BINAS

Banco de Ideas de Negocios Ambientales Sostenibles

INSTALACIÓN DE SISTEMAS DE DEPURACIÓN NATURAL EN VIVIENDAS UNIFAMILIARES

Cabildo de Tenerife

Desarrollo Sostenible y Lucha contra el Cambio Climático

INSTALACIÓN DE SISTEMAS DE DEPURACIÓN NATURAL EN VIVIENDAS UNIFAMILIARES

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 4
BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO... 5
II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO 5
II.2- INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL 5
II.2.1- Fase Inicial 5
II.2.2- Fase de funcionamiento 6
II.3- INFORMACIÓN ECONÓMICA..... 8
II.3.1- Inversión mínima inicial 8
II.3.2- Umbral de rentabilidad..... 8
II.3.3- Datos del mercado..... 9
II.3.4- Previsión de compras y ventas 10
II.3.5- Periodo de tiempo estimado para el cálculo de la rentabilidad:.... 10
II.3.6- Desglose de costes 11
II.3.7- IPC previsto para ese periodo 13
II.3.8- Amortización 13
II.3.9- Tributos exigibles..... 14
II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad 14
II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación 15
II.3.12- Canales de comercialización 15
II.3.13- Determinación del precio 15
II.3.14- Iniciativas de promoción 16
II.3.15- Ayudas Externas..... 16
II.4- INFORMACIÓN JURÍDICO-ADMINISTRATIVA..... 17
II.4.1- Figura jurídica 17
II.4.2- Trámites Generales 18
II.4.3- Trámites Específicos 19
II.4.4- Normativa a tener en cuenta: 19

BLOQUE I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA

a- Sector: Residuos.

b- Subsector: Depuración biológica de aguas residuales.

c- Tipo de actividad: Comercialización, instalación y mantenimiento.

d- Perfil del Emprendedor: Conocimientos del sector.

e- Mejoras ambientales:

- Recuperación de agua residual.
- Sistema de depuracion independiente (no requiere aporte energético).
- Mejora de la calidad paisajística.

I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA

La iniciativa propuesta consiste en la comercialización, instalación y mantenimiento de depuradoras naturales para tratamiento de las aguas residuales domésticas generadas en viviendas unifamiliares y equipamientos en el medio rural.

Los sistemas naturales de depuración de aguas residuales constituyen una alternativa viable al uso de depuradoras convencionales, especialmente en aquellos lugares donde no existe la posibilidad de conexiones a las redes de saneamiento.

Se trata de sistemas sencillos, de fácil aplicación y que no requieren productos químicos para su funcionamiento, al tiempo que son muy productivos. Funcionan reproduciendo un proceso cíclico secuenciado en fases, que imita el ciclo natural de descomposición de la materia orgánica. Sus costes y requisitos de implantación y mantenimiento posibilitan su utilización en núcleos y equipamientos rurales, granjas, residencias, etc., depurando el agua residual directamente allí donde se genera.

Estos sistemas naturales introducen importantes ventajas frente a los sistemas convencionales: no necesitan aportes energéticos exteriores (lo que se traduce en una minimización de costes de funcionamiento), no producen excedentes que deban ser retirados para su posterior tratamiento (fangos o vertidos a pozos), sin olvidar su versatilidad constructiva con posibilidades de valorización paisajística (se integran perfectamente en el entorno, sin ocasionar impacto ambiental).

En definitiva, la iniciativa pretende promover los sistemas de tratamiento de aguas residuales de bajo coste con el fin de reutilizar, sin apenas consumo

energético, la totalidad de las aguas depuradas evitando el vertido y, con ello, los riesgos de contaminación del acuífero.

I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS

- Productos y/o servicios ofertados

Se oferta la realización de un proyecto básico con su correspondiente presupuesto, que, en caso de ser aprobado, conllevaría la instalación y el mantenimiento de la depuradora natural.

En principio, este tipo de depuradora no requiere un mantenimiento técnico especializado. Se propone al cliente un análisis del agua depurada con periodicidad anual o semestral, para comprobación de los parámetros más importantes y minimizar los riesgos. Los dos primeros años se incluirían dentro del periodo de garantía del producto, por lo que la corrección de desajustes o de problemas técnicos de instalación, en su caso, no tendría coste alguno para el cliente.

- Cliente tipo o destinatario

Propietarios de viviendas unifamiliares, comunidades de vecinos o equipamientos rurales que dispongan de terreno suficiente para el desarrollo del proyecto.

BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO

II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO

Para desarrollar esta idea, se requiere un local (50 m^2) y una inversión inicial de 8.497,55 euros. Esta iniciativa se puede llevar a cabo por el emprendedor y operarios contratados por obra y servicios. Para que la idea sea rentable y permita amortizar la inversión en los primeros tres años es necesario realizar 35 instalaciones cada año. El importe total de una instalación es de 4.720,01 euros.

II.2- INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL

II.2.1- Fase Inicial

a- Instalación

- Tipo: Oficina de 50 m^2

b- Requerimientos: Proyecto técnico (puede requerir licencia de obra menor para la excavacion de la fosa)

c- Equipamiento

- Mobiliario y equipamiento informático de oficina

Mobiliario y equipamiento informático			
Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Ordenador	2	400,00	800,00
Impresora	1	59,95	59,95
Mesa	2	49,95	99,90
Silla	6	22,95	137,70
Teléfono móvil**	2	0,00	0,00
Teléfono fijo**	1	0,00	0,00
Total			**1.097,55**

(*) Precio mínimo del mercado en 2010

(**) Las compañías de Telefonía ofrecen los teléfonos a cambio de mantener un contrato de permanencia

- Vehículos para clasificación, transporte y almacenaje

Transporte			
Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Vehículo industrial	1	7.000,00	7.000,00
Total			**7.000,00**

(*) Precio mínimo del mercado en 2010

- Útiles y herramientas para realizar una instalación de saneamiento

Maquinaria, útiles y herramientas			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total (€)
Útiles y Herramientas	1	400,00	400,00
Total			**400,00**

(*) Precio mínimo del mercado en 2010

II.2.2- Fase de funcionamiento

a- Recursos humanos

- Perfil y demanda de puestos de trabajo
  - 1 Gerente/Tecnico: Gestión del negocio y desarrollo de los proyectos
  - 1 Operario: Trabajos propios de la instalación.
- Cualificación del personal
  - 1 Gerente/Tecnico : Ingeniero superior o técnico industrial o Grado en ingeniería electrónica industrial y automática o Grado en Ingeniería en tecnologías industriales o Grado en Química, o Ciclo formativo de grado superior en Química Ambiental Ciclo formativo en Química y Salud Ambiental o Ciclo formativo de grado superior en Desarrollo de Proyectos de Instalaciones de Fluídos, Térmicas y de Manutención o Ciclo formativo de grado superior en Gestión del Agua.
  - 1 Operario: Ciclo formativo de grado medio en Albañilería o ciclo formativo de grado medio en Construcción o Ciclo

formativo de grado medio en Redes y Estaciones de Tratamiento de Aguas.

b- Suministros

- Material necesario para la construcción de las depuradoras.

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, mayo de 2010, 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. 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 (€)
Maquinaria, útiles y herramientas	400,00
Mobiliario y equip. Informático	1.097,55
Transporte	7.000,00
Total	**8.497,55**

Para un proyecto de estas características se debe realizar una inversión baja que no supera los 9.000 €. El 82% de la inversión corresponde a transporte (vehículo necesario para el desarrollo de la actividad)

En la inversión inicial no se contemplan los suministros/materias primas (elementos necesarios para la fabricación de la depuradora) debido a que éstos serán adquiridos cuando se produzca la contratación del servicio y compra del producto por parte del cliente. No se precisa stock inicial.

II.3.2- Umbral de rentabilidad

Rentabilidad	
Desembolso inicial	-8.497,55 €
Flujo de caja* 1	4.526,97 €
Flujo de caja 2	4.568,19 €
Flujo de caja 3	4.651,46 €
K	10%
VAN	2.887,96 €
TIR	28,37%

*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 comprueba que se recupera la inversión inicial en los dos primeros años y, además, tendremos unos beneficios actualizados de 2.887,96€ en el tercer año.

Otro requisito que debe 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 28,37%.

28,37% > 10% (el requisito se cumple)

Comparemos 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). Utilizaremos para la comparación la Deuda Pública emitida por el Estado (Letras, bonos y obligaciones).

A lo largo del año 2010 la Deuda Pública ofreció una rentabilidad aproximadamente de entre el 1% y el 4%, 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

En Tenerife existen pocas empresas que se dediquen a la instalación de depuradoras naturales en viviendas unifamiliares. La competencia directa la forman aquellas empresas que instalan depuradoras convencionales, que son comparativamente más caras, tanto por precio de adquisición como en mantenimiento.

b- Demanda

En este momento, podría considerarse como demanda potencial tanto las viviendas que presentan problemas para conectarse al alcantarillado y actualmente siguen vertiendo los residuos sin tratamiento a pozos negros, como aquellas viviendas unifamiliares que consideran un valor diferencial las mejoras ambientales que introducen estos sistemas de depuración natural, ya descritas con anterioridad.

II.3.4- Previsión de compras y ventas

Previsión de ventas			
Descripción	Unidades	P.V.P* (€)	Total (€)
Depuradoras naturales	35	4.720,01	165.200,21
Total			**165.200,21**

*Precio de Venta al Público.

Se prevé vender y colocar 35 depuradoras al año, estimando que la empresa no produciría al 100% de su capacidad. Si así fuera, podría colocar hasta 48 depuradoras/año (considerando que en la instalación de cada depuradora se emplean 40 horas)

En función de lo anterior, las compras serán las siguientes:

Previsión de compras			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total (€)
Material para fabricación de la	35	2.914,29	102.000,15
Total			**102.000,15**

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 cuando se recupera la inversión inicial), recuperaremos los 8.497,55 € que hemos invertido en 1 año y 10 meses, es decir en los dos primeros años.

Flujo de Caja	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**
Ventas netas	165.200,21 €	166.852,21 €	170.189,26 €
(-) Costes Totales	159.703,83 €	161.300,87 €	164.526,89 €
(-) Amortizaciones	1.618,75 €	1.618,75 €	1.618,75 €
(-)Otros costes de explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(+) Subvenciones a la explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN	3.877,63 €	3.932,60 €	4.043,62 €
Ingresos procedentes de inversiones financieras	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Flujo de Caja	Año 1	Año 2	Año 3
(±)Resultados extraordinarios	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIOS ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	3.877,63 €	3.932,60 €	4.043,62 €
(-)Intereses	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	3.877,63 €	3.932,60 €	4.043,62 €
(-) Impuestos	25,00%	25,00%	25,00%
BENEFICIO NETO	2.908,22 €	2.949,45 €	3.032,72 €
(+) Amortizaciones	1.618,75 €	1.618,75 €	1.618,75 €
(+) 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	4.526,97 €	4.568,19 €	4.651,46 €

II.3.6- Desglose de costes

Costes de transporte			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total Anual (€)
Seguro Vehículo	1	251,61	251,61
IVTM	1	68,07	68,07
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total Mensual (€)
Consumo Vehículo	1	200,00	200,00

Instalaciones			
Descripción	Unidades (m^2)	Precio (€)	Total mensual(€)
Alquiler de Oficina (10€/m^2)	50	10,00	500,00
Total			**500,00**

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/ Técnico	1	1.900,00	1.900,00
Operario	1	1.600,00	1.600,00
Total			**3.500,00**

*Convenio Colectivo provincial de la Construcción [Código:3800535]

Costes fijos			
Descripción	Unidades (cuotas)	Precio (€)	Total anual (€)
Limpieza	12	100,00	1.200,00
Asesoría	12	200,00	2.400,00
Material de oficina	12	50,00	600,00
Costes de personal	12	3.500,00	42.000,00
Electricidad	12	50,00	600,00
Agua	6	40,00	240,00
Teléfono	12	150,00	1.800,00
Basura	1	144,00	144,00
Alquiler de Oficina	12	500,00	6.000,00
IVTM	1	68,07	68,07
Seguro Vehículo	1	251,61	251,61
Total			**55.303,68**
Costes variables			
Descripción	Unidades (cuotas)	Precio (€)	Total Anual (€)
Consumo Vehículo (cuotas)	12	200,00	2.400,00
Suministros	35	2.914,29	102.000,15
Total			**104.400,15**
Costes Totales			**159.703,83**

II.3.7- IPC previsto para ese periodo

Ventas netas año 2		
Ventas año 1 (€)	Δ IPC	Total anual año 2 (€)
165200,21	1,00%	166852,2121
Costes Totales año 2		
Costes Totales año 1 (€)	Δ IPC	Total anual año 2 (€)
159703,83	1,00%	161300,87

Ventas netas año 3		
Ventas año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
166852,21	2,00%	170189,2563
Costes Totales año 3		
Costes Totales año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
161300,87	2,00%	164526,89

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

II.3.8- Amortización

Amortización				
Maquinaria:				
Descripción	Precio	Porcentaje	Años	Total
Herramientas	400,00	30%	3,33	120,00
Mobiliario:				
Equipamientos informáticos	859,95	25%	4,00	214,99
Mobiliario de oficina	237,60	10%	10,00	23,76
Transporte:				
Vehículo industrial	7.000,00	18%	5,00	1.260,00
Total amortización				**1.618,75**

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

Sensibilidad de la rentabilidad si k=8%	
Desembolso inicial	-8.497,55 €
Flujo de caja 1	4.526,97 €
Flujo de caja 2	4.568,19 €
Flujo de caja 3	4.651,46 €
k	8%
VAN	3.303,06 €
TIR	28,37%

Rentabilidad si las ventas aumentan un 20%	
Desembolso inicial	-8.497,55 €
Flujo de caja 1	27.688,26 €
Flujo de caja 2	27.977,28 €
Flujo de caja 3	28.561,11 €
k	10%
VAN	61.253,69 €
TIR	322,57%

Como se puede observar, si k (Coste de oportunidad del capital) disminuye a un 8%, la rentabilidad de la inversión se mantiene en 28,37% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentan en 415,10 €.

Si las ventas previstas para el período de 3 años, aumentaran un 20%, la rentabilidad de la inversión aumentaría considerablemente de 28,37% a 322,57% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentarían en 58.365,73 €.

b- Valor menos favorable.

Sensibilidad de la rentabilidad si k=12%	
Desembolso inicial	-8.497,55 €
Flujo de caja 1	4.526,97 €
Flujo de caja 2	4.568,19 €
Flujo de caja 3	4.651,46 €
k	12%
VAN	2.496,95 €
TIR	28,37%

Rentabilidad si las ventas disminuyen un 20%	
Desembolso inicial	-8.497,55 €
Flujo de caja 1	-27.543,66 €
Flujo de caja 2	-27.819,10 €
Flujo de caja 3	-28.375,48 €
K	10%
VAN	-77.847,15 €
TIR	No estimable

Como podemos 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 391,01€.

Si las ventas previstas para el período de 3 años disminuyeran un 20%, el proyecto dejaría de ser rentable, obteniendo pérdidas en todos los ejercicios, haciendo que la Tasa Interna de Rentabilidad no sea estimable.

II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación

Cabe recordar que la competencia principal la constituyen los operadores que instalan depuradoras convencionales. La diferenciación, por tanto, vendrá dada por las propias características del sistema de depuración natural, frente al tradicional.

Debe hacerse del compromiso de la empresa con el medio ambiente una ventaja competitiva, forjando un know-how difícil de adquirir por otras empresas dedicadas a esta actividad. Además, se diseñará una política de precios inferiores a los de la competencia.

II.3.12- Canales de comercialización

Comercialización directa: empresa – cliente, sin intermediarios. Las funciones de comercial serán asumidas por el gerente.

II.3.13- Determinación del precio

El precio final del producto se fijará a partir de una política de costes + margen (costes de material + 40% + 640€ de mano de obra).

Precio				
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total Costes para la empresa (€)	P.V.P (+40%) (€)
Mano de obra (16€/h)	40	16,00	0,00	640,00
Fosa séptica bilógica 180-200 l/hab/día	1	812,13	812,13	1.136,98
Impermeabilización (19,55€/m2)	38	19,55	742,90	1.040,06
Movimiento de tierras (11,2€/m3)	20	11,20	224,00	313,60
Conducciones (28,41€/ml)	10	28,41	284,10	397,74
Valvula de paso 3"	1	77,56	77,56	108,58
Sustratos (picón 20-40 mm) (25,44€/m3)	20	25,44	508,80	712,32
Plantación (Phragmites australis) (13,20/m2)	20	13,24	264,80	370,72
Total			**2.914,29**	**4.720,01**

II.3.14- Iniciativas de promoción

Para promocionar este proyecto difundiremos las ventajas que aporta el mismo, así como los bajos costes que conlleva y la optimización de recursos financieros y energéticos que proporciona.

- Visita a ferias de contenido ambiental y de la construcción.
- Visita a potenciales clientes.
- Promoción directa en punto de venta.

II.3.15- 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
- Instituto Tecnológico de Canarias:
http://www.itccanarias.org
- 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/

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, donde cabe la aportación de capital 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 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

II.4.2.1. Trámites previos

a- Licencias municipales

- Licencia de obra: Si es necesario realizar obras en el local se solicitará dicha documentación al ayuntamiento correspondiente.
- Licencia de apertura: Se solicitará en el ayuntamiento correspondiente donde se establezca la empresa.

b- Formalización del contrato de arrendamientos o en su caso formalización de compra: Se realizará un contrato de arrendamiento de un local de 50m2 por la cantidad de 500€ mensuales.

II.4.2.2. 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 el régimen de la Seguridad Social
  - Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos
  - Afiliación y alta de los trabajadores

Otros Trámites de Apertura

a. Registro de la Propiedad Industrial: No es de obligado cumplimiento. El nombre comercial es el signo distintivo de esta empresa con respecta 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.

b- 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:

Declaración responsable de inicio de actividad de empresas de servicios. Empresas instaladoras y/o mantenedores

b- Carné:

- Será necesario el permiso de conducción C si el vehículo excede de 3.500kg.
- Profesional habilitado en instalaciones de suministro y evacuación de aguas.

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.
- Directiva 91/271CEE, sobre el tratamiento de las aguas residuales urbanas.
- Real Decreto 1620/2007, de 7 de diciembre, por el que se establece el régimen jurídico de la reutilización de las aguas depuradas.
- Ley de 12/1990, de 26 de julio, de aguas.
- Decreto 174/1994, de 29 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de Control de Vertidos para la Protección del Dominio Público Hidráulico.
- Real Decreto-ley 15/2014, de 19 de diciembre, de modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias.
- Resolución de 15 de julio de 2021, por la que se dispone la publicación del Acuerdo por el que se aprueba la “Estrategia Canaria de Economía Circular 2021-2030”.

II.4.5- Documento de interés:

Informe divulgativo sobre experiencias y resultados en la aplicación de Sistemas de Depuración Natural (SDN) de aguas residuales, elaborado por el Departamento de Agua del Instituto Tecnológico de Canarias.