



Banco de Ideas de Negocios Ambientales Sostenibles

**DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS  
TRADICIONALES DE CALIDAD**





# DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS TRADICIONALES DE CALIDAD

<b>BLOQUE I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.....</b>	<b>3</b>
I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA.....	3
I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA.....	3
I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS .....	4
<b>BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO... 5</b>	<b>5</b>
II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO .....	5
II.2- INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL .....	5
<b>II.2.1- Fase inicial.....</b>	<b>5</b>
<b>II.2.2- Fase de funcionamiento .....</b>	<b>6</b>
II.3- INFORMACIÓN ECONÓMICA.....	8
<b>II.3.1- Inversión mínima inicial .....</b>	<b>8</b>
<b>II.3.2- Umbral de rentabilidad.....</b>	<b>8</b>
<b>II.3.3- Datos del mercado.....</b>	<b>9</b>
<b>II.3.4- Previsión de ventas .....</b>	<b>9</b>
<b>II.3.5- Periodo de tiempo estimado para el cálculo de la rentabilidad .....</b>	<b>10</b>
<b>II.3.6- Desglose de costes .....</b>	<b>11</b>
<b>II.3.7- IPC previsto para ese periodo .....</b>	<b>13</b>
<b>II.3.8- Amortización .....</b>	<b>14</b>
<b>II.3.9- Tributos exigibles .....</b>	<b>14</b>
<b>II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad .....</b>	<b>15</b>
<b>II.3.11- Argumentos comerciales diferenciación .....</b>	<b>16</b>
<b>II.3.12- Canales de comercialización .....</b>	<b>16</b>
<b>II.3.13- Determinación del precio .....</b>	<b>16</b>
<b>II.3.14- Iniciativas de promoción .....</b>	<b>16</b>
<b>II.3.15- Ayudas externas .....</b>	<b>16</b>
II.4- INFORMACIÓN JURÍDICO-ADMINISTRATIVA.....	16
<b>II.4.1- Figura jurídica .....</b>	<b>18</b>
<b>II.4.2- Trámites generales .....</b>	<b>18</b>
<b>II.4.3- Trámites específicos.....</b>	<b>20</b>
<b>II.4.4- Normativa a tener en cuenta .....</b>	<b>20</b>

## BLOQUE I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

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

- a- Sector: Comercio
- b- Subsector: Distribución y comercialización
- c- Tipo de actividad: Distribución y comercialización de productos tradicionales
- d- Perfil del emprendedor: Conocimientos en dirección y gestión de empresas.
- e- Mejoras ambientales:
  - Fomento de la producción local.
  - Contribuye al desarrollo local.

### I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA

En Canarias, los productos tradicionales y, en particular, aquellos con certificación de denominación de origen, indicación geográfica o marca de garantía suelen tener producciones de escasa entidad y, en consecuencia, escasos recursos para realizar una adecuada distribución y comercialización de estos productos. Los vinos, quesos, mieles, mermeladas o deshidratados..., actualmente en algún caso se comercializan al mayor y, en la mayoría de los casos, a través de la venta al detalle en tiendas especializadas o en comercios locales en los contextos geográficos de procedencia de los productos. En este sentido, una de las mayores carencias de las actuales redes de distribución y comercialización es su escasa incidencia en establecimientos hoteleros y de restauración, lo que en unos casos está relacionado con la relación calidad-precio de los productos, en otros con la competencia con los de importación y, en otros muchos, se debe a las propias carencias de sus servicios de distribución y comercialización.

Un caso singular en la Isla es el de las mieles, mojos y mermeladas, cuya distribución y comercialización se realizan a través de la Red de Calidad Tenerife Rural, aunque en todos los casos se trata de producciones pequeñas que se comercializan en una reducida red de establecimientos. A través de esta Red también se comercializan otros productos, como por ejemplo los vinos, pero exclusivamente mediante un servicio de regalos de empresas o eventos y no de venta a comercios.

La iniciativa propuesta en esta ficha incide en una idea que ha tenido varios antecedentes en Tenerife pero que, por una u otra causa, nunca ha llegado a funcionar. Consiste en la creación de una empresa dedicada a la distribución y,



en su caso, comercialización de estos productos tradicionales de calidad, ofreciendo a las empresas productoras la externalización de este tipo de servicios.

La viabilidad de esta iniciativa se basa en la capacidad de ofrecer un mejor servicio a los productores, al tiempo que se les posibilita una mejora de su balance económico mediante un abaratamiento de sus costes de funcionamiento (tanto en términos de personal como de costes variables). El servicio básico ofertado es el de distribución del producto en la Isla, preferentemente en establecimientos hoteleros, de restauración y tiendas especializadas, brindándose también la posibilidad de ofertar servicios de comercialización y promoción o, en su defecto, estos servicios seguirían siendo responsabilidad del productor.

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

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

- Distribución
- Comercialización
- Promoción

**b-** Cliente tipo o destinatario:

- Horticultores, ganaderos e industrias agroalimentarias (vinos, quesos, mieles...).

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

### II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO

La iniciativa propuesta consiste en la creación de una empresa de distribución de productos tradicionales de calidad, que dispondrá de dos almacenes, uno en el entorno del área metropolitana y otro en el sur de Tenerife, así como dos vehículos comerciales y una página web, desde la que ofrece sus servicios.

### II.2- INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL

#### II.2.1- Fase inicial

##### a- Instalación

- Tipo:
  - 2 locales de 100 m<sup>2</sup>

##### Características:

- Oficinas
- Almacén
- Aseos

- Infraestructuras complementarias
  - Suministro de agua
  - Suministro de luz
  - Línea telefónica
  - Línea ADSL

##### b- Contexto territorial:

Uno de los locales debe de ubicarse en el entorno del área metropolitana y otro en los alrededores de la zona turística del sur de la Isla. Ninguno de ellos requiere ubicarse en zonas céntricas, siendo preferible las zonas periurbanas.

##### c- Equipamiento

- Mobiliario y equipamiento informático de oficina

<b>Mobiliario y equipamiento informático</b>			
Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Ordenador	2	400,00	800,00
Impresora multifunción	2	99,95	199,90
Programa informático	2	800,00	1.600,00
Estanterías	2	300,00	600,00
Silla	6	22,95	137,70
Mesa	2	49,95	99,90
Teléfono fijo**	2	0,00	0,00
Teléfono móvil**	3	0,00	0,00
<b>Total</b>			<b>3.437,50</b>

(\*) 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

<b>Transporte</b>			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total (€)
Furgoneta	2	12.000,00	24.000,00
<b>Total</b>			

(\*) Precio medio del mercado en 2010

## II.2.2- Fase de funcionamiento

### a- Recursos Humanos

- Perfil y demanda de puestos de trabajo



- 1 Emprendedor/Gerente: gestión de la empresa y labor comercial.
- 2 Conductores: trabajos de transporte.
- 1 Auxiliar administrativo: administración de la empresa.
- Cualificación del personal
  - 1 Emprendedor/Gerente: graduado en Administración y Dirección de Empresas.
  - 2 Conductores: no requiere formación específica, es suficiente con los permisos de conducción correspondientes.
  - 1 Auxiliar administrativo: ciclo formativo de grado medio en gestión administrativa.

**b- Suministros:**

- Alquiler, limpieza, agua, luz, teléfono, asesoría, combustible...
- Mantenimiento página web.



## 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	3.437,50
Transporte	24.000,00
<b>Total</b>	<b>28.442,50</b>

Para un proyecto de estas características se debe realizar una inversión media que no supera los 30.000 €. El 84% de la inversión está compuesto por transporte (vehículos necesarios para el desarrollo de la actividad).

### II.3.2- Umbral de rentabilidad

Rentabilidad	
Desembolso inicial	-28.442,50 €
Flujo de caja* 1	12.197,91 €
Flujo de caja 2	12.305,74 €
Flujo de caja 3	12.523,54 €
K	10%
VAN	2.225,67 €



TIR	14,37%
-----	--------

\*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 ha comprobado que se recuperará la inversión inicial en los tres primeros años y, además, se obtendrán unos beneficios actualizados de 2.225,67€ 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 14,37%.

14,37% > 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.**

Aunque no de manera específica y con una dedicación expresa a este tipo de productos, 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.**

En Tenerife hay una gran cantidad de establecimientos hoteleros, de restauración y tiendas especializadas susceptibles de demandar productos de las características que se proponen en este proyecto.

#### **II.3.4- Previsión de ventas**

Previsión de ventas anual	
Descripción	Total (€)
Ingresos	135.000,00
<b>Total</b>	<b>135.000,00</b>

En el supuesto desarrollado en esta ficha sólo se indica el nivel de ingresos que, al margen de los costes de los suministros concretos, 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 un cifra de ventas que permita generar unos ingresos en los conceptos señalados de unos 135.000 €. Estos ingresos deberán obtenerse a partir de los márgenes comerciales generados por los servicios de distribución y/o comercialización.

#### 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 28.442,50 € que se han invertido en 2 años y 4 meses, es decir, en los tres primeros años.

Flujo de Caja	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas netas	132.000,00 €	133.320,00 €	135.986,40 €
(-) Costes Totales	117.623,36 €	118.799,59 €	121.175,59 €
(-) Amortizaciones	5.661,74 €	5.661,74 €	5.661,74 €
(-)Otros costes de explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(+) Subvenciones a la explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN	8.714,91 €	8.858,67 €	9.149,08 €
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	8.714,91 €	8.858,67 €	9.149,08 €

(-)Intereses	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	8.714,91 €	8.858,67 €	9.149,08 €
(-) Impuestos	25,00%	25,00%	25,00%
<b>Flujo de Caja</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
BENEFICIO NETO	6.536,18 €	6.644,00 €	6.861,81 €
(+) Amortizaciones	5.661,74 €	5.661,74 €	5.661,74 €
(+) 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 €
<b>RENDIMIENTO NETO O FLUJO DE CAJA</b>	<b>12.197,91 €</b>	<b>12.305,74 €</b>	<b>12.523,54 €</b>

### II.3.6- Desglose de costes

<b>Gastos Transporte</b>			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total Anual (€)
Seguro vehículo	2	251,61	503,22
IVTM	2	68,07	136,14
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total mensual (€)
Consumo Vehículo	2	200,00	400,00

<b>Instalaciones</b>			
Descripción	Unidades (m <sup>2</sup> )	Precio (€)	Total (€)

Alquiler local	100	8,00	800,00
Alquiler local	100	8,00	800,00
<b>Total</b>			<b>1.600,00</b>

**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/emprendedor	1	2.200,00	2.200,00
Auxiliar administrativo (media jornada)	1	900,00	900,00
Conductor	2	1.500,00	3.000,00
<b>Total</b>			<b>6.100,00</b>

\* Convenio colectivo nacional de la alimentación [Código: No disponible]

También se podría tomar como referencia las tablas salariales establecidas en el Convenio Colectivo del Sector Comercio de Alimentación de la provincia de S/C de Tenerife.

<b>Costes fijos</b>			
Descripción	Unidades (cuotas)	Precio (€)	Total anual (€)
Costes de personal	14	6.100,00	85.400,00
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	1.600,00	19.200,00
Basura	1	144,00	144,00

Teléfono ADSL	12	100,00	1.200,00
Aqua	6	40,00	240,00
Electricidad	12	50,00	600,00
<b>Costes fijos</b>			
Publicidad	12	100,00	1.200,00
Seguro vehículo	1	503,22	503,22
IVTM	1	136,14	136,14
<b>Total</b>			<b>112.823,36</b>
<b>Costes variables</b>			
Descripción	Unidades (cuotas)	Precio (€)	Total anual (€)
Consumo vehículo	12	400,00	4.800,00
<b>Total</b>			<b>4.800,00</b>
<b>Costes totales</b>			<b>117.623,36</b>

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

<b>Ventas netas año 2</b>		
Ventas año 1 (€)	Δ IPC	Total anual año 2 (€)
132.000,00	1,00%	133.320,00
<b>Costes Totales año 2</b>		
Costes Totales año 1 (€)	Δ IPC	Total anual año 2 (€)
117.623,36	1,00%	118.799,59

<b>Ventas netas año 3</b>		
Ventas año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
133.320,00	2,00%	135.986,40



Costes Totales año 3		
Costes Totales año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
118.799,59	2,00%	121.175,59

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	999,90	25%	4	249,98
Mobiliario de oficina	837,60	10%	10	83,76
Programa informático	1.600,00	33%	3	528,00
Transporte				
Vehículo comercial	24.000,00	20%	5	4.800,00
<b>Total</b>				<b>5.661,74</b>

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
<b>Se aplica el porcentaje adjudicado a las empresas de reducida dimensión: 25%</b>

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](http://www.creacionempresas.com)

## II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad

### a- Valor más favorable

Rentabilidad si k=8	
Desembolso inicial	-28.442,50 €
Flujo de caja 1	12.197,91 €
Flujo de caja 2	12.305,74 €
Flujo de caja 3	12.523,54 €
K	8%
VAN	3.343,65 €
TIR	14,37%

Rentabilidad si las ventas aumentan un 20%	
Desembolso inicial	-28.442,50 €
Flujo de caja 1	31.997,91 €
Flujo de caja 2	32.303,74 €
Flujo de caja 3	32.921,50 €
K	10%
VAN	52.078,23 €
TIR	98,87%

Como se puede observar, si k (coste de oportunidad del capital) disminuye a un 8%, la rentabilidad de la inversión se mantiene en el 14,37% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentan en 1.117,98 €.

Si las ventas previstas para el período de 3 años aumentaran un 20%, la rentabilidad de la inversión aumentaría del 14,37% al 98,87% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentarían en 49.852,56 €.

### b- Valor menos favorable

Rentabilidad si k=12	
Desembolso inicial	-28.442,50 €
Flujo de caja 1	12.197,91 €
Flujo de caja 2	12.305,74 €
Flujo de caja 3	12.523,54 €
K	12%
VAN	1.172,57 €

Rentabilidad si las ventas disminuyen un 20%	
Desembolso inicial	-28.442,50 €
Flujo de caja 1	-12.023,36 €
Flujo de caja 2	-12.143,59 €
Flujo de caja 3	-12.386,47 €
k	10%
VAN	-58.714,99 €

TIR	14,37%	TIR	No estimable
-----	--------	-----	--------------

Como se puede observar, si  $k$  (coste de oportunidad del capital) aumenta a un 12%, la rentabilidad de la inversión se mantiene, pero los beneficios actualizados para el tercer año disminuyen en 1.053,10 €.

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**

Creación de un sello de calidad de establecimiento adscrito a una Red de Comercialización de productos locales de calidad, que se publicitará en la página web 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.**

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:

- Página web corporativa.
- Publicidad en el punto de venta.
- Visita a potenciales clientes (hoteles, restaurantes...).

#### **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](http://www.agrocabildo.org)

- Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife:

<http://www.camaratenerife.com>

- Emprende.ull:

<http://fq.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](http://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 arrendamientos o en su caso formalización de compra: Se arrenderán dos locales de 100m<sup>2</sup> por la cantidad de 800€ 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](#)
- 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 y, por lo tanto, se debe dirigir a la Oficina Española de Patentes y Marcas, en la Consejería de Empleo, Industria y Comercio del Gobierno de Canarias.

- [Tarjeta de transporte](#):

Si los vehículos no superan 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- Registro

- [Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos](#)  
(Registro de empresas de transporte de alimentos)

##### b- Carné

- Será necesario el permiso de conducción C si los vehículos exceden de 3.500kg.
- Título de agente comercial.

#### II.4.4- Normativa a tener en cuenta

- Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada.
- Ley 1/2010, de 1 de marzo, de reforma de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista.
- Real Decreto 191/2011, de 18 de febrero, sobre registro general sanitario de empresas alimenticias y alimentos.
- Real Decreto-ley 15/2014, de 19 de diciembre, de modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias.