

BANAS

Banco de Ideas de Negocios Ambientales Sostenibles

**CUSTODIA DEL TERRITORIO, DESARROLLO RURAL Y
RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA:
SERVICIO DE GESTIÓN, ASESORAMIENTO,
AUDITORÍA Y ESTUDIOS DE VIABILIDAD**



TENERIFE
NUESTRO HOGAR

CUSTODIA DEL TERRITORIO, DESARROLLO RURAL Y RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA: SERVICIOS DE GESTIÓN, ASESORAMIENTO, AUDITORIA Y ESTUDIOS DE VIABILIDAD

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	6
BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO... 7	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	8
II.3- INFORMACIÓN ECONÓMICA.....	10
II.3.1- Inversión mínima inicial	10
II.3.2- Umbral de rentabilidad.....	10
II.3.3- Datos del mercado.....	11
II.3.4- Previsión de ventas	12
II.3.5- Periodo de tiempo estimado para el cálculo de la rentabilidad.....	12
II.3.6- Desglose de costes	13
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 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- Ayudas externas	18
II.4- INFORMACIÓN JURÍDICO- ADMINISTRATIVA.....	19
II.4.1- Figura jurídica	19
II.4.2- Trámites generales	19
II.4.3- Normativa a tener en cuenta	20

BLOQUE I. PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA

I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA

- a- Sector: Servicios
- b- Subsector: Agricultura y medio ambiente
- c- Perfil del Emprendedor: Conocimientos previos en legislación ambiental y aptitudes para la gestión empresarial.
- d- Mejoras ambientales:
 - Protección de áreas ambientalmente sensibles
 - Disminución de impactos ambientales derivados del empleo del suelo
 - Sensibilización ambiental

I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA

Cada vez son más las voces que, desde la sociedad civil, exigen una participación mucho más activa en la toma de decisiones y en los mecanismos de gestión a aplicar en los Espacios Naturales Protegidos (ENP). En este sentido, debe tenerse en cuenta que un elevado porcentaje del territorio incluido en los ENP es de propiedad privada y, además, algunos de los ecosistemas que albergan dependen en un grado elevado de la gestión adecuada de los mismos por agricultores y ganaderos. Evidentemente, el peso de la propiedad privada es aún más relevante en el resto del suelo rústico no incluido en ENP y, por tanto, es aún más acuciante la demanda y necesidad de participación de la sociedad y, particularmente, de los propietarios, para gestionar el territorio de forma sostenible. En consecuencia, tanto en los ENP como en el resto del suelo rústico es necesario adoptar estrategias de gestión del territorio más flexibles y con una mayor participación de la sociedad, lo que implica asumir nuevos modelos como la custodia del territorio, basados en la corresponsabilidad público-privada.

En muchos casos, la corresponsabilidad en la gestión entre sociedad civil y administraciones es la única forma sostenible de abordar problemas de conservación como los relacionados con la erosión y desertización, pérdidas de biodiversidad (afecciones a poblaciones de especies relicticas, reintroducciones...), riesgo de incendios, restauración ambiental, proliferación de especies introducidas asilvestradas o con la pérdida de variedades y cultivares locales. Con las herramientas adecuadas, estos problemas pueden convertirse en oportunidades de negocio y en una fuente de generación de empleo en áreas desfavorecidas. En muchos casos, se detectan éstas u otras

oportunidades de desarrollo sostenible absolutamente viables desde el punto de vista económico, pero se carece del asesoramiento y dinamización de potenciales emprendedores.

En otros, es necesario el apoyo institucional para lanzar los productos o servicios o para compensar las diferencias de coste que existen en el mercado (por ejemplo, con los pastos destinados al ganado ecológico). Pero en todos los casos, lo más relevante es generar las redes sociales y de apoyo, asesoramiento, capacitación y gestión necesarias para dinamizar estos procesos, que encuentran en la custodia del territorio herramientas apropiadas para su desarrollo.

La Ley 42/2007, del Patrimonio Natural y de la Biodiversidad, incorpora por vez primera el concepto y los mecanismos de la custodia del territorio en el ordenamiento jurídico interno estatal, definiéndola como el “conjunto de estrategias o técnicas jurídicas a través de las cuales se implican a los propietarios y usuarios del territorio en la conservación y uso de los valores y los recursos naturales, culturales y paisajísticos”.

La Ley 42/2007, la Estrategia Nacional para la Conservación y el Uso Sostenible de la Diversidad Biológica, la Ley 43/2003 de Montes, el Plan Forestal Español y la Ley 45/2007 para el Desarrollo Sostenible del Medio Rural (a través de la figura de los Contratos Territoriales de Explotación), proporcionan instrumentos normativos de utilidad para el desarrollo de iniciativas coherentes con la filosofía de la custodia del territorio, promoviendo la participación y el protagonismo de los titulares privados de terrenos, promocionando actuaciones públicas y privadas que permitan su utilización compatible con un desarrollo sostenible y previendo incentivos en forma de subvenciones a la gestión sostenible, contratos con el propietario o la inversión directa por la Administración.

Por otra parte, La Ley 26/2007, de 23 de octubre, de Responsabilidad Medioambiental, regula la responsabilidad de los operadores que desempeñan una actividad económica o profesional, para prevenir, evitar y reparar los daños medioambientales, de conformidad con el artículo 45 de la Constitución y con los principios de prevención y de «quien contamina paga». La responsabilidad social corporativa va más allá del cumplimiento de las leyes y las normas, dando por supuesto su respeto y su estricto cumplimiento. En este sentido, la legislación laboral y las normativas relacionadas con el medio ambiente son el punto de partida con la responsabilidad ambiental. El cumplimiento de estas normativas básicas no se corresponde con la Responsabilidad Social, sino con las obligaciones que cualquier empresa debe cumplir simplemente por el hecho de realizar su actividad. En definitiva, la responsabilidad social corporativa (RSC), también llamada responsabilidad social empresarial (RSE), puede definirse como la

contribución activa y voluntaria al mejoramiento social, económico y ambiental por parte de las empresas, generalmente con el objetivo de mejorar su situación competitiva y valorativa y su valor añadido. El sistema de evaluación de desempeño conjunto de la organización en estas áreas es conocido como el triple resultado.

Tanto en iniciativas estrictamente orientadas a la conservación del patrimonio (a través de las diferentes modalidades de acuerdos de custodia), como en aquellas otras que integren o se dirijan expresamente al desarrollo rural sostenible (particularmente mediante la utilización de los Contratos Territoriales de Explotación), las sinergias entre los ámbitos propios de la Custodia del Territorio y de la Responsabilidad Social Corporativa se establece por el papel que pueden cumplir las empresas, a través del establecimiento de alianzas estratégicas con las entidades de custodia (partenariados). En este sentido, debe tenerse en cuenta que, al margen de los beneficios usuales que obtiene una empresa por sus actividades de RSC, cuando participa en algunas de las iniciativas de custodia del territorio estos beneficios pueden verse incrementados (particularmente en acciones de mecenazgo, convenios de colaboración empresarial o patrocinio publicitario).

De la aplicación de este contexto normativo, tanto de forma independiente como interrelacionadamente, se derivan un conjunto de oportunidades de negocio y empleo en las que incide la iniciativa empresarial propuesta en esta ficha. En concreto, se propone la creación de una empresa de consultoría especializada en trabajos de asesoramiento y auditoría en el campo de la custodia del territorio, el desarrollo rural sostenible y la responsabilidad social corporativa. La demanda de estos servicios emana de distintos tipos de colectivos en función del contexto en el que se inserten:

- En el contexto de las actividades relacionadas con la custodia del territorio los clientes serán, mayoritariamente, las entidades de custodia, que podrían ser ONGs o incluso entidades vinculadas a la propia administración, propietarios de terrenos rurales (especialmente, los ubicados en Espacios Naturales Protegidos), así como otros agentes de custodia como los partenariados públicos o privados con los que las entidades de custodia establecen alianzas estratégicas.

- En el contexto de las actividades relacionadas con los Programas de Desarrollo Rural y, particularmente, con los Contratos Territoriales de explotación, los clientes podrán ser, directamente, emprendedores o inversores, propietarios de terrenos rurales, responsables de explotaciones agropecuarias u otras iniciativas productivas ubicadas en el medio rural o, por intermediación, asociaciones de productores, entidades de custodia, ONGs o entidades vinculadas a la propia administración.

- En el contexto de la Responsabilidad Social Corporativa los clientes serían las empresas en tareas relacionadas con la custodia del territorio, con el desarrollo rural o en otros ámbitos en los que se vinculen el marketing ambiental con la conservación del patrimonio y la sostenibilidad.

I.3-PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS

La iniciativa propuesta en esta ficha consiste en la creación de un gabinete de consultoría de custodia del territorio, desarrollo rural y responsabilidad social corporativa que, entre otros, brindará los siguientes servicios:

- Asesoramiento
- Actividades de control y seguimiento de terrenos
- Auditorías
- Estudios de viabilidad
- Elaboración de proyectos, estudios, informes...
- Gestión de instalaciones (explotaciones agropecuarias, equipamientos de uso público, iniciativas de transformación de productos...) y/o procesos productivos (fabricación, distribución, comercialización...) relacionados con la conservación del patrimonio y el desarrollo rural sostenible
- Servicios de marketing ambiental
- Intermediación a las empresas en acciones de Responsabilidad Social Corporativa (con entidades de custodia, administración y otras entidades de apoyo a la custodia, a la conservación del patrimonio o a la sostenibilidad).

BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO

II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO

Para desarrollar esta idea, se requiere alquilar una oficina de 60 m² 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 diferentes servicios 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 m²
 - Características:
 - Despachos
 - Sala de reuniones
 - Aseos
 - Infraestructuras complementarias
 - Suministro de agua
 - Suministro de luz
 - Línea telefónica
 - Línea ADSL
 - 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

- 3 Técnicos. Elaboración de proyectos, estudios, informes y gestión de instalaciones. Uno de ellos asumirá los trabajos de promoción y contratación de servicios.

- Cualificación del personal

- 1 Técnico. Grado en Administración y Dirección de Empresas o en Economía.
- 1 Técnico. Grado en Ingeniería Agrícola y del medio Rural.
- 1 Técnico. Grado en Biología o Ciencias ambientales.

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, CD y DVD para grabar información, 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 €
K	10%

Rentabilidad	
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 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; sin embargo, en mayo de 2010, no se conocían gabinetes especializados en estos servicios.

b- Demanda.

Estos servicios pueden considerarse relativamente recientes y actualmente no son ampliamente conocidos. Su reconocimiento legislativo permite un amplio grado de expansión.

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 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 €
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN	2.723,78 €	2.784,34 €	2.906,67 €
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	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 ADSL	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, con las obligadas reservas derivadas de la complicada situación actual.

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 diferenciación

La especialización en estos servicios es en sí misma una estrategia de diferenciación del resto de consultorías ambientales que puedan aproximarse a cumplir los servicios relacionados con las redes de custodia del territorio, el desarrollo rural y la responsabilidad social corporativa.

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
- Visita a potenciales clientes

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 y Navegación de Santa Cruz de Tenerife:
<http://www.camaratenerife.com/>
- Emprende.ull:
<http://fg.ull.es/emprendeull/>
- Tenerife Innova:
<http://www.tenerifeinnova.es/>
- Gobierno de Canarias:
<http://www.gobiernodecanarias.org/>
- Servicio Canario de Empleo:
<http://www3.gobiernodecanarias.org/empleo/portal/web/sce>
- ICO (Instituto de Crédito Oficial):
<http://www.ico.es/web/ico/home>
- 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
- Dirección Provincial de Trabajo
 - Adquisición y legalización del libro de visitas
- c. Otros trámites de apertura
 - Registro de la Propiedad Industrial:

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 Consejería de Empleo, Industria y Comercio del Gobierno de Canarias.

II.4.3- Normativa a tener en cuenta

- Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada.
- Ley 42/2007, de 13 de diciembre, del Patrimonio Natural y de la Biodiversidad.

- Ley 43/2003, de 21 de noviembre, de Montes.
- Ley 10/2006, de 28 de abril, por la que se modifica la Ley 43/2003, de 21 de noviembre, de Montes.
- Plan Forestal Español (2002-2032).
- Ley 45/2007, de 13 de diciembre, para el Desarrollo Sostenible del Medio Rural.
- Ley 26/2007, de 23 de octubre, de Responsabilidad Medioambiental.
- Ley 11/2014, de 3 de julio, por la que se modifica la ley 26/2007, de 23 de octubre, de Responsabilidad Medioambiental.
- Real Decreto 239/2013, de 5 de abril, por el que se establecen las normas para la aplicación del Reglamento (CE) n.º 1221/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de noviembre de 2009, relativo a la participación voluntaria de organizaciones en un sistema comunitario de gestión y auditoría medioambientales (EMAS), y por el que se derogan el Reglamento (CE) n.º 761/2001 y las Decisiones 2001/681/CE y 2006/193/CE de la Comisión.
- Real Decreto 163/2014, de 14 de marzo, por el que se crea el registro de huella de carbono, compensación y proyectos de absorción de dióxido de carbono (B.O.E. Nº 77, de 29 de marzo).
- Real Decreto 876/2014, de 10 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento General de Costas (B.O.E. nº 247, de 11 de octubre de 2014).
- Ley 30/2014, de 3 de diciembre, de Parques Nacionales (B.O.E. nº 293, de 4 de diciembre).
- Ley 14/2014, de 26 de diciembre, de Armonización y Simplificación en materia de Protección del Territorio y de los Recursos Naturales.