# BINAS

Banco de Ideas de Negocios Ambientales Sostenibles

## Recogida y venta de ropa usada

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

# RECOGIDA Y VENTA DE ROPA USADA

**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 ..... 7
II.3- INFORMACIÓN ECONÓMICA..... 9
**II.3.1-** Inversión mínima inicial ..... 9
**II.3.2-** Umbral de rentabilidad..... 9
**II.3.3-** Datos del mercado..... 10
**II.3.4-** Previsión de ventas ..... 10
**II.3.5-** Periodo de tiempo estimado para el cálculo de la rentabilidad..... 11
**II.3.6-** Desglose de costes ..... 12
**II.3.7-** IPC previsto para ese periodo ..... 14
**II.3.8-** Amortización..... 15
**II.3.9-** Tributos exigibles..... 15
**II.3.10-** Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad ..... 16
**II.3.11-** Argumentos comerciales de diferenciación ..... 17
**II.3.12-** Canales de comercialización. ..... 17
**II.3.13-** Determinación del precio. ..... 17
**II.3.14-** Iniciativas de promoción ..... 17
**II.3.15-** Atención al cliente..... 18
**II.3.16-** Ayudas externas..... 18
II.4- INFORMACIÓN JURÍDICO-ADMINISTRATIVA..... 19
**II.4.1-** Figura jurídica..... 19
**II.4.2-** Trámites generales..... **¡Error! Marcador no definido.**
**II.4.3-** Trámites específicos..... 20
**II.4.4-** Normativa a tener en cuenta ..... 21

# BLOQUE I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

## I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA

**a-** Sector: Comercio

**b-** Subsector: Textil

**c-** Tipo de actividad: recogida de ropa usada y compra de stocks de fin de temporada para su venta en el extranjero

**d-** Perfil del emprendedor: conocimientos en comercio y en procedimientos de exportación. Preferentemente con experiencia en el mercado africano.

**e-** Mejoras ambientales:

- Posibilitar el uso de productos que, en muchos casos, se destinarán a residuos.
- Reducir la cantidad de residuos textiles de forma significativa.

## I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA

La recogida de ropa usada para venderla en tiendas de segunda mano, enviar a países en desarrollo o reciclarla en las fábricas de textil es una actividad que lleva desarrollándose en España hace años, sobre todo durante las últimas dos décadas.

A escala nacional, no existen datos precisos sobre el volumen de residuos textiles generados cada año, sin embargo, hay algunos expertos que estiman que cada ciudadano español genera entre 7 y 10 Kg. de ropa usada anualmente.

La mayoría de las iniciativas puestas en marcha para la recogida de estos residuos son proyectos llevados a cabo por instituciones sin ánimo de lucro, asociaciones o fundaciones, que utilizan la ropa como recurso para donar directamente en países del tercer mundo o para vender en el mercado generador como ropa de segunda mano, recaudando dinero para financiar proyectos de cooperación al desarrollo en dichos países.

Para poder recoger la ropa usada sin generar gastos añadidos, las entidades sin ánimo de lucro se ven obligadas a establecer pactos de cooperación con gobiernos locales (ayuntamientos o regionales) para la puesta en marcha del sistema de recogida, basado generalmente en contenedores similares a los de basura.

En Canarias ya hay iniciativas que tienen como objetivo la venta de ropa usada para generar recursos.

En síntesis, muchas de las iniciativas desarrolladas se caracterizan por dos aspectos: los organismos promotores son entidades sin ánimo de lucro y dependen de las autoridades locales para montar el sistema de recogida.

Junto a la posibilidad de implantar un sistema de recogida basado en la compra, a precios bajos, de ropa usada (lo que requiere clasificar la ropa recogida destinando la de mayor calidad al mercado local o exterior, la ropa de calidad media al mercado exterior y la ropa de calidad baja a fábricas de textil), para rentabilizar la idea, la iniciativa propuesta también se dedicará a la adquisición de stocks de ropa de fin de temporada al por mayor, comercializándola en terceros países, preferentemente en el mercado africano.

## I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS

**a-** Descripción del producto y/o servicio:

- Venta de ropa usada clasificada y tratada para su reutilizacion.
- Adquisición y venta de stocks de ropa de fin de temporada.

**b-** Cliente tipo o destinatario:

- Tiendas o comerciantes locales o de otros paises.

# BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO

## II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO

El supuesto desarrollado en esta ficha implica abrir dos tiendas en la zona metropolitana para la venta y recogida de ropa usada o de stocks de fin de temporada. El tratamiento de la ropa (clasificación, limpieza y planchado) se hace en una nave de 200 $m^2$, no necesariamente vinculada a las tiendas.

Por otro lado, se ha considerado que la mayor parte de la ropa recogida o adquirida (80%) se comercializará en el mercado exterior, mientras que exclusivamente el 20% se comercializará en el mercado local.

En cuanto a los precios de compra y venta, es difícil definir un precio preciso. Por ello, se ha estimado que la diferencia entre el precio de compra y de venta es de una media de 5€/kg. para la ropa que se vendería en el mercado local y de 2,5€/kg. para la ropa del mercado exterior. Los costes de transporte y de aduanas, en el caso de exportación, se imputan al cliente.

Las tiendas serían de una superficie media de 50 $m^2$, de los cuales, 30 $m^2$ servirían como zona de exposición y venta. Los 20 $m^2$ restantes se utilizarían para los aseos y como almacén para las prendas que se compran in situ, que se transportarían posteriormente a la nave para su tratamiento.

## II.2- INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL

**II.2.1-** Fase inicial

**a-** Instalación

- Tipo:
  - Nave de 200 $m^2$
  - Tiendas de 50 $m^2$
- Características:
  - Nave
    - Oficina y aseos
    - Zona de trabajos: clasificación limpieza, secado y planchado
  - Tiendas:
    - Zona de venta
    - Aseos / almacén de la ropa recién adquirida
- Infraestructuras complementarias

- Suministro de agua
- Suministro de luz
- Línea telefónica

**b-** Contexto territorial:

Para desarrollar esta idea se necesita estar cerca de los puntos de mayor densidad poblacional, porque son los sitios donde se genera la mayor cantidad de ropa usada y donde puede haber una mayor demanda para este tipo de productos.

**c-** Equipamiento

- Mobiliario y equipamiento informático de oficina

| **Mobiliario y equipamiento informático** | | | |
|---|---|---|---|
| Descripción | Unidades | Precio* (€) | Total (€) |
| Ordenador | 1 | 400,00 | 400,00 |
| Impresora multifunción | 1 | 59,95 | 59,95 |
| Mesa | 2 | 49,95 | 99,90 |
| Silla | 6 | 22,95 | 137,70 |
| Programa informático | 1 | 800,00 | 800,00 |
| Caja registradora | 2 | 1.000,00 | 2.000,00 |
| Estanterías para ropa (precio por tienda) | 2 | 1.000,00 | 2.000,00 |
| Estanterías para la nave | 10 | 3.000,00 | 30.000,00 |
| Teléfono fijo** | 1 | 0,00 | 0,00 |
| Teléfono móvil** | 2 | 0,00 | 0,00 |
| **Total** | | | **35.497,55** |

(*) Precio mínimo del mercado en 2010
*(**) Las compañías de telefonía ofrecen los teléfonos a cambio de tener el contrato de permanencia por una duración determinada*

- Vehículos para clasificación, transporte y almacenaje

| **Transporte** | | | |
|---|---|---|---|
| Descripción | Unidades | Precio (€) | Total (€) |
| Vehículo comercial | 1 | 12.000,00 | 12.000,00 |
| Total | | | 12.000,00 |

(*) Precio medio del mercado en 2010

**d-** Útiles y herramientas

| **Maquinaria, útiles y herramientas** | | | |
|---|---|---|---|
| Descripción | Unidades | Precio* (€) | Total (€) |
| Lavadora | 1 | 60.000,00 | 60.000,00 |
| Secadora | 1 | 60.000,00 | 60.000,00 |
| Planchadora | 1 | 25.000,00 | 25.000,00 |
| Carros | 10 | 150,00 | 1.500,00 |
| Plástico para envolver la ropa destinada a la exportación | 1 | 100,00 | 100,00 |
| **Total** | | | **146.600,00** |

(*) Precio mínimo del mercado en 2010

**II.2.2-** Fase de funcionamiento

**a-** Recursos Humanos

- Perfil y demanda de puestos de trabajo
  - 1 Gerente: gestión de la empresa
  - 4 Operarios: llevar a cabo los trabajos de clasificación, manejo y control de la maquinaria de la empresa.
  - 2 Dependientes: atender a los clientes en los puntos de venta.
- Cualificación del personal

- 1 Gerente: con conocimientos en gestión de empresas, comercio internacional y sector textil. Experiencia en el sector textil.
- 4 Operarios: certificado de profesionalidad de arreglos y adaptaciones de prendas y artículos en textil y piel o título profesional básico en arreglo y reparación de artítuclos textiles y de piel.
- 2 Dependientes: ciclo formativo de grado medio en comercio o en actividades comerciales.

**b-** Suministros:

- Se compra ropa usada y/o stocks de fin de temporada.

## 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 | 35.497,55 |
| Maquinaria, útiles y herramientas | 146.600,00 |
| Transporte | 12.000,00 |
| Creación página web | 700,00 |
| **Total** | **195.802,55** |

Para un proyecto de estas características se debe realizar una inversión alta que no supera los 200.000 €. El 75% de la inversión está compuesto por maquinaria, útiles y herramientas (elementos necesarios para el desarrollo de la actividad).

### **II.3.2-** Umbral de rentabilidad

| Rentabilidad | |
|---|---|
| Desembolso inicial | -195.802,55 € |
| Flujo de caja* 1 | 87.174,18 € |
| Flujo de caja 2 | 87.984,60 € |
| Rentabilidad | |

| | |
|---|---|
| Flujo de caja 3 | 89.621,65 € |
| K | 10% |
| VAN | 23.495,32 € |
| TIR | 16,67% |

*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 23.495,32 € 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 16,67%.

16,67% > 10% (el requisito se cumple).

Cabe comprobar 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 adquirir 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.

Existe potencial para la venta de ropa usada y venta de stocks de fin de temporada tanto en el mercado nacional como en terceros países.

**II.3.4-** Previsión de ventas

| **Previsión de ventas** | | | |
|---|---|---|---|
| Descripción | Unidades anuales | Precio (€) | Total (€) |
| Venta de ropa usada en tienda | 20.000 | 5,00 | 100.000,00 |
| Exportación de ropa al exterior | 80.000 | 2,50 | 200.000,00 |
| **Total** | | | **300.000,00** |

Ante la imposibilidad de establecer un precio de venta concreto, ya que dependerá de cada producto, se ha estimado la previsión de ventas necesaria para preservar la rentabilidad del proyecto, suponiendo un margen medio de beneficios distinto para la ropa vendida en el mercado local y la vendida en otros países.

**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), recuperaremos los 195.802,55 € que hemos invertido en 2 años y 1 mes, es decir, en los tres primeros años.

| **Flujo de Caja** | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** |
|---|---|---|---|
| Ventas netas | 300.000,00 € | 303.000,00 € | 309.060,00 € |
| (-) Costes Totales | 191.943,68 € | 193.863,12 € | 197.740,38 € |
| (-) Amortizaciones | 24.527,75 € | 24.527,75 € | 24.527,75 € |
| (-)Otros costes de explotación | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| (+) Subvenciones a la explotación | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN | 83.528,57 € | 84.609,14 € | 86.791,87 € |
| 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 | 83.528,57 € | 84.609,14 € | 86.791,87 € |
| **Flujo de Caja** | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** |

| | | | |
|---|---|---|---|
| (-)Intereses | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS | 83.528,57 € | 84.609,14 € | 86.791,87 € |
| (-) Impuestos | 25,00% | 25,00% | 25,00% |
| BENEFICIO NETO | 62.646,43 € | 63.456,85 € | 65.093,91 € |
| (+) Amortizaciones | 24.527,75 € | 24.527,75 € | 24.527,75 € |
| (+) 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 | 87.174,18 € | 87.984,60 € | 89.621,65 € |

**II.3.6-** Desglose de costes

| **Gastos Transporte** | | | |
|---|---|---|---|
| Descripción | Unidades | Precio (€) | Total Anual (€) |
| Seguro vehículo | 1 | 251,61 | 251,61 |
| IVTM | 1 | 68,07 | 68,07 |
| Consumo Vehículo | 1 | 100,00 | 100,00 |

| **Instalaciones** | | | |
|---|---|---|---|
| Descripción | Unidades ($m^2$) | Precio (€) | Total mensual (€) |
| Alquiler nave (8€/$m^2$) | 200 | 8,00 | 1.600,00 |
| **Instalaciones** | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Alquiler de 2 tiendas (10€/m$^2$) | 100 | 10,00 | 1.000,00 |
| **Total** | | | **2.600,00** |

| **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/ técnico en prev. | 1 | 2.200,00 | 2.200,00 |
| Operario | 4 | 1.400,00 | 5.600,00 |
| Dependiente | 2 | 1.400,00 | 2.800,00 |
| **Total** | | | **10.600,00** |

* Convenio Colectivo Nacional de Trabajo de la Industria Textil y la Confección [Código: 9904975]

| **Costes fijos** | | | |
|---|---|---|---|
| Descripción | Unidades (cuotas) | Precio (€) | Total anual (€) |
| Costes de personal | 14 | 10.600,00 | 148.400,00 |
| Limpieza | 12 | 100,00 | 1.200,00 |
| Asesoría laboral, contable y fiscal | 12 | 200,00 | 2.400,00 |
| Material de oficina | 12 | 50,00 | 600,00 |
| Instalaciones | 12 | 2.600,00 | 31.200,00 |
| Basura | 1 | 144,00 | 144,00 |
| Publicidad | 12 | 100,00 | 1.200,00 |
| Mantenimiento pág. Web | 12 | 100,00 | 1.200,00 |
| **Costes fijos** | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Teléfono | 12 | 100,00 | 1.200,00 |
| Agua | 6 | 80,00 | 480,00 |
| Electricidad | 12 | 200,00 | 2.400,00 |
| Seguro vehículo | 1 | 251,61 | 251,61 |
| IVTM | 1 | 68,07 | 68,07 |
| **Total** | | | **190.743,68** |
| **Costes variables** | | | |
| Descripción | Unidades (cuotas) | Precio (€) | Total anual (€) |
| Consumo Vehículo | 12 | 100,00 | 1.200,00 |
| **Total** | | | **1.200,00** |
| **Costes totales** | | | **191.943,68** |

**II.3.7-** IPC previsto para ese periodo

| **Ventas netas año 2** | | |
|---|---|---|
| Ventas año 1 (€) | Δ IPC | Total anual año 2 (€) |
| 300.000,00 | 1,00% | 303.000,00 |
| **Costes Totales año 2** | | |
| Costes Totales año 1 (€) | Δ IPC | Total anual año 2 (€) |
| 191.943,68 | 1,00% | 193.863,12 |

| **Ventas netas año 3** | | |
|---|---|---|
| Ventas año 2 (€) | Δ IPC | Total anual año 3 (€) |
| 303.000,00 | 2,00% | 309.060,00 |
| **Costes Totales año 3** | | |
| Costes Totales año 2 (€) | Δ IPC | Total anual año 3 (€) |

| | | |
|---|---|---|
| 193.863,12 | 2,00% | 197.740,38 |

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

**II.3.8-** Amortización

| **Amortización** | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Mobiliario: | | | | |
| Descripción | Precio (€) | Porcentaje | Años | Total (€) |
| Equipamientos informáticos | 459,95 | 25,00% | 4 | 114,99 |
| Mobiliario de oficina | 34.237,60 | 10,00% | 10 | 3.423,76 |
| Programa informático | 800,00 | 33,00% | 3 | 264,00 |
| Maquinaria, útiles y herramientas | | | | |
| Maquinaria, útiles y herramientas | 146.600,00 | 12,50% | 8 | 18.325,00 |
| Transporte | | | | |
| Furgón comercial | 12.000,00 | 20,00% | 5 | 2.400,00 |
| **Total** | | | | **24.527,75** |

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

| **Rentabilidad si k=8** | |
|---|---|
| Desembolso inicial | -195.802,55 € |
| Flujo de caja 1 | 87.174,18 € |
| Flujo de caja 2 | 87.984,60 € |
| Flujo de caja 3 | 89.621,65 € |
| k | 8% |
| VAN | 31.491,45 € |
| TIR | 16,67% |

| **Rentabilidad si las ventas aumentan un 20%** | |
|---|---|
| Desembolso inicial | -195.802,55 € |
| Flujo de caja 1 | 132.174,18 € |
| Flujo de caja 2 | 133.434,60 € |
| Flujo de caja 3 | 135.980,65 € |
| k | 10% |
| VAN | 136.796,60 € |
| TIR | 46,43% |

Como podemos observar, si k (coste de oportunidad del capital) disminuye a un 8%, la rentabilidad de la inversión se mantiene en el 16,67% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentan en 7.996,13€.

Si las ventas previstas para el período de 3 años aumentaran un 20%, la rentabilidad de la inversión aumentaría del 16,67% al 46,43% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentarían en 113.301,28€.

**b-** Valor menos favorable

| **Rentabilidad si k=12** | |
|---|---|
| Desembolso inicial | -195.802,55 € |
| Flujo de caja 1 | 87.174,18 € |
| Flujo de caja 2 | 87.984,60 € |
| **Rentabilidad si k=12** | |

| **Rentabilidad si las ventas disminuyen un 20%** | |
|---|---|
| Desembolso inicial | -195.802,55 € |
| Flujo de caja 1 | 48.056,32 € |
| Flujo de caja 2 | 48.536,88 € |
| **Rentabilidad si las ventas disminuyen un 20%** | |

| | |
|---|---|
| Flujo de caja 3 | 89.621,65 € |
| k | 12% |
| VAN | 15.963,24 € |
| TIR | 16,67% |

| | |
|---|---|
| Flujo de caja 3 | 49.507,62 € |
| k | 10% |
| VAN | -74.806,05 € |
| TIR | -13,27% |

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 7.532,08 €.

Si las ventas previstas para el período de 3 años disminuyeran un 20%, el proyecto dejaría de ser rentable, siendo su TIR (Tasa Interna de Rentabilidad), negativa.

**II.3.11-** Argumentos comerciales de diferenciación

Para diferenciarse de la competencia se debe seguir un control de calidad exhaustivo, que permita:

- Mantener un buen estandar de la ropa gestionada.
- Cumplir con los plazos de entrega establecidos.

**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.

| **Precio** | |
|---|---|
| Descripción | Precio (€) |
| Venta de ropa usada en tienda | 5,00 |
| Exportación de ropa al exterior | 2,50 |

Ante la imposibilidad de señalar precios concretos, que dependerán del producto en cuestión, se ha estimado que la diferencia entre el precio de compra y de venta es de 5 € para la ropa que se vendería en el mercado local y de 2,5 € para la ropa comercializada en el mercado exterior.

**II.3.14-** Iniciativas de promoción

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

- Inversión en publicidad.
- Inversión en la creación de una página web.

**II.3.15-** Atención al cliente

Para conseguir la fidelización del cliente es necesario adecuar el producto 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 producto 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
- 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: Cuando sea necesario llevar a cabo obras para acondicionar el local, debe dirigirse al ayuntamiento de la localidad en la que se va a implantar el negocio.
  - Licencia de apertura: Se solicitará en el ayuntamiento correspondiente donde se establezca la empresa.

- Formalización del contrato de arrendamiento o, en su caso, formalización de compra: se realizará un contrato de arrendamiento de una nave de 200m2 por la cantidad de 1.600 € mensuales y dos arrendamientos de dos locales de 50 m2 por 500 € mensuales cada uno.

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 y, por lo tanto, se debe dirigir a la Oficina Española de Patentes y Marcas, en la Dirección General de Industria y Energía, en el Registro de la Propiedad.

- Tarjeta de transporte:

Será necesaria si el vehículo supera los 3.500kg.

**II.4.3-** Trámites específicos

- Carné

  Será necesario el permiso de conducción C si el vehículo excede de 3.500kg.

- Registro de comerciantes y comercios de Canarias

- Comunicación de puesta en servicio de instalaciones en establecimientos industriales

- Inscripción de establecimientos industriales 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-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”.
- Ley 7/2022, de 8 de abril, de residuos y suelos contaminados para una economía circular.
- Decreto 160/2021, de 30 de diciembre, por el que se aprueba el Plan Integral de Residuos de Canarias 2021-2027.