



# BANAS

Banco de Ideas de Negocios Ambientales Sostenibles

## FABRICACIÓN DE PINTURAS NATURALES



# FABRICACIÓN DE PINTURAS NATURALES

<b>BLOQUE I. PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA.....</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
II.2.1- Fase inicial.....	5
II.2.2- Fase de funcionamiento .....	7
II.3- INFORMACIÓN ECONÓMICA.....	9
II.3.1- Inversión mínima inicial .....	9
II.3.2- Umbral de rentabilidad.....	9
II.3.3- Datos del mercado.....	10
II.3.4- Previsión de compras y ventas.....	11
II.3.5- Periodo de tiempo estimado para el cálculo de la rentabilidad.....	11
II.3.6- Desglose de costes .....	12
II.3.7- IPC previsto para ese periodo .....	14
II.3.8- Amortización .....	14
II.3.9- Tributos exigibles.....	15
II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad.....	15
II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación .....	16
II.3.12- Canales de comercialización .....	16
II.3.13- Determinación del precio de venta .....	17
II.3.14- Iniciativas de promoción .....	17
II.3.15- Atención al cliente.....	17
II.3.16- Ayudas externas.....	17
II.4- INFORMACION JURÍDICA-ADMINISTRATIVA .....	17
II.4.1- Figura jurídica .....	19
II.4.2- Trámites generales .....	19
II.4.3- Trámites específicos.....	21
II.4.4- Normativa a tener en cuenta .....	21

---

# BLOQUE I. PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA

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

- a- Sector: Industria
- b- Subsector: Producción
- c- Perfil del Emprendedor: Formación técnica media y conocimiento del mercado. El nivel de formación puede variar desde el Grado Superior hasta título de ingeniería, los conocimientos del sector son imprescindibles.
- d- Mejoras ambientales:
  - Producto respetuoso con el Medio Ambiente
  - Sustituye el uso de pinturas químicas altamente contaminantes
  - Proceso de producción muy poco contaminante
  - Productos inocuos para la salud.

## I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA

La iniciativa propuesta contempla la producción de pinturas a partir de materias primas naturales y con procesos respetuosos con el medio ambiente.

La fabricación de pinturas convencionales utiliza materias primas sintéticas derivadas de la industria petroquímica. Por eso, las pinturas de este tipo pueden afectar a la salud de los usuarios finales (quienes habitan la vivienda o trabajan en la empresa), de los pintores profesionales y de las plantillas laborales de las industrias fabricantes.

El principal efecto tóxico reside en los metales pesados (plomo, cadmio, mercurio...) y en los compuestos orgánicos volátiles (COV), como el xileno, el tolueno, los epóxidos, las acetonas, los fenoles y el formaldehído; gases que son emitidos en la fabricación de las pinturas y barnices y también mientras se aplican, cuando se secan e incluso semanas y meses después. Los COV irritan la piel, los ojos y las vías respiratorias, provocan náuseas y dolores de cabeza, dañan el sistema nervioso central y son potencialmente cancerígenos.

Otro peligro de las pinturas y barnices sintéticos es que arden con facilidad y, en estos casos, desprenden gases tóxicos y un humo denso que puede resultar mortal. Por otra parte, la mayoría de pinturas convencionales no son porosas, por lo que no permiten la evaporación de la humedad ni que pase el aire a

través de las superficies, favoreciendo la proliferación de esporas y gérmenes nocivos para la salud.

En las pinturas ecológicas, los aglutinantes son resinas, aceites, almidones y ceras de origen vegetal. Los pigmentos se elaboran a partir de minerales y plantas, y los disolventes se obtienen también de elementos naturales como, por ejemplo, de la corteza de la naranja.

El proyecto empresarial propuesto consiste en un proceso de fabricación de pinturas ecológicas utilizando estas materias primas de origen natural, que poseen propiedades similares a las convencionales pero con la ventaja de no ser tóxicas para los humanos ni agresoras para el medio ambiente.

Este proceso de producción, es similar al planteamiento que el de las pinturas convencionales y se compone de las siguientes etapas: premezclado, molienda, mezclado y filtración. Para intentar simplificar al máximo la planta se ha optado por fabricar exclusivamente pintura natural blanca y adquirir los colorantes a granel, que serán envasados y comercializados junto con la pintura blanca. Se venderá pasta colorante de 17 tonalidades, pudiéndose obtener hasta 64 colores. La producción anual de pintura blanca será de 150.000 litros, siendo la capacidad de la planta de 75 l/h y con un solo turno de trabajo de 8h. En el caso de la pasta colorante, se envasarán 5000 litros al año.

Además, se puede obtener la etiqueta ecológica para pinturas, de acuerdo con la Decisión de la Comisión de 13 de agosto de 2008, con el fin de mejorar la imagen de la empresa y la aceptación del producto por parte de los clientes.

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

La fábrica producirá pintura ecológica de color blanco que se comercializará en envases de 10 litros. Asimismo se comercializará pasta colorante en 17 tonalidades, también de origen natural y totalmente inocuos, para el medio ambiente, en envases de 0,5 litros.

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

### II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO

Para desarrollar esta idea, se requiere una nave de 300 m<sup>2</sup> y realizar una inversión inicial de 77.827,55 euros, (principalmente destinada para adquirir la maquinaria necesaria). Se propone fabricar 150.000 litros de pintura blanca y envasar 5.000 litros de pasta colorante. Para ello se precisan al menos cuatro personas, el emprendedor, un comercial y dos operarios de planta. La pintura blanca se vende en botes de 10 litros a 35,00 euros y la pasta colorante en botes de 0,5 litros a 5,00 euros (precios de venta al por mayor PVM).

### II.2- INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL

#### II.2.1- Fase inicial

##### a- Instalación:

- Tipo: Nave Industrial 300 m<sup>2</sup>
- Características:
  - Oficina administrativa, zonas de descanso, laboratorio, aseos
  - Almacenaje
  - Zona de producción
- Infraestructuras complementarias
  - Suministro de agua
  - Suministro de luz
  - Línea telefónica
  - Línea ADSL

##### b- Contexto territorial:

No existe mayor limitación territorial que la propia de una actividad industrial. Su ubicación será cualquiera donde se permita llevar a cabo esta actividad.

##### c- Equipamiento

- Mobiliario y equipamiento informático de oficina

<b>Mobiliario y equipamiento informático</b>			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total Anual (€)
Ordenador	2	400,00	800,00

<b>Mobiliario y equipamiento informático</b>			
Impresora multifunción	1	99,95	99,95
Programa informático	1	800,00	800,00
Mesa	2	49,95	99,90
Silla	6	22,95	137,70
Estanterías	2	300,00	600,00
Teléfono fijo	1	0,00	0,00
Teléfono móvil	2	0,00	0,00
<b>Total</b>			<b>2.537,55</b>

(\*) Precio mínimo del mercado en 2010

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

- Vehículos para clasificación, transporte y almacenaje

<b>Transporte</b>			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total (€)
Vehículo comercial	1	7.000,00	7.000,00
<b>Total</b>			<b>7.000,00</b>

(\*) Precio mínimo del mercado en 2010

- Útiles y herramientas

<b>Maquinaria, útiles y herramientas</b>			
Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Premezclador de 100 litros	1	8.300,00	8.300,00
Molino	1	12.300,00	12.300,00
Mezclador de 100 litros	1	9.230,00	9.230,00
Bomba	1	2.015,00	2.015,00
Filtro	1	1.080,00	1.080,00
Tolva de 100 litros	1	4.075,00	4.075,00
Tolva de 10 litros	1	2.070,00	2.070,00

Fecha de actualización: agosto de 2014

<b>Maquinaria, útiles y herramientas</b>			
Equipo de Laboratorio de calidad	1	35.200,00	35.200,00
Total			74.270,00

(\*) Precio medio del mercado en 2010

## II.2.2- Fase de funcionamiento

### a- Recursos Humanos

- Perfil y demanda de puestos de trabajo
  - 1 Gerente/Ingeniero Químico: Gestión de la empresa y control del proceso de fabricación de la pintura.
  - 1 Comercial: Comercializar el producto y entrega de la mercancía a los clientes
  - 2 Operarios de planta: Manipular la maquinaria de fabricación y envasado del producto.
- Cualificación del personal
  - 1 Gerente: Graduado en ingeniería química industrial, con conocimientos en Ing. de procesos
  - 1 Comercial: Ciclo Formativo de grado medio en comercio o Ciclo Formativo de grado medio en actividades comerciales. Permiso de conducción B.
  - 2 Operario de planta: Ciclo Formativo de grado medio en operaciones de proceso en planta química o Ciclo Formativo de grado medio en planta química.

### b- Suministros:

Para la producción de la pintura se necesitarán conservantes (principalmente silicato potásico), disolventes (aceite de naranja,...) y aglutinantes (resinas naturales,...), que en ningún caso procederán de derivados del petróleo. Los colorantes serán suministrados a granel y serán envasados. En el caso de optar por una industria de mayor escala se podría estudiar la opción de producirlos en la planta, pero la gran cantidad de materia prima y la complejidad en el proceso desaconsejan su fabricación a pequeña producción. También debería estudiarse la viabilidad de incluir la venta de pinturas mezcladas, de acuerdo a unas tonalidades previamente establecidas, lo que en principio no plantea mayores problemas (inversión en una mezcladora con control informático) y supone una ventaja competitiva que se traduce en la mejora en la rentabilidad estimada.

---

Al fabricar un producto que se comercializará envasado, la empresa deberá adherirse a [ECOEMBES](#), para cumplir con la Ley de envases y residuos de envases.



## 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
Gestión	15,00
Mobiliario y equip. Informático	2.537,55
Maquinaria, útiles y herramientas	74.270,00
Transporte	7.000,00
<b>Total</b>	<b>84.827,55</b>

Para un proyecto de estas características se debe realizar una inversión alta que no supera los 85.000 €. El 88% de la inversión está compuesto por: Maquinaria, útiles y herramientas (elementos necesarios para el desarrollo de la actividad).

### II.3.2- Umbral de rentabilidad

Rentabilidad	
Desembolso inicial	-84.827,55 €
Flujo de caja* 1	40.401,03 €
Flujo de caja 2	40.778,17 €
Flujo de caja 3	41.540,01 €
K	10%

---

VAN	16.811,25 €
TIR	20,90%

\*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 comprueba que se recupera la inversión inicial en los tres primeros años y, además, se obtendrán unos beneficios actualizados de 16.811,25 € en el tercer año.

Otro requisito que debe 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 20,90%.

$20,90\% > 10\%$

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

Para este proyecto, tanto la pintura convencional como la ecológica suponen una competencia real actual en el mercado. Teniendo en cuenta que en Tenerife ya hay empresas que fabrican y comercializan pintura de ambas clases (además de la importación) se trata de una categoría fuertemente competida y, en principio, cubierta. Por tanto, la iniciativa parece más interesante como oportunidad de diversificación para una empresa que ya esté comercializando pinturas en la actualidad y quiera ampliar su portafolio, introduciéndose o ampliando su cartera hacia las líneas ecológicas.

#### b- Demanda

La demanda de productos ecológicos aún es más baja que la de productos convencionales. Esto puede deberse a diversos factores: precio, desconocimiento, desconfianza, etc. Aún así, el cuidado del medio ambiente y la salud va en aumento, por lo que es previsible que la situación actual cambie.

#### II.3.4- Previsión de compras y ventas

Previsión de compras anual			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total anual (€)
Aglutinantes (litros)	22.500	4,00	90.000,00
Disolventes naturales (litros)	15.000	4,00	60.000,00
Conservantes (litros)	22.500	6,00	135.000,00
Envases	15.000	0,25	3.750,00
Pasta colorante (litros)	5.000	13,90	69.500,00
Envases	10.000	0,20	2.000,00
<b>Total</b>			<b>360.250,00</b>

Previsión de ventas anual			
Descripción	Unidades	P.V.M* (€)	Total (€)
Pintura ecológica blanca (envase 10 litros)	15.000	35,00	525.000,00
Pasta colorante (envase 0,5 litros)	10.000	5,00	50.000,00
<b>Total</b>			<b>575.000,00</b>

\*Precio de venta al por mayor.

Se ha estimado el volumen mínimo de ventas necesario para preservar la rentabilidad del proyecto.

#### 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 cuando se recupera la inversión inicial), se recuperarán los 84.827,55 € invertidos en 2 años y 1 meses, es decir, en los tres primeros años.

<b>Flujo de Caja</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Ventas netas	575.000,00 €	580.750,00 €	592.365,00 €
(-) Costes Totales	524.713,68 €	529.960,82 €	540.560,03 €
(-) Amortizaciones	10.745,15 €	10.745,15 €	10.745,15 €
<b>Flujo de Caja</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
(-)Otros costes de explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(+) Subvenciones a la explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>39.541,17 €</b>	<b>40.044,04 €</b>	<b>41.059,82 €</b>
Ingresos procedentes de inversiones financieras	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(±)Resultados extraordinarios	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>BENEFICIOS ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>	<b>39.541,17 €</b>	<b>40.044,04 €</b>	<b>41.059,82 €</b>
(-)Intereses	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>39.541,17 €</b>	<b>40.044,04 €</b>	<b>41.059,82 €</b>
(-) Impuestos	25,00%	25,00%	25,00%
<b>BENEFICIO NETO</b>	<b>29.655,88 €</b>	<b>30.033,03 €</b>	<b>30.794,86 €</b>
(+) Amortizaciones	10.745,15 €	10.745,15 €	10.745,15 €
(+) 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>40.401,03 €</b>	<b>40.778,17 €</b>	<b>41.540,01 €</b>

### II.3.6- Desglose de costes

<b>Gastos Transporte</b>			
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	200,00	200,00

Instalaciones			
Descripción	Unidades (m <sup>2</sup> )	Precio (€)	Total mensual (€)
Alquiler nave industrial (5€/m <sup>2</sup> )	300	5,00	1.500,00
<b>Total</b>			<b>1.500,00</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	1	3.000,00	3.000,00
Operario de planta	2	1.800,00	3.600,00
Comercial	1	1.900,00	1.900,00
<b>Total</b>			<b>8.500,00</b>

\* Convenio Colectivo nacional de la Industria Química [Código: 9904035]

Costes fijos			
Descripción	Unidades (Cuotas)	Precio (€)	Total anual (€)
Costes de personal	14	8.500,00	119.000,00
Alquiler	12	1.500,00	18.000,00
Limpieza	12	100,00	1.200,00
Asesoría	12	200,00	2.400,00
Material oficina	12	50,00	600,00
Publicidad	12	100,00	1.200,00
Seguro vehículo	1	251,61	251,61
IVTM	1	68,07	68,07
Basura	1	144,00	144,00
Teléfono ADSL	12	100,00	1.200,00
<b>Total</b>			<b>144.063,68</b>
Costes variables			
Descripción	Unidades (Cuotas)	Precio (€)	Total anual (€)

Fecha de actualización: agosto de 2014

Electricidad	12	800,00	9.600,00
Agua	6	1.400,00	8.400,00
<b>Costes variables</b>			
Consumo vehículo	12	200,00	2.400,00
Suministros/ materias primas	1	360.250,00	360.250,00
<b>Total</b>			<b>380.650,00</b>
<b>Costes totales</b>			<b>524.713,68</b>

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

<b>Ventas netas año 2</b>		
Ventas año 1 (€)	Δ IPC	Total anual año 2 (€)
575.000,00	1,00%	580.750,00
<b>Costes Totales año 2</b>		
Costes Totales año 1 (€)	Δ IPC	Total anual año 2 (€)
524.713,68	1,00%	529.960,82

<b>Ventas netas año 3</b>		
Ventas año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
580.750,00	2,00%	592.365,00
<b>Costes Totales año 3</b>		
Costes Totales año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
529.960,82	2,00%	540.560,03

La predicción del IPC se hace a título orientativo y referencial, con las obligadas reservas derivadas de la complicada situación actual.

### II.3.8- Amortización

<b>Amortización</b>				
Maquinaria:				
Descripción	Precio (€)	Porcentaje	Años	Total (€)
Maquinaria	74.270,00	12%	8	8.912,40
Mobiliario:				

Equipamientos informáticos	899,95	25%	4	224,99
Mobiliario de oficina	837,60	10%	10	83,76
<b>Amortización</b>				
Programa informático	800,00	33%	33	264,00
Transporte:				
Vehículo comercial	7.000,00	18%	5	1.260,00
<b>Total amortización</b>				<b>10.745,15</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.

<b>Impuesto sobre sociedades</b>
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](http://www.creacionempresas.com)

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

#### a- Valor más favorable

<b>Rentabilidad si k=8</b>	
Desembolso inicial	-84.827,55 €
Flujo de caja 1	40.401,03 €
Flujo de caja 2	40.778,17 €
Flujo de caja 3	41.540,01 €
k	8%
VAN	20.517,32 €

<b>Rentabilidad si las ventas aumentan un 20%</b>	
Desembolso inicial	-84.827,55 €
Flujo de caja 1	126.651,03 €
Flujo de caja 2	127.890,67 €
Flujo de caja 3	130.394,76 €
K	10%
VAN	233.972,03 €

TIR	20,90%
-----	--------

TIR	139,20%
-----	---------

Como se puede observar, si  $k$  (Coste de oportunidad del capital) disminuye a un 8%, la rentabilidad de la inversión se mantiene en 20,90% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentan en 3.706,07 €.

Si las ventas previstas para el período de 3 años, aumentaran un 20%, la rentabilidad de la inversión pasarían de 20,90% a 139,20% y los beneficios actualizados para el tercer año se incrementaría a 217.160,78€.

#### b- Valor menos favorable

Rentabilidad si $k=12$	
Desembolso inicial	-84.827,55 €
Flujo de caja 1	40.401,03 €
Flujo de caja 2	40.778,17 €
Flujo de caja 3	41.540,01 €
$k$	12%
VAN	13.320,27 €
TIR	20,90%

Rentabilidad si las ventas disminuyen un 20%	
Desembolso inicial	-84.827,55 €
Flujo de caja 1	-64.713,68 €
Flujo de caja 2	-65.360,82 €
Flujo de caja 3	-66.668,03 €
$K$	10%
VAN	-247.764,05 €
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 3.490,98 €.

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 diferenciarnos en el sector informaremos a nuestros clientes potenciales de las ventajas que tiene nuestro producto:

- Mayor calidad en las pinturas.
- Precios más bajos.
- Empresa implicada en su totalidad con el cuidado del medio ambiente.

#### II.3.12- Canales de comercialización

Comercialización directa: empresa – cliente, sin intermediarios.



La tarea de comercialización será asumida por el comercial contratado por la empresa.

### II.3.13- Determinación del precio de venta

Precio Cliente	
Descripción	P.V.M (€)
Pintura ecológica blanca (envase 10 litros)	35,00
Pasta colorante (envase 0,5 litros)	5,00

Los precios estimados son los necesarios para preservar la rentabilidad del proyecto y que resulten competitivos teniendo en cuenta la oferta actual.

### II.3.14- Iniciativas de promoción

- Promoción directa en el punto de venta.
- Visita a ferias y foros de contenido ambiental y de la construcción.
- Inversión en publicidad.

### II.3.15- Atención al cliente

Para conseguir la fidelización del cliente es necesario adecuar el producto a lo que éste espera. Por tanto, la actividad de este proyecto girará en torno al cumplimiento de las necesidades del cliente de la forma más económica para éste y más rentable para la empresa. Por último, se tendrán siempre en cuenta los aspectos más valorados por la clientela, que son por lo general: la calidad del producto y el trato y la atención ofrecidas.

### II.3.16- Ayudas externas

El emprendedor pueda acceder al asesoramiento e información sobre fuentes de financiación que ofrecen las siguientes instituciones, entre otras:

- Cabildo de Tenerife:  
<http://www.tenerife.es>
- Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife:  
<http://www.camaratenerife.com>
- Emprende.ull:  
<http://fg.ull.es/emprendeull/>
- 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-INFORMACION JURÍDICA-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 obras: Cuando sea necesario llevar a cabo obras para acondicionar el local, debe dirigirse al ayuntamiento de la localidad en el que se va a implantar el negocio.

- Licencia de apertura: Todo empresario que desee iniciar cualquier actividad deberá estar en posesión de la correspondiente licencia municipal de apertura.

- Formalización del contrato de arrendamiento o en su caso formalización de compra: Se arrendará una nave de 300m<sup>2</sup> por 1500€ mensuales.

**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](#)
  - [Afilación 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, en el Registro de la Propiedad Industrial.

- [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- Registro:

- [Registro Integrado Industrial.](#)

b- Carné:

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

c- [Informe preliminar de situación de suelos](#)

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

- Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada.
- Real Decreto 559/2010, de 7 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento del Registro Integrado Industrial.
- Real Decreto 1801/2003, de 26 de diciembre, sobre seguridad general de los productos.
- Decisión de la Comisión, de 13 de agosto de 2008, por la que se establecen los criterios ecológicos para la concesión de la etiqueta ecológica comunitaria a las pinturas y barnices de interior (2009/544/CE).
- Decisión de la Comisión, de 13 de agosto de 2008, por la que se establecen los criterios ecológicos para la concesión de la etiqueta ecológica comunitaria a las pinturas y barnices de exterior (2009/543/CE).
- Ley 22/2011, de 28 de julio, de residuos y suelos contaminados.
- Decreto 147/2007, de 24 de mayo, por el que se regula el régimen jurídico de los suelos contaminados en la Comunidad Autónoma de Canarias y se crea el Inventario de Suelos Contaminados de Canarias.
- Decreto 39/2014, de 15 de mayo, que modifica el Decreto 147/2007, de 24 de mayo, por el que se regula el régimen jurídico de los suelos contaminados en la Comunidad Autónoma de Canarias y crea el Inventario de Suelos Contaminados de Canarias.
- Ley 11/1997, de 24 de abril, de envases y residuos de envases.
- Real Decreto 234/2013, de 5 de abril, por el que se establecen normas para la aplicación del Reglamento (CE) n.º 66/2010 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de noviembre de 2009, relativo a la etiqueta ecológica de la Unión Europea.