



BINAS

Banco de Ideas de Negocios Ambientales Sostenibles

**COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS
ECOLÓGICOS**



Tenerife
NUESTRO HOGAR

COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ECOLÓGICOS

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	5
II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO	5
II.2- INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL	5
II.2.1- Fase inicial.....	5
II.2.2- Fase de funcionamiento	6
II.3- INFORMACIÓN ECONÓMICA.....	8
II.3.1- Inversión mínima inicial	8
II.3.2- Umbral de rentabilidad.....	8
II.3.3- Datos del mercado.....	9
II.3.4- Previsión de ventas	9
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.	14
II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación.	15
II.3.12- Canales de comercialización.	15
II.3.13- Determinación del precio.	15
II.3.14- Iniciativas de promoción.	15
II.3.15- Ayudas externas.....	16
II.4- información jurídica-administrativa	16
II.4.1- Figura 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: Comercio
- b- Subsector: Comercio de productos ecológicos
- c- Tipo de Actividad: Comercialización de productos ecológicos
- d- Perfil del Emprendedor: Conocimientos del sector de la agricultura ecológica y de comercialización.
- e- Mejoras ambientales:
 - Fomento de la producción y consumo de productos ecológicos.
 - Mejora de los canales de información entre productores y consumidores, lo que supone una mayor capacidad en la resolución de algunos problemas ambientales, mediante la implicación y participación social.
- f- Principales condicionantes para el desarrollo de la idea:
 - Para los suministros, se requiere que la producción haya sido certificada como ecológica por el ICCA (Instituto Canario de Calidad Agroalimentaria) o que, en su defecto, se halle en proceso de tramitación.

I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA

En España se ha ido incrementando paulatinamente la superficie de cultivo dedicada a agricultura biológica, destinándose al mercado exterior un elevado porcentaje de esta producción. Sin embargo, cada vez es mayor la demanda interna de consumidores que optan por una alimentación más sana y libre de sustancias químicas, lo que está impulsando la emergencia de distintas formas de comercialización de los productos ecológicos, desde los convencionales puestos de venta en mercados o establecimientos especializados, hasta la configuración de asociaciones de consumo que gestionan en común sus suministros, mediante el trato directo con los productores.

La iniciativa planteada está orientada a aprovechar esta oportunidad de negocio, mediante la creación de un servicio de intermediación consistente en la adquisición y venta a domicilio de productos ecológicos, entre un grupo preestablecido de consumidores.

En consecuencia, el desarrollo de esta iniciativa se apoya en el establecimiento de una red social de productores y consumidores. En el supuesto planteado, el suministro de productos requiere la existencia de un foro organizado a través de una página web, desde la que no sólo se ofertarían los productos y se

organizarán los pedidos, sino que, además, posibilitaría un contacto directo entre productores y consumidores.

Este contacto directo permitiría satisfacer plenamente las demandas de información de los consumidores y sería su mejor garantía de control de calidad del servicio que reciben. Para los agricultores, este contacto les permitiría testar el grado de satisfacción que sus productos concitan, conociendo las demandas concretas de sus clientes lo que, en su caso, aportaría orientaciones para planificar la producción futura con mayores garantías de eficiencia (tipos de producto, cantidades, épocas,...).

I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS

- Descripción del producto y/o servicio: Comercialización de productos ecológicos.
- Cliente tipo: Grupos organizados de consumidores, pequeñas tiendas, comedores de centros educativos, hospitales, hoteles...

BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO

II.1-SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO

Para desarrollar esta iniciativa se requiere alquilar un local (30 m²) y realizar una inversión inicial de 12.918,75 euros. Esta iniciativa se puede llevar a cabo por el emprendedor. En el supuesto desarrollado en esta ficha sólo se indican los costes mínimos de mantenimiento de esta iniciativa de servicios (sin incluir los suministros para abastecer las cestas), así como los ingresos que, al margen de los costes de los suministros, 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 amortizar la inversión en los primeros tres años, es necesario que se realice un cifra de ventas que permita generar unos ingresos en concepto de honorarios y beneficios de unos 40.000€.

II.2-INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL

II.2.1- Fase inicial

a- Instalación

- Tipo: Local (30 m²).
- Características:
 - Oficina
 - Almacén
 - Aseo

b- Contexto territorial:

- Preferentemente, la ubicación de la oficina en la zona metropolitana.

c- Equipamiento:

- Mobiliario y equipamiento informático de oficina

Mobiliario y equipamiento informático			
Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Ordenador	1	400,00	400,00

Mobiliario y equipamiento informático			
Impresora multifunción	1	99,95	99,95
Mesa	1	49,95	49,95
Silla	3	22,95	68,85
Programa informático	1	800,00	800,00
Estanterías	5	300,00	1.500,00
Teléfono fijo**	1	0,00	0,00
Teléfono móvil**	1	0,00	0,00
Total			2.918,75

(*) Precio mínimo del mercado en 2010

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

- Vehículos de transporte y almacenaje

Transporte			
Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Furgoneta	1	9.000,00	9.000,00
Total			9.000,00

(*) Precio medio del mercado en 2010

II.2.2- Fase de funcionamiento

a- Recursos Humanos:

- Perfil y demanda de puestos de trabajo
 - 1 Gerente/emprendedor: gestión administrativa del negocio y comercialización del producto.
- Cualificación del personal
 - 1 Gerente/Emprendedor Ciclo Formativo de grado medio en Comercio o Ciclo Formativo de grado medio en Actividades comerciales. Es necesaria habilitación para la manipulación de alimentos y el permiso de conducción clase B.

b-Suministros:

- Al margen de los suministros para hacer las cestas, se necesita todo el material fungible de una oficina (papel de impresora, cartuchos para impresora, bolígrafos), así como electricidad, agua, teléfono, ADSL...

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 equip. Informático	2.918,75
Transporte	9.000,00
Diseño pag. Web	1.000,00
Total	12.918,75

Para un proyecto de estas características se debe realizar una inversión baja que no supera los 15.000 €. El 70% de la inversión está compuesto por: transporte (vehículo necesario para el desarrollo de la actividad).

II.3.2- Umbral de rentabilidad

Rentabilidad	
Desembolso inicial	-12.918,75 €
Flujo de caja* 1	5.569,38 €
Flujo de caja 2	5.620,38 €
Flujo de caja 3	5.723,38 €
K	10%
VAN	1.089,32 €
TIR	14,71%

*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 media – alta, ya que mediante el cálculo del VAN (Valor Actual Neto) se comprueba que se recupera

la inversión inicial en los tres primeros años y, además, se obtendrán unos beneficios actualizados de 1.089,32€ 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 14,71%.

14,71% > 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), 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 adquirir una inversión de renta fija de estas características.

II.3.3- Datos del mercado

a- Competencia.

En Tenerife hay varias iniciativas dedicadas a esta actividad, aunque organizadas de distinta forma. Por lo tanto, a la hora de llevar a cabo este proyecto hay que tener en cuenta las barreras de entrada a ese mercado, derivadas de la existencia de esa competencia.

b- Demanda.

La demanda de productos ecológicos en la Comunidad Autónoma de Canarias no es de las más elevadas. Aún así, el consumo actual permite la entrada al mercado local de un mayor número de empresas que realicen esta actividad. En junio de 2010 se publicó en el Boletín Oficial del Parlamento de Canarias la proposición de ley de iniciativa popular de Alimentación Ecológica en Centros Escolares.

II.3.4- Previsión de ventas

Previsión de ventas	
Descripción	Total (€)
Productos ecológicos	40.000,00
Total	40.000,00

En el supuesto desarrollado en esta ficha sólo se indican los ingresos que, al margen de los costes de los suministros concretos de cada cesta, 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 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 40.000€ en el primer año.

Esto supone, por ejemplo, la comercialización de unas 90 – 100 cestas semanales, es decir, que la iniciativa propuesta funcionaría con un grupo mínimo de menos de 100 consumidores que comprometan un gasto medio que genere un margen comercial de unos 10€/semanales por cesta-consumidor. Evidentemente, el concurso de otros clientes (como centros educativos, hoteles u hospitales) disminuiría este ratio.

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 recuperan los 12.918,75 € invertidos en 2 años y 4 meses, es decir, en los tres primeros años.

Flujo de Caja	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas netas	40.000,00 €	40.400,00 €	41.208,00 €
(-) Costes Totales	33.625,99 €	33.962,25 €	34.641,49 €
(-) Amortizaciones	2.350,87 €	2.350,87 €	2.350,87 €
(-)Otros costes de explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(+) Subvenciones a la explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN	4.023,15 €	4.086,89 €	4.215,64 €
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	4.023,15 €	4.086,89 €	4.215,64 €
(-)Intereses	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	4.023,15 €	4.086,89 €	4.215,64 €
(-) Impuestos	20,00%	20,00%	20,00%
BENEFICIO NETO	3.218,52 €	3.269,51 €	3.372,51 €
(+) Amortizaciones	2.350,87 €	2.350,87 €	2.350,87 €

Flujo de Caja	Año 1	Año 2	Año 3
(+) 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	5.569,38 €	5.620,38 €	5.723,38 €

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
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total mensual (€)
Consumo Vehículo	1	150,00	150,00

Instalaciones			
Descripción	Unidades (m ²)	Precio (€)	Total mensual (€)
Alquiler oficina (10€/m ²)	30	10,00	300,00
Total			300,00

Costes totales de personal			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total mensual (€)
Emprendedor	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 (€)
Emprendedor	817,20	29,80%	243,53
Total			243,53

Costes fijos			
Descripción	Unidades (cuotas)	Precio (€)	Total Anual (€)
Costes de personal	12	1.500,00	18.000,00
Cuota de Régimen de Autónomo	12	243,53	2.922,31
Alquiler	12	300,00	3.600,00
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
IVTM	1	68,07	68,07
Seguro vehículo	1	251,61	251,61
Mantenimiento página web	12	100,00	1.200,00
Electricidad	12	50,00	600,00
Basura	1	144,00	144,00
Teléfono ADSL	12	70,00	840,00
Agua	6	40,00	240,00
Total			31.825,99
Costes variables			
Descripción	Unidades (cuotas)	Precio (€)	Total Anual (€)
Consumo Vehículo	12	150,00	1.800,00
Total			1.800,00
Costes totales			33.625,99

II.3.7- IPC previsto para ese periodo.

Ventas netas año 2		
Ventas año 1	Δ IPC	Total anual año 2
40.000,00	1,00%	40.400,00
Costes Totales año 2		
Costes Totales año 1	Δ IPC	Total anual año 2
33.625,99	1,00%	33.962,25

Ventas netas año 3		
Ventas año 2	Δ IPC	Total anual año 3
40.400,00	2,00%	41.208,00
Costes Totales año 3		
Costes Totales año 2	Δ IPC	Total anual año 3
33.962,25	2,00%	34.641,49

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	499,95	25%	4	124,99
Mobiliario de oficina	1.618,80	10%	10	161,88
Programa informático	800,00	33%	3	264,00
Transporte:				
Vehículos	9.000,00	20%	5	1.800,00
Total				2.350,87

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	-12.918,75 €
Flujo de caja 1	5.569,38 €
Flujo de caja 2	5.620,38 €
Flujo de caja 3	5.723,38 €
K	8%
VAN	1.600,06 €
TIR	14,71%

Rentabilidad si las ventas aumentan un 20%	
Desembolso inicial	-12.918,75 €
Flujo de caja 1	11.969,38 €
Flujo de caja 2	12.084,38 €
Flujo de caja 3	12.316,66 €
K	10%
VAN	17.203,28 €
TIR	76,35%

Como se puede observar, si k (coste de oportunidad del capital) disminuye a un 8%, la rentabilidad de la inversión se mantiene en el 14,71% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentan en 510,74€.

Si las ventas previstas para el período de 3 años aumentaran un 20%, la rentabilidad de la inversión aumentaría del 14,71% al 76,35% y los beneficios actualizados para el tercer año se incrementarían en 16.113,96€.

b- Valor menos favorable.

Rentabilidad si k=12	
Desembolso inicial	-12.918,75 €
Flujo de caja 1	5.569,38 €
Flujo de caja 2	5.620,38 €
Flujo de caja 3	5.723,38 €
k	12%
VAN	608,23 €
TIR	14,71%

Rentabilidad si las ventas disminuyen un 20%	
Desembolso inicial	-12.918,75 €
Flujo de caja 1	-1.625,99 €
Flujo de caja 2	-1.642,25 €
Flujo de caja 3	-1.675,09 €
K	10%
VAN	-17.012,67 €
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 481,09 €.

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 y haciendo que la Tasa Interna de Rentabilidad no sea estimable.

II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación.

- Comercialización preferente de producciones locales, siempre que se ajusten a los criterios de calidad establecidos para todos los suministros.
- Fomento de la recuperación de cultivares locales, mediante su promoción y comercialización basada en la singularidad de estos productos y sus vinculaciones con los sentimientos de identidad.
- Garantía de procedencia, procesamiento con métodos ecológicos y calidad de los productos suministrados.
- Organización de la red de productores-consumidores, en base a criterios de comercio justo.
- Fomento de los canales de información y comunicación con y entre los grupos de productores y consumidores.

II.3.12- Canales de comercialización.

Comercialización directa: empresa – cliente. Será el propio emprendedor el que asuma las funciones de comercial. La página web de la empresa cumplirá un papel preponderante como canal de comercialización y de información.

II.3.13- Determinación del precio.

No se puede estimar un precio determinado, ya que éste variará en función del producto elegido por el cliente y de las cantidades que adquiera. 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 llevarán a cabo son:

- Dinamización del foro social.
- Promoción en la página web de la empresa.
- Visita a ferias de alimentación.

- Organización de degustaciones.
- Promoción directa en puntos de venta.

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 JURÍDICA-ADMINISTRATIVA

II.4.1- Figura 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](#)

- [Licencias municipales](#)

- Solicitud de licencia de obras: 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: deberá estar en posesión de la correspondiente licencia municipal de apertura, que se solicitará en el ayuntamiento correspondiente donde se establezca la empresa.
- Formalización del contrato de arrendamiento del local o la escritura de la propiedad: se arrendará un local de 30 m² por la cantidad de 300€ mensuales.

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:
 - [Inscripción de la empresa en el régimen de la Seguridad Social](#)
 - [Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos](#)
 - Dirección provincial de trabajo
 - [Adquisición y legalización del libro de visitas.](#)
- c- Otros trámites de apertura
- [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:](#)

- [Comunicación previa de empresas alimentarias de comercio al por menor.](#)

b- [Registro](#)

- [Registro Mercantil Insular:](#) Puede inscribirse pero no será de obligado cumplimiento.
- [Registro de Operadores de Agricultura Ecológica de Canarias](#)
- [Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos.](#)

c- [Carné:](#)

- Habilitación como manipulador de alimentos.
- Será necesario el permiso de conducción C si el vehículo excede de 3.500kg.

II.4.4- Normativa a tener en cuenta

- Disposiciones Generales del Código de Comercio de 1885 en materia mercantil y lo dispuesto en el Código Civil Español en materia de derechos y obligaciones.

- Reglamento (CE) N° 834/2007 del Consejo, de 28 de junio de 2007, sobre producción y etiquetado de los productos ecológicos y por el que se deroga el Reglamento (CEE) N° 2092/91.
- Orden 25 de abril de 1996, sobre protección y control de las indicaciones de producción agraria ecológica.
- Orden de 30 de noviembre de 1998, por la que se regulan los Registros de operadores y el establecimiento de las normas de producción agraria ecológica y su indicación en los productos agrarios y alimenticios.
- Real Decreto 1852/1993, de 22 de octubre, sobre producción agrícola ecológica y su indicación en los productos agrarios y alimenticios.
- Ley 1/2010, de 1 de marzo, de reforma de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista.
- Ley 34/ 2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico.
- Real Decreto 191/2011, de 18 de febrero, sobre registro general sanitario de empresas alimenticias y alimentos.
- Orden ECC/1936/2014, de 16 de octubre, por la que se dictan normas de control e inspección en la importación de productos ecológicos procedentes de terceros países