BINAS

Banco de Ideas de Negocios Ambientales Sostenibles

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE BROTES

Área de
Desarrollo Sostenible
y Lucha contra el
Cambio Climático

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE BROTES (GERMINADOS EN IV GAMA)

BLOQUE I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO……..3
I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA 3
I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA 3
I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS 6
BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO... 7
II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO 7
II.2- INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL 7
II.2.1- Fase inicial 7
II.2.2- Fase de funcionamiento 10
II.3- INFORMACIÓN ECONÓMICA 11
II.3.1- Inversión mínima inicial 11
II.3.2- Umbral de rentabilidad 12
II.3.3- Datos del mercado 13
II.3.4- Previsión de ventas 13
II.3.5- Periodo de tiempo estimado para el cálculo de la rentabilidad 14
II.3.6- Desglose de costes 15
II.3.7- IPC previsto para ese periodo 17
II.3.8- Amortización 18
II.3.9- Tributos exigibles 18
II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad 19
II.3.11- Argumentos comerciales diferenciación 20
II.3.12- Canales de comercialización. 20
II.3.13- Determinación del precio. 21
II.3.14- Iniciativas de promoción 21
II.3.15- Atención al cliente 22
II.3.16- Ayudas externas 22
II.4- INFORMACIÓN JURÍDICO-ADMINISTRATIVA 24
II.4.1- Figura jurídica 24
II.4.2- Trámites generales 24
II.4.3- Trámites específicos 25
II.4.4- Normativa a tener en cuenta 26

BLOQUE I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA

a- Sector: Agricultura

b- Subsector: Producción

c- Tipo de actividad: Producción y comercializacion de germinados

d- Perfil del emprendedor: Conocimientos técnicos en germinación de semillas y conocimientos basicos empresariales.

e- Mejoras ambientales:

- Reducción del volumen de productos importados y, por tanto, reducción de embalajes, consumo de combustible, huella de CO2 y en general impacto ambiental.
- Posibilidad de empleo de envases biodegradables.

I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA

Los germinados son uno de los pocos alimentos que ingerimos cuando aún están vivos, lo que aumenta enormemente su valor nutricional. Debido a sus importantes propiedades nutricionales, ya que están repletos de vitaminas, encimas y minerales, los germinados son el alimento perfecto para mantener la salud y controlar el peso al mismo tiempo. La germinación es una intensa actividad metabólica, en la que tienen lugar varias reacciones químicas, entre las cuales destaca la síntesis de enzimas. Esta activación de ciertas enzimas se produce cuando se somete a la planta/semillas a ciertas condiciones ambientales (humedad, calor…etc.). Los cambios químicos que ocurren en la semilla al germinar activan una fábrica enzimática poderosa, que no se supera nunca en cualquier estadio posterior de crecimiento. Esta rica concentración enzimática actúa sobre el metabolismo humano al consumir los germinados conduciendo a una regeneración del torrente sanguíneo y de los procesos digestivos.

Los germinados pueden ser obtenidos en cualquier época del año, a diferencia de la producción de otros vegetales, por lo que no se encuentran afectados por la estacionalidad de la producción de otros alimentos. Su ciclo de cosecha es extremadamente rápido, de tan solo una semana y su rendimiento en la cosecha muy grande. Con un solo kilo de semillas de alfalfa se pueden llegar a producir entre 10 y 14 kilos de germinados frescos.

Los germinados son alimentos completos que contribuyen a corregir carencias comunes en nuestra alimentación, especialmente en los últimos tiempos en los cuales la alimentación contiene demasiadas grasas saturadas y azúcares

añadidos debido a nuestro ritmo de vida, lo que garantiza su nicho en el mercado. Su contenido nutricional es equiparable al de las frutas y verduras, pero las superan en cuanto a su riqueza enzimática y en clorofila, muy importante por su acción antianémica, revitalizante y antitóxica.

En los últimos tiempos se ha venido desarrollando una tendencia bastante extendida en cuanto a la alimentación sana, es en este contexto en el que un proyecto de este tipo tendría garantizado su éxito comercial, siempre que las variables y requerimientos comerciales y económicos se cumplan.

Los germinados de cereales y de algunas semillas como el trigo y las pipas de girasol, son ricos en grasas. Mientras la grasa de la harina y del germen de trigo se enrancian muy rápidamente, las grasas en los germinados duran varias semanas. El tan afamado aceite de germen de trigo es roto en fracciones de ácidos grasos esenciales, de los cuales más de un 50% es Omega 6. Mientras que el aceite de girasol es la mejor fuente de ácidos omega 6, los germinados de girasol hacen esas grasas más digestivas y asimilables.

Los germinados destacan por su valor nutritivo de micronutrientes esenciales:

- Vitaminas: En general, los germinados contienen cantidades considerables de vitaminas, sobre todo vitamina C y vitaminas del grupo B
- Minerales: Aunque difieren dependiendo del tipo de semilla, suelen contener calcio, magnesio, hierro, zinc y otros minerales y oligoelementos.
- Enzimas: Los germinados poseen una gran riqueza de enzimas que facilitan la digestión de otros alimentos ricos en proteínas o grasas.
- Clorofila: Los germinados son extraordinariamente ricos en clorofila, que juega un papel importante en el control de la anemia y el aumento de defensas.
- Pocas calorías: Es importante tener en cuenta también que su riqueza nutricional destaca, sobre todo, en micronutrientes, por lo que no engordan ni aportan gran cantidad de calorías.

Los germinados son sobradamente conocidos porque ayudan a prevenir ciertas enfermedades y, en general, favorecen el metabolismo por su acción reconstituyente. Los principales beneficios que producen son los siguientes:

- **Mejoran la digestión:** Las enzimas presentes en los germinados favorecen la digestión de ciertos alimentos pesados, ricos en proteínas o grasas que, normalmente, causarían gases o digestiones pesadas.
- **Festín de enzimas:** El germinado posee una cantidad mucho mayor de enzimas que las semillas, lo que supone un auténtico festín de vida para nuestro organismo.

- **Detoxificación:** Los germinados favorecen la detoxificación de los principales órganos depurativos y la depuración de residuos tóxicos en la sangre. En definitiva, los germinados ayudan a desintoxicar el organismo.
- **Sistema inmunitario:** Los germinados, gracias a su riqueza en clorofila, favorecen el correcto funcionamiento del sistema inmunológico.
- **Colesterol:** Los germinados, como hemos dicho, facilitan la digestión y ayudan en el metabolismo de grasas. Además, son alimentos ricos en micronutrientes y pobres en grasas (excepto los procedentes de semillas oleaginosas, ricos en Omega 3) … por lo tanto, contribuyen a mantener a raya los niveles de colesterol.
- **Salud intestinal:** Los germinados favorecen la salud de la flora intestinal y alivian el estreñimiento,
- **Poderosos antioxidantes:** Los germinados, ricos en micronutrientes cofactores en numerosos procesos fisiológicos del organismo, juegan un papel importante en la lucha contra los radicales libres y la adecuada regeneración celular.
- **Otros:** En general, los germinados contribuyen al buen estado de las arterias, favorecen la salud del sistema nervioso, facilitan el metabolismo en general, estimulan las secreciones pancreáticas, son grandes reconstituyentes y, además, buenos aliados en dietas de adelgazamiento.

Existen varios tipos de germinados, pero no siempre resulta fácil hallar una completa variedad en el mercado de comercialización, aunque cada vez su distribución comercial es más extensa en grandes superficies. Los de judía mungo (mal llamada soja verde), alfalfa, cebolla, rábano…etc. son los más comunes y pueden adquirirse sin problemas. Sin embargo, para obtener otros tipos como los de lenteja, garbanzo, trigo, etc., es necesario desplazarse a comercios especializados.

Estas carencias actuales del mercado, que afectan a la variedad de productos, la especialización en la producción de los tipos de brotes que no se comercializan actualmente o que son más difíciles de encontrar por parte de los clientes y la posibilidad de garantizar un suministro diario del producto fresco, son los principales argumentos comerciales de la iniciativa de negocio propuesta en esta ficha, que consiste en la creación de una instalación dedicada a la producción industrial (utilizando un tambor de germinación con el objeto de incrementar la eficiencia del proceso), empaquetado y comercialización de brotes de distintas semillas: Trigo, Lenteja, Cebolla, Alfalfa, Garbanzo, Judía mungo, Soja verde, Girasol, Arroz, Hinojo, Mostaza, Trébol, Rábanos, Escarola o Amapola, son algunos de los que podrían comercializarse a través de esta iniciativa, no descartando la introducción de variedades de brotes adicionales y nuevas

dependiendo de las respuestas de los clientes y de los mercados a las iniciativas propuestas.

I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS

a- Descripción del producto y/o servicio:

- Producción, envasado y comercialización de varios tipos de germinados.

b- Cliente tipo o destinatario:

- Grandes empresas y cadenas comerciales, supermercados, hipermercados, tiendas minoristas, tiendas gourmet, escuelas de hosteleria, mercados y mercadillos.
- Hoteles, restaurantes, hospitales, comedores escolares, salones de eventos…

BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO

II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO

El supuesto desarrollado en esta ficha consiste en la puesta en producción de 2.000 Kg/mes de brotes frescos preparados en IV gama destinados al mercado canario. En una segunda fase y dependiendo de los resultados empresariales del proyecto podría plantearse la exportación a ámbitos cercanos a Canarias de parte de la producción.

La iniciativa supone una inversión inicial de aproximadamente **120.000,00 €** cuya recuperación se estima en un periodo inferior a 3 años. Se generan, al menos, tres puestos de trabajo.

II.2- INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL

II.2.1- Fase inicial

a- Instalación

- Tipo: Alquiler de un local o nave comercial de unos 100 m^2 con bomba de frío-calor (como alternativa se podrían instalar contenedores termoaislados de 14x3m).
- Características:
  - Oficina administrativa
  - Área de lavado
  - Área de empaquetado
  - Cámara frigorífica
  - Superficie de trabajo/producción
- Infraestructuras complementarias
  - Suministro de agua
  - Suministro de luz
  - Línea telefónica

b- Contexto territorial:

Las instalaciones deberán localizarse en el entorno del área metropolitana, preferiblemente en su parte rural y dentro de las zonas de preferencia del Plan de Desarrollo Rural.

c- Equipamiento

- Mobiliario y equipamiento informático de oficina

Mobiliario y equipamiento informático			
Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Ordenador	1	450	450
Impresora multifunción	1	60	60
Programa informático	1	800	800
Silla	1	50	50
Sillas Confidente	2	25	50
Mesa	1	120	120
Teléfono fijo	1	30	30
Teléfono móvil	1	150	150
Total			**1.710€**

(*) Precio mínimo del mercado en 2019

-Vehículos para clasificación, transporte y almacenaje

Transporte			
Descripción	**Unidades**	**Precio* (€)**	**Total (€)**
Vehículo comercial	1	11.500,00	11.500,00
Total			**11.500,00**

(*) Precio medio del mercado en 2019 en Canarias para una furgoneta nueva de rango de combis pequeñas tipo VW Caddy Citroën Berlingo, Dacia Dokker, Fiat Fiorino Cargo, Ford Transit…etc.

d- Útiles y herramientas

Maquinaria, útiles y herramientas			
Descripción	**Unidades**	**Precio* (€)**	**Total (€)**
Cámara de refrigeración (dimensiones 3 X 2m.)	1	5.596,39	5.596,39
Tambores giratorios de germinación de 2m de diámetro, fabricados en material para industria alimenticia	2	14.017,83	28.035,65
Empaquetadora automática de bandejas	1	15.840,00	15.840,00
Filtro HEPA	4	560,71	2.242,85
Ventiladores y mangas	8	280,35	2.242,85
Lámparas fluorescentes	8	46,64	373,12
Mesones de empaque –dimensiones 2x 0´80 x 0´90 metros	6	508,37	3.050,22
Lavaderos y escurrideros –dimensiones 1 x 0´80 x 0´90 metros	8	345,73	2.074,38
Recipientes para remojo	100	3,50	350,00
Balanzas digitales de 1 gramo de apreciación	4	55,18	220,72
Palets plásticos alimenticios	20	66,43	1.328,60
Filtros de agua (grava, carbón activo, tubos UV)	1	1.000,00	1.230,00
Trampas caza insectos	4	262,50	1.050,00
Total			**63.634,78**

(*) Precio mínimo del mercado en 2019

II.2.2- Fase de funcionamiento

a- Recursos Humanos

- Perfil y demanda de puestos de trabajo
  - 1 Gerente/Comercial: supervisión y optimización de la producción. Gestión de la Empresa a nivel productivo, rrhh y administracion y comercialización del producto.
  - 2 Operarios: germinación, tareas de producción, movimentacion de mercancias, envasado y transporte.
- Cualificación del personal
  - 1 Gerente/Comercial: graduado en ciencia y tecnología de los alimentos o ingeniero técnico agrónomo o graduado en ingeniería agrícola y del medio rural o ciclo formativo de grado superior en industria alimentaria o ciclo formativo de grado superior en procesos y calidad en la industria alimentaria. En el caso de los cuatro primeros, formación en manipulación de alimentos. Conocimientos de gerencia y/o administracion de empresas y comercialización del producto
  - 2 Operarios: ciclo formativo de grado medio en explotaciones agrícolas intensivas o ciclo formativo de grado medio en producción agropecuaria. Formación en manipulación de alimentos.

b- Suministros:

Los suministros mensuales serán:

Servicios externos de limpieza …….....…….. 120,00€

Artículos de limpieza (guantes, gorros, desinfectantes)…….. …… 120,00€

Electricidad…..…….…… 150,00€

Agua..…….…… 450,00€

Transporte…..……..…….. 250,00€

400 kilos de semillas (promedio de 10,00 €/Kg.)……..……..4.485,70€

Empaquetado biodegradable [tarrinas, etiquetas y cajas]……..… 3.364,39€

Al fabricar un producto que se comercializará envasado, la empresa deberá adherirse a ECOEMBES, para cumplir con la Ley de envases y residuos de envases.

II.3- INFORMACIÓN ECONÓMICA

En cuanto a la información económica, el usuario/a de la ficha debe tener en cuenta la fecha de realización de esta, noviembre de 2019, por lo que es indispensable que actualice las cuantías económicas y las macromagnitudes de referencia que en ella aparecen a la hora de analizar la viabilidad de esta oportunidad de negocio ya que los valores especificados pueden haber cambiado. Para esta actualización puede hacer uso de las recomendaciones para la actualización económica que se facilitan en la página principal del Banco de Ideas de Negocios Ambientales Sostenibles.

II.3.1- Inversión mínima inicial

Inversión inicial	
Descripción	**Coste (€)**
Derechos notariales	785,00
Registro mercantil	336,43
Papel timbrado	10,00
Proyecto de instalación y puesta en marcha	16.821,39
Acondicionamiento de instalaciones	22.428,52
Mobiliario y equipamiento informático	1.710,00
Maquinaria, útiles y herramientas	63.634,78
Transporte	11.500,00
Total	**117.226,12**

* Para un proyecto de producción de estas características se debe realizar una inversión alta, pero que no supera los 120.000 €. El 54% de la inversión está compuesto por maquinaria, útiles y herramientas con un valor total de 63.634,78€ (elementos necesarios para el desarrollo de la actividad productiva y comercializadora). Las cantidades para el proyecto de instalación y puesta en marcha y el acondicionamiento de las Instalaciones (33% del total de la inversión), dependerán de las instalaciones preexistentes en el local/nave que

se determine para realizar la actividad y del volumen final de producción deseado.

II.3.2- Umbral de rentabilidad

Rentabilidad	
Desembolso inicial	-117.226,12
Flujo de caja* 1	39.484,54 €
Flujo de caja 2	40.220,89 €
Flujo de caja 3	40.971,97 €
K	10%
VAN	7.155,90 €
TIR	13,41%

*Flujo de caja: en finanzas y en economía se entiende por flujo de caja los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado.

La rentabilidad de este proyecto se prevé que será alta, ya que mediante el cálculo del VAN (Valor Actual Neto) se ha comprobado que se recuperará la inversión inicial en los tres primeros años y, además, se obtendrán unos beneficios actualizados de 7.155,90 € en el tercer año.

Otro de los requisitos que tienen que cumplirse para que este proyecto sea factible es que la TIR (Tasa Interna de Rentabilidad) sea mayor que k (coste de oportunidad del capital), lo que supondría que dicho proyecto tiene una rentabilidad mayor a la requerida.

El proyecto tiene una rentabilidad del 13,41%.

13,41% > 10% (el requisito se cumple).

Cabe comparar este proyecto de inversión con otro tipo de inversiones que conlleven un menor riesgo, como pueden ser las inversiones de renta fija (aquellas en las que los rendimientos están determinados de antemano). Se ha utilizado para la comparación la Deuda Pública emitida por el Estado (letras, bonos y obligaciones).

A lo largo del año 2019 la Deuda Pública ofreció una rentabilidad aproximadamente de entre el 0% y el 1%; por lo tanto, es más rentable invertir en este proyecto que efectuar una inversión de renta fija de estas características.

II.3.3- Datos del mercado

a- Competencia.

Existen empresas en Tenerife que se dedican a esta actividad, por lo que se deberán tener en cuenta a la hora de llevar a cabo este proyecto. Estas empresas se encargan de suministrar brotes a varias superficies comerciales de Canarias.

Así mismo, en tiempos recientes se han instaurado empresas como Tugas, Rioverde, SaludViva, Machandel, Natursoy, Aroy, etc. que producen brotes de cebolla, rábanos, soja, etc., de manera industrial, los cuales se comercializan bien en bolsas o bien en botes en las distintas superficies de distribución y centros comerciales.

El valor añadido de nuestro proyecto y la diferenciación de nuestro producto con respecto a estas empresas será la localidad de nuestro producto (producido en Canarias), el cuidado del medioambiente (en la producción, en el envasado y en la distribución), el servicio post venta, la flexibilidad de adaptación de nuestra empresa y productos a nuestros clientes y al mercado y la cercanía al consumidor final.

b- Demanda.

En Canarias se consumen germinados frescos y, probablemente por su escasez, ampliamente un producto sustitutivo de los germinados frescos, las conservas de germinados, como ya hemos mencionado, a menudo en salmueras. Actualmente, la demanda de germinados frescos en Canarias es aun baja, al igual que los consumos totales, por Islas o por habitante, pero existen indicadores que nos hacen pensar que el mercado de germinados frescos no está suficientemente abastecido ni en cantidad ni, especialmente, en variedad de productos (apenas se comercializan algunos de los propuestos en nuestro proyecto de negocio, entre ellos los de soja verde y alfalfa).

II.3.4- Previsión de ventas

Previsión de ventas			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total (€)
Tarrinas (150 gr.)	159.996	1,50	239.994,00
Total			**239.994,00**

Se ha estimado el volumen de ventas mínimo necesario para preservar la rentabilidad del proyecto.

II.3.5- Periodo de tiempo estimado para el cálculo de la rentabilidad

Se ha estimado un período de 3 años para calcular la rentabilidad, ya que según el Pay Back (mide cuándo se recupera la inversión inicial), se recuperarán los 117.226,12€ que se han invertido en 2 años y 9 meses, es decir, en los tres primeros años.

Flujo de Caja	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**
Ventas netas	239.994,00 €	244.793,88 €	249.689,76 €
(-) Costes Totales	190.903,90 €	194.721,98 €	198.616,42 €
(-) Amortizaciones	10.667,85 €	10.667,85 €	10.667,85 €
(-) Otros costes de explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(+) Subvenciones a la explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN	38.422,25 €	39.404,05 €	40.405,49 €
Ingresos procedentes de inversiones financieras	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(±) Resultados extraordinarios	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIOS ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	38.422,25 €	39.404,05 €	40.405,49 €
(-) Intereses	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	38.422,25 €	39.404,05 €	40.405,49 €
(-) Impuestos*	25,00%	25,00%	25,00%
BENEFICIO NETO	28.816,69 €	29.553,04 €	30.304,12 €
(+) Amortizaciones	10.667,85 €	10.667,85 €	10.667,85 €
(+) Valor residual en su caso	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(-) Desembolso inversión inicial (si se efectúa en varios años)	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(-) Necesidades del fondo de maniobra	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(+) Recuperaciones del fondo de maniobra	0,00 €	0,00 €	0,00 €
RENDIMIENTO NETO O FLUJO DE CAJA	39.484,54 €	40.220,89 €	40.971,97 €

Nota*: Se estima un impuesto de Sociedades del 25%, no obstante, las entidades de nueva creación (excepto las que deban tributar a un tipo inferior), que realicen actividades económicas, en el primer período impositivo en que la BI resulte positiva y en el siguiente tributarán al 15%.

II.3.6- Desglose de costes

Gastos Transporte			
Descripción	*Unidades*	*Precio (€)*	*Total Anual (€)*
Seguro vehículo	1	250,00	250,00
IVTM	1	72	72
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total mensual (€)
Consumo Vehículo	1	250,00	250,00

Instalaciones			
Descripción	Unidades (m^2)	Precio (€)	Total (€)
Alquiler local (8,5€/m^2)	100	8,50	850,00
Total			**850,00**

Costes totales de personal incluyendo seguridad social a cargo de la empresa y seguro de autónomo del emprendedor/a			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total mensual (€)
Gerente-Comercial	1	2.250,00	2.250,00
Operario	2	1.426,27	2.852,55
Total			**5.102,55**

* Para la configuración de esta tabla se ha aplicado el Convenio colectivo de la provincia de Santa Cruz de Tenerife del Sector Comercio de Alimentación [Código: 3803305].

Costes fijos			
Descripción	**Unidades (cuotas)**	**Precio (€)**	**Total anual (€)**
Costes de personal	14	5.102,55	71.435,70
Servicio de limpieza	12	120,00	1.440,00
Asesoría laboral, contable y fiscal	12	220,00	2.640,00
Material de oficina	12	60,00	720,00
Instalaciones	12	850,00	10,200,00
Basura	1	165,00	165,00
IVTM	1	72,00	72,00
Seguro vehículo	1	250,00	250,00
Teléfono / Internet	12	70,00	840,00
Electricidad	12	150,00	1.800,00
Total			89.562,70
Costes Variables			
Descripción	**Unidades (cuotas)**	**Precio (€)**	**Total anual (€)**
Consumo Vehículo	12	250,00	3.000,00
Agua	6	450,00	2.700,00
Suministro de artículos de limpieza	12	120,00	1.440,00

Suministros de semillas y empaquetado	12	7.850,10	94.201,20
Total			101.341,20
Costes totales			**190.903,90**

II.3.7- IPC previsto para ese periodo

Ventas netas año 2		
Ventas año 1 (€)	Δ IPC	Total anual año 2 (€)
239.994,00	2,00%	244.793,98
Costes Totales año 2		
Costes Totales año 1 (€)	Δ IPC	Total anual año 2 (€)
190.903,90	2,00%	194.721,98

Ventas netas año 3		
Ventas año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
242.393,94	2,00%	249.689,76
Costes Totales año 3		
Costes Totales año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
194.721,98	2,00%	198.616,42

La estimación del IPC se hace a título orientativo y referencial.

II.3.8- Amortización

Amortización				
Mobiliario:				
Descripción	Precio (€)	Porcentaje	Años	Total (€)
Equipamientos informáticos	510	25,00%	4	127,50
Mobiliario de oficina	220	10,00%	10	22,00
Amortización				
Programa informático	800,00	33,00%	3	264,00
Transporte:				
Vehículo comercial	11,500,00	20,00%	5	2.300,00
Maquinaria, útiles y herramientas				
Maquinaria, útiles y herramientas	63.634,78	12,50%	8	7.954,35
Total				**10.667,85**

Se ha aplicado el método de amortización lineal o de cuotas fijas en el que, como su propio nombre indica, las cuotas de amortización son constantes.

II.3.9- Tributos exigibles

En el supuesto que se desarrolla en esta ficha se ha considerado que el emprendedor constituirá una Sociedad de Responsabilidad Limitada, por lo tanto, tributará por el Impuesto sobre Sociedades.

Impuesto sobre sociedades
Se aplica el porcentaje adjudicado a las empresas de reducida dimensión: 25%

El usuario/a de la ficha encontrará toda la información sobre el Impuesto sobre Sociedades y sobre el tipo impositivo a aplicar, en el apartado correspondiente de la web www.creacionempresas.com

II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad

a- Valor más favorable

Rentabilidad si k=8	
Desembolso inicial	-117.226,12 €
Flujo de caja 1	39.484,54 €
Flujo de caja 2	40.220,89 €
Flujo de caja 3	40.971,97 €
Rentabilidad si k=8	
K	8%
VAN	11.700,69 €
TIR	13,41%

Rentabilidad si las ventas aumentan un 20%	
Desembolso inicial	-117.226,12 €
Flujo de caja 1	75.483,64 €
Flujo de caja 2	76.939,97 €
Flujo de caja 3	78.425,43 €
Rentabilidad si las ventas aumentan un 20%	
K	10%
VAN	128.773,42 €
TIR	65,40%

Como se puede observar, si k (coste de oportunidad del capital) disminuye a un 8%, la rentabilidad de la inversión se mantiene en el 13,41% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentan en 4.544,79 €.

Si las ventas previstas para el período de 3 años aumentaran un 20%, la rentabilidad de la inversión aumentaría del 13,41% al 65,40% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentarían en 117.072 €.

b- Valor menos favorable

Rentabilidad si k=12	
Desembolso inicial	-117.226,12 €
Flujo de caja 1	39.848,54 €
Flujo de caja 2	40.220,89 €
Flujo de caja 3	40.971,97 €
K	12%
VAN	2.875,09 €
TIR	13,41%

Rentabilidad si las ventas disminuyen un 20%	
Desembolso inicial	-117.226,12 €
Flujo de caja 1	1.091,30 €
Flujo de caja 2	1.113,13 €
Flujo de caja 3	1.135,39 €
k	10%
VAN	-114.458,93€
TIR	No estimable

Como se puede observar, si k (coste de oportunidad del capital) aumenta a un 12%, la rentabilidad de la inversión se mantiene, pero los beneficios actualizados para el tercer año disminuyen en 4.280,81 €.

Si las ventas previstas para el período de 3 años disminuyeran un 20%, el proyecto dejaría de ser rentable, haciendo que siendo su TIR (Tasa Interna de Rentabilidad), no sea estimable.

II.3.11- Argumentos comerciales diferenciación

Los argumentos de diferenciación versarán en:

- Oferta de productos frescos, producidos localmente, especializados en proveer de amplias variedades con la mayor aceptacion en el mercado.
- Comparativa sobre los efectos beneficiosos para nuestro organismo y nuestra salud en general de consumir productos frescos producidos localmente a diario.
- La alta calidad del producto suministrado, el cual gozara de los mas altos estandares en la produccion, respecto al produtos y medios de comercializacion para preservar sus virtudes alimenticias. Asi mismo el servicio a clientes sera un punto fuerte a valorar, siendo nuestra cercania a sus necesidades y nuestra flexibilidad de produccion dos de nuestros valores fundamentales.
- Atención al cliente para adaptarnos a las necesidades del mismo en cada momento y proveerle de los productos adecuados apra la venta.

II.3.12- Canales de comercialización.

Comercialización directa: empresa – cliente (superficies comerciales, supermercados, tienda gourmet, hoteles, hospitales, etc.), sin intermediarios. Será el empresario el que asuma las funciones de agente comercial lo cual será otro punto fuerte de nuestro proyecto ya que será el que mejor conozca el producto y sus cualidades y beneficios, la empresa y los medios de producción utilizados para la obtención del producto ecológico.

II.3.13- Determinación del precio.

Precio	
Descripción	Precio (€)

Tarrinas (150 gr.)	1,50
Total	

Se ha realizado un estudio de mercado en diferentes espacios comerciales y grandes superficies para determinar el precio de venta. No obstante, debido a la variedad de productos (diferentes tipos de brotes, en diferentes tipos de envases y cantidades), el precio fluctúa en gran medida.

Debido a este factor, se ha estimado el precio necesario (medio) para que el proyecto sea rentable, resultando competitivo con los actuales precios de mercado en los diferentes espacios comerciales.

Se ha realizado así mismo un análisis del precio de venta de las tarrinas de germinados en varios supermercados e hipermercados (El Corte Inglés, Carrefour, Mercadona, etc.) así como en establecimientos de hostelería menores, dando como resultado unos valores medios de venta entre un 50% y un 75% superiores al presentado en el proyecto para comercio al por mayor (1,50€/tarrina de 150gr).

Como ya hemos mencionado, estos precios de venta varían en gran medida dependiendo del tipo de germinado en cada caso, por ello se ha tomado una media de las cantidades producidas y estimado que de todas las ventas de la empresa el precio medio de la tarrina de 150gr será de 1.50€.

II.3.14- Iniciativas de promoción

Algunas de las iniciativas de promoción que se podrían llevar a cabo son las siguientes:

- Publicidad en los puntos de venta de las grandes superficies comerciales con acciones de degustacion de comidas (ensaladas, canapes,…etc) realizadas a base o con contenidos de brotes producidos en nuestra empresa.
- Esponsorizacion de alguna actividad sana, carrera popular, evento deportivo…etc con el fin de dar a conocer nuestra marca y nuestro producto.
- Acciones de concienciacion en nutricion sana en escuelas y asociaciones.
- Publicidad en medios de comunicación (radios y medios impresos locales, entrega de fliers con recetas elaboradas con nuestros productos en centos comerciales…etc)
- Visita a potenciales clientes (hoteles, hospitales, restaurantes…).

II.3.15- Atención al cliente

Para conseguir la fidelización del cliente es necesario, aparte de contar con un precio ajustado al del mercado, adecuar el producto a lo que éste espera y a sus necesidades en cada momento; por tanto, la actividad de este proyecto girará en torno al cumplimiento de las expectativas y necesidades del cliente de la forma más satisfactoria y económica para éste y más rentable para la empresa. Por último, se tendrán siempre en cuenta los aspectos más valorados por la clientela que son, por lo general, la calidad del producto y el trato y la atención ofrecidas.

En este sentido se crearán varios canales de comunicación con los clientes entre los cuales se dispondrá de una dirección de email para que los clientes puedan hacernos llegar directamente sus peticiones y sugerencias para conseguir que estos se sientan plenamente valorados por parte de la empresa.

Si el proyecto avanzase satisfactoriamente por parte del empresario/inversor, y las expectativas económicas se cumplen, se valoraría la contratación de un administrativo/comercial para dar aun un mejor servicio a clientes vía telefónica o presencial.

II.3.16- Ayudas externas

El emprendedor pueda acceder al asesoramiento e información sobre fuentes de financiación que ofrecen las siguientes instituciones, entre otras:

- Cabildo de Tenerife:
http://www.tenerife.es
- Agrocabildo:
www.agrocabildo.org
- Cámara de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Santa Cruz de Tenerife:
http://www.camaratenerife.com
- Emprende.ull:
http://fg.ull.es/emprendeull/
- Gobierno de Canarias:
http://www.gobiernodecanarias.org
http://www.gobiernodecanarias.org/promocioneconomica/PYME/
https://sede.gobcan.es/sede/tramites/5685
http://www.emprenderencanarias.es/servicios-de-apoyo/creacion-de-empresas-3/financiacion/
- Servicio Canario de Empleo:
http://www3.gobiernodecanarias.org/empleo/portal/web/sce
- ICO (Instituto de Crédito Oficial):
https://www.ico.es/web/ico/sobre-ico

- Guía de financiación comunitaria:
http://www.guiafc.com/
- Gobierno de España
https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/legislacion/Ayudas_industria.aspx

II.4- INFORMACIÓN JURÍDICO-ADMINISTRATIVA

II.4.1- Figura jurídica

En el supuesto que se desarrolla en esta ficha se ha considerado que el emprendedor constituirá una Sociedad Limitada (en principio Unipersonal), donde cabe la aportación de capital (bien en su forma monetaria o de activos que aporten valor a la sociedad), por parte de los socios, siendo denominado participaciones. Es una sociedad mercantil que debe estar inscrita en el Registro Mercantil y desde este momento tendrá la consideración de sociedad de responsabilidad limitada, adquiriendo su personalidad jurídica.

Para la elección de la forma jurídica adecuada para la actividad a desarrollar y analizar sus condicionantes, se recomienda acceder a la información sobre forma jurídica, en el apartado correspondiente de la web www.creacionempresas.com

Los trámites de constitución de la sociedad son los siguientes:

a- Certificación negativa de denominación

b- Aportación de capital social

c- Redacción de los Estatutos de la Sociedad

d- Otorgamiento de Escritura Pública de Constitución y aprobación de los Estatutos

e- Solicitud del Código de Identificación Fiscal (CIF)

f- Alta en el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD)

g- Inscripción en el Registro Mercantil Insular

h- Publicación en el Boletín Oficial del Registro Mercantil (BORME)

Los trámites para iniciar la actividad son los siguientes:

II.4.2- Trámites generales

a- Trámites previos

- Licencias municipales

  - Licencia de obra: Si fuera necesario realizar obras en el local, se solicitará dicha documentación al ayuntamiento correspondiente. Para ello es necesario aportr la documentacion tècnica de la reforma a realizar apra su aprobaciòn.

- Licencia de apertura: Se solicitará en el Ayuntamiento del municipio donde se establezca la empresa.

- Formalización del contrato de arrendamiento, o en su caso, formalización de compra: se realizará un arrendamiento de un local de 100m2 por la cantidad de 850,00 € mensuales.

b- Trámites de apertura

- Hacienda Estatal

  - Declaración Censal

- Gobierno de Canarias:

  - Alta en el Impuesto General Indirecto Canario (IGIC).
  - Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo.
  - Hojas de reclamaciones y cartel anunciador.

- Tesorería de la Seguridad Social:

  - Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
  - Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.
  - Afiliación y alta de los trabajadores.

c- Otros trámites de apertura

- Registro de la Propiedad:

No es de obligado cumplimiento. El nombre comercial es el signo distintivo de esta empresa con respecto a otras de similares características y, por lo tanto, se debe dirigir a la Oficina Española de Patentes y Marcas, en la Dirección General de Industria y Energía del Gobierno de Canarias.

- Tarjeta de transporte:

Si el vehículo no supera las 3,5 Tn. de masa máxima autorizada, no será necesario obtener la autorización para el transporte privado complementario de mercancías.

II.4.3- Trámites específicos

a- Autorizaciones

- Autorización de operadores productores de brotes

b- Registro

- Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos
- Comunicación de puesta en servicio de instalaciones en establecimientos industriales
- Inscripción de establecimientos industriales en el Registro Integrado Industrial
  Notificación de información de las explotaciones agrícolas al Registro General de la Producción Agrícola (REGEPA)

c- Carné

- Habilitación como manipulador de alimentos.
- Será necesario el permiso de conducción C si el vehículo excede de 3.500kg.

II.4.4- Normativa a tener en cuenta

- Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital
- Ley 43/2002, de 20 de noviembre, de sanidad vegetal.
- Real Decreto 108/2010, de 5 de febrero, por el que se modifican diversos reales decretos en materia de agricultura e industrias agrarias, para su adaptación a la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso de las actividades de servicios y su ejercicio.
- Real Decreto 191/2011, de 18 de febrero, sobre Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos.
- Ley 11/1997, de 24 de abril, de envases y residuos de envases y las regulaciones de materiales y objetos que entran en contacto con alimentos: el RE 1935/2004 y las de materiales y objetos plásticos que entran en contacto con alimentos: el RE 10/2011.
- Real Decreto 865/2010, de 2 de julio, sobre sustratos de cultivo.
- Real Decreto 379/2014, de 30 de mayo, por el que se regulan las condiciones de aplicación de la normativa comunitaria en materia de autorización de establecimientos, higiene y trazabilidad, en el sector de los brotes y de las semillas destinadas a la producción de brotes.
- Información al consumidor. Este punto tiene que ver con el etiquetado. En el RE 1169/2011 encontraremos la lista de alérgenos

que hay que declarar, la medida de la letra de las etiquetas, las características y el contenido del etiquetado nutricional

- Declaraciones nutricionales. Los claims que se pueden usar en los envases de los productos para diferenciarse de la competencia, siempre deben estar regulados en base científica. El RE 1924/2006 nos indica dos tipos: las declaraciones nutricionales y las declaraciones de propiedades saludables listadas en el RE 432/2012. En ningún caso vale utilizar cualquier expresión "engañosa".
- Aditivos alimentarios. Podemos consultarlos en el RE 1333/2008 y en el RE 142/2002 si se trata de colorantes y edulcorantes.
- Orden ECC/1936/2014, de 16 de octubre, por la que se dictan normas de control e inspección en la importación de productos ecológicos procedentes de terceros países.
- Criterios microbiológicos de higiene Reglamento nº 209/2013
- Trazabilidad Reglamento nº 208/2013:
- Transporte alimentario. Regulado por distintas normativas (refrigerado o no) que quedan resumidas en la web de la AECOSAN, pero siempre deben ser las empresas que tengan el RGSEAA con la clave 40.
- Real Decreto 9/2015, de 16 de enero, por el que se regulan las condiciones de aplicación de la normativa comunitaria en materia de higiene en la producción primaria agrícola.
- Uso de biocidas. Para todos los procesos en que se haga uso de biocidas, la empresa en cuestión debe contar con el ROESP.
- Reglamento (UE) 2019/229 de la Comisión, de 7 de febrero de 2019, por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 2073/2005 en lo que se refiere a determinados métodos, al criterio de seguridad alimentaria para Listeria monocytogenes en las semillas germinadas y a los criterios de higiene de los procesos y de seguridad alimentaria relativos a los zumos de frutas y hortalizas no pasteurizados (listos para el consumo)

INICIO