



**FABRICACIÓN, COMERCIALIZACIÓN E
INSTALACIÓN DE VERMICULTORES**



FABRICACIÓN, COMERCIALIZACIÓN E INSTALACIÓN DE VERMICULTORES

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.....	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	12
II.3.8- Amortización.....	13
II.3.9- Tributos exigibles.....	13
II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad.....	13
II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación.....	14
II.3.12- Canales de comercialización.....	15
II.3.13- Determinación del precio.....	15
II.3.14- Iniciativas de promoción.....	15
II.3.15- Atención al cliente.....	15
II.3.16- Ayudas externas	15
II.4- INFORMACIÓN JURÍDICO-ADMINISTRATIVA.....	17
II.4.1- Forma jurídica	17
II.4.2- Trámites generales	17
II.4.3- Trámites específicos	18
II.4.4- Normativa a tener en cuenta	18

BLOQUE I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA

- a. Sector: Residuos
- b. Subsector: Servicios
- c- Tipo de Actividad: fabricación y comercialización de estructuras y pie de cría para obtener humus mediante lombricultura
- d- Perfil del Emprendedor: Conocimientos técnicos básicos de lombricultura (procesado de residuos orgánicos domésticos)
- e- Mejoras ambientales:
 - Reciclado de nutrientes (reutilización de residuos orgánicos domésticos)
 - Reducción del uso de fertilizantes químicos
 - Mejora de la calidad de suelos cultivados gracias al uso de fertilizantes orgánicos.

I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA

La iniciativa propuesta se orienta a la comercialización de un servicio compuesto por el diseño e instalación de pequeñas instalaciones de lombricultura para la producción de humus, así como el asesoramiento en la puesta en marcha y explotación, incluyendo la formación de los clientes para la gestión de dichas instalaciones. Estas instalaciones estarían destinadas al procesamiento de los residuos orgánicos generados en viviendas unifamiliares, tiendas, supermercados, negocios de restauración y pequeñas explotaciones agrícolas.

La lombricultura es una actividad basada en el procesamiento de residuos orgánicos de los que se obtiene un producto natural (humus) de gran utilidad para la recuperación de suelos degradados, así como para la agricultura, horticultura y jardinería.

El servicio consiste en el diseño y construcción de un vermicultor adaptado al volumen de producción o captación de residuos orgánicos correspondiente a cada cliente, así como a la disponibilidad de espacio en el sitio de ubicación de la instalación. Además, se aportaría el pie de cría para la puesta en funcionamiento del lombricultor, una instalación de riego por microaspersión y la formación que requieren los clientes para la correcta gestión de la instalación

Esta empresa puede asesorar sobre el empleo del vermicompost, así como fomentar

su venta de modo cooperativo entre los distintos productores

I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS

- Producción de pies de cría de lombrices.
- Servicio de instalación de los pies de cría.

BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO

II.1-SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO

Para desarrollar esta iniciativa se precisa de un terreno donde se lleva a cabo (en torno a 500 m²). La inversión inicial asciende a 12.142,86€, que en gran parte (58%) se destina a la compra del vehículo comercial. El precio de venta de los pies de cría varía en función las dimensiones de cada uno, sin embargo, en este supuesto se ha calculado la rentabilidad a partir del coste de la materia prima y del precio de venta de un pie de cría de 2x1x0,60 m³ (tamaño medio). El coste de la materia prima que se utiliza para la fabricación de un pie de cría de tales dimensiones es 49,04 € y el precio de venta establecido es 190,00€ (incluyendo el servicio de ejecución de la instalación y de formación de los clientes). Por otro lado, se ha estimado la venta de 250 unidades al año, como referencia para la viabilidad de esta oportunidad de negocio.

II.2-INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL

II.2.1- Fase inicial

a- Instalación

- Tipo: Terreno (500 m²), a disposición del emprendedor.
- Características:
 - Oficina (50 m²).
 - Zona de almacenamiento de materia prima (residuos orgánicos y lombrices) (100 m²).
 - Zona de fabricación (250 m²).
 - Zona para pies de cría preparados para su venta (100 m²).
- Infraestructuras complementarias
 - Suministro de agua
 - Suministro de luz
 - Línea telefónica
 - Línea ADSL
 - Acceso por carretera

b- Contexto territorial:

- Entorno rural

c- Equipamiento:

- Móbilario y equipamiento informático de oficina

Móbilario y equipamiento informático			
Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Ordenador	1	400,00	400,00
Impresora multifunción	1	59,95	59,95
Mesa	1	49,95	49,95
Silla	3	22,95	68,85
Estanterías	1	52,95	52,95
Teléfono móvil **	1	0,00	0,00
Teléfono fijo **	2	0,00	0,00
Total			631,70

(*) 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		7.000,00	7.000,00
Total			

- Útiles y herramientas

Maquinaria, útiles y herramientas			
Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Kit de herramientas	1	500,00	500,00
Carretilla	1	60,00	60,00
Báscula (800mm x 800mm)	1	430,00	430,00
Otros (pala, rastrillo, ...)	1	150,00	150,00
Vermicultor (donde se crían las lombrices jóvenes)	1	196,16	196,16

Total	1.336,16
-------	----------

(*) Precio mínimo del mercado en 2010

- Otros

Instalaciones			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total (€)
Cobertizo	1	3.000,00	3.000,00
Total			3.000,00

II.2.2- Fase de funcionamiento

a- Recursos Humanos:

- Perfil y demanda de puestos de trabajo
 - 1 Emprendedor/operario: Gestión de la iniciativa, fabricación de los pies de cría y comercialización.
- Cualificación del personal
 - 1 Emprendedor/ operario: Permiso de conducción B. Recomendable Ciclo formativo de grado medio en Explotaciones ganaderas o en Producción agropecuaria.

b- Suministros:

Para llevar a cabo esta actividad, se requiere el material necesario para fabricar los pies de cría. A inicio de la actividad, se compra una cantidad reducida de lombrices jóvenes para reproducir y poder suministrar a los compradores de los pies de cría.

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 (€)
Mobiliario y Equipamiento Informático	631,70
Maquinaria, útiles y herramientas	1.336,16
Transporte	7.000,00
Cobertizo	3.000,00
Lombrices jóvenes 5kg	175,00
Total	12.142,86

Para un proyecto de estas características se debe realizar una inversión baja que no supera los 13.000€. El 58% de la inversión está destinado a: Transporte (vehículo necesario para el desarrollo de la actividad)

II.3.2- Umbral de rentabilidad

Rentabilidad	
Desembolso inicial	-12.142,86 €
Flujo de caja* 1	5.805,87 €
Flujo de caja 2	5.860,82 €
Flujo de caja 3	5.971,83 €
k	10%
VAN	2.465,59 €
TIR	21,16%

*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 recupera la inversión inicial en los tres primeros años y además se obtienen unos beneficios actualizados de 2.465,59 € en el tercer año.

Otro de los requisitos que debe de 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 21,16%.

21,16% > 10% (el requisito se cumple)

Cabe comparar este proyecto de inversión con otro tipo de inversiones que conlleven menor riesgo, como pueden ser las inversiones de renta fija (aquellas en las que los rendimientos están determinados de antemano), utilizando para ello 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 esas características.

II.3.3- Datos del mercado

a- Competencia.

En Tenerife, los vermicultores o compostadores para viviendas unifamiliares se venden en centros especializados en productos de jardinería. Por lo tanto, a la hora de realizar este proyecto hay que tener en cuenta la existencia de esta competencia, incluso con la intención de aprovecharla si mejora nuestra oferta. Debe tenerse en cuenta que lo más relevante de nuestra oferta es que se trata de un servicio personalizado que se adapta a las necesidades del cliente, ofreciéndole productos complementarios:

- Infraestructuras.
- Pie de cría.
- Formación.

b- Demanda.

El número de viviendas unifamiliares en Tenerife es cada vez más elevado. Además el cuidado por el medio ambiente y el reciclaje casero es cada vez más común en las viviendas canarias. También puede haber un mercado potencial vinculado a pequeños establecimientos de restauración, tiendas de comestibles o pequeñas explotaciones agrícolas familiares.

II.3.4- Previsión de ventas

Previsión de compras anual (en función de las ventas)			
Descripción	Unidad	Precio (€)	Total anual
Materiales para la construcción del	250	49,04	12.260,80
Total			12.260,80

La previsión de compras de material de fabricación se ha estimado en función de los vermicultores que se prevé vender anualmente

Previsión de ventas anual			
Descripción	Unidade	Precio (€)	Total Anual
Pie de cría de lombrices	250	190,00	47.500,00
Total			47.500,00

Se prevé la fabricación de 250 vermicultores al año y la venta de la totalidad de los mismos. En la medida en que las instalaciones realizadas sean de mayor entidad de las previstas, podría mejorarse mucho el ratio de vermicultores/ año.

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 12.142,86 € 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	47.500,00	47.975,00 €	48.934,50
(-) Costes Totales	40.630,79	41.037,10 €	41.857,84
(-) Amortizaciones	1.552,50 €	1.552,50 €	1.552,50 €
(-)Otros costes de explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(+) Subvenciones a la explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN	5.316,71 €	5.385,40 €	5.524,16 €
Ingresos procedentes de inversiones financieras	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(±)Resultados extraordinarios	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIOS ANTES DE INTERESES E	5.316,71 €	5.385,40 €	5.524,16 €
(-)Intereses	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	5.316,71 €	5.385,40 €	5.524,16 €
(-) Impuestos	20,00%	20,00%	20,00%

Flujo de Caja	Año 1	Año 2	Año 3
BENEFICIO NETO	4.253,37 €	4.308,32 €	4.419,33 €
(+) Amortizaciones	1.552,50 €	1.552,50 €	1.552,50 €
(+) Valor residual en su caso	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(-) Desembolso inversión inicial (si se efectúa en	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	5.805,87 €	5.860,82 €	5.971,83 €

II.3.6- Desglose de costes:

Gastos Transporte			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total Anual (€)
Seguro vehículo	1	251,61	251,61
Impuesto sobre Vehículos de Tracción	1	68,07	68,07
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total mensual
Consumo Vehículo	1	100,00	100,00

Costes totales de personal			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total mensual
Encargado/ Operario de producción	1	1.500,00	1.500,00
Total			1.500,00

Cuota de Régimen de autónomo			
Descripción	Base mínima en 2010 (€)	Tipo de cotización	Total mensual (€)
Encargado/ Operario de producción	817,20	29,80%	243,53
Total			243,53

Costes fijos			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total Anual (€)
Costes de personal	12	1.500,00	18.000,00
Cuota de Régimen de autónomo	12	243,53	2.922,31
Electricidad	12	50,00	600,00

Costes fijos			
Agua	6	24,00	144,00
Teléfono ADSL	12	70,00	840,00
Basura	1	144,00	144,00
IVTM	1	68,07	68,07
Seguro vehículo	1	251,61	251,61
Limpieza	12	100,00	1.200,00
Asesoría laboral, contable y	12	200,00	2.400,00
Material de oficina	12	50,00	600,00
Total			27.169,99

Costes variables			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total Anual (€)
Suministros en función de las	250	49,04	12.260,80
Consumo Vehículo	12	100,00	1.200,00
Total			13.460,80
Costes totales			40.630,79

II.3.7- IPC previsto para ese periodo.

Ventas netas año 2		
Ventas año 1 (€)	Δ IPC	Total anual año 2 (€)
47.500,00	1,00%	47.975,00
Costes Totales año 2		
Costes Totales año 1 (€)	Δ IPC	Total anual año 2 (€)
40.630,79	1,00%	41.037,10

Ventas netas año 3		
Ventas año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
47.975,00	2,00%	48.934,50
Costes Totales año 3		
Costes Totales año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
41.037,10	2,00%	41.857,84

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				
Maquinaria:				
Descripción	Precio	Porcentaje	Años	Total
Maquinaria	1.336,16	12%	8	160,34
Mobiliario:				
Equipamientos informáticos	459,95	25%	4	114,99
Mobiliario de oficina	171,75	10%	10	17,18
Transporte				
Transporte	7.000,00	18%	5	1260
Total amortización				1.552,50

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 será un empresario individual, por lo tanto, tributará por el IRPF (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)

Existen dos maneras de determinar el rendimiento del negocio en este impuesto:

Estimación directa	Estimación objetiva (módulos)
- Normal. - Simplificada	

En este proyecto utilizaremos la estimación directa. El usuario/a de la ficha encontrará toda la información sobre el [Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas](#) y sobre este sistema de determinación del rendimiento, 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	-12.142,86 €
Flujo de caja 1	5.805,87 €
Flujo de caja 2	5.860,82 €
Flujo de caja 3	5.971,83 €
K	8%
VAN	2.998,29 €
TIR	21,16%

Rentabilidad si las ventas aumentan un 20%	
Desembolso inicial	-12.142,86 €
Flujo de caja 1	12.665,04 €
Flujo de caja 2	12.787,80 €
Flujo de caja 3	13.035,80 €
k	10%
VAN	19.733,23 €
TIR	89,67%

Como se puede observar, si k (Coste de oportunidad del capital) disminuye a un 8%, la rentabilidad de la inversión se mantiene en 21,16% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentan en 532,7€.

Si las ventas previstas para el período de 3 años, aumentarán un 20%, la rentabilidad de la inversión aumentaría considerablemente 21,16% a 89,67% y los beneficios actualizados para el tercer año se incrementarían en 17.267,74€.

b- Valor menos favorable.

Rentabilidad si k=12%	
Desembolso inicial	-12.142,86 €
Flujo de caja 1	5.805,87 €
Flujo de caja 2	5.860,82 €
Flujo de caja 3	5.971,83 €
K	12%
VAN	1.963,80 €
TIR	21,16%

Rentabilidad si las ventas disminuyen un 20%	
Desembolso inicial	-12.142,86 €
Flujo de caja 1	-1.584,96 €
Flujo de caja 2	-1.604,70 €
Flujo de caja 3	-1.644,55 €
K	10%
VAN	-16.145,51 €
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 501,79€.

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

II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación.

Para la diferenciación de la competencia, la empresa hará de su

compromiso con el medio ambiente y de la individualización en la prestación del servicio una ventaja competitiva.

II.3.12- Canales de comercialización.

Será el propio empresario el que actúe como comercial de ventas, distribuyendo información de su servicio y producto entre sus clientes potenciales.

II.3.13- Determinación del precio.

Precio	
Descripción	Precio Producto (€/t)
Pie de cría de lombrices (2x1x0,60 m3)	190,00

El precio se ha estimado en función de los costes generales de la empresa, los honorarios profesionales y el material necesario para su fabricación; también se incluye la cantidad inicial de lombrices requerida para el funcionamiento del vermicultor, así como la formación del cliente para el uso del mismo.

II.3.14- Iniciativas de promoción.

Exposición del producto en ferias de contenido ambiental, sobre el hogar y agrícolas.

Visita a potenciales clientes para mostrar el funcionamiento del vermicultor.

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 servicio/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, Servicios 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- Forma jurídica

En el supuesto que se desarrolla en esta ficha se ha considerado que el emprendedor será un empresario individual, que es aquella persona física que, disponiendo de la capacidad legal necesaria, ejerce de forma habitual y por cuenta propia una actividad comercial, industrial o profesional y tiene responsabilidad ilimitada. El empresario debe ser mayor de edad y tener plena disponibilidad de sus bienes. También se le conoce como autónomo.

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 para iniciar la actividad son los siguientes:

II.4.2- Trámites generales

a- Trámites previos

- Calificación territorial
- Licencias municipales:
- Solicitud de licencia de obras: Se solicitará al Ayuntamiento donde se vaya a instalar la empresa en el caso en que se deban realizar obras para acondicionar la instalación.
- Licencia de apertura: Se solicitará en Ayuntamiento correspondiente.
- Formalización del contrato de compra-venta del terreno, en su caso, si no lo posee en propiedad: El emprendedor debe poseer un terreno de unos 500m² aproximadamente y se realizará un contrato de compra-venta de un cobertizo de 80m² por 3.000,00€.

b- Trámites de apertura:

- Hacienda del Estado:
 - 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 General de la Seguridad Social:
 - [Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.](#)
- Dirección Provincial de Trabajo
 - [Adquisición y legalización del libro de visitas.](#)
- [Tarjeta de transporte:](#)
Si el vehículo no supera las 3,5 Tn. de masa máxima autorizada, no será necesario obtener la autorización para el transporte privado complementario de mercancías.

II.4.3- Trámites específicos

a) Autorizaciones

- No será necesario solicitar una autorización específica para la fabricación, comercialización e instalación de vermicultores en viviendas unifamiliares o pequeñas explotaciones agrícolas.

b) Registro de Explotaciones Ganaderas

c) Registro Mercantil Insular:

La empresa puede ser inscrita en el Registro Mercantil pero no será de obligado cumplimiento.

d) Registro Integrado Industrial

e) Carné

No es necesario ningún carné específico.

II.4.4- Normativa a tener en cuenta

- El Empresario Individual no tiene legislación legal específica. En su actividad empresarial está sometido a las disposiciones generales del Código de Comercio de 1885 en materia mercantil y a lo dispuesto en el Código Civil en materia de derechos y obligaciones.
- Real Decreto 479/2004, de 26 de marzo, por el que se establece y regula el Registro general de explotaciones ganaderas.
- Real Decreto 559/2010, de 7 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento del Registro Integrado Industrial.