BINAS

Banco de Ideas de Negocios Ambientales Sostenibles

Consultoría de Industria Agroalimentaria

Cabildo de Tenerife
Desarrollo Sostenible y Lucha contra el Cambio Climático
Cámara Santa Cruz de Tenerife

CONSULTORÍA DE INDUSTRIA AGROALIMENTARIA

BLOQUE I. PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA……..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 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. 16
II.3.13- Determinación del precio. 16
II.3.14- Iniciativas de promoción 16
II.3.15- Atención al cliente..... 16
II.3.16- Ayudas externas 16
II.4- INFORMACIÓN JURÍDICO-ADMINISTRATIVA..... 18
II.4.1- Figura jurídica 18
II.4.2- Trámites generales 18
II.4.3- Trámites específicos..... 19
II.4.4- Normativa a tener en cuenta 19

BLOQUE I. PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA

I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA

a- Sector: Servicios

b- Subsector: Industria

c- Perfil del Emprendedor: Conocimientos previos en industria agroalimentaria y aptitudes para la gestión empresarial

d- Mejoras ambientales:

- Diseños de equipos y procesos orientados a la minimización de consumos energéticos y de agua
- Minimización de la producción de residuos al posibilitar el aprovechamiento de excedentes y subproductos
- Aprovechamiento y fomento de productos tradicionales con producciones limitadas
- Incremento de la producción local, disminuyendo la necesidad de productos importados, con las ventajas ambientales que ello conlleva
- Fomento del uso de envases biodegradables

I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA

El sector de la IV y V Gama se considera como una de las áreas con mayor perspectiva de crecimiento. El tamaño del mercado mundial es de unos 4 millones de Tm, con una tasa de crecimiento del 14%. El mercado de Estados Unidos es el más importante. El mercado europeo se encuentra en continuo crecimiento, con Francia como el productor más destacado y el Reino Unido como el principal consumidor. En Canarias y, particularmente, en Tenerife, existen varias iniciativas de negocios relacionadas con la IV y V Gama, pero aún hay un amplio margen de mercado con productos destinados al público general o a sectores específicos como la hostelería o la restauración.

Una factoría de procesado en IV y V Gama incluye los siguientes elementos: Área de recepción, selección y acondicionado de la materia prima, Área de procesado, Área de pelado y corte, Área de lavado y secado, Zona de envasado en atmósfera modificada, Cocina industrial, Congelación y enfriamiento con nitrógeno líquido, Apertización (cocción, pasteurización y esterilización), Área de control de calidad, laboratorio, NIRS, Área de pesado, etiquetado y Almacén de productos terminados. Por otra parte, estos elementos característicos de las factorías de IV y V gama son similares a los que requieren, por ejemplo, las

plantas de envasado o las instalaciones de deshidratación y ultracongelación, así como otras iniciativas de transformación agroalimentaria.

La iniciativa propuesta en esta ficha consiste en la creación de un gabinete de consultoría que ofrece servicios para mejorar la competitividad de las empresas de transformación agroalimentaria, mediante acciones que inciden en la Innovación (nuevos productos), el Desarrollo (mejora de productos y procesos) y/o la Investigación (resolución de problemas de procesado). La versatilidad será una de las señas de identidad de esta iniciativa de negocio, aprovechando como una ventaja competitiva la posibilidad de ofertar servicios que pueden dirigirse a distintos subsectores (hortofrutícolas, productos marinos, productos cárnicos, etc.), adaptables a las necesidades reales de cada proyecto y cliente (pudiendo actuar desde la materia prima hasta el diseño del producto final envasado) y con un elevado potencial de internacionalización (especialmente en el mercado africano). Estos servicios ofertados por la consultoría inciden, básicamente, en tres aspectos:

1. Mejora de los productos y procesos tecnológicos convencionales.

2. Desarrollo de nuevos productos y nuevos procesos que aumenten el valor añadido de los alimentos.

3. Aprovechamiento de superproducciones y subproductos.

I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS

La iniciativa propuesta en esta ficha consiste en la creación de un gabinete de consultoría de iniciativas de transformación agropecuaria que, entre otros, brindará los siguientes servicios:

- Proyectos de diseño, reconversión o modificación de instalaciones
- Diseño de nuevos procesos alternativos de fabricación
- Estudios y análisis de nuevos productos y procesos productivos
- Estudios de viabilidad y marketing de productos y nuevas instalaciones productivas
- Tramitación de procedimientos administrativos
- Proyectos “llave en mano”
- Proyectos de agroindustria integrados en estrategias o programas de desarrollo local
- Proyectos de reconversión o reorientación del desarrollo local a través de la implementación de iniciativas de agroindustria
- Proyectos de inversión en mercados internacionales en el sector de transformación agroindustrial.

BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO

II.1-SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO

Para desarrollar esta idea, se requiere alquilar un local de 60 m^2 y realizar una inversión de 13.082,30 €. El personal necesario para llevar a cabo la idea se compone de al menos tres personas, el emprendedor (preferentemente con titulación específica) y dos técnicos con formaciones complementarias. El precio de venta de los proyectos es muy variable, de modo que se ha estimado el volumen de ingresos mínimo que debe obtener la empresa para garantizar su viabilidad (118.000,00 €).

II.2-INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL

II.2.1- Fase inicial

a- Instalación:

- Alquiler: local de 60 m^2
- Características:
  - Despachos
  - Sala de reuniones
  - Aseos
- Infraestructuras complementarias
  - Suministro de agua
  - Suministro de luz
  - Línea telefónica
- Contexto territorial:
  - Preferentemente ubicada en la zona metropolitana

b- Equipamiento

- Mobiliario y equipamiento informático de oficina

Mobiliario y equipamiento informático			
Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Ordenador	3	400,00	1.200,00
Impresora multifunción	1	149,95	149,95
Plotter	1	3.000,00	3.000,00
Programa informático	3	800,00	2.400,00
Software CAD	1	4.000,00	4.000,00
Cajonera de ruedas	3	29,95	89,85
Estanterías	3	300,00	900,00
Silla	6	22,95	137,70
Mesa	4	49,95	199,80
Teléfono fijo**	1	0,00	0,00
Teléfono móvil**	2	0,00	0,00
Total			12.077,30

(*) Precio mínimo del mercado en 2010

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

II.2.2- Fase de funcionamiento

a- Recursos Humanos

- Perfil y demanda de puestos de trabajo
  - Gerente-comercial: promoción, contratación y redacción de proyectos.
  - 2 técnicos: redacción de proyectos y estudios de viabilidad.
- Cualificación del personal

- Gerente-comercial: Grado en Ingeniería Agroalimentaria o ingeniero técnico agrónomo o graduado en Ingeniería Agrícola y del Medio Rural.
- 2 Técnicos: 1 graduado en Administración y Dirección de Empresas o graduado en Economía y 1 graduado en Biología o graduado en Ciencia y Tecnología de los Alimentos.

b- Suministros:

Se necesita todo el material fungible de una oficina (rollos de papel para el plotter, papel de impresora, cartuchos para plotter e impresora, bolígrafos,…).

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 (€)
Derechos notariales	700,00
Registro mercantil	300,00
Papel timbrado	5,00
Mobiliario y equipamiento informático	12.077,30
Total	**13.082,30**

Para un proyecto de estas características se debe realizar una inversión muy baja que no supera los 15.000 €. El 92% de la inversión está compuesto por mobiliario y equipamiento informático (elementos necesarios para el desarrollo de la actividad).

II.3.2- Umbral de rentabilidad

Rentabilidad	
Desembolso inicial	-13.082,30 €
Flujo de caja* 1	5.375,06 €
Flujo de caja 2	5.420,48 €
Flujo de caja 3	5.512,22 €

Rentabilidad	
K	10%
VAN	425,26 €
TIR	11,83%

*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 425,26 € 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 11,83%.

11,83% > 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 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.

Existen empresas en Tenerife que se dedican a esta actividad, por lo que se tendrá que tener en cuenta a la hora de llevar a cabo este proyecto.

b- Demanda.

El tamaño del mercado mundial es de unas 4 millones de t, con una tasa de crecimiento del 14%. El mercado europeo se encuentra en continuo crecimiento,

con Francia como el productor más destacado y el Reino Unido como el principal consumidor. En Canarias y, particularmente, en Tenerife, existen varias iniciativas de negocios relacionadas con la IV y V gama, pero aún hay un amplio margen de mercado con productos destinados al público general o a sectores específicos como la hostelería o la restauración.

II.3.4- Previsión de ventas

Previsión de ventas anual	
Descripción	Total (€)
Proyectos	118.000,00
Total	118.000,00

En el supuesto desarrollado en esta ficha sólo se indica el nivel de ingresos que, al margen de los costes de los suministros concretos de cada proyecto, deberá tener la empresa propuesta para cubrir los costes mínimos de referencia (personal, amortizaciones y otros costes de funcionamiento). Para que la idea sea rentable y permita amortizar la inversión en los primeros tres años, es necesario que se realice una cifra de ventas que permita generar unos ingresos en los conceptos señalados de unos 118.000 €.

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 13.082,30 € que se han invertido en 2 años y 5 meses, es decir, en los tres primeros años.

Flujo de Caja	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas netas	118.000,00 €	119.180,00 €	121.563,60 €
(-) Costes Totales	111.944,00 €	113.063,44 €	115.324,71 €
(-) Amortizaciones	3.332,22 €	3.332,22 €	3.332,22 €
(-)Otros costes de explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(+) Subvenciones a la explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Flujo de Caja	Año 1	Año 2	Año 3
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN	2.723,78 €	2.784,34 €	2.906,67 €

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	2.723,78 €	2.784,34 €	2.906,67 €
(-)Intereses	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	2.723,78 €	2.784,34 €	2.906,67 €
(-) Impuestos	25,00%	25,00%	25,00%
BENEFICIO NETO	2.042,83 €	2.088,25 €	2.180,00 €
(+) Amortizaciones	3.332,22 €	3.332,22 €	3.332,22 €
(+) 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	5.375,06 €	5.420,48 €	5.512,22 €

II.3.6- Desglose de costes

Instalaciones			
Descripción	Unidades (m^2)	Precio (€)	Total (€)
Alquiler oficina (10€/m^2)	60	10,00	600,00
Total			600,00

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	2.700,00	2.700,00
Técnico	2	2.000,00	4.000,00
Total			6.700,00

*Convenio colectivo nacional de Ingeniería y Oficinas de Estudios Técnicos [9902755]

Costes fijos			
Descripción	Unidades (cuotas)	Precio (€)	Total anual (€)
Costes de personal	14	6.700,00	93.800,00
Limpieza	12	200,00	2.400,00
Asesoría laboral, contable y fiscal	12	200,00	2.400,00
Material de oficina	12	100,00	1.200,00
Instalaciones	12	600,00	7.200,00
Basura	1	144,00	144,00
Teléfono	12	150,00	1.800,00
Agua	6	100,00	600,00
Electricidad	12	100,00	1.200,00
Publicidad	12	100,00	1.200,00
Total			111.944,00
Costes totales			111.944,00

II.3.7- IPC previsto para ese periodo

Ventas netas año 2		
Ventas año 1 (€)	Δ IPC	Total anual año 2 (€)
118.000,00	1,00%	119.180,00
Costes Totales año 2		
Costes Totales año 1 (€)	Δ IPC	Total anual año 2 (€)
111.944,00	1,00%	113.063,44
Ventas netas año 3		
Ventas año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
119.180,00	2,00%	121.563,60
Costes Totales año 3		
Costes Totales año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
113.063,44	2,00%	115.324,71

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

II.3.8- Amortización

Amortización				
Mobiliario:				
Descripción	Precio (€)	Porcentaje	Años	Total (€)
Equipamientos informáticos	4.349,95	25,00%	4	1.087,49
Mobiliario de oficina	1.327,35	10,00%	10	132,74
Programa informático	6.400,00	33,00%	3	2.112,00
Total				3.332,22

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	-13.082,30 €
Flujo de caja 1	5.375,06 €
Flujo de caja 2	5.420,48 €
Flujo de caja 3	5.512,22 €
K	8%
VAN	917,57 €
TIR	11,83%

Rentabilidad si las ventas aumentan un 20%	
Desembolso inicial	-13.082,30 €
Flujo de caja 1	23.075,06 €
Flujo de caja 2	23.297,48 €
Flujo de caja 3	23.746,76 €
K	10%
VAN	44.990,43 €
TIR	168,07%

Como se puede observar, si k (coste de oportunidad del capital) disminuye a un 8%, la rentabilidad de la inversión se mantiene en el 11,83% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentan en 492,31 €.

Si las ventas previstas para el período de 3 años aumentaran un 20%, la rentabilidad de la inversión aumentaría del 11,83% al 168,07% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentarían en 44.565,17 €.

b- Valor menos favorable

Rentabilidad si k=12	
Desembolso inicial	-13.082,30 €
Flujo de caja 1	5.375,06 €
Flujo de caja 2	5.420,48 €
Flujo de caja 3	5.512,22 €
K	12%
VAN	-38,48 €
TIR	11,83%

Rentabilidad si las ventas disminuyen un 20%	
Desembolso inicial	-13.082,30 €
Flujo de caja 1	-17.544,00 €
Flujo de caja 2	-17.719,44 €
Flujo de caja 3	-18.073,83 €
K	10%
VAN	-57.254,69 €
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 serían negativos.

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 de diferenciación

Los argumentos de diferenciación deben versar en:

- Precios
- Calidad
- Servicio
- Diseño de instalaciones y sistemas productivos orientados a la minimización de consumos de agua y energía
- Especialización en instalaciones de reducido nivel de producción

II.3.12- Canales de comercialización.

Comercialización directa: empresa – cliente, sin intermediarios. Será el empresario el que asuma las funciones de comercial.

II.3.13- Determinación del precio.

No se puede estimar un precio determinado de los proyectos, ya que éste dependerá de la complejidad de los mismos. Por esta razón, en las estimaciones de ventas de la iniciativa desarrollada en esta ficha, sólo se señalan los ingresos necesarios para cubrir los costes de personal, amortizaciones y otros gastos de funcionamiento.

II.3.14- Iniciativas de promoción

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

- Inversión en publicidad
- Publicidad en el punto de venta
- Visita a potenciales clientes

II.3.15- Atención al cliente

Para conseguir la fidelización del cliente es necesario adecuar el servicio a lo que éste espera; por tanto, la actividad de este proyecto girará en torno al cumplimiento de las necesidades del cliente de la forma más 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 servicio y el trato y la atención ofrecidas.

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 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

- 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

a- Trámites previos

- Licencias municipales

  - Licencia de obra: Si fuera necesario realizar obras en el local, se solicitará dicha documentación al ayuntamiento correspondiente.

  - Licencia de apertura: Se solicitará en el ayuntamiento del municipio donde se vaya a instalar la empresa.

- Formalización del contrato de arrendamiento o, en su caso, formalización de compra: Se realizará un contrato de arrendamiento de un local de 60m2 por la cantidad de 600€ al mes.

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 el régimen de 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. En su caso, se debe dirigir a la Oficina Española de Patentes y Marcas, en la Dirección General de Industria y Energía del Gobierno de Canarias.

II.4.3- Trámites específicos

a- Registro

- Inscripción de otras empresas de servicios relativas a la actividad industrial, en el Registro Integrado Industrial

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.
- 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.
- Real Decreto 1620/2007, de 7 de diciembre, por el que se establece el régimen jurídico de la reutilización de las aguas depuradas.
- Real Decreto 1528/2012, de 8 de noviembre, por el que se establecen las normas aplicables a los subproductos animales y los productos derivados no destinados al consumo humano.
- Orden APM/189/2018, de 20 de febrero, por la que se determina cuando los residuos de producción procedentes de la industria agroalimentaria destinados a alimentación animal, son subproductos con arreglo a la Ley 22/2011, de 28 de julio, de residuos y suelos contaminados
- Ley 22/2011, de 28 de julio, de residuos y suelos contaminados.
- Ley 11/1997, de 24 de abril, de envases y residuos de envases.
- Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria
- Real Decreto 781/2013, de 11 de octubre, por el que se establecen normas relativas a la elaboración, composición, etiquetado, presentación y publicidad de los zumos de frutas y otros productos similares destinados a la alimentación humana.
- 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.
- 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.
- Real Decreto-ley 15/2014, de 19 de diciembre, de modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias.
- 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.
- Ley 4/2015, de 9 de marzo, de los órganos de gestión de las figuras de calidad de productos agrícolas, alimenticios y agroalimentarios no vínicos.
- Ley 28/2015, de 30 de julio, para la defensa de la calidad alimentaria.

- Real Decreto 1022/2022, de 13 de diciembre, por el que se regula la licencia de uso de la marca «Reservas de la Biosfera Españolas».
- Ley 6/2019, de 9 de abril, de Calidad Agroalimentaria.