

Trabajo Fin de Grado

Estudio de Viabilidad de Huertos Portoles

Autor/es

Armando Lancis Calvo

Director/es

Pedro Lechón Fleta

Facultad de Economía y Empresa

Grado En Administración y Dirección de Empresas

Curso 2014/2015

ÍNDICE

1. ANÁLISIS Y PROBLEMÁTICA	2
2. RESUMEN DEL PROYECTO	3
3. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO	5
4. ANÁLISIS DEL MERCADO	8
5. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	15
6. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	20
7. EL PROYECTO	21
8. FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA.....	26
9. ANÁLISIS DAFO Y CAME.....	28
10. PLAN DE MARKETING.....	31
11. VIABILIDAD DEL PROYECTO.....	35
12. CONCLUSIONES.....	42
13. ACTIVIDADES ADICIONALES DESECHADAS	45
14. ANEXOS	46
CONTRATO DE ARRENDAMIENTO	47
CONTRATO DE AUTORIZACIÓN BANCARIA “SEPA”	53
CONDICIONES DE USO.....	54
PLANO DE SITUACIÓN	58
15. BIBLIOGRAFÍA	59

1. ANTECEDENTES Y PROBLEMÁTICA

Este trabajo surge de la pregunta de una amiga y vecina sobre si podría transformar un terreno improductivo que posee en la localidad de Villamayor en un huerto urbano y si sería un proyecto rentable.

El terreno no es agrícola al 100% ya que dispone de una nave construida, en esta nave se prevé realizar también actividad empresarial aunque de momento está sin definir, las ideas que tienen mas fuerza es utilizarla como guarda caravanas o alquiler de trasteros.

El proyecto real es la unión de tres proyectos diferentes: dos económicos, y uno de integración; la chica tiene un hijo con Síndrome de Asperger, la idea es que el chico posea cuando sea mayor una fuente de ingresos así como un medio por el que pueda realizarse como persona al estar en contacto con personas normales.

El único punto en que este trabajo se va apartar del proyecto final es la elección de la forma jurídica. Los promotores del proyecto saben y deben hacer un ejercicio de planificación fiscal y social para comprobar que forma jurídica es la adecuada para que el chico pueda realizar la actividad y se maximice la posible recepción de subvenciones y el mantenimiento de las ayudas que ya recibe

La enfermedad del chico supone un hándicap, aunque el chico es bastante autónomo no me atrevo a aventurar que se pueda quedar sólo al frente de un negocio debiendo estar acompañado en todo momento de su madre o tutor.

También podría suponer reticencias a la hora de conseguir financiación externa por parte de las entidades financieras, por lo que deberán contar una fuerte inversión de capital propio. Afortunadamente el terreno ya es suyo y no precisa de grandes remodelaciones, por lo que en ese sentido la aportación de capital adicional no será la parte fundamental de la empresa

Por lo tanto, este trabajo sólo se refiere exclusivamente a la parte de la viabilidad como proyecto de huerto urbano.

2. RESUMEN DEL PROYECTO

En este proyecto se describe la creación de una empresa dedicada a la gestión de parcelas como huertos urbanos ecológicos. La empresa se inicia con el objetivo de poner a disposición de los clientes su propio huerto ecológico. Para ello, reunirá un conjunto de servicios en un mismo paquete de tal forma que la clientela, incluso aquella sin experiencia, pueda cultivar sus propios productos.

En nuestro huerto al tener un carácter ecológico, todas las actividades que realicemos serán respetuosas con el medio ambiente. Proponemos recuperar variedades hortícolas locales y rescatar las maneras de producir de antaño, acercándonos a los métodos de cultivo tradicional de nuestros pueblos. Además, los productos que obtengamos seguirán un proceso libre de pesticidas, herbicidas u otros productos químicos empleando en su lugar un sencillo sistema de compostaje como abono.

De este modo aprenderemos a cultivar, airear la tierra, escardar, regar, recolectar, tomar conciencia del origen de los alimentos y, no menos importante, aprender a compartir tareas y compromisos.

El negocio que aquí se analiza pretende aprovechar la oportunidad que presenta esta tendencia, para ello, se plantea la puesta en marcha de una empresa dedicada a la gestión de huertos ecológicos para profesionales y particulares que desean cultivar sus propios alimentos. Estos huertos se ofrecerán de dos maneras:

1. A través del arrendamiento de parcelas con una serie de servicios aparejados al cultivo (semillas, abono, herramientas, formación, asesoramiento, etc.)
2. Y a través de una plataforma de huertos virtuales, en las que los usuarios adquieren a modo de reserva y a través de internet los productos ecológicos que se cultiven en su parcela, a la cual podrá hacer un seguimiento.

Todos los alimentos que se cultiven en estas parcelas deberán hacerse conforme a los criterios establecidos para la agricultura ecológica. Esto supondrá además, un valor diferencial respecto a la competencia.

El equipo promotor ha detectado esta oportunidad y su objetivo es aprovecharla a través de un concepto de negocio novedoso e innovador.

Los servicios que se van a prestar consisten en lo siguiente:

1. Alquiler de parcela física (servicio opcional: gestión del huerto)
2. Alquiler de parcela virtual
3. Acciones formativas y asesoramiento.

Este negocio resulta innovador no sólo porque es una idea novedosa, sino también porque introduce el uso de nuevas tecnologías en el concepto. Además de los huertos físicos, la empresa ofrecerá huertos virtuales: las personas a través de internet podrán tener su propio ecológico, ver fotos de la evolución del mismo, elegir los productos que en él se cultiven y recibir la producción generada por el mismo.

Esta iniciativa va a ser emprendida por un equipo de dos personas, madre e hijo, que se constituirán como Sociedad Limitada.

La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en las siguientes áreas principales:

- Área de gestión y comercial: incluirá las tareas administrativas, de gerencia y las comerciales
- Área de producción: tareas de preparación de terreno, siembra y mantenimiento de los huertos ecológicos. Dentro de esta área también se incluirá la organización e implantación de acciones formativas, así como el préstamo y custodia de las herramientas necesarias para el cultivo en los huertos.
- Área Técnica: Se incluirá aquí la gestión de la plataforma de huertos virtuales.

El objetivo del primer año de funcionamiento es la introducción en el mercado e ir ampliando la capacidad de las parcelas en los cinco primeros años.

3. ANÁLISIS DE LA IDEA Y ELECCIÓN DEL NEGOCIO

En los últimos años se ha venido dando un auge en la alimentación ecológica cuya importancia crece de manera considerable.

Tal y como se desprende del portal del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, “la agricultura ecológica, se puede definir de manera sencilla como un compendio de técnicas agrarias que excluye normalmente el uso, en la agricultura y ganadería, de productos químicos de síntesis como fertilizantes, plaguicidas, antibióticos, etc., con el objetivo de preservar el medio ambiente, mantener o aumentar la fertilidad del suelo y proporcionar alimentos con todas sus propiedades naturales.”

El sector de los alimentos ecológicos ofrece ventajas competitivas frente a otro tipo de productos, al favorecer la sostenibilidad del medio rural y proteger el entorno medioambiental. La transformación de las producciones, constituye un modo de diversificación agraria y contribuye a la revalorización de productos agroalimentarios aunando viabilidad económica con sostenibilidad ecológica y social.

La agricultura ecológica está teniendo un ritmo de crecimiento del 8,5% con respecto al año anterior a nivel mundial. Según la IFOAM el crecimiento medio es de unos 5 millones de Ha/año a nivel mundial, aumentando de forma conjunta en todos los continentes.

Este hecho se explica en parte, porque cada vez son más las personas preocupadas por su alimentación y su compromiso con la sostenibilidad y sensibilizadas con el medioambiente. Por ello, se está conformando una demanda importante de alimenticios saludables, equilibrado y además, respetuosos con el medioambiente. Se estima que en los próximos años, esta demanda se incremente a la par que se consolida el conocimiento por parte de la población de los beneficios de la alimentación ecológica.

Por otra parte, las crisis alimentarias acaecidas en los últimos años y la mayor concienciación por parte de la población consumidora en adquirir productos respetuosos con el medioambiente han derivado en una serie de oportunidades en el sector de la alimentación ecológica. Una de esas oportunidades que está teniendo una gran acogida a

nivel mundial es la de cultivar productos hortofrutícolas en tu propio huerto. Los huertos “urbanos” en pequeños espacios para el autoconsumo se está convirtiendo en una tendencia de moda en las principales ciudades de los países desarrollados.

3.1 CONCEPTO HUERTOS SOCIALES

Los huertos urbanos no representan ninguna novedad en nuestro entorno ni en nuestro tiempo. En Europa su existencia nos devuelve a la memoria las grandes guerras, cuando ciudades como Londres o Berlín tuvieron que convertir algunos de sus jardines en huertas para garantizar el abastecimiento de productos frescos a la población. Tras la caída de la Unión Soviética los solares de La Habana se transformaron, igualmente, en cultivos para conseguir alimentos básicos y baratos.

Si bien estas experiencias históricas relacionan los huertos urbanos con la mera provisión de alimentos, hoy los objetivos son muy otros - *La Green Guerrilla* – el movimiento ciudadano referente en la rehabilitación, limpieza y cultivo de solares abandonados en Nueva York tuvo sus orígenes allá por los años 70, cuando un grupo de personas vio la oportunidad de movilizar a la ciudadanía en un proyecto conjunto: la creación de huertos como centros sociales de reunión y acción. Hoy la ciudad cuenta con más de 600 huertos comunitarios. Y Detroit, la metrópolis símbolo de la industria del automóvil, ha visto los huertos como posible reconversión a parte de su ruinoso tejido urbano. Más cerca de nosotros, en ciudades como Barcelona y Madrid, ayuntamientos y vecinos han llegado a acuerdos para la creación y mantenimiento de huertos en lo que fueron solares en desuso.

¿Por qué? ¿Cómo asociaciones de vecinos, administraciones locales, hortelanos y centros educativos han llegado al acuerdo de producir tomates y lechugas entre los edificios de sus barrios? Seguramente por los beneficios que este tipo de prácticas han demostrado con el paso del tiempo: además de dar uso y sentido a espacios urbanos perdidos, que suponían hasta entonces una 'herida' en el entramado urbanístico de la ciudad, de ser iniciativas de bajo coste y reversibles, también es de destacar su aportación a la cohesión social del barrio al poner en marcha proyectos colectivos ilusionantes; las oportunidades educativas que genera a su alrededor y, por qué no, la reflexión que suponen, desde la práctica, sobre hábitos alimenticios saludables, son

otras de las razones por las que, a nuestro entender, este tipo de iniciativas han resultado tan exitosas.

Las características de los huertos tienen las siguientes tipologías:

I. **Huertos Urbanos:** Son pequeñas parcelas en las que se desarrollan tareas agrícolas con métodos de cultivos ecológicos donde se combinan las funciones productivas asociadas a la alimentación familiar con finalidades sociales y ambientales, las cuales albergan un enorme potencial para desarrollar iniciativas de participación ciudadana.

II. **Huertos Periurbanos:** Son grandes espacios agrícolas que se encuentran en la periferia de las ciudades, algunos formaron parte de la ciudad pero con el crecimiento urbanístico han ido desapareciendo. Son tierras fértiles que históricamente se basaban en la actividad agraria. Cabría la posibilidad de rescatar esos terrenos como Huertos para una integración socio-laboral que contemple la productividad de la actividad agraria debido a la demanda de productos frescos y ecológicos apoyando la forma de conexión entre ciudad y el medio rural.

III. **Huertos Ecológicos:** Se plantea un modelo de huerto donde no tengan cabida los abonos, pesticidas, herbicidas o cualquier otro producto que haga que de la huerta se obtengan productos de baja calidad ecológica, incidiendo en la recuperación de las variedades hortícolas locales o de entornos próximos.

4. ANÁLISIS DEL MERCADO

La producción ecológica responde a una demanda moderna de productos naturales por parte de la población. El mercado mundial de estos productos ha crecido ininterrumpidamente en los últimos años y se prevé que siga con su crecimiento ascendente, gracias a los consumidores cada vez más concienciados con su salud, con el medio ambiente y más exigentes con las empresas productoras.

El Director General de la Industria Alimentaria del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Fernando Burgaz, ha subrayado las oportunidades que la producción ecológica ofrece para la diversificación y “su importante vinculación a los sistemas de producción tradicionales y al territorio”. Además ha destacado la oferta que este sector brinda a los consumidores, a través de este tipo de alimentos diferenciados.

Asimismo destaca el incremento de establecimientos industriales o de elaboración de productos ecológicos “que se han incrementado en un 20,12% con respecto a 2011”¹

EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL ECOLÓGICA ²						
	1.991	1.995	2.000	2.005	2.009	2013
Superficie ecológica inscrita (has)	4.235	24.076	380.920	807.569	1.602.871	1.610.128
Número operadores	396	1.233	14.060	17.509	27.627	30.502
Número productores	346	1.042	13.394	15.693	25.291	26.484
Número de industrias	50	191	666	1.764	3.038	3.894
% Industrias/Total operadores	12,6	15,5	4,7	10,1	11	12,76
Productores/Industria	6,92	5,46	20,1	8,9	8,3	6,80
Superficie inscrita/Industria (Has)	84,7	126,10	571,95	457,81	527,61	413,48

¹ Noticia MARM: <http://www.magrama.gob.es/es/prensa/noticias/fernando-burgaz-la-producci%C3%B3n-ecol%C3%B3gica-en-espa%C3%B1a-ofrece-oportunidades-para-la-diversificaci%C3%B3n-y-est%C3%A1-vinculada-a-sistemas-de-producci%C3%B3n-tradicionales-y-al-territorio-/tcm7-297812-16>

² Datos MARM: Informe Valor y volumen de los productos ecológicos de origen nacional en la industria agroalimentaria española.
Datos MARM: Informe Agricultura ecológica. Estadísticas 2013

- La estructura industrial ecológica se ha desarrollado fuertemente en un plazo relativamente breve.
- El año 2.009 supuso un punto de madurez de la industria a partir de la cual el crecimiento fue mucho mas sosegado.
- El número de industrias ecológicas se ha multiplicado por 61 entre 1.991 y 2.009 (y por 1,28 entre 2.009 y 2.013)
- A pesar del incremento de industrias, la superficie inscrita no ha incrementado en los mismos valores por lo que el ratio superficie inscrita/industria ha disminuido en los últimos años por lo que deducimos que las nuevas parcelas son mas pequeñas.
- El número de productores se ha multiplicado por 73 entre 1.991 y 2.009 (y solamente por 4,71 entre 2.009 y 2.013)
- La relación de número de productores por industria ha pasado de 20,11 en 2.000 a 8,3 en 2.009. En la industria agroalimentaria, como promedio, dicho ratio es 24,12 unidades productivas.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE INDUSTRIAS ECOLÓGICAS POR CCAA³				
CCAA/ Industrias	2.003	2.008	2.009	2.013
Andalucía	310	454	646	1.001
Aragón	103	153	162	151
C. Valenciana	157	327	363	444
Cantabria	14	27	33	22
Castilla La Mancha	43	132	131	342
Castilla y León	69	100	106	125
Cataluña	325	556	657	757
Extremadura	42	98	95	111
Galicia	40	65	95	61
Islas Baleares	46	90	131	94
Islas Canarias	66	72	86	121
La Rioja	62	77	78	87
Madrid	62	75	68	104
Navarra	75	80	76	85
P. de Asturias	32	61	52	34
País Vasco	34	57	81	88
R. de Murcia	113	170	191	267
Total	1.593	2.594	3.051	3.894

- En casi todas las CCAA se ha producido entre 2.003 y 2.009 un fuerte incremento del número de industrias ecológicas.
- En Andalucía, Cataluña y C. Valenciana, en dicho periodo, prácticamente se ha duplicado el número de industrias ecológicas.
- Seis CCAA (Cataluña, Andalucía, C. Valenciana, R de Murcia, Aragón y Castilla La Mancha) ya concentran el 76% de la estructura industrializadora española
- Andalucía cuenta con el 25% de la estructura industrial ecológica española, Cataluña con el 19%, C. Valenciana el 11% y C. La Mancha el 8%.
- En los últimos años, a pesar de que en términos absolutos sigue incrementándose el número de industrias, se observa que alguna comunidad autónoma estas disminuyen.

³ Datos MARM: Informe Valor y volumen de los productos ecológicos de origen nacional en la industria agroalimentaria española.
Datos MARM: Informe Agricultura ecológica. Estadísticas 2013

ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL EN LAS CCAA ⁴	
CCAA	SECTORES DE IMPLANTACIÓN INDUSTRIAL
Andalucía	Todos los sectores y especialmente: Hortofrutícola, cárnico, pan, lácteos, vino, aceites, frutos secos, confitería, preparados alimenticios y piensos
Aragón	Hortofrutícola, cereales, vino conservas, aceite y frutos secos
C. Valenciana	Hortofrutícola, aceite, vino, p. aromáticas, pan y frutos secos
Cantabria	Miel, lácteos, cárnicos y pan
Castilla La Mancha	Vino, aceite, frutos secos, hortofrutícola, pan y lácteos
Castilla y León	Vino, cárnico, pan, cereales, hortofrutícolas y lácteos
Cataluña	Todos los sectores y especialmente: Hortofrutícola, aceites, cárnico, conservas, p. aromáticas, frutos secos, pan, huevos y miel
Extremadura	Aceite, vino, hortofrutícola y conservas vegetales
Galicia	Cárnicos, lácteos, vino, pan, frutos secos, conservas vegetales y miel
Islas Baleares	Cárnico, vino, hortofrutícola, aceite, lácteos y preparados alimenticios
Islas Canarias	Hortofrutícola, vino, pan, conservas vegetales y huevos
La Rioja	Vino, aceite, miel
Madrid	Hortofrutícola, vino, pan, preparados alimenticios y cárnicos
Navarra	Vino, conservas vegetales, pan y aceite
P. de Asturias	Cárnicos, pan, miel, vino y lácteos
País Vasco	Pan, vino, lácteos cárnicos y huevos
R. de Murcia	Hortofrutícola, conservas vegetales, vino, p. aromáticas, aceite y frutos secos

- Andalucía y Cataluña cuentan con las mayores estructuras industriales ecológicas en prácticamente todos los sectores industriales
- Las CCAA de la cornisa cantábrica tienen mayor presencia en las industrias lácteas que en las cárnicas, en lo que a producción de origen animal se refiere.
- En otros sectores como derivados del cacao, platos preparados y otros, también Cataluña, Andalucía y C. Valenciana se reparten la mayor parte de la estructura industrial ecológica
- La excepción son los envasados de cereales y legumbres donde Cataluña y Aragón cuentan con una fuerte presencia pero no ocurre así con Andalucía

⁴ Datos MARM: Informe Valor y volumen de los productos ecológicos de origen nacional en la industria agroalimentaria española.

4.1 CALCULO DE LA FACTURACIÓN Y EL EMPLEO⁵

Los datos más representativos de la actividad económico-empresarial de la Industria Ecológica Española se han obtenido a partir de fuentes diversas: A partir de la información parcial aportada por las CCAA al MARN en 2010 relativa al número de industrias y valor de la producción según sectores.

- Extrapolando a la totalidad de las CCAA, se llegó a la conclusión de que dicho valor, para el conjunto de las 3.038 industrias, estaría situado entre 650 y 700 millones de euros.
- La estructura de ventas, por estrados, debería ser la siguiente:
 - Menos de 100.000 euros 43%
 - Entre 100.000€ y 750.000€..... 25%
 - Entre 750.000€ y 1.000.000€..... 17%
 - Más de 1.000.000€..... 15%
- La estructura por empleo sería:
 - 1 o ningún empleado 26%
 - 2 ó 3 empleados 23%
 - Entre 4 y 10 empleados 39%
 - Entre 11 y 20 empleados 7%
 - Más de 20 empleados 5%
 - Media de entre 5 y 6,5 empleados por industria

Se comprueba la especialización sectorial de la industria ecológica, así como el reducido peso específico de sectores que tal vez podrían tener más relevancia (Lácteo; Preparados Alimenticios; Confitería; o Alimentación Animal, entre otros).

En los sectores Hortofrutícola y Aceites se cuenta con una aceptable dimensión promedio de sus industrias ecológicas. En otros muchos sectores (especialmente en Panadería y Bollería), la dimensión es mucho más reducida.

⁵ Datos MARM: Informe Valor y volumen de los productos ecológicos de origen nacional en la industria agroalimentaria española

En el conjunto global de la Industria Agroalimentaria Española, las industrias ecológicas representan el 6,53% de la estructura industrial y el 0,69% de la facturación industrial global.

Mientras que en el conjunto global de la Industria Agroalimentaria Española la dimensión promedio se situaría en torno a 2,30 millones de Euros/empresa, en la Industria Ecológica ese ratio es 0,23 Millones de Euros/empresa

Seis sectores (Hortofrutícola, Aceites, Vinos, Cárnico, Panadería y Bollería y Conservas Vegetales) ya representan el 61,4% de la estructura industrial y el 80,2% de la facturación industrias ecológica.

13

De la comparación sectorial entre cuota por número de industrias y cuota por facturación, se deduce que, dada la estructura industrial implantada en algunos sectores (como vinos, panadería y bollería, conservas vegetales y otros muchos), cabría esperar un mayor desarrollo futuro de su actividad económica (facturación y empleo)

Seis Comunidades Autónomas (Andalucía, C. Valenciana, Cataluña, R. de Región de Murcia, Castilla La Mancha e Islas Baleares) ya representan el 74,5% de la facturación y el 70,7% de la estructura industrial

En algunas CCAA existe una aparente desproporción entre estructura industrial ecológica instalada y valor de la producción de dicha estructura, lo cual estaría indicando, teóricamente, ciertos desajustes o desaprovechamiento de la capacidad industrial instalada; así como la existencia, en otros casos, de aparentes posibilidades teóricas de expansión de la producción en el futuro, caso de aprovecharse esa mayor capacidad instalada.

4.2 OTROS ASPECTOS ECONÓMICOS A DESTACAR⁶

En torno a 300 industrias ecológicas tendrían configuración de cooperativas o SAT'S (10% del total).

El 80% de las industrias ecológicas cuentan con un solo establecimiento industrial.

⁶ Datos MARM: Informe Valor y volumen de los productos ecológicos de origen nacional en la industria agroalimentaria española

El 66% de las industrias ecológicas producen a la vez convencional y ecológico. Las ventas de ecológicos en exclusividad solo lo hace el 35% de las industrias.

Como promedio de industrias de uno u otro tipo (según porcentajes de ventas ecológicas/convencionales) se establece que el 40% de las ventas totales sería producto ecológico.

Cerca del 75% de las industrias compran exclusivamente a proveedores nacionales mientras que un 25% importan materias primas, en mayor o menor medida (en torno a un 50% de su aprovisionamiento)

Un 32% de las industrias ecológicas realizan algún tipo de exportación de productos ecológicos (representa el 44% de la facturación)

Un 50% de las industrias realiza algún tipo de promoción comercial (por más del 2% de las ventas según indican las industrias consultadas)

Un 60% de las industrias no realiza ninguna actividad de I+D+i; pero otro 40% sí lo realiza (según indican las industrias consultadas)

5. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

El número de empresas que desarrollan su actividad en el sector de la agricultura ecológica se ha incrementado en los últimos años, principalmente gracias a la exportación de sus productos

La competencia directa de la empresa la conforman aquellas empresas que gestionan huertos ecológicos, siendo las empresas que gestionan huertos urbanos como un producto alternativo. Por otra parte, los huertos sociales gestionados por iniciativa pública también son una competencia. No obstante, también suponen una oportunidad al tener las plazas limitadas, puesto que la demanda no cubierta podrá buscar otras alternativas

15

5.1 HUERTOS URBANOS EN ZARAGOZA

El estudio de la competencia nos ha llevado a averiguar cuales son los servicios comunes en ellos y que forman los servicios mínimos ofertados

- Agua incluida en contrato
- Abono incluido en contrato
- Acceso a ciertas herramientas manuales
- Alquiler de herramientas mecánicas
- Cierta asesoramiento y formación

ESTUDIO DE LA COMPETENCIA

Nombre	Clasificación	Categoría	Ocupación	Iniciativa	Servicios completos	Semillas y planteros	Web/Redes sociales
Hortals (Hortal Parque del Agua)	Urbano	No ecológico	90%	Pública	Si ⁷	Si	Si
Hortals (Hortal del Canal)	Urbano	No ecológico	90%	Social	Si	Si	Si
Juslibol	Periurbano	Ecológico	90%	Privada	Si	No	No
Huertos urbanos sociales Parque Goya	Urbano	No ecológico	90%	Pública	Si	Si	Si
Las Canales (Cuarte de Huerva)	Urbano	No ecológico	50%	Privada	No	No	No
El Hortal (Montañana)	Periurbano	No ecológico	50%	Privada	No	No	No
Proyecto esto no es un solar (Casetas)	Urbano	No ecológico	100%	Social	No	No	No
Huertolandia (La Cartuja)	Periurbano	No ecológico	100%	Privada	Si	No	Si
Huertolandia (La Almozara)	Urbano	No ecológico	90%	Privada	Si	No	Si
Mihuertico.es	Periurbano	Ecológico	50%	Privada	Si	No	Si

⁷ El personal responsable no está siempre disponible en el hortal por lo que el asesoramiento se hace mas complicado

Estudio de Viabilidad: Huertos Portoles

(La Almozara)							
Huertos del ebro.com	Periurbano	No ecológico	50%	Privada	Si	No	Si
Movera	Periurbano	No ecológico	50%	Privada	No	No	Si
Huertos del Llano (Villamayor)	Periurbano	Ecológico	50%	Privada	No	No	Si
Huerta del abuelo Rosel (parque Jardín de la memoria) (Avenida San José)	Urbano	Desconocido	8 parcelas en el parque de la memoria. Situación de abandono	Suponemos pública ya que está en un parque público	No	No	No
Ebrojardín	Periurbano	No ecológico	90%	Privada	Si	Si	Si

Del estudio de la competencia vemos que la distinción entre huerto ecológico o no ecológico no proporciona valor añadido en forma de mayor ocupación. Por el contrario, se observa una diferencia sustancial en cuanto a la ocupación si los huertos son urbanos o periurbanos, con la distinción de Ebrojardín que aunque siendo periurbano tiene una ocupación sensiblemente superior aunque Ebrojardín empezó su aventura empresarial como vivero, el tener acceso a sus propias semillas les proporciona una ventaja competitiva sobre los demás.

La valoración de la ocupación es a ojo después de la entrevista con los promotores. Sabemos que el huerto de Casetas y La Cartuja está ocupado al completo, en otros como Ebrojardín cuando estimamos que la ocupación es del 90% es porque hay posibilidad de alquilar una parcela pero el proyecto está muy ocupado, y los últimos que estimamos que la ocupación es del 50%, al contrario es porque se puede observar que el número de parcelas vacías destacan sobre el conjunto.

Del estudio de la competencia también hemos descubierto diferencias entre los huertos gestionados por personas (ya sean físicas o jurídicas) en que el alquiler de dichos huertos es su actividad principal y los huertos gestionados en que el alquiler es un complemento de su renta; estos huertos suelen coincidir con los periurbanos y su ocupación es sensiblemente inferior. Este punto se explica cuando decimos “no” y “*” en el apartado de servicios completos; estamos haciendo referencia a los servicios comunes que hemos encontrado y la mayoría de huertos utilizados como complemento de renta fallan en el mismo apartado: la formación y asesoramiento.

- Tanto Juslibol como huertos del Ebro están gestionados por agricultores que se han jubilado y siguen apegados a la tierra,
- Montañana y Villamayor son gestionados por personas con otra actividad principal⁸ y no suelen estar disponibles
- Los hortales del parque del agua y parque Goya están gestionados por la misma empresa y el encargado se va turnando (la oficina de parque Goya sólo está abierta por la tarde); lo mismo ocurre con el personal de Huertolandia que se va turnando entre los dos huertos

⁸ El dueño del hortal de Villamayor es un albañil

Mención aparte el proyecto “esto no es un solar” de Casetas que recuperando el espíritu original del huerto urbano se ha propuesto rehabilitar dos solares para el uso comunitario. Aunque la empresa Hortals en el huerto del canal tiene un acuerdo con la asociación DOCE, el proyecto de Casetas es el verdaderamente social

Dado que pretendemos fomentar la plantación de especies autóctonas también hemos estudiado quienes de nuestra competencia venden semillas y planteros a sus usuarios, aunque ninguno de ellos proporciona nuestro servicio. Nosotros somos realistas y también hemos hablado con el vivero Flores Aznar de Villamayor para que nos proporcione también semillas normales a precios competitivos.

Aunque he agrupado en una única columna la página web y las redes sociales, la gran mayoría no está a la vez en las dos eligiendo estar en una u otra.

Los huertos urbanos suelen poder prestar servicios adicionales que los periurbanos no pueden ofrecer, por ejemplo, disponen de agua corriente potable; así el hortal del parque del agua tiene en la zona de descanso una pequeña zona de cafetería con máquinas tipo vending, mientras que la zona de aseo de la zona periurbana tiene que recurrir a baños químicos

6. ANALISIS DE LA DEMANDA

Cada día son más las personas que buscan un acercamiento a lo rural y ecológico por diversos motivos, como puede ser concienciación medioambiental, nutrición más sana, contacto con la naturaleza, etc.

Al estudiar la competencia y poder observar detenidamente la demanda hemos podido constatar que los usuarios reales de huertos son principalmente personas jubiladas, seguidas por personas de mediana edad que dispongan de tiempo libre por trabajar a turnos o tener jornada continua y en ínfima proporción personas jóvenes

20

Por tanto, el mercado lo vamos a conformar en estos segmentos de clientes.

- Por un lado los clientes de los huertos ecológicos de la finca. Éstos se diferenciarán de la siguiente manera:
 - Clientes particulares: la empresa se dirigirá principalmente a personas jubiladas y de mediana edad con tiempo libre y proclividad hacia actividades relacionadas con la naturaleza y la salud. La limitación geográfica estará conformada por las personas que habiten en el municipio en el que se va a localizar el negocio y zonas limítrofes.
 - Minoristas y tiendas especializadas en la comercialización de productos ecológico. Este hueco de mercado está sin explotar. En los últimos años han surgido una infinidad de tiendas que bajo el paraguas de tiendas de precio justo, tiendas de productos ecológicos o las propias tiendas de alimentación normales podrían vender nuestros excedentes o sus propios productos.
 - El Mercado Agroecológico de Zaragoza⁹ podría ser un escaparate perfecto para la venta y dar publicidad de nuestros productos y servicios
- Los clientes de los huertos virtuales serán personas que por su trabajo o sus circunstancias no tienen el tiempo necesario para poder cuidar de su propio huerto, siendo consumidores de productos ecológicos y usuarios habituales de las nuevas tecnologías. Hay que tener en cuenta que el servicio que se oferta es un servicio relacionado con el ocio y no tanto con la producción

⁹ <http://mercadoagroecologicozaragoza.blogspot.com.es/>

7. EL PROYECTO

7.1 PROMOTOR PRINCIPAL

La promotora principal es una mujer de mediana edad dedicada a la agricultura, emparentada de forma directa con una familia de agricultores conocidos en todo Aragón por sus hortalizas.

La promotora tiene concedido el título de agricultor ecológico y el terreno ya tiene la certificación de terreno ecológico

7.2 MISIÓN Y VISIÓN

Queremos producir como producían nuestros abuelos en sus huertas del pueblo o de las afueras de la ciudad. Queremos que nuestros productos vuelvan a tener el sabor, el olor, el aspecto y el color de antaño, cuando aún no se añadía nada a la tierra para hacer crecer más cosas, más grandes y de colores más vivos. Queremos que el huerto produzca hortalizas sanas, de calidad, sin “colorantes ni conservantes”. Queremos volver a oler tomates que huelan a tomate y pimientos que huelan a pimientos. Para ello planteamos un modelo de huerto donde no tienen cabida los abonos, pesticidas, herbicidas o cualquier otro producto que haga que de la huerta se obtengan productos de baja calidad desde el prisma ecológico. Se utilizarán las técnicas tradicionales y otras más modernas, pero todas ellas basadas en evitar la incorporación de cualquier producto químico para respetar y conservar al máximo el suelo, el patrimonio de todos.

También se pretende incidir en la recuperación de las variedades hortícolas locales o de entornos próximos. Variedades adaptadas a las condiciones de la zona y que han venido siendo usadas tradicionalmente por muchas generaciones de hortelanos hasta llegar a conseguir la variedad apropiada. Para ello habrá que recurrir a los bancos de semillas donde se guardan las variedades tradicionales para que no se pierdan para siempre, y también a algunos hortelanos que aún siguen cultivando variedades hortícolas locales, o a redes sociales de intercambio de semillas locales.

Se plantea un modelo de huerto donde no tengan cabida los abonos, pesticidas, herbicidas o cualquier otro producto que haga que de la huerta se obtengan productos de baja calidad ecológica, incidiendo en la recuperación de las variedades hortícolas locales o de entornos próximos.

7.3 CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO

El terreno sobre el que vamos a realizar la actividad tiene una extensión de 17.000 metros cuadrados que vamos a parcelar en huertos de 50 metros cuadrados de 5*10 metros. Los huertos los agruparemos de 4 en 4 con una linde alrededor de ellos de medio metro que sirva de paso de acceso.

El terreno dispone de una nave de 1.500 metros con suelo de hormigón, esta nave estará a disposición de la promotora principal para guardar maquinaria y realizar otras actividades empresariales sin definir y que sean compatibles con el huerto ecológico.

Entre el perímetro irregular y la zona de sombra proporcionada por la nave consideramos unas pérdidas del 15%. Como queremos poner a disposición del público un mínimo de 8.000 metros y contando con los pasos de acceso debemos disponer de 9.200 metros para la actividad que dan lugar a un total de 160 parcelas.

Quedaran 6.300 metros para usos comunes:

- Espacio para el compostaje
- Zona de casetas para almacenaje de materiales
- Casetas baño y aseo
- Zona de descanso y merendero.
- Una pequeña zona ajardinada/boscosa cerca de la zona de descanso
- Parking para los clientes, aunque no hay problemas para aparcar

Aparentemente queda mucho espacio libre por lo que debemos conseguir una distribución óptima del terreno y de las zonas comunes para conseguir ampliar nuestra superficie útil a alquilar como huerto urbano

Como hemos dicho, la actividad principal de la empresa consistirá en el alquiler de parcelas de tierra para el cultivo de productos ecológicos por parte de los clientes. El modelo de negocio se basa en ofrecer a la clientela un servicio ampliado que no sólo incluya el alquiler de la parcela, sino que se ofrezca un paquete con un conjunto de servicios auxiliares relacionados con la gestión de huertos: asesoramiento, abono,

semillas, etc. La idea es facilitar al cliente los recursos necesarios para que sea capaz de comenzar a cultivar su propio huerto ecológico.

Se permitirá a los clientes que traigan sus propias semillas, siempre y cuando estas sean aprobadas por la dirección de la empresa y no se introduzcan ni plantas catalogadas como invasoras, ni especies prohibidas por la Ley.

HUERTOS EN PARCELA	
SERVICIO	DESCRIPCIÓN
Alquiler de parcela	Alquiler de parcela de tierra cultivable. Incluirá semillas, abono, agua, préstamo de herramientas y asesoramiento técnico Se podrá arrendar más de 1 parcela por persona
Apoyo en siembra, mantenimiento y recogida de la cosecha	Para aquellos clientes que no deseen hacerse cargo de la totalidad de las tareas que requiere el huerto se dará la opción de que los clientes puedan alquilar su huerto ecológico con la producción que éste genere, pero sin implicarse en tareas agrícolas.

Los usuarios de huertos gestionados virtualmente tendrán acceso en todo momento a información acerca de su huerto: informe del estado del huerto, estadísticas, etc. En este caso, el alquiler del servicio se incrementará en el mismo importe del apoyo completo al huerto.

HUERTOS VIRTUALES	
SERVICIO	DESCRIPCIÓN
Alquiler virtual	La empresa dispondrá de una plataforma virtual a través de la cual se ofrecerán parcelas cuya gestión podrá controlar los clientes a través de la web. La producción que de ellos se recoja pertenecerá a sus arrendatarios virtuales. La empresa se ocupará de hacerles llegar los productos (el coste del envío correrá a cargo del cliente)

El servicio para minorista y tiendas especializadas podrá ser tanto físico como virtual, aunque damos por hecho que se decantarán por el servicio virtual. A estos usuarios se les ofrecerá las parcelas más grandes.

7.4 ASPECTOS DIFERENCIALES

Los aspectos diferenciales de la oferta del proyecto vienen definidos en torno a estos pilares:

1. Disponibilidad de terrenos aptos para el cultivo ecológico, disponiendo de acceso a agua de pozo y acequia.
2. Implicación con el medioambiente: A través de la gestión de huertos ecológicos bajo las premisas de la agricultura ecológica
3. Huertos virtuales: A diferencia de otras empresas ofrecemos la posibilidad de gestión en dos formas: física y virtual. Se incluye un componente tecnológico que hace innovadora la oferta de esta empresa frente a la competencia.

La estrategia de diferenciación debe reforzar la idea de que los alimentos producidos constituyen la base de una dieta saludable y natural, libre de agentes químicos

7.5 NECESIDADES SATISFECHAS

Las necesidades cubiertas van a ser las siguientes:

- Necesidad de sentirse realizado al cultivar los propios alimentos que integrarán la propia alimentación.
- Necesidad de llevar una dieta saludable y natural.
- Necesidad de preservación del medioambiente, a través de la agricultura totalmente ecológica.
- Necesidad de conocimientos sobre el cultivo de huertos ecológicos
- Necesidad de experimentar los valores que envuelven el medio rural.
- Necesidad de rentabilizar la producción excedente del huerto
- Necesidad de ocupar el tiempo libre

25

Se dirige a las personas interesadas por:

- Agricultura ecológica y conocer lo que comen.
- Ocio activo: hacer ejercicio en contacto con la naturaleza.
- Coincidir con personas con inquietudes parecidas.

7.6 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRESTACIÓN DE SERVICIO

- Firma del contrato de parcela
- Asignación de parcela
- Información de las normas de utilización de las instalaciones, derechos y obligaciones
- Indicaciones básicas
- Conexión a sistema de riego
- Abono del suelo
- Suministro de semillas
- Préstamo de herramientas y útiles

En el caso de la plataforma virtual:

- Reserva de parcela
- Siembra de los productos elegidos por el cliente y cultivo
- Subida de fotos semanal de cada parcela, anotación de datos de interés para cada parcela
- Envío a domicilio de los productos recolectados

8. FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA

Como hemos mencionado en la problemática inicial del primer punto, la discapacidad de uno de los dos socios puede ser decisiva a la hora de decidirse por una forma social u otra.

Se ha elegido como forma jurídica para la constitución de la empresa la sociedad limitada por las siguientes ventajas:

- Modalidad apropiada para la pequeña y mediana empresa, con socios/as perfectamente identificados/as e implicados/as en el proyecto con ánimo de permanencia. Régimen jurídico más flexible que las sociedades anónimas
- La responsabilidad de los/as socios/as por las deudas sociales está limitada a las aportaciones a capital, siendo el mínimo de 3.000 euros.
- Libertad de la denominación social.
- Gran libertad de pactos y acuerdos entre los socios/as.
- Capital social mínimo muy reducido y no existencia de capital máximo.
- No existe porcentaje mínimo ni máximo de capital por socio/a.
- Posibilidad de aportar el capital en bienes o dinero.
- No es necesaria la valoración de las aportaciones no dinerarias por un experto independiente, tampoco su intervención o la de un auditor en ampliaciones de capital.
- Sin límite mínimo ni máximo de socios/as.
- Posibilidad de nombrar Administrador/a con carácter indefinido.
- Posibilidad de organizar el órgano de administración de diferentes maneras sin modificación de estatutos.
- Se puede controlar la entrada de personas extrañas a la sociedad.
- No existe un número mínimo de socios/a trabajadores/as.
- Fiscalidad interesante a partir de determinado volumen de beneficio.
- Posibilidad de fijar un salario a los/as socios/as que trabajen en la empresa, además de la participación en beneficios que le corresponda.

No obstante, se deben tener en cuenta los siguientes inconvenientes:

- Restricción en la transmisión de las participaciones sociales, salvo cuando el adquirente sea un familiar del socio transmitente
- La garantía de los/as acreedores/as sociales queda limitada al patrimonio social.
- Obligatoriedad de llevar contabilidad formal.
- Complejidad del Impuesto sobre Sociedades.
- No hay libertad para transmitir las participaciones.
- Necesidad de escritura pública para la transmisión de participaciones.
- En cuanto a la gestión, mayores gastos que el empresario individual o las comunidades de bienes o sociedades civiles.
- Los/as socios/as siempre son identificables.
- No puede emitir obligaciones.
- No puede cotizar en Bolsa.
- La falta de ejercicio de la actividad durante tres años consecutivos es causa de disolución.

Este tipo de sociedad exige la necesidad de que alguien ejerza las funciones de administrador, en este caso y por motivos obvios, esta figura recaerá sobre la madre que deberá darse de alta como autónoma.

El capital social será de 385.270 euros participando los dos socios a partes iguales al 50%. Todos los socios que superan el 33% del capital deben ser autónomos.

9. ANÁLISIS DAFO Y CAME

DEBILIDADES	AMENAZAS
La empresa es desconocida Extensa normativa que hay que observar Instalaciones ociosas en caso de baja ocupación Demanda estacional Lejanía al centro urbano. Barrio rural	Servicio muy similar al de la competencia. Cambios en la regulación. Posible moda pasajera
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Actividad recreativa y terapéutica Protección del medioambiente Favorece el consumo responsable y la dieta saludable Propuesta innovadora con la introducción de componente tecnológico	Sector emergente Incremento moderado de la demanda Ferias dedicadas a la agricultura ecológica Destrucción de algunos huertos competencia nuestra en la riada del Ebro del año 2014

Una vez que tenemos el diagnostico del DAFO podemos ver nuestros puntos fuertes y las debilidades por lo que estableceremos estrategias utilizando el **Análisis CAME** (Corregir, Afrontar, Mantener y Explotar)

- Corregir las debilidades
 - La empresa es desconocida, pues aún no opera en el mercado. Se llevará a cabo una estrategia de comunicación para dar a conocer la empresa. Una vez que se hay captado la primera clientela, se deberán realizar acciones de fidelización de la misma
 - Instalaciones ociosas en caso de baja ocupación. Habrá que ser muy agresivo en el plan de comunicación para atraer demanda. Hemos observado en la competencia el aspecto desolado que proporciona al conjunto la existencia de un gran número de parcelas vacías. Como hemos encontrado algún minorista que se ha ofrecido a vender nuestros excedentes, en el caso de parcelas ociosas de forma reiterada,

cultivaremos y venderemos la cosecha generada con el fin de aparentar una mayor ocupación y conseguir rentabilidad a esa parcela.

- Demanda estacional con picos en verano y menor actividad en invierno. Se escogerán estos meses para los cursos de formación
- Hemos observado que los huertos lejanos al centro urbano tienen una ocupación sensiblemente inferior; habrá que ser muy agresivo en el plan de marketing
- El mayor problema de la empresa es que su situación es en un barrio rural. Se produce un doble problema, por un lado los vecinos de los alrededores no van a ser los clientes de nuestra huerta ya que la gran mayoría tienen su propio campo donde cultivan sus alimentos y por otro lado los propios vecinos de Villamayor pueden imitarnos y crear su propio huerto urbano; afortunadamente la ubicación de nuestro establecimiento es privilegiada ya que está de los primeros que te encuentras al llegar en coche o andando desde la parada del autobús.

- Mantener las fortalezas

- Actividad recreativa, terapéutica y totalmente respetuosa con el medioambiente, son los elementos que hay que poner en valor.
- Una vez que nos hemos certificado como huerto ecológico, no podemos perder esta certificación. Importancia de transmitir la importancia de este factor a los clientes
- Transmitir en la estrategia de comunicación el consumo responsable y la alimentación saludable

- Explotar las oportunidades

- Sector emergente: la agricultura ecológica ha seguido en la última década un crecimiento positivo, la potencialidad de este sector es indudable
- Incremento moderado de la demanda: la demanda de huertos ecológicos es un hecho patente principalmente en España. En ello influye el envejecimiento de la población.
- Organización de varias ferias dedicadas a la agricultura ecológica
- Dada nuestra situación física y tras la destrucción de algunos huertos competencia nuestra en la riada del Ebro del año 2014, es posible

arrebatar a estos usuarios que sigan queriendo tener su propio huerto pero en una zona mas segura

- Afrontar las amenazas
 - Servicio muy similar al prestado por los huertos sociales de iniciativa pública. Se puede convertir en una oportunidad atendiendo a la demanda insatisfecha por ellos
 - Cambios en la regulación. Es fundamental disponer de la normativa actual.
 - El mayor medio es que nuestro proyecto sea resultado de una moda pasajera, el hecho de que los principales consumidores de huertos urbanos sean personas jubiladas nos proporciona incertidumbre de futuro ¿Qué pasará dentro de 5-10 años cuando estas personas ya no estén en condiciones de cultivar la tierra? ¿Dentro de 5-10 años la agricultura seguirá siendo una forma de ocio entre los nuevos jubilados? Por esta razón la empresa debe tener en mente el dirigirse también a los profesionales y la gestión de huertos virtuales

10. PLAN DE MARKETING

10.1 LOS PRECIOS

Los precios se han establecido en función de los precios de la competencia y los costes del negocio.

El precio de alquiler de la parcela es de 0,5 €/m² + IVA de cuota fija mensual, resultando el precio según el tamaño de la parcela. En caso de que el arrendatario elija el pago anual de la cuota el arrendador aplicará un descuento de un 5% sobre la cuota mensual.

Del estudio de la competencia hemos observado que para algunos usuarios 50 metros se les queda pequeños y necesitan más terreno¹⁰. Algunos competidores ofrecen un descuento por el alquiler de mas terreno por lo que nosotros ofreceremos un descuento de 5 € por cada parcela individual adicional en el caso de arrendar parcelas más grandes.

Tamaño parcela	Mensualidad	Cuota anual
50 metros	25	285
100 metros	45	513
150 metros	65	741
200 metros o superior	85	969

Los precios de los huertos virtuales se incrementarán en la misma cantidad que incrementan los precios de apoyo a los huertos físicos y estarán establecidos en 9,25€

10.2 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

La prestación de los servicios se va a realizar a través de dos canales:

- Directo por la venta directa al cliente final: La prestación del servicio se realizará eminentemente en la finca y la venta a través de la red: A los usuarios de los huertos virtuales se incluirá la entrega de la producción a domicilio a través de la subcontratación de una empresa de transporte en el caso de que el consumidor no sea de Zaragoza; en caso contrario lo haremos con la furgoneta de la familia (el coste se repercutirá al usuario)

¹⁰ Además de dar servicio a los profesionales, este es el motivo por el que hemos agrupado las parcelas de 4 en 4

- Indirecto corto al existir un único escalón, el minorista o tienda especializada, entre nuestra unidad productora y los consumidores finales

10.3 COMUNICACIÓN Y PROMOCIÓN

El plan de comunicación se caracteriza por los siguientes aspectos:

Objetivos que se persiguen: Atracción de clientes y entrada en el mercado.

Público objetivo: El plan de comunicación estará constituido por el perfil de los siguientes clientes potenciales:

- Particulares, principalmente personas jubiladas con edades comprendidas entre 60 y 80 años.
- Particulares usuarios de las nuevas tecnologías, con un rango de edad bastante inferior.
- Minoristas y tiendas especializadas (herboristerías, tienda de productos ecológicos, tiendas de comercio justo, etc.)

Mensaje: El mensaje que se quiere transmitir se centra en poner en valor la satisfacción de cultivar alimentos ecológicos a través de una actividad social y saludable, cuyos frutos compensan el coste del servicio

Comunicación: La imagen corporativa se identificará con la filosofía de la empresa la cual se centra en el respeto medioambiental, la vida saludable y los valores de la realidad rural. Además, se mostrarán los logos oficiales de los certificados de la alimentación ecológica

La comunicación se canalizará a través de las siguientes estrategias:

- Marketing one to one: personalización de la oferta y el mensaje de la empresa en función de las necesidades de la clientela utilizando acciones publicitarias directas, en este caso, y dado nuestro cliente objetivo pondríamos carteles en los hogares de día y residencias de ancianos de la CCAA; además de anuncios en blogs y páginas web relacionadas con la naturaleza y huertos urbanos
- Marketing indirecto, en este negocio es muy importante la comunicación a través de las recomendaciones de terceras personas. Para ello, se utilizarán las posibilidades que permiten las redes sociales, blogs, etc.

- Marketing relacional, a través de las ferias agrícolas, mercados medievales y haciendo contactos con asociaciones del sector de la alimentación ecológica

Este plan se pondrá en marcha antes de la puesta en funcionamiento de la empresa. Va a suponer un coste inicial importante si se quiere lograr ocupar la mayor parte de las parcelas.

Medio: El medio de comunicación va a ser claramente diferente dependiendo del sector de población al que queremos llegar:

- Personas Jubiladas: A pesar del avance y penetración de la tecnología nuestros mayores se han quedado un poco retrasados en este aspecto. A ellos será fundamentalmente dedicada la estrategia de comunicación one to one y la estrategia de marketing indirecto. Como hemos dicho acudiremos a ellos en forma de carteles en casas de día, ambulatorios médicos, etc.
- Minoristas y profesionales: Personalizar la oferta, de hecho tenemos varios minoristas que no estando tan interesados en cultivar su propia verdura si que estarían interesados en vender los excedentes en sus puestos
- Huertos ecológicos: Una vez creada nuestra página web, nuestra empresa empezará a darse a conocer en foros de agricultura ecológica y darse a conocer en redes sociales

10.4 PLAN DE ACCIÓN

Aunque nuestro estudio tiene una duración de 5 años, los mayores gastos se realizan en el primer año o incluso antes ya que muchos elementos de inversión o el plan de marketing empieza a realizarse antes de empezar la actividad.

La huerta impone el ritmo de trabajo al que amoldaremos el resto de actividades previstas. Y como el invierno es el de descanso de la tierra, es el que debemos aprovechar para organizar todas las cuestiones necesarias para poner en marcha el huerto en esta primavera.

- Las actividades planificadas antes de empezar la actividad son las siguientes:
 1. Aprobación proyecto técnico. Duración estimada 2 meses
 2. Búsqueda de financiación: Duración estimada 6 meses.
 3. Campaña de marketing inicial. 6 meses
 4. Acondicionamiento del terreno. Duración estimada 1 mes
 5. Solicitud de subvenciones. Duración estimada 2 meses.
- Plan de legalización de actividades
 - Obtención del CIF
 - Alta en censo de operaciones económicas
 - Inscripción de la empresa en la Seguridad Social
 - Afiliación y alta del administrador
- Plan comercial: la empresa ya tiene definidas sus políticas de servicios y su imagen corporativa, los cuales va a potenciar a través de la web corporativa donde va a alojarse la plataforma de huertos virtuales. Las actividades de promoción y marketing se desarrollarán a lo largo de los 5 años de estudio.

11. VIABILIDAD DEL PROYECTO. VALORACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO

Un proyecto de estas dimensiones necesita una suficiente dotación de recursos del que hemos realizado nuestro presupuesto inicial

11.1 BALANCE INICIAL

Activo		Patrimonio Neto y Pasivo	
Aplicaciones informáticas	12.000,00	Capital Social	385.270,00
Terreno	312.000,00	Deudas Ent. Crédito c/p	17.740,88
Construcciones	12.000,00	Deudas Ent. Crédito l/p	185.264,12
Instalaciones técnicas	160.000,00		
Utillaje y mobiliario	4.500,00		
Equi. Información	2.500,00		
El. Transporte	42.275,00		
Otros	4.000,00		
Mat. Primas	9.000,00		
Tesorería	30.000,00		
Total	588.275	Total	588.275

Aplicaciones informáticas:

- Inversiones en software, incluye programas de ofimática y gestión de la empresa.
- Inversión para el alojamiento y dominio para la creación de la plataforma virtual.

Terrenos: Terrenos agrícolas cercanos en la mayor medida posible al área metropolitana. El terreno debe disponer de cerramiento para garantizar el seguimiento de la actividad de la huerta. Debe ser un cerramiento ligero, que no suponga un obstáculo para visibilizar en todo momento lo que sucede dentro del huerto, de forma que éste quede integrado en la vida del barrio. Como hemos dicho el proyecto se va a desarrollar en una finca rural propiedad de la familia. El terreno ya dispone de cerramiento.

Construcciones: Se ha previsto la colocación de varias casetas de obra y la construcción de un pequeño refugio

- Una pequeña oficina donde atender a los clientes y llevar la administración
- Zona de casetas de almacenamiento de material común y pequeña oficina.
- Zona de descanso. Se dispondrá de una barbacoa, una mesa y una zona cubierta
- Aseos.

Instalaciones técnicas, maquinaria y herramientas: Se incluirán en esta partida los equipos y las herramientas necesarias para el cuidado de los huertos

- Agua de riego: Deberá contarse con toma de agua de riego en la parcela. La parcela cuenta con dos aportaciones de agua: un pozo propio y conexión a la acequia que proporciona agua cada 15 días.
- Sistema de riego: Para que los huertos dispongan de agua hay que construir un sistema de riego, el planteado será por goteo o por manguera exhudante, a fin de minimizar el gasto de agua y dar más coherencia al aspecto ambiental del proyecto. El sistema de riego consiste en una bomba de riego, depósitos de agua y sistema de tuberías para llevar el agua desde la toma hasta los huertos
- Agua potable y luz: Ya que en la otra acera hay construidas torres habitadas y la zona dispone de agua potable y luz, se procederá a la acometida de estos elementos para ofrecer en las zonas comunes baños y tener electricidad para la pequeña oficina
- Un motocultor o motoazada será necesario para la preparación del suelo de las parcelas.
- Una biotrituradora, con la que se aprovecharan los restos de los huertos para hacer abono. De esta manera, se reducirá el gasto en abono.
- Aperos necesarios para el trabajo hortícola. Todas las herramientas que se precisen serán de tipo manual, evitando el uso de maquinaria industrial en la medida de lo posible. Las herramientas de labranza incluyen azadas, rastrillos, carretas, picos, palas, machetes, cubetas entre otros.

Utillaje y mobiliario

- Para la pequeña oficina será necesario adquirir una mesa de trabajo, unas sillas, estanterías y armarios.

- El utillaje comprenderá los útiles necesarios para las labores de cultivo además del material de oficina necesario para iniciar la actividad (archivadores, papel, bolígrafos)

Equipos informáticos: Un ordenador portátil, impresoras, periféricos

Elementos de transporte: La familia cuenta con un monovolumen que se utilizará como elemento de transporte del abono y semillas así como la entrega del producto de los huertos virtuales de la zona de Zaragoza y alrededores.

Otros: Se incluirán los proyectos técnicos necesarios de planificación, registros y certificaciones

Materias primas y otros aprovisionamientos:

- Compost: a fin de generar el soporte de suelo adecuado para el cultivo, es preciso incorporar una cantidad suficiente de compost al terreno.
- Sistema de cultivo: basado en los principios de la agricultura ecológica y el de 'bancal profundo', este sistema de cultivo permite un mantenimiento más cómodo de la huerta, una mayor productividad por unidad de superficie y un control más preciso del riego y de las hierbas adventicias.
- Plantas, semillas: Los plantones del primer año, o las semillas para la producción de planta de los siguientes, se proveerán preferentemente a través de redes de intercambio de semillas. De esta forma garantizaremos la utilización de variedades locales y/o adaptadas a las condiciones del terreno, así como la recuperación de estas variedades.

Tesorería: Estimación de la cantidad de dinero necesaria para mantener la actividad empresarial durante el primer ejercicio en función de los cobros y los pagos que se vayan produciendo

Capital social: Lo formaran tanto las aportaciones no dinerarias como las dinerarias. Está formado por 30.000 euros en efectivo, el terreno, la motoazada y el medio de transporte

Financiación propia

385.270,00

Terreno	312.000,00
Elemento de transporte	42.275,00
Motoazada	995,00
Tesorería	30.000,00

11.2 FUENTES DE FINANCIACIÓN

Para la cantidad restante necesaria para la inversión y liquidez se solicitará un préstamo a largo plazo

Deudas Entidades Crédito: Estará constituido por el capital necesario para la puesta en marcha del negocio y que solicitaremos a un banco

Financiación ajena necesaria

203.005,00

Créditos y préstamos bancarios	203.005,0 €
Duración	20 años
Tipo interés	2,96%

Con estas condiciones la anualidad es de 13.594,71 €

11.3 CRECIMIENTO PREVISTO

Como hemos dicho en puntos anteriores, los huertos cercanos al área metropolitana tienen una ocupación casi completa, mientras que los huertos alejados tienen una ocupación sensiblemente inferior, sin embargo, como demuestra Ebrojardin con la promoción adecuada un perihuerto puede tener el mismo nivel de ocupación que un huerto urbano; y alcanzarlo muy deprisa. Ebrojardin cuenta con la ventaja de mantener el vivero como actividad, como nosotros nos contamos con esa actividad consideramos que nuestro crecimiento será mas lento. Dada la oferta que pensamos ofrecer nuestro objetivo al cabo de cinco años es estar al 75% de la ocupación.

El primer año será en el que la empresa intente introducirse en el mercado. La empresa iniciará su actividad el 1 de enero.

Se sabe que la demanda de los huertos es algo estacional, siendo muy superior a la oferta en verano, e inferior a la misma en invierno.

El primer año como año de introducción, será el más difícil y no conseguiremos cubrir más del 5% de capacidad. A partir de entonces y gracias a nuestras campañas de

marketing y el boca a boca nuestra oferta se irá cubriendo proporcionalmente hasta el 5 año donde conseguiremos la oferta media de mercado

CRECIMIENTO PREVISTO

Ocupación mensuales prevista	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ocupación prevista	5,0%	10,0%	55,0%	65,0%	75,0%
Parcelas ocupadas	8	16	88	104	120

39

11.4 RENTABILIDAD

A la hora de llevar todos los datos para calcular cual sería nuestro umbral de rentabilidad, o el punto a partir del cual nuestro proyecto daría beneficios,

Nuestra estructura de gasto corresponde a la del siguiente esquema, habiendo formalizado dos líneas de gastos, una en fijos y otra en variables, de un 10% del total de gastos. Estas líneas corresponden a gastos no previstos, y variaciones reales de precios con respecto a los presupuestados

Estudio de Viabilidad: Huertos Portoles

GASTOS ANUALES

83.581,09

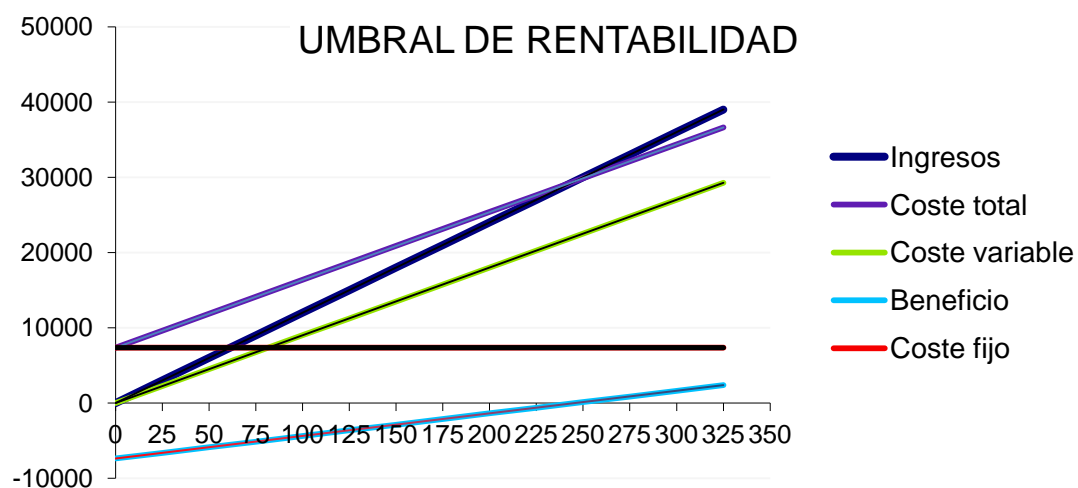
GASTOS FIJOS	80.325,09
Anualidad de luz	720,00
Anualidad de telecomunicaciones	720,00
Agua corriente	312,00
Ecociudad	62,76
IBI	1.190,00
Seguros	450,00
Hosting servicios internet	3.000,00
Sueldos brutos emprendedores	24.000,00
Seguridad Social del emprendedor (32%)	7.680,00
Anualidad prestamo	13.594,71
Amortizacion inversiones	24.782,14
Otros gastos	3.813,48

GASTOS VARIABLES	3.256,00
Compra Semillas	800,00
Agua riego	960,00
Transporte	1.200,00
Otros gastos	296,00

Por lo que el umbral de rentabilidad para el proyecto es

Precio de venta por unidad	25,00
Costes variables unitarios	20,35
Costes fijos	80.325,09
Umbral de rentabilidad (unidades mensuales)	287 unidades

Estudio de Viabilidad: Huertos Portoles



12.CONCLUSIONES

El proyecto tal cual lo tiene pensado la emprendedora no es rentable.

Vamos a estudiar las partidas mas importantes para ver diferentes opciones para que el proyecto fuese rentable:

- Tener mas espacio disponible para alquilar.

Para lograr esto tenemos varias opciones,

- Aprovechar al máximo el terreno disponible eliminando zonas comunes. Aun convirtiendo completamente los 6.300 metros de zonas comunes en parcelas sin sufrir mermas, nos faltaría terreno. Tenemos un resultado de 126 parcelas adicionales que sumadas a las 160 iniciales nos da un resultado de 286 unidades y el punto muerto esta en 287.
 - Eliminando la nave industrial, requiere de una inversión muy fuerte, no sólo es tirar la nave, también quitar el suelo de hormigón para hacerlo cultivable.
 - Comprar parcelas colindantes, en estos momentos no hay ninguna a la venta
- Dar uso a la nave industrial, se había barajado el usarla como almacén de caravanas o alquiler de trasteros, es necesario transformarlo de recurso ocioso a recurso productivo.
 - Disponer de mas capital o estar menos endeudada. En nuestro proyecto los recursos propios son el 65% del capital necesario. Ni siquiera aumentando este porcentaje hasta un 90% resultaría atractivo.
 - La instalación técnica requiere de una gran inversión.
 - El sistema de riego es la inversión mas elevada, se pude estudiar otra forma mas económica, por lo que también le reduciría la cuantía a endeudarse. Si cambiamos el depósito piscina de agua por una serie de depósitos de plástico con capacidad de 1.000 litros cada uno para poder dar agua a las parcelas la inversión se reduce aunque el resultado final es de peor calidad.
 - Renunciamos a traer la acometida de agua potable para ofrecer baños para los clientes.

- Renunciamos a traer la acometida de luz eléctrica necesaria para la pequeña oficina. Es necesario además cambiar la bomba de agua por una de gasolina que va en contra de nuestros principios de agricultura ecológica

Aún haciendo esto seguimos necesitando mas parcelas que las disponibles para alquilar.

- No ofrecer servicio de alquiler de huertos virtuales. Renunciamos a un servicio innovador que nos distingue de la competencia siendo que la inversión necesaria tampoco es tan importante. No necesitamos los servicios de internet, tampoco la furgoneta para entregar la cosecha que forma parte de nuestro capital de forma que no nos ahorramos sus gastos de mantenimiento
- Que el proyecto no constituya la fuente principal de ingresos de los emprendedores.
- Quizá sea un proyecto unipersonal y no para dos socios.
- No ofrecer semillas.

Fusionando los tres puntos anteriores, proyecto para un socio que no constituye su principal fuente de ingresos, y de la que sólo espera obtener unos rendimientos de 6.000 euros

El punto muerto se queda en 193 unidades, que está dentro de los límites si además eliminamos las zonas comunes. Sin embargo quitamos valor añadido a nuestro producto ya que no ofrecemos semillas.

Podría ser válido para el hijo del emprendedor siempre y cuando las ayudas por su dependencia fuesen su fuente principal de ingresos y pudiese quedarse solo al frente del proyecto.

La combinación de factores para hacer que el proyecto sea rentable en el terreno disponible son:

- Aportar mas capital propio
- Sustituir la instalación técnica
- No prestar el servicio de huertos virtuales
- No proporcionar semillas
- Un único emprendedor.

Esta combinación da un resultado de 107 parcelas. Sin embargo la pérdida de ventajas añadidas explicadas con antelación hace que no recomendemos esta opción.

Teniendo en cuenta que el negocio está pensado como fuente de ingreso para el chico y tal como hemos explicado en el apartado de problemática, el hecho de que sea válido para un único emprendedor, sin la ayuda de su madre tampoco lo consideramos viable.

13. ACTIVIDADES ADICIONALES DESECHADAS

En el desarrollo de este plan de viabilidad hemos desechado unas actividades inicialmente previstas por la emprendedora. Estas actividades y los motivos por los que han sido desechadas son:

Huerto educativo¹¹:

Ofertar a los centros educativos de primaria el espacio del huerto como espacio educativo donde poder llevar a los niños a conocer los huertos, las actividades relacionas con la labor de campo y que supieran cómo es el proceso que sufren los alimentos antes de llegar al supermercado.

Esta actividad se desecho al descubrir en un colegio infantil una superficie de tierra con un letrero. Al acercarme a mirar vi que el letrero era de la Red de Huertos Escolares e investigando en la página web de ayuntamiento vimos que habíamos tenido la misma idea y que existen colegios con un espacio dedicado al cultivo de huertos para que los infantes puedan conocer el proceso de cultivo de los alimentos que consumen, estando el instituto de referencia de la localidad adscrito. Existe incluso un concurso nacional de huertos escolares¹²

Animales:

También se había pensado en reservar una parte del terreno para cría de animales de forma comunitaria. Se ha desechado la idea por la complejidad en la definición de la idea. ¿Qué tipo de animales? Debían dedicarse parcelas a la cria de animales en lugar de al cultivo de tierra ¿En qué condiciones? Dados la cantidad de interrogantes surgidos y a la espera de ver cómo funciona realmente el proyecto se ha procedido archivar este proyecto y se da la opción de que cada cliente si lo desea crie sus propios animales dentro de unas condiciones establecidas en las normas de uso.

¹¹ <http://www.zaragoza.es/ciudad/medioambiente/educacionambiental/huerta.htm>

¹²

http://www.heraldo.es/noticias/aragon/zaragoza_provincia/zaragoza/2014/11/16/huerto_puede_aprender_tanto_como_clase_322151_301.html

14.ANEXOS

CONTRATO ARRENDAMIENTO

CONTRATO AUTORIZACIÓN BANCARIA “SEPA”

CONTRATO CONDICIONES DE USO

PLANO DE SITUACIÓN

En Zaragoza a ____ de _____ de 201__

REUNIDOS

DE UNA PARTE, en concepto de **ARRENDADOR**,
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX con domicilio en Zaragoza, con N.I.F./C.I.F
XXXXXXX, en representación de empresa Huertos Portoles con CIF XXXXXXXX

DE OTRA PARTE, en concepto de **ARRENDATARIO**,
« _____ », con
domicilio en « _____ »,
calle « _____ », con
N.I.F./C.I.F « _____ »,

Ambas partes convienen el **ARRENDAMIENTO** de las Parcelas _____ de _____
metros cuadrados de terreno cada una de ellas, que pertenecen a la finca sitas en el
Camino del Saso s/n; Polígono 52, Parcela 84 del término de Villamayor de Gállego de
la ciudad de Zaragoza.

CONDICIONES GENERALES

1ª. Régimen jurídico.

El presente contrato se rige por lo expresamente acordado por las partes, siempre que no
se oponga a la Ley. Supletoriamente, regirá el Código Civil y, en su defecto, los usos y
costumbres que sean aplicables.

No se puede modificar el límite del huerto ni cederlo ni traspasarlo. En caso de que otro usuario autorizado del huerto vaya a asumir la titularidad del huerto será necesario firmar un nuevo contrato.

2ª. Duración.

El presente contrato tendrá una duración de por meses completos (del día 1 a final) prorrogable mes a mes. **El inicio del contrato se produce en el mismo momento en que el arrendador se hace cargo del mismo o se cobra la primera mensualidad.**

El arrendatario tendrá derecho a dejar el huerto en cualquier momento de la duración del contrato, con un preaviso que deberá producirse antes del día 21 del mes anterior.

El arrendador podrá rescindir el contrato con un preaviso de tres meses y el arrendatario estará liberado del pago de la renta de los dos últimos meses.

A la terminación del arrendamiento, cualquiera que fuera su causa, el arrendatario habrá de devolver el huerto a la libre opción del arrendador, bien en las mismas condiciones en que ahora lo toma, o bien dejando incorporadas en él cuantas obras de mejora haya podido efectuar, sin derecho a indemnización alguna. El arrendador deberá dejar el huerto libre de plantas y en condiciones de limpieza y presentación similares a las que se le entregó al inicio del contrato.

Al abandonar la parcela, el arrendatario deberá dejarla limpia de vegetación y retirar cualquier tipo de instalación de riego, quedando únicamente el grifo con el que se recibió. A la devolución de la parcela y una vez comprobado el buen estado y limpieza de aquella, el ARRENDADOR reintegrará la fianza que recibió del TITULAR antes de entrar este a la parcela.

La entidad gestora podrá suspender el contrato al TITULAR cuando concurra alguna de las causas siguientes:

I. Falta de pago de la renta.

II. Alteración grave o reiterada de la convivencia en los huertos.

III. Incumplimiento de las normas anteriores fijadas en este contrato o de la normativa acordada para el uso de los huertos, y en su caso, cualquier situación que produzca un problema grave para la instalación.

3ª. Precios

Se depositará una fianza por importe de una mensualidad al inicio del contrato que se devolverá a la terminación del contrato. ¿Renta o responsabilidad?

El precio de alquiler de la parcela es de 0,5 €/m² + IVA de cuota fija mensual, resultando el precio según el tamaño de la parcela. En caso de que el arrendatario elija el pago anual de la cuota el ARRENDADOR aplicará un descuento de un 5% sobre la cuota mensual.

También habrá un descuento de 5 € por cada parcela individual adicional en el caso de arrendar parcelas más grandes.

Tamaño parcela	Mensualidad	Cuota anual
50 metros	25	285
100 metros	45	513
150 metros	65	741
200 metros o superior	85	969

El arrendatario facilitará un número de cuenta al ARRENDADOR y autorizará la domiciliación bancaria de la cuota, con el documento de AUTORIZACION DEL SEPA.

La renta se pagará por meses anticipados, dentro de los 10 primeros días del periodo correspondiente. Una vez cobrado el periodo no se harán devoluciones por baja.

En caso de devolución del recibo los gastos irán por cuenta del arrendatario al que se girará el próximo recibo con los gastos de gestión de cobro. Si transcurridos 45 días, el recibo no se hubiera abonado, el contrato se dará por rescindido y la parcela en el estado que se encuentre y su contenido pasarán a ser propiedad del arrendador.

Serán de cuenta del arrendatario todos los gastos que se ocasionen al arrendador por el incumplimiento del presente contrato o por la morosidad en el pago de la renta pactada, tanto de Letrados como de Procuradores, aunque su intervención no sea preceptiva, todo

ello en concepto de daños y perjuicios, sometiéndose a los Juzgados y Tribunales de la Ciudad de Zaragoza con renuncia a cualquier otro fuera que pueda corresponderles.

La renta se actualizará anualmente con los datos del IPC o mecanismo que en derecho le sustituya. En todo caso, el arrendador se reserva el derecho a su aplicación cuando sea favorable a este.

Dentro del precio de arrendamiento se incluye el costo de consumo de agua, pudiéndose regar siempre que se desee.

Se proveerá, sin cargo añadido, de fiemo de primera calidad.

4.ª Uso de los Huertos

El arrendatario tendrá derecho al uso de la parcela arrendada para los fines de huerto ecológico.

En el caso de que un huerto se encuentre en estado de abandono y resulte lesivo para los vecinos o sus cultivos, el arrendador podrá rescindir el contrato unilateralmente sin el preaviso especificado. De la misma forma el arrendador podrá rescindir el contrato de los arrendatarios que incumplan las normas o que sus actividades resulten manifiestamente molestas para el resto de los usuarios.

El ARRENDADOR se obliga a realizar todas las obras y reparaciones necesarias con el fin de conservar la finca en estado útil para el aprovechamiento o explotación a la que se destina la finca.

Los usuarios de la instalación, TITULAR y USUARIOS AUTORIZADOS, pueden hacer uso únicamente de su huerto adjudicado y de los espacios comunes de la instalación. Queda prohibida la entrada y extracción de hortalizas en los huertos ajenos sin el permiso de sus usuarios responsables. A su vez, se respetarán el resto de vegetación (árboles frutales, medicinales y aromáticos) de las zonas comunes. El incumplimiento de esta norma puede ser motivo de sanción económica y rescisión de contrato.

El TITULAR acepta la NORMATIVA DE USO de los huertos para aquellos aspectos no contemplados en el presente contrato. La misma se dispondrá en las oficinas centrales para consulta de todos.

5.ª Reglamentación y funcionamiento.

Los huertos se regirán por un reglamento que irá confeccionando el arrendador en función de las necesidades de los usuarios y siempre con el objeto de facilitar la convivencia y el buen funcionamiento de la actividad. El reglamento y sus modificaciones se harán públicos para el general conocimiento de los usuarios.

Los usuarios se comprometen a respetar las reglas que los responsables de la actividad establezcan en relación con el uso del agua, los abonos, los fitosanitarios, las herramientas y en general, de cualquier elemento que se les facilite.

Los usuarios se comprometen a seguir las indicaciones que les den los responsables de la actividad, para mantener el orden y asegurar el buen funcionamiento de los huertos.

Así mismo podrán introducirse modificaciones en la NORMATIVA DE USO que permitan el mejor funcionamiento de las instalaciones y el uso y convivencia de sus usuarios, adaptándola a las demandas y propuestas de los usuarios.

El ARRENDADOR podrá aplicar sanciones económicas al TITULAR responsable de su persona y acompañantes por el incumplimiento de las normas de uso y convivencia en la instalación descritas anteriormente, con la cantidad económica suficiente para subsanar el daño material ocasionado a otros usuarios y/o a las instalaciones.

6.ª Responsabilidades

El Arrendador no se responsabiliza de ninguna clase de daños que pudiera sufrir el arrendatario en los bienes depositados en los huertos, aunque tenga su origen en negligencias de los demás inquilinos, o cualquier tipo de defectos en el funcionamiento de los servicios, El arrendatario renuncia a toda reclamación contra la arrendadora como consecuencia de tales y otras causas similares.

La responsabilidad civil y daños ajenos al arrendador que queden fuera de la póliza por posibles daños a terceros durante el tiempo convenido para el arrendamiento corresponderán al arrendatario en caso de ser debidas a su actividad.

7.ª Ley orgánica de protección de datos personales.

De acuerdo a lo establecido en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos que los datos personales serán incorporados a un fichero titularidad de D. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX, con domicilio en la dirección de los huertos, o la que en cada momento facilite el arrendador, y que cumple con las medidas de seguridad exigidas en el Real Decreto 1720/2007, y cuya finalidad es la gestión de las relaciones contractuales arrendaticias reflejadas en el presente contrato. Le informamos que podrá ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, comunicándolo por escrito a la dirección arriba indicada, con la referencia PROTECCION DE DATOS. Sus datos no serán cedidos a terceros salvo que una ley así lo exija.

El arrendador

El arrendatario

Fdo. D. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Fdo. D.

CONTRATO DE AUTORIZACION BANCARIA “SEPA”

Mediante la firma de esta orden de domiciliación, el DEUDOR (TITULAR DEL CONTRATO DEL HUERTO) autoriza (A) al ACREEDOR (EL ARRENDADOR) a enviar instrucciones a la entidad del deudor para adeudar su cuenta y (B) a la entidad para efectuar los adeudos en su cuenta siguiente, siguiendo las instrucciones del acreedor. Como parte de sus derechos, el deudor está legitimado al reembolso por su entidad en los términos y condiciones del contrato suscrito con la misma. La solicitud de reembolso deberá efectuarse dentro de las ocho semanas que siguen a la fecha del adeudo en cuenta. Puede obtener información adicional sobre sus derechos en su entidad financiera.

EL ACREEDOR (EL ARRENDADOR):

Nombre de acreedor:

Dirección:

Código Postal/Población/Provincia:

País: ESPAÑA

EL DEUDOR (TITULAR DEL CONTRATO DEL HUERTO)

Nombre de deudor (TITULAR):

Dirección del deudor:

Código Postal/Población/Provincia:

País del deudor:

Swift BIC:

Número de cuenta IBAN:

Fecha:

Firma del deudor (TITULAR):

TODOS LOS CAMPOS HAN DE SER RELLENADOS OBLIGATORIAMENTE.

CONDICIONES DE USO.

- **El TITULAR es responsable del cumplimiento de la presente normativa** tanto de su persona como del resto de personas que le acompañan y participan de su huerto. En caso de haber alguna incidencia por parte de terceras personas vinculadas, será el TITULAR el responsable de asumir su resolución y subsanación.
- El TITULAR puede invitar a gestionar el huerto a varias personas, amigos y familiares (llamados **USUARIOS AUTORIZADOS**). Estas personas deberán registrarse en el presente contrato o posteriormente en las oficinas. La presencia continuada de personas no registradas, será motivo de sanción al titular del huerto, pudiendo ser motivo de restricción del contrato y pérdida de la fianza. Está permitida la visita puntual de amigos y conocidos no registrados (**VISITANTES**). El titular deberá informar verbalmente al responsable de la entidad a su entrada. La entidad gestora podrá preguntar, siempre que lo estime, al TITULAR responsable sobre el nombre de los acompañantes y visitantes.
- **El uso del huerto será exclusivo para el cultivo hortícola o floral practicado de forma ecológica o integrada, estando expresamente prohibido el uso de productos herbicidas, plaguicidas y abonos químicos no autorizados por la legislación vigente.** Durante el periodo de cultivo del huerto individual se facilitará asesoramiento técnico para resolver las dudas que puedan surgir en la explotación de la parcela.
- **No se permite el cultivo en el huerto de especies arbóreas.** Sólo se permitirá la plantación de frutales si se hace en el eje del huerto y se mantienen, mediante poda, en un tamaño no mayor a 1,75 m.
- El usuario se cuidará de no plantar especies cuyo cultivo o siembra no estuviera permitido por ley.
- El **huerto está señalizado** con balizas y cada uno puede poner el cerramiento que crea conveniente, que no podrá ser fijo (de obra). Se prohíbe expresamente que tenga más de 50 cm de altura para evitar que haga sombra a nuestro huerto o al vecino. A considerar la posibilidad de instalar un sistema cortaviento.
- Se podrá cubrir parte de la parcela con **invernadero** tipo túnel de una altura inferior a 50 cm. y ocupando un máximo de un 25% de la parcela, con el propósito de adelantar o extender la época de cultivo. Nunca se podrán usar

materiales de desecho para esta función. Deberá ser desmontable y será obligatorio retirarlo completamente en épocas en que ya no es necesario su uso. En cualquier caso, deberá informarse para que la entidad gestora compruebe que cumplen con los requisitos estéticos y de seguridad indicados anteriormente.

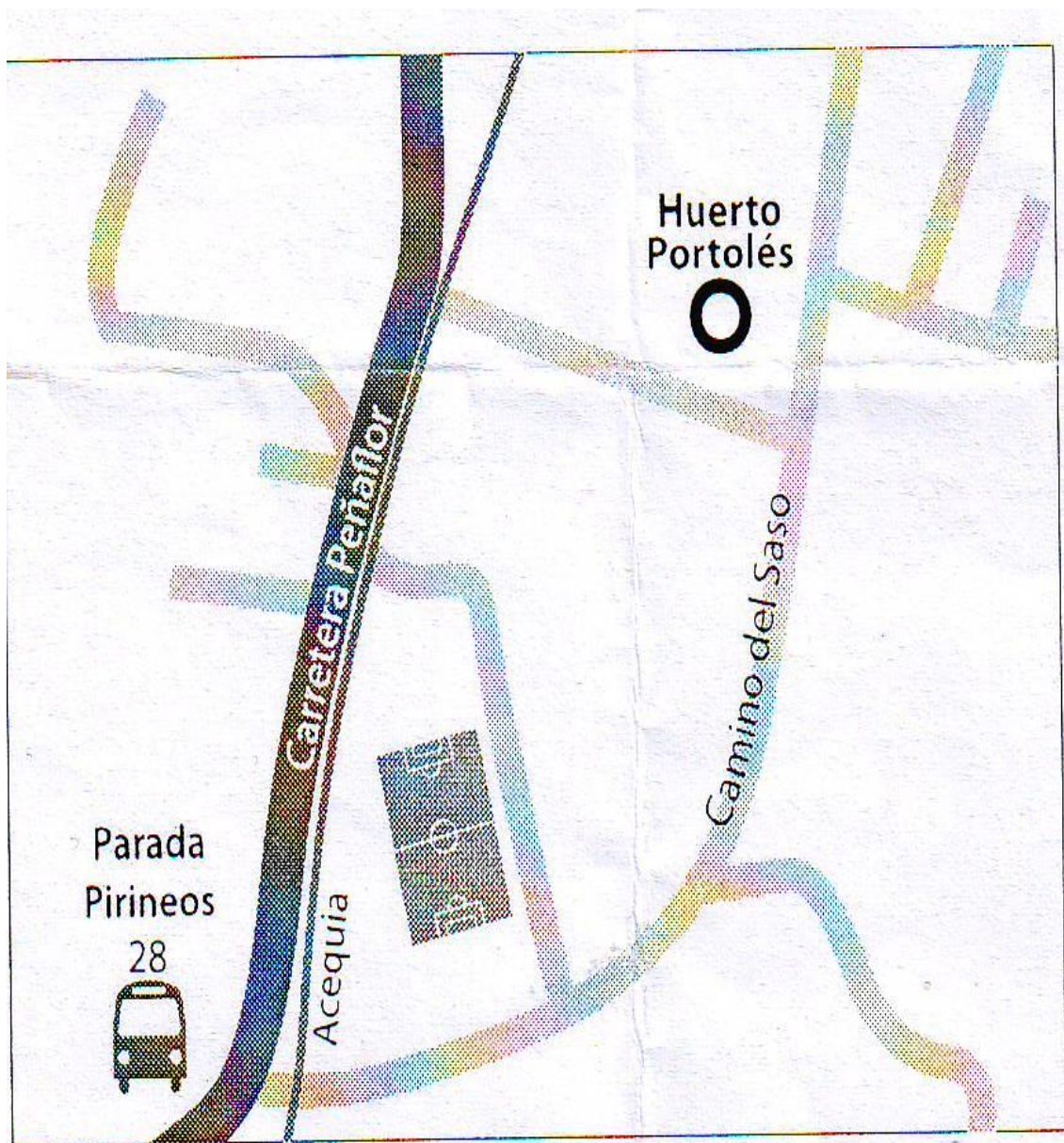
- No se podrá dejar en la parcela de huerto y espacios comunes herramientas y utensilios de forma no controlada y supervisada cuyo uso irresponsable pueda provocar riesgos a terceros.
- **Queda prohibido el uso de productos y elementos peligrosos** para la salud, la naturaleza y los usuarios, como elementos punzantes, oxidados o con posibilidad de ello.
- **El Huerto tiene una toma de agua con grifo** y el sistema de riego de cada huerto es por cuenta del arrendatario. Se aconseja la instalación de un goteo automatizado, como manera más cómoda y ecológica de realizar la tarea.
- **El Agua está incluida en el precio** y estará disponible todos los días de la semana, siempre dependiendo de la disponibilidad y las condiciones que fije el sindicato de riegos y/o la Confederación Hidrográfica del Ebro, y exceptuando las causas de fuerza mayor como robos, averías y cualesquiera otras circunstancias no previsibles o ajenas al arrendador.
- El TITULAR se compromete a hacer un **uso responsable del agua de riego**. En caso de uso no responsable del sistema de riego de forma continuada, puede ser motivo de la entidad gestora para aumentar al titular el coste mensual de alquiler hasta una cantidad que sufrague el consumo de agua que realiza.
- La retirada de los desperdicios y basuras que produzca cada usuario serán retiradas por él mismo y será sancionable, incluso con la rescisión de este contrato, arrojar basuras en el terreno de los huertos o sus inmediaciones.
- Los residuos generados en la actividad del huerto se depositarán de forma separada en los bidones-contenedor dispuestos para ello (papel y cartón en el contenedor azul; envases, plásticos y latas en el contenedor amarillo; materia orgánica en el espacio acondicionado). Se realizará un aprovechamiento y recogida selectiva de la materia orgánica producida para la realización de compostaje para su posterior uso común.
- **El asesoramiento es gratuito** para todo aquel que lo necesite en cuanto a épocas de plantación, tipos adecuados y variedades de plantas o semillas, labores

de cultivo, tratamientos, etc. Se realizará por hojas informativas vía email o bien, una vez al mes, directamente en los huertos los días prefijados para ello y que coincidirán con días festivos o sábados y en horario de mañana. En el huerto habrá un tablón de anuncios con las hojas mensuales y se podrán recoger en papel allí mismo. El asesoramiento se realizará para agricultura ecológica o tradicional según el interesado lo demande. Igualmente se recomendarán páginas web y enlaces que hablen de temas agrícolas que interesen.

- También se realizará asesoramiento sobre plagas y se recomendarán los tratamientos indicados por profesionales y siempre autorizados. Igualmente se recomendarán los tratamientos ecológicos que se recomiendan.
- **Se tendrá acceso a herramientas**, tratamientos, plantas y semillas con descuentos sobre el precio de venta, en un acuerdo con los vendedores, Esto se realizará mediante la intermediación del arrendador con los distribuidores o vendedores.
- En los huertos se dispondrá gratuitamente de las herramientas más frecuentes para el cultivo (palas, rastrillos, horca de labrar, etc.) en un número limitado que cubra una parte de la demanda de herramientas en los días de mediana afluencia de hortelanos. Se recomienda como única herramienta la azada y alguna herramienta para plantar. Los rastrillos horcas de labrar, palas... que tienen menos uso, estarán por los huertos.
- La disposición libre de herramientas queda sujeta al buen uso de la misma por parte de todos los usuarios, así como su recogida ordenada tras su utilización en las zonas habilitadas. El usuario es responsable de devolver al lugar habilitado para ello toda la herramienta que use. No podrá dejarla durante la noche en su huerto. En caso de haber una demanda importante del resto de los usuarios, deberá hacer un uso reducido de ella, y facilitar su traspaso a otros usuarios.
- Aparte de la disposición de herramientas y servicios comunes, el usuario será responsable de la adquisición y mantenimiento de los elementos necesarios para el cultivo de los huertos (planteros, semillas, mangueras de riego o sistemas de riego por goteo, herramientas personales, vestuario apropiado, sistemas de tratamiento de plagas ecológicos, arcón para guardar el material personal, etc.), que correrán a cuenta de los usuarios de las mismas.

- No se podrán utilizar herramientas motorizadas para el mantenimiento de la parcela. El objetivo es reducir los ruidos que el huerto infrinja al entorno y al resto de usuarios.
- Para realizar anualmente las labores de preparación de la tierra habrá un motocultor disponible, que por una cantidad moderada, realizará la preparación de la tierra para el año o semestre siguiente.
- **El abono orgánico se proporcionará por el arrendador de forma gratuita.** Igualmente los tratamientos de las plagas más frecuentes y los abonos minerales de uso habitual en agricultura. Los abonos y tratamientos serán usados en cantidades razonables y siempre dentro del huerto asignado.
- Si fuese necesario cesar en la actividad o por decisión del arrendador se rescindiese el contrato, el arrendatario tendrá derecho a un preaviso de tres meses, no pagando los dos últimos como compensación y siempre que el huerto este pendiente de recolección. En el momento de la notificación deberá cesar la actividad de nuevas siembras que no vaya a recolectar en ese plazo.
- **Sólo se permite la entrada de animales** si sus propietarios los llevan de su correspondiente correa, para evitar que puedan causar daño en los huertos.
- En el caso de que se desee el uso de **barbacoa**, ésta no podrá ser fija y se supeditará la posibilidad de uso a la legislación vigente. No se permite la realización de fuego directamente en el suelo.

PLANO DE SITUACIÓN



15.BIBLIOGRAFÍA

Informe: **Valor y volumen de los productos ecológicos de origen nacional en la industria agroalimentaria española.**

Autor: Ministerio de agricultura

Fechado: Junio 2010

Link: [http://www.magrama.gob.es/es/alimentacion/temas/la-agricultura-ecologica/valoraci%C3%B3n_de_la_producci%C3%B3n_ecol%C3%B3gica_espa%C3%B1ola_\(2009\)_tcm7-132015.pdf](http://www.magrama.gob.es/es/alimentacion/temas/la-agricultura-ecologica/valoraci%C3%B3n_de_la_producci%C3%B3n_ecol%C3%B3gica_espa%C3%B1ola_(2009)_tcm7-132015.pdf)

Informe: **Agricultura Ecológica. Estadísticas 2013**

Autor: Ministerio de agricultura

Fechado: 2014

Link: http://www.magrama.gob.es/es/alimentacion/temas/la-agricultura-ecologica/Estadisticas_AE_2013_tcm7-351187.pdf

Red de Huertos Escolares:

<http://www.zaragoza.es/ciudad/medioambiente/educacionambiental/huerta.htm>

Mercado agroecológico de Zaragoza

<http://mercadoagroecologicozaragoza.blogspot.com.es/>

Competencia. Huertos urbanos en Zaragoza

<http://www.hortals.com/>

<http://www.parquegoya.es/comunidad/city/parquegoya>

<http://www.huertolandia.com/>

<http://www.huertosdelebro.com/>

<https://es-es.facebook.com/huertosdemovera>

https://www.facebook.com/pages/Huertos-del-Llano/972764802738261?ref=br_rs

<http://www.ebrojardin.com/>

Links Internet

<http://periodismohumano.com/sociedad/medio-ambiente/prolifera-los-huertos-urbanos-en-espana-2.html>

http://www.heraldo.es/noticias/suplementos/heraldo_del_campo/2015/06/18/dga_agricultores_coinciden_que_debe_haber_tolerancia_cero_regulacion_ecologica_367702_1431024.html

<http://www.ecotumismo.org/ecologia-de-vida/dos-consejos-basicos-a-tener-en-cuenta-para-montar-un-huerto-urbano/>

http://www.heraldo.es/noticias/aragon/zaragoza_provincia/zaragoza/2014/05/30/huertos_ecologicos_futuro_sostenible_290842_301.html

http://www.heraldo.es/noticias/aragon/zaragoza_provincia/zaragoza/2014/05/30/el_programa_life_financiara_dos_proyectos_zaragoza_por_valor_500_000_euros_290837_301.html

http://noticias.lainformacion.com/estilo-de-vida-y-tiempo-libre/jardinaria/el-centro-especial-de-empleo-gardeniers-comienza-a-vender-sus-hortalizas-y-verduras-ecologicas_Mm6YoImvPNBrgmjg6Y57w5/

http://www.heraldo.es/noticias/aragon/zaragoza_provincia/zaragoza/2014/07/02/una_es_cuela_paraagricultores_llega_zaragoza_297027_301.html

http://www.heraldo.es/noticias/aragon/zaragoza_provincia/2014/08/04/una_pareja_quiere_echar_las_raices_nuevo_negocio_huerto_del_abuelo_303026_1101025.html

http://www.heraldo.es/noticias/aragon/zaragoza_provincia/zaragoza/2014/10/29/hortelanos_andar_por_casa_318723_301.html

http://www.heraldo.es/noticias/aragon/zaragoza_provincia/zaragoza/2014/11/16/huerto_puede_aprender_tanto_como_clase_322151_301.html

Huertos urbanos en España

Barcelona

Huertos municipales en Barcelona

http://huertosurbanosbarcelona.wordpress.com/00_huertos-urbanos-cultivando-barcelona/06-los-huertos-del-ayuntamiento-de-barcelona/

Huertos comunitarios http://huertosurbanosbarcelona.wordpress.com/00_huertos-urbanos-cultivando-barcelona/11-huertos-comunitarios/

Madrid

Red de huertos urbanos en Madrid

<http://redhuertosurbanosmadrid.wordpress.com/>

Mapa de huertos urbanos comunitarios:

<http://redhuertosurbanosmadrid.wordpress.com/mapa-huertos-comunitarios/>

Pamplona

<http://www.vivirensarriguren.com/los-huertos-urbanos-de-sarriguren-podrian-estar-listos-a-finales-de-2013/>

Valladolid

Huertos ecológicos de INEA , periurbanos y municipales:

http://www.inea.org/index.php?option=com_content&view=article&id=384&Itemid=895#arriba

Barrio de La Vitoria:

http://www.facebook.com/notifications?clk_loc=6#!/groups/333864690028088/files/

Barrio de los Pajarillos

<http://www.facebook.com/media/set/?set=a.448979735178777.1073741831.215860008490752&type=1>

Portillo:

<http://portilloentransicion.wordpress.com/category/huertos-ecologicos/>

<http://valladolidentransicion.wordpress.com/tag/huertos-urbanos/>

Medina del Campo <http://www.elnortedecastilla.es/20130227/local/valladolid/parados-medina-crean-huertos-201302271142.html>

Vitoria

http://www.vitoria-gasteiz.org/we001/was/we001Action.do?idioma=es&aplicacion=wb021&tabla=contenido&uid=u_14a5f892_12e6abb0446_7f85