |
| R.C. Contaminación accidental | |
| Límite por siniestro | 1.500.000 € |
| Límite por víctima | 180.000 € |
| Límite por anualidad de seguro | 3.000.000 € |
| Franquicia fija | 150 € |
| R.C. Locativa | |
| Límite por siniestro | 1.500.000 € |
| Límite por anualidad de seguro | 1.500.000 € |
| Franquicia fija | 150 € |
| Otras garantías incluidas | |
| R. C. Objetos Confiados | Incluido |
| R. C. Cruzada | Incluido |
| Defensa y fianzas | Incluido |
| Defensa jurídica de libre elección en conflicto de intereses | 10.000 € |
| Reclamación de daños Propios | 3.000 € |

Anexo 27 (Opción B contratada)

| Riesgos garantizados | Capitales y límites | | |
|---------------------------------------------------------------|---------------------|-------------|-------------|
| | Opción 1 | Opción 2 | Opción 3 |
| En caso de muerte por accidente ¹ | 3.005,06 € | 6.000,00 € | 12.000,00 € |
| En fallecimiento de menores 14 años, cobertura gastos sepelio | 3.005,06 € | | |
| En caso de invalidez permanente ¹ | 6.012,06 € | 12.000,00 € | 24.000,00 € |
| Gastos médico-hospitalarios ¹ | Incluida | | |
| Gastos distintos a los médico-hospitalarios ¹ | 12.000,00 € | | |
| Gastos de salvamento y rescate | Incluidos | | |

Anexo 28

| Gastos de personal mensuales | Nº Trabajadores | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio |
|------------------------------|-----------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Gerente | 1 | 1.800,00 € | 1.800,00 € | 1.800,00 € | 1.800,00 € | 1.800,00 € | 3.600,00 € |
| Cocinero | 1 | 1.166,67 € | 1.166,67 € | 1.166,67 € | 1.166,67 € | 1.166,67 € | 1.166,67 € |
| Auxiliar de cocina | 1 | 655,20 € | 655,20 € | 655,20 € | 655,20 € | 655,20 € | 655,20 € |
| Cuidador de animales | 1 | 1.050,00 € | 1.050,00 € | 1.050,00 € | 1.050,00 € | 1.050,00 € | 1.050,00 € |
| Encargado de limpieza | 2 | 1.700,00 € | 1.700,00 € | 1.700,00 € | 1.700,00 € | 1.700,00 € | 3.400,00 € |
| Jardinero | 1 | 900,00 € | 900,00 € | 900,00 € | 900,00 € | 900,00 € | 1.800,00 € |
| Coordinador | 1 | 1.200,00 € | 1.200,00 € | 1.200,00 € | 1.200,00 € | 1.200,00 € | 1.200,00 € |
| Monitor en practicas | 2 | 700,00 € | 700,00 € | 700,00 € | 700,00 € | 700,00 € | 700,00 € |
| Monitores en bolsa | | 25.495,07 € | 25.495,07 € | 25.495,07 € | 32.447,57 € | 32.447,57 € | 27.526,74 € |
| Total al mes salario | | 34.666,94 € | 34.666,94 € | 34.666,94 € | 41.619,44 € | 41.619,44 € | 41.098,60 € |

| Gastos de personal mensuales | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Gerente | 1.800,00 € | 1.800,00 € | 1.800,00 € | 1.800,00 € | 1.800,00 € | 3.600,00 € |
| Cocinero | 2.166,67 € | 2.166,67 € | 1.166,67 € | 1.166,67 € | 1.166,67 € | 1.166,67 € |
| Auxiliar de cocina | 1.310,40 € | 1.310,40 € | 655,20 € | 655,20 € | 655,20 € | 655,20 € |
| Cuidador de animales | 1.050,00 € | 1.050,00 € | 1.050,00 € | 1.050,00 € | 1.050,00 € | 1.050,00 € |
| Encargado de limpieza | 1.700,00 € | 1.700,00 € | 1.700,00 € | 1.700,00 € | 1.700,00 € | 3.400,00 € |
| Jardinero | 900,00 € | 900,00 € | 900,00 € | 900,00 € | 900,00 € | 1.800,00 € |
| Coordinador | 1.200,00 € | 1.200,00 € | 1.200,00 € | 1.200,00 € | 1.200,00 € | 1.200,00 € |
| Monitor en practicas | 700,00 € | 700,00 € | 700,00 € | 700,00 € | 700,00 € | 700,00 € |
| Monitores en bolsa | 64.846,87 € | 64.846,87 € | 20.860,07 € | 20.860,07 € | 25.495,07 € | 25.495,07 € |
| Total al mes salario | 75.673,93 € | 75.673,93 € | 30.031,94 € | 30.031,94 € | 34.666,94 € | 39.066,94 € |

Plan de empresa creación granja escuela

Tabla 35- Gastos de personal mensualmente

Anexo 29

| Monitores en bolsa | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio |
|-----------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Trabajadores servicios un día | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| Trabajadores servicios un fin de semana | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Trabajadores servicios campamentos | 65 | 65 | 65 | 93 | 93 | 73 |
| Salario un día | 40 € | 40 € | 40 € | 40 € | 40 € | 40 € |
| Salario fin de semana | 100 € | 100 € | 100 € | 100 € | 100 € | 100 € |
| Salario campamentos | 250 € | 250 € | 250 € | 250 € | 250 € | 250 € |
| Salario final monitores mes | 25.495,07 € | 25.495,07 € | 25.495,07 € | 32.447,57 € | 32.447,57 € | 27.526,74 € |

Tabla 36- Salario mensual monitores en bolsa de Enero a Junio

| Monitores en bolsa | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|-----------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Trabajadores servicios un día | 54 | 54 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| Trabajadores servicios un fin de semana | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Trabajadores servicios campamentos | 192 | 192 | 46 | 46 | 65 | 65 |
| Salario un día | 40 € | 40 € | 40 € | 40 € | 40 € | 40 € |
| Salario fin de semana | 100 € | 100 € | 100 € | 100 € | 100 € | 100 € |
| Salario campamentos | 300 € | 300 € | 250 € | 250 € | 250 € | 250 € |
| Salario final monitores mes | 64.846,87 € | 64.846,87 € | 20.860,07 € | 20.860,07 € | 25.495,07 € | 25.495,07 € |

Tabla 37- Salario mensual monitores en bolsa de Julio a Diciembre

Anexo 30

| Amortizaciones | Precio | Años | Valor residual | Amort. Anual | Amort. Mensual |
|---------------------------|--------------|------|----------------|--------------------|-------------------|
| Adquisición terreno | 120.000,00 € | 10 | 80.000,00 € | 4.000,00 € | 333,33 € |
| Construcciones | 230.000,00 € | 40 | 120.000,00 € | 2.750,00 € | 229,17 € |
| Inmov. Material | 140.059,00 € | 20 | 18.000,00 € | 6.102,95 € | 508,58 € |
| Ganado | 1.883,00 € | 8 | - € | 235,38 € | 19,61 € |
| Total amortización | | | | 13.088,33 € | 1.090,69 € |

Tabla 38- Amortizaciones

Anexo 31

| Devolución crédito año 0 | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|--------------------------|--------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------------|---------------|----------------|
| Ingresos | 125.000,00 € | 10.000,00 € | 37.500,00 € | 37.500,00 € | 37.500,00 € | 40.000,00 € | 62.500,00 € | - € | - € |
| Gastos | 120.600,00 € | 11.500,00 € | 38.333,33 € | 38.333,33 € | 38.333,33 € | 38.333,33 € | 85.019,67 € | 85.019,67 € | 48.569,33 € |
| Pago de intereses | | | | | | | | 146,92 € | 758,70 € |
| Ingresos - gastos | 4.400,00 € | - 1.500,00 € | - 833,33 € | - 833,33 € | - 833,33 € | 1.666,67 € | - 22.519,67 € | - 85.166,59 € | - 49.328,03 € |
| Saldo de tesorería | 4.400,00 € | 2.900,00 € | 2.066,67 € | 1.233,33 € | 400,00 € | 2.066,67 € | - 20.453,00 € | -105.619,59 € | - 154.947,62 € |
| Crédito | | | | | | | 20.453,00 € | 105.619,59 € | 154.947,62 € |

Tabla 39- Devolución del crédito año 0

Plan de empresa creación granja escuela

| Devolución crédito año 1 | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio |
|--------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| Ingresos | 66.907,78 € | 66.907,78 € | 66.907,78 € | 76.085,08 € | 76.085,08 € | 88.789,58 € |
| Gastos | 57.756,39 € | 55.188,39 € | 55.188,39 € | 65.394,66 € | 65.394,66 € | 67.610,87 € |
| Intereses de crédito mes | 1.113,04 € | 1.055,30 € | 978,69 € | 901,54 € | 831,22 € | 760,40 € |
| Ingresos - gastos | 8.038,35 € | 10.664,09 € | 10.740,70 € | 9.788,88 € | 9.859,20 € | 20.418,30 € |
| Saldo de tesorería | - 146.909,27 € | - 136.245,17 € | - 125.504,47 € | -115.715,59 € | - 105.856,39 € | - 85.438,09 € |
| Crédito | 146.909,27 € | 136.245,17 € | 125.504,47 € | 115.715,59 € | 105.856,39 € | 85.438,09 € |

Tabla 40- Devolución del crédito año 1 de Enero a Junio

| Devolución crédito año 1 | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|--------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Ingresos | 133.054,16 € | 133.054,16 € | 60.789,58 € | 60.789,58 € | 66.907,78 € | 66.907,78 € |
| Gastos | 120.288,99 € | 120.288,99 € | 48.384,21 € | 48.384,21 € | 55.188,39 € | 59.588,39 € |
| Intereses de crédito mes | 613,73 € | 526,44 € | 438,53 € | 352,57 € | 265,99 € | 183,71 € |
| Ingresos - gastos | 12.151,44 € | 12.238,73 € | 11.966,85 € | 12.052,81 € | 11.453,41 € | 7.135,68 € |
| Saldo de tesorería | - 73.286,65 € | - 61.047,92 € | - 49.081,07 € | - 37.028,27 € | - 25.574,86 € | - 18.439,18 € |
| Crédito | 73.286,65 € | 61.047,92 € | 49.081,07 € | 37.028,27 € | 25.574,86 € | 18.439,18 € |

Tabla 41-Devolución del crédito año 1 de Julio a Diciembre

Plan de empresa creación granja escuela

| Devolución crédito año 2 | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio |
|---------------------------------|-------------------|----------------|--------------|--------------|-------------|--------------|
| Ingresos | 73.598,56 € | 73.598,56 € | 73.598,56 € | 83.693,59 € | 83.693,59 € | 97.668,54 € |
| Gastos | 60.644,21 € | 57.947,81 € | 57.947,81 € | 68.664,39 € | 68.664,39 € | 70.991,42 € |
| Intereses de crédito mes | 132,45 € | 40,35 € | - € | - € | - € | - € |
| Ingresos - gastos | 12.821,90 € | 15.610,40 € | 15.650,75 € | 15.029,20 € | 15.029,20 € | 26.677,12 € |
| Saldo de tesorería | - 5.617,28 € | 9.993,12 € | 25.643,87 € | 40.673,07 € | 55.702,27 € | 82.379,39 € |
| Crédito | 5.617,28 € | | | | | |

Tabla 42- Devolución del crédito año 2 de Enero a Junio

| Devolución crédito año 2 | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|---------------------------------|--------------|---------------|-------------------|----------------|------------------|------------------|
| Ingresos | 146.359,58 € | 146.359,58 € | 66.868,54 € | 66.868,54 € | 73.598,56 € | 73.598,56 € |
| Gastos | 126.303,44 € | 126.303,44 € | 50.803,42 € | 50.803,42 € | 57.947,81 € | 62.567,81 € |
| Intereses de crédito mes | - € | - € | - € | - € | - € | - € |
| Ingresos - gastos | 20.056,14 € | 20.056,14 € | 16.065,12 € | 16.065,12 € | 15.650,75 € | 11.030,75 € |
| Saldo de tesorería | 102.435,53 € | 122.491,66 € | 138.556,78 € | 154.621,91 € | 170.272,66 € | 181.303,41 € |
| Crédito | | | | | | |

Tabla 43-Devolución del crédito año 2 de Julio a Diciembre