

## **TRABAJO DE FIN DE GRADO**

# **DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO PARA UNA ASESORÍA CON ESTRATEGIA DE ALTA SEGMENTACIÓN: APLICACIÓN AL SECTOR PRIMARIO**

Autor: Dña. Silvia Torres Soto

Tutora: Dña. Rosa María Batista Canino

Grado en Relaciones Laborales y Recursos Humanos

Curso Académico: 2017/2018

Las Palmas, septiembre de 2018

---

AUTOR/ESTUDIANTE

---

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'S. Torres Soto', written on a light blue grid background.

Dña. Silvia Torres Soto

## **RESUMEN**

Con el presente trabajo se pretende especializar los servicios que cualquier asesoría ofrece. Para ello, se implementa un modelo de negocio con estrategia de alta segmentación con aplicación al sector primario, que en este caso cubriría las necesidades demandas por este sector en la Isla de Fuerteventura (Islas Canarias).

*Gestiones Empresariales Agrarias*, pretende implantar nuevas medidas específicas de asesoramiento a las empresas del sector en aplicación al Régimen General Agrario, ofreciendo servicios en el apoyo a las medidas de la producción local y de la modernización o mejora de las explotaciones agrarias.

## **PALABRAS CLAVES:**

Ayudas POSEI, Ayudas Programa Desarrollo Rural de Canarias, PDR 2014/2020, Modelo de Negocio, Trámites Administrativos, Trámites Laborales, Trámites Fiscales.

## **ABSTRACT**

With the present work is intended to increase the services that any consultant firm offers. For this, a business model with a highly segmented strategy with application to the primary sector is implemented, which in this case would cover the needs demanded by this sector, on the Island of Fuerteventura (Canary Islands).

*Gestiones Empresariales Agrarias* aims to implement new specific advice measures for firms in application to the General Agricultural Regime, offering services in supporting measures of local production and modernization or improvement of agricultural operations.

## **KEYWORDS:**

POSEI Helps, Program Rural Development of the Canary Islands, PDR 2014/2020, Business Model, Administrative Procedures, Labor Procedures, Tax Procedures.

## **AGRADECIMIENTOS**

A mi tutora Rosa María Batista Canino, quien me ha estado guiando con paciencia, en esta última etapa de la carrera, para sacar adelante este proyecto.

También quiero agradecer a toda mi familia que de una manera u otra ha sido la que me ha apoyado en esta andadura, y en especial a mis hijos y a mi marido, que son los que han sufrido mi ausencia para poder llegar hasta aquí.

## ÍNDICE

<b>1.</b>	Introducción y justificación.....	6
<b>2.</b>	Análisis del entorno general y específico del sector.....	10
<b>3.</b>	Descripción del modelo de negocio de <i>Gestiones Empresariales Agrarias</i> .....	18
	3.1. Segmento de clientes y propuesta de valor.....	20
	3.2. Captación y retención de clientes.....	23
	3.3. Actividades y procesos clave.....	25
	3.4. Recursos claves.....	26
	3.5. Costes asociados al desarrollo del modelo de negocio.....	26
	3.6. Fuentes de ingreso.....	28
	3.7. Alianzas estratégicas para su desarrollo.....	29
<b>4.</b>	Determinación del origen de procedimientos asociados al modelo de negocio.....	29
<b>5.</b>	Determinación de personalidad jurídica para la explotación del modelo de negocio.....	33
<b>6.</b>	Trámites asociados a la explotación del modelo de negocio definido.....	34
	6.1 Trámites mercantiles.....	35
	6.2 Trámites fiscales.....	35
	6.3 Trámites laborales.....	37
	6.4 Trámites administrativos.....	38
<b>7.</b>	Conclusiones.....	39
<b>8.</b>	Bibliografía.....	42
<b>9.</b>	Anexos	
	9.1 Anexo I Calendario del contribuyente 2018	
	9.2 Anexo II Resumen principales ayudas a gestionar por GEA	

# 1. INTRODUCCIÓN Y JUSTIFICACIÓN

Siempre he tenido claro que mi mayor anhelo profesional era montar un negocio. Ahora que he llegado al final del trayecto de los estudios de Relaciones Laborales y Recurso Humanos y tengo que presentar el Trabajo de Fin de Grado (en adelante TFG), creo que es el momento para profundizar en todo lo que he aprendido y lanzarme a esta oportunidad, demostrando que el modelo de negocio diseñado en este trabajo puede garantizarme buenas expectativas profesionales y de futuro.

Desde que comencé la carrera he pensado que la idea de negocio tendría que estar relacionada con una asesoría. La observación del entorno en el que vivo, el contacto con mis vecinos, las conversaciones mantenidas con profesionales del sector primario y con técnicos de extensiones agrarias etc., me han llevado a decidir que esta idea de negocio, la asesoría, habría de ser implementada con una estrategia de alta segmentación aplicada al sector primario. Con esta estrategia se lograría cubrir las necesidades de un mercado desatendido y hacerlo de manera profesional e hiperespecializada; e igualmente se conseguiría ganar competitividad en el mercado al diferenciar la oferta en un sector ya de por sí saturado.

En Fuerteventura, que es de donde soy, no existen asesorías que alberguen la parte de gestión de ayudas públicas al sector primario, de ahí que pretenda ofrecer una mejor gestión de sus diferentes fases productivas, además de ayudar a operativizar las medidas de apoyo a la producción local y a la modernización o mejora de las explotaciones agrarias.

La denominación de la asesoría será *Gestiones Empresariales Agrarias*—en adelante, GEA-. Casualmente, pues no fue buscado intencionadamente, las siglas *GEA*, son el nombre de una diosa a través de la cual se veneraba a la “madre tierra”.

El agricultor-ganadero es una persona que hasta hace muy pocas décadas no se consideraba a sí mismo un empresario, tradicionalmente eran personas con poca cultura empresarial, viendo sus explotaciones no como un negocio, sino como elementos de subsistencia, llevando a los mercados sus excedentes, obteniendo rentas complementarias que ayudaban a la economía familiar. A

medida que han pasado los años, el sector primario ha ido evolucionando y con ello la capacidad empresarial de los agricultores y ganaderos, pero sin alcanzar el grado de profesionalización necesaria en la correcta gestión de su actividad empresarial y menos en el aprovechamiento de los recursos que derivan de las políticas de apoyo al Sector.

En los últimos años, el sector primario ha servido de nicho de trabajo para muchas situaciones de desempleo. Consecuentemente, se ha visto incrementado el número de emprendedores que se incorporan a este sector, sin la formación o experiencia previa necesaria, lo que ha provocado en la mayoría de los casos, una cultura empresarial muy escasa, condicionando el desarrollo de la capacidad de gestión empresarial en actividades agropecuarias.

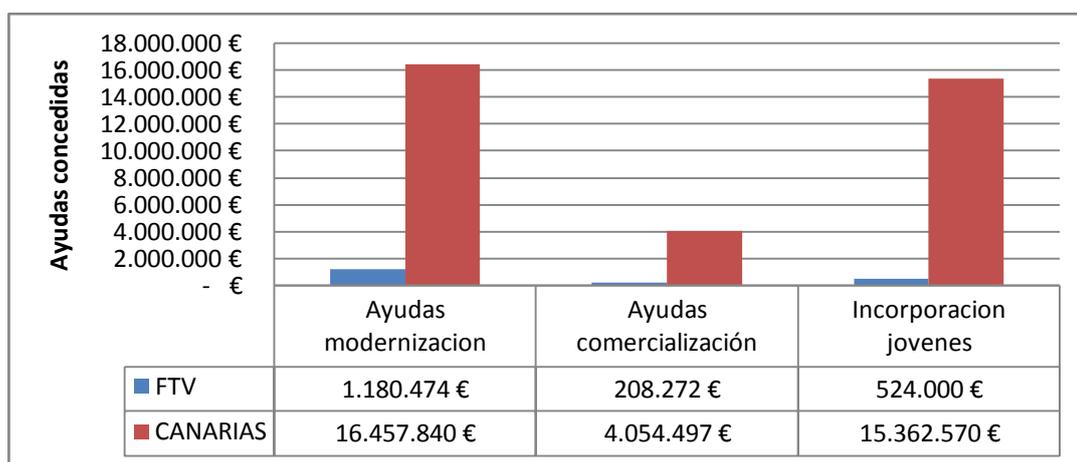
En la búsqueda de solvencia y competitividad empresarial no siempre se puede incorporar en nómina el personal necesario para la gestión administrativa vinculada no solo a la gestión empresarial, sino a la tramitación de las diferentes ayudas y medidas de apoyo que existen en Canarias. Además, en la agricultura y especialmente en la ganadería, dedicar cuatro o cinco horas de trabajo, supone un coste mayor que el de pagar un servicios de asesoramiento. Debe tenerse presente también que, independientemente de la edad del empresario agrario, o incluso si tiene formación, este fenómeno de fobia a las gestiones, se da recurrentemente, lo cual me hace pensar que este modelo de negocio puede ser de largo recorrido.

Con esta iniciativa pretendo ofrecer un asesoramiento directo a los profesionales del sector primario, con la intención de cubrir la demanda existente en la isla de Fuerteventura, permitiéndoles de esta forma una mayor seguridad administrativa en los trámites de las ayudas vinculadas a inversiones en modernización de explotaciones agrarias y apoyo a las producciones locales. No se descarta, además, extender los servicios a otras islas del archipiélago canario.

Dependiendo de la actividad concreta o de las características de la explotación del cliente, se pretende realizar un estudio personalizado a través del cual se verán cuáles son las subvenciones susceptibles de serles concedidas y se gestionarán las mismas de manera integral, en todas sus fases y liberándoles del peso de todos los trámites. Las principales medidas de apoyo que se

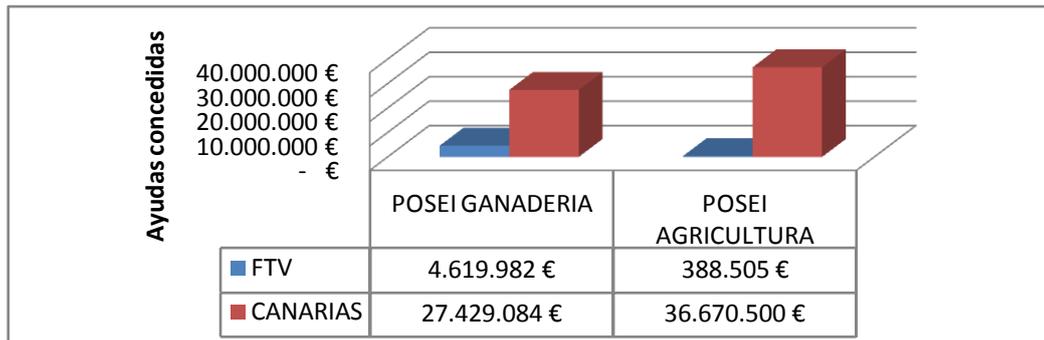
destinan a la consolidación de las actividades agrarias en Canarias, provienen de Fondos Europeos asociados a la Política Agraria Común, PAC, que se establecen, entre otros territorios, para las regiones ultraperiféricas, como es el caso de Canarias. Estas ayudas las podemos diferenciar en dos grandes bloques: el primer bloque destinado al *Programa de Desarrollo Rural de Canarias, PDR 2014/2020*, vinculado a fijación de la población rural y desarrollo de actuaciones en zonas rurales que permitan la conservación y fomento de las actividades agrarias vinculadas al paisaje, y el segundo bloque, establece *las ayudas del Programa Comunitario de Apoyo a las Producciones Agrarias de Canarias (POSEI)* que determina las medidas de apoyo a las producciones locales y a la importación de insumos destinados a las industrias agroalimentarias y al consumo animal (forrajes y cereal de consumo no humano). A modo de introducción, y para situar al lector en su importancia, los gráficos 1 y 2 muestran el volumen de estas ayudas singularizando a las recibidas por la isla de Fuerteventura.

**GRÁFICO 1: AYUDAS CONCEDIDAS PROGRAMA DESARROLLO RURAL ANUALIDADES 2015/2018**



Fuente: ISTAC 2018

**GRÁFICO 2: MEDIDAS APOYO A LAS PRODUCCIONES LOCALES**



Fuente: ISTAC 2018

Estos bloques de ayudas contemplan casi la totalidad de las medidas de apoyo a las diversas fases productivas de actividades agrícolas y ganaderas en Canarias y, por tanto, engloban aquellas medidas necesarias en el desarrollo y consolidación de la actividad agraria. Como podemos observar en los gráficos anteriores, existe una baja repercusión de estas ayudas en la isla de Fuerteventura, las cuales no llegan a alcanzar, en promedio, ni un 8% del total de ayudas percibidas por Canarias. Este hecho puede contar, entre otras causas, con falta de asesoramiento y acompañamiento en la gestión por parte de una entidad especializada.

Concretando, *Gestiones Empresariales Agrarias* pretende implementar, en el ámbito de las asesorías tradicionales, la gestión de subvenciones, especialmente las dirigidas al sector primario, que operan en la isla de Fuerteventura. Teniendo la certeza de que nuestro trabajo profesional y de calidad incrementará las posibilidades de obtener recursos a nuestros clientes y prestar un servicio integral de asesoramiento, que permitirá presumiblemente aumentar la competitividad empresarial y reducir la posibilidad de dependencia de las ayudas establecidas. En el anexo II se muestra un resumen de las principales ayudas a gestionar.

La localización física será en Puerto del Rosario, en la calle Sancho Panza, nº 9, una zona céntrica pero cercana a áreas de fácil acceso y con disponibilidad de aparcamiento.

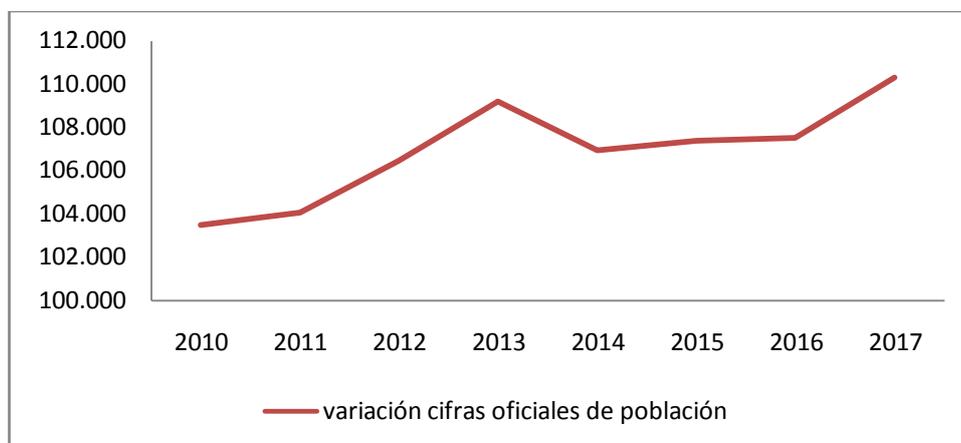
La visión de futuro pasa por constituirnos en referente insular en la gestión integral de autónomos y empresas del sector primario, inicialmente agricultura y

ganadería y más a largo plazo incorporar sector de la pesca y la posibilidad de expandirnos a otras islas, creando otras oficinas del modelo de negocio aquí diseñado.

## 2. ANÁLISIS DEL ENTORNO GENERAL Y ESPECÍFICO DEL SECTOR

Fuerteventura, en estos últimos años, ha mantenido un crecimiento constante de la población, según los datos de referencia del Instituto Canario de Estadística ISTAC, como cifras del padrón publicadas el uno de enero de 2018, la Isla cuenta con una población de 110.299 habitantes, correspondiente a la anualidad de 2017. No obstante, la variación de la población en los periodos comprendidos desde la anualidad de 2010 a 2017 muestran que la Isla ha ganado población, a lo que se añade el número de visitantes que recibe anualmente.

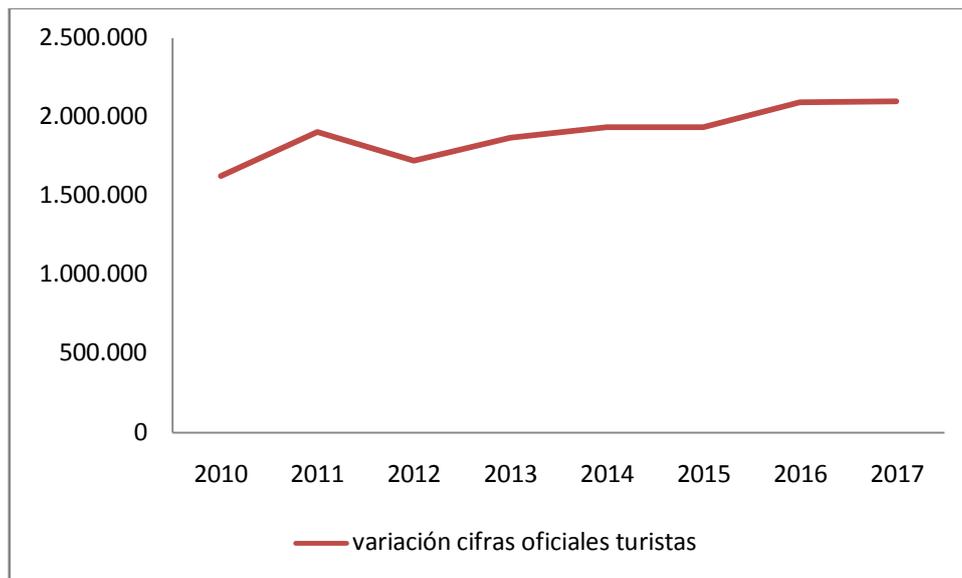
**GRÁFICO 3: VARIACIÓN DEMOGRÁFICA FUERTEVENTURA 2010-2017**



Fuente: ISTAC 2018

Así, además de la población efectiva que existe en Fuerteventura, hay que añadir los millones de turistas que nos visitan anualmente—véase Gráfico 4—, de diversas procedencias y nacionalidades, lo que incrementan la población flotante también genera demanda de productos de primera necesidad procedentes del sector primario, local o de importación. Este hecho constituye una oportunidad para el GEA en la medida en que el aumento de demanda en el sector, incrementa el mercado potencial para la empresa.

**GRÁFICO 4: VARIACIÓN TURISTAS LLEGADOS A FUERTEVENTURA 2010-2017**



Fuente: ISTAC 2018

Además, la consolidación turística de Fuerteventura ha ido evolucionando, diversificando los servicios que se ofrecen, no solo es sol y playa, sino algo más: tradiciones fuertes y arraigadas como son las apañadas de cabras, su meritorio despunte entre los mejores quesos del mundo, su arquitectura tradicional, su relieve y orografía, que conforma su paisaje y los entornos rurales que albergan los pueblos, conforman un conjunto singular de productos, actividades e infraestructuras ligadas al desarrollo rural de la Isla.

La única feria de agricultura, ganadería y pesca de Canarias *FEAGA*, declarada por el Gobierno de Canarias de interés de ámbito regional, no es casual, es celebrada año tras año en Fuerteventura, y nos da idea de la importancia del sector primario en esta Isla y del peso que le conceden las instituciones locales, abanderadas por un Cabildo que mantiene el legado natural de Fuerteventura y consolida la declaración de la misma como Reserva de la Biosfera.

Este énfasis institucional tiene que ver con la proyección internacional que se desea dar a la isla, con una imagen de marca representada por su calidad diferenciada del “queso majorero”, bajo el amparo de la denominación de origen como sello de calidad, siendo además el primer territorio de toda Europa en proteger los quesos de leche cruda de cabra y oveja de elaboración

tradicional y ámbito geográfico en la isla de Fuerteventura. Este arraigado interés de las instituciones locales por proteger al sector agropecuario se constituye también como oportunidad para el mejor desarrollo del sector al tiempo que ofrece a GEA un marco ideal para el desarrollo de su modelo de negocio.

Sin embargo, el modelo de desarrollo territorial de la Isla requiere apoyarse en un sector primario fuerte y privilegiado, que permita incrementar las ratios de autosuficiencia para la atención a la población local y aquellos que nos visitan.

Según el cuadro de indicadores socioeconómicos correspondiente a la isla de Fuerteventura, publicado el pasado 3 de marzo de 2017 por la *Consejería de Economía, Industria y Comercio del Gobierno de Canarias*, a rasgos generales Fuerteventura representa el 5,5% del peso específico del PIB de Canarias en valores absolutos, lo que representa un total de 1.967 millones de €, siendo el principal motor económico de esta Isla el sector servicios para una población activa de 56.700 personas y una tasa de paro del 22,8%.

Concretamente, el sector primario en Fuerteventura posee un empleo registrado de 768 personas (4ºT 2016), lo que apenas representa el 1,35% con respecto al total de empleo generado en la Isla. No obstante, si contemplamos el siguiente gráfico podemos determinar las altas en el Régimen de la Seguridad Social vinculadas al Régimen Agrario. Analizando dichos valores, existe una estabilidad en las afiliaciones que determinan un mercado de trabajo estable, continuo y consolidado.

**GRÁFICO 5: TOTAL AFILIADOS SEGURIDAD SOCIAL EN ACTIVO**



Fuente ISTAC 2016

El sector agrario es nuestro principal cliente, por esa razón es importante tener la certeza de que existan agricultores y ganaderos que demanden servicios de asesoramiento al sector en el que pretendemos operar, para poder mantener nuestra actividad empresarial sin depender de la estacionalidad de las fechas de tramitación de subvenciones. El factor analizado representa pues una oportunidad.

La amenaza más significativa sería el abandono progresivo del sector agropecuario, unido a que los suelos de cultivo catalogados como rústicos vayan desapareciendo porque la ley del suelo permita darles otro uso<sup>1</sup>. Respecto al entorno específico, debemos considerar que no elaboramos un producto sino que prestamos un servicio por lo que los riesgos de depender de suministradores de materias primas u otros recursos se minimiza. Nuestros suministradores nos darán información, hasta que generemos buscadores automáticos, además de requerir material de papelería y suministros informáticos, así como conexión a internet, servicios todos ellos con una oferta amplia como para no depender de los proveedores.

Las oficinas de *Gestiones Empresariales Agrarias* estarán situadas en Puerto del Rosario, capital de Fuerteventura, con más de 39.000 habitantes y donde se concentran la mayor parte de empresas, entidades bancarias, servicios, en definitiva donde se desarrolla la principal actividad y vida económica de la Isla.

Así, en el marco urbano en el que pretendo desarrollar mi actividad empresarial, puedo encontrar la totalidad de recursos y servicios complementarios, así como una excelente conexión a red que me permitirá acceder a aquellos aplicativos telemáticos necesarios para la gestión *on line* con diversas administraciones, así como estar cerca de las instalaciones de extensión agraria del Cabildo de Fuerteventura, facilitando un tránsito importante de posibles personas demandantes de nuestros servicios de asesoramiento.

Como principales competidores se pueden destacar el resto de asesorías que hay en la isla de Fuerteventura, ya que pueden copiar los servicios que

---

<sup>1</sup>“Los profesionales agrícolas alertan de que la ley del suelo amenaza el futuro del sector primario en Canarias”. El Diario Agrícola, 5/10/2016

pretendemos ofrecer, destacando particularmente la asesoría Max Gestión y asesoría Salvador Trujillo como las asesorías más fuertes en el sector. Otros competidores potenciales pueden ser las Administraciones Públicas y la Asociaciones del sector primario en Fuerteventura que decidan colaborar con el agricultor o ganadero para el trámite burocrático para acogerse a las ayudas.

Con todo y con ello, es necesario ofrecer confianza y seguridad en las gestiones realizadas al cliente, con la finalidad de obtener su fidelización aportando valor y significado a la relación con el mismo.

Si tenemos en cuenta las altas de la Seguridad Social vinculadas al Régimen Agrario en la isla de Fuerteventura, al que hemos hecho referencia anteriormente (gráfico 5), y lo cruzamos con el número de explotaciones ganaderas diferenciadas por especies que existen en Fuerteventura, podemos establecer que existen 1.058 clientes potenciales en Fuerteventura (tabla 1), más aquellos que anualmente se incorporen al sector como relevo generacional, descontando las bajas anuales.

**TABLA 1: NÚMERO DE EXPLOTACIONES GANADERAS POR MUNICIPIOS EN LA ISLA DE FUERTEVENTURA Y COMPARACIÓN CON LA TOTALIDAD DE CANARIAS**

EXPLOTACIONES GANADERAS	GANADO CAPRINO	GANADO BOVINO	GANADO PORCINO	GANADO OVINO	TOTAL EXPLOTACIONES
CANARIAS	6.313	2.098	1.356	1.782	11.549
FUERTEVENTURA	541	49	123	345	1.058
ANTIGUA	68	7	12	40	87
BETANCURIA	26	1	7	14	34
LA OLIVA	125	9	34	44	168
PÁJARA	80	2	8	71	90
PTO. DEL ROSARIO	133	24	38	83	195
TUINEJE	109	6	24	37	139

Fuente: ISTAC 2016

Un serio peligro sería que desde las asociaciones en que se agrupan los agricultores y ganaderos, se empezase a prestar este servicio de manera gratuita o por debajo del precio de mercado. En este momento no se hace, pero podríamos considerar a las asociaciones y cooperativas agropecuarias como posibles competidores potenciales, aunque existe la dualidad de

considerarlos además como nichos de captación de clientes y fidelización de otros.

Según datos recopilados en la página de la Consejería de Agricultura del Gobierno de Canarias, en Fuerteventura existen cuatro asociaciones de defensa sanitaria ganaderas de ámbito insular, que engloban a la totalidad de ganaderos de Fuerteventura.

- Asociación Desafu
- El Toril
- Tinea
- Magnasor

El conocimiento previo de las administraciones de ámbito local e insular, nos asegura relaciones fluidas y cordiales con los técnicos con quienes tengamos que relacionarnos para gestionar las subvenciones de nuestros clientes.

A la luz del análisis del entorno general y específico se pueden resumir las amenazas y las oportunidades principales para el proyecto:

### **Principales amenazas**

- Abandono progresivo del sector agropecuario.
- Que al superarse la crisis económica sea más atractivo el sector servicios que el sector primario.
- Que la competencia decida ampliar sus servicios y profundizar en la prestación de servicios de asesoramiento en subvenciones y ayudas al sector primario en la Isla.
- Que descienda el número y volumen económico de las subvenciones procedentes de diferentes esferas gubernamentales, bien porque se reduce el total de rúbricas, bien porque la competencia de otros países y regiones más potentes en el sector reciban mayores montantes de ayudas.
- Que la Administraciones Públicas ofrezcan un servicio para la gestión de ayudas o subvenciones a los profesionales agrarios.

- Que las asociaciones pertenecientes al sector primario se decidan a dar el servicio de gestión de ayudas y subvenciones.

### **Principales oportunidades**

- Que el turismo que viene a Fuerteventura demande nuestros productos locales además de su propia existencia que requiere un entorno cuidado y comprometido que solo el sector agropecuario, convenientemente formado, puede ofrecer.
- El arraigado interés de las instituciones locales por proteger al sector agropecuario.
- Que se incentive el consumo ecológico y por tanto se incremente las producciones ecológicas y de proximidad en la población residente.
- Que el turismo europeo, altamente concienciado en la ecología demanden productos de primera necesidad del sector primario local.
- Que siga consolidándose FEAGA y atrayendo más innovaciones y mejoras técnicas al sector primario de Fuerteventura, a la vez que potencie la imagen de la isla como un conjunto singular de productos, actividades e infraestructuras ligadas al desarrollo rural de la isla.
- Que el sector agrario son personas que no disponen de tiempo para los trámites burocráticos de las ayudas o subvenciones, ellos solo son profesionales en el desarrollo del trabajo en sus explotaciones.
- Que el sector primario en Canarias dependa de estas subvenciones o ayudas de forma creciente.
- Que las asociaciones del sector primario incentiven alianzas con el sector de asesorías.

Vistas las anteriores amenazas y oportunidades, la estrategia a desarrollar será la alta segmentación, incorporando también elementos de diferenciación, puesto que vamos a ocuparnos de un segmento del mercado muy específico, sector primario de Fuerteventura. Inicialmente nos ocuparemos del sector agropecuario, y vamos a ofrecerles algo que creemos necesitan y que el sector de asesorías no está ofreciendo, la tramitación integral de subvenciones que provienen de fondos europeos que gestiona la *Consejería de Agricultura,*

*Ganadería, Pesca y Aguas del Gobierno de Canarias*, las cuales por su complejidad requieren conocimientos específicos.

Tradicionalmente en la formulación de la estrategia empresarial se tenía en cuenta lo sucedido en el pasado o lo que hacían los competidores, de esta manera se limita la creatividad y la posibilidad de apartarse de comportamientos *arcaicos* más rígidos.

No se va a seguir la tradición en la formulación de la estrategia empresarial. Anteriormente se tenía en cuenta lo sucedido en el pasado o lo que hacían los competidores, de esta manera se limita la creatividad y se generan comportamientos más rígidos que no son válidos en la actualidad. Hay que tener en cuenta que el entorno económico actual es cambiante por causa de la implantación de los sistemas de información y en particular en las redes sociales e internet.

La clave de nuestra estrategia está en la vinculación con el cliente y su conocimiento; de esta manera podemos adicionar nuestra oferta al mismo y nos sirve para sustentar la posición estratégica elegida. Además, es importante tener presente que:

- Debemos servir a nuestros clientes de una manera distintiva si queremos obtener un buen desempeño. Hemos de atraerlo, satisfacer sus necesidades y obtener un vínculo estrecho con él de modo que lo retengamos.
- Anteriormente el objetivo principal era derrotar a nuestro competidor. Actualmente la estrategia es más constructiva, con una actitud de cooperación, comprensión y amistad entre competidores lo que permitirá generar economías mutuas.
- El éxito radica en alcanzar una estrategia que garantice un alto grado de vinculación con el cliente generando un alto grado de confianza y afecto entre las partes.
- El objetivo es el de identificar y segmentar a los clientes de modo que no sean tratados de forma genérica, así se puede analizar la propuesta más valiosa que nos permita crear una alta vinculación con ellos. *Gestiones Empresariales Agrarias*,

parte ya de una alta segmentación e hiperespecialización, ahondar más en este aspecto nos asegura un trato cercano, casi familiar, que unido a formas exquisitas de trato (el cliente siempre es el cliente) redundará en la tan anhelada “alta vinculación”.

- Hay que establecer una estrecha relación entre lo que desea el cliente y lo que podemos ofrecerle, porque a veces ni él tiene la razón ni la empresa tiene lo que pide. Hay que equilibrar lo que la empresa puede ofrecer con lo que el cliente demanda.
- Es responsabilidad del equipo promotor, el establecer cuál es el plan a seguir: debemos establecer cuál es la visión y cómo conseguirla.

En resumen, se ha planteado una estrategia de alta segmentación y diferenciación, que era lo que correspondía al haber detectado un segmento muy concreto de clientes que precisaba un servicio diferenciado e hiperespecializado.

### **3. DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO DE GESTIONES EMPRESARIALES AGRARIAS**

El modelo de negocio se define con la forma concreta en que se crea una empresa, se distribuye y captura para sus clientes formado por una serie de elementos que sostienen el proyecto empresarial.

El proyecto empresarial de *Gestiones Empresariales Agrarias* que se desarrolla en este documento, se organiza en torno a un objetivo: la prestación de servicios de gestión de asesoramiento laboral, fiscal y especialmente la gestión de Ayudas y Subvenciones que provienen de fondos europeos, pero gestionadas por la *Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Aguas del Gobierno de Canarias*, dirigidas al sector primario, ya que esta actividad necesita una alta especialización tanto genérica, en aplicación al Régimen general agrario, como específica, vinculada a las medidas de apoyo a la producción local y a la modernización o mejora de las explotaciones agrarias.

Nuestros clientes objetivo son principalmente los profesionales agrarios, que son particularmente los que demandan estos servicios, no descartando las pequeñas y medianas empresas de cualquier sector que requieran servicios de asesoramiento genéricos, si bien con carácter secundario. Previsiblemente estará ubicada en Puerto del Rosario, sita en la c/ Sancho Panza, 9, Fuerteventura, ofreciendo nuestros servicios a cualquier cliente de la Isla con el perfil señalado.

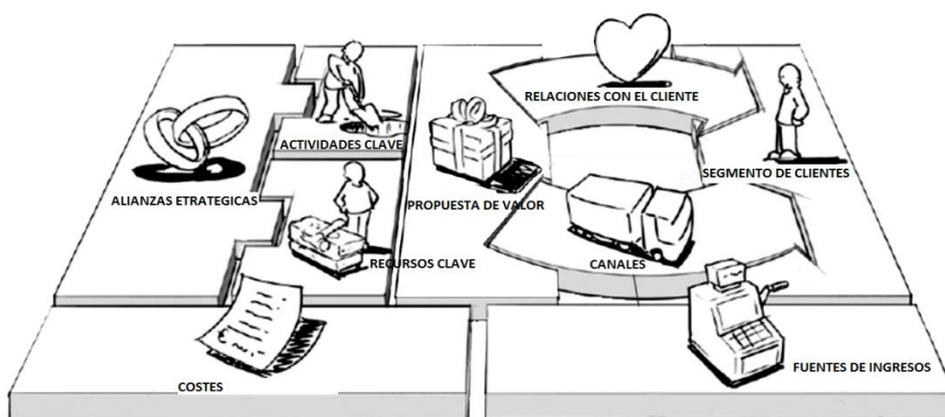
Dentro del sector primario existen diferentes tipos de ayudas, a las que tanto ganaderos como agricultores se pueden acoger, principalmente nos vamos a centrar en dos bloques de ayudas que abarcan casi la totalidad de las fases productivas de la actividad agrícola y ganadera: las incluidas en el Programa de Desarrollo Rural de Canarias, 2014/2020, así como el programa de Fomento a las Producciones Locales. Reglamento (UE) 228/2013 del Parlamento Europeo de 13 de marzo de 2013.

En lo que a asesoramiento laboral se refiere, ofreceremos servicios de elaboración y confección de contratos, nóminas y seguros sociales, alta y baja y modificaciones de la Seguridad Social de empresas y autónomos, siempre altamente enfocado al sector primario, si bien no se descarta mantener una cartera residual de otros sectores presentes en la Isla.

También ofreceremos servicios de asesoría fiscal, orientando a nuestros clientes en temas de impuestos, deducciones, altas y bajas.

Los aspectos clave que sustentan este modelo de negocio se resumen bien a través del esquema *Canvas de Osterwalder y Pigneur* (2011:), -véase la Figura 1-, donde constan los principales elementos del mismo y que a continuación se detallan específicamente para el presente proyecto.

**FIGURA 1: ESQUEMA MODELO CANVAS**



FUENTE: Osterwalder y Pigneur (2011)

### **3.1. SEGMENTO DE CLIENTES Y PROPUESTA DE VALOR**

El objetivo principal de la empresa es atender las necesidades del sector primario, siendo éste el segmento de clientes que abordaremos en primer término, a aquellos que operan en la isla de Fuerteventura.

Es muy sencillo identificar cuáles serán los clientes relevantes para nuestra empresa, ya que lo son todos aquellos que se dedican al sector primario en Fuerteventura, principalmente agricultores y ganaderos, siendo este nuestro criterio de segmentación, tanto para pymes como autónomos.

La segmentación de los clientes es un punto de partida para poder formular la estrategia empresarial, dicha segmentación ha de ser adecuada para que podamos generar una propuesta de valor atractiva para ellos.

En lo que se refiere a segmentación de clientes, se pueden agrupar en tres categorías: los que solo desean hacer negocio en un momento puntual, de manera esporádica y no continuada, los que esperan recibir asesoramiento y apoyo y los que buscan establecer una relación duradera. Los primeros solo buscan que se les preste el servicio a un precio más bajo, los segundos piden asesoramiento de tal manera que reduzcan el coste global, los terceros son quienes desean establecer relaciones fructíferas y duraderas, ya que tratan de

buscar la mayor asistencia posible para mejorar sus ingresos y rentabilidad, así como una reducción de costes y un aumento en la productividad. Es información casi textual, me la transmitió una licenciada en Económicas que ha trabajado de contable muchos años en Fuerteventura.

Desde *Gestiones Empresariales Agrarias* ofreceremos un acompañamiento empresarial específico al agricultor y/o ganadero, en el que se facilitará principalmente la presentación de las diferentes convocatorias de ayudas, así como las específicas para su sector, además del seguimiento en la gestión administrativa de las fases de desarrollo de la ayuda o subvención hasta su certificación final que es lo que genera verdadero valor al cliente. Además, nos encargaremos de ejecutar todos aquellos trámites específicos que sean necesarios en la implantación y en el desarrollo de la actividad empresarial regular.

Nuestros clientes más importantes serán quienes busquen una relación duradera con nosotros, debido a que ellos valoren altamente nuestra hiperespecialización. Nuestros clientes tipo serán los agricultores, ganaderos, los dedicados al sector primario en general. Como se puede observar en el gráfico 5, incluido en el apartado del entorno específico, podemos observar la relación de afiliados al régimen agrario de la isla de Fuerteventura que se encuentran en situación activa en una evolución de dos años. Analizando dichos valores, podemos determinar que existe una estabilidad en las afiliaciones que determinan un mercado de trabajo estable y consolidado marcando un volumen de mercado potencial de 416 agricultores y ganaderos en la Isla.

La propuesta de valor es la expresión concreta del conjunto de beneficios que recibirán los clientes como consecuencia de hacer negocio con quien lo propone. Ésta ha de estar adaptada a las necesidades del cliente. No debe centrarse en lo que se hace ahora. Por eso se debe estar preguntando al cliente constantemente. Debemos revisar los segmentos de clientes y consultar a nuestros colaboradores o aliados constantemente. Tras todo ello se verá cuándo y cómo se tendrá que ir actualizando las propuestas de valor.

Es muy importante que la empresa disponga de varias propuestas de valor inspiradas en qué hará ganar dinero a tu cliente: aumentando sus ingresos o disminuyendo sus gastos, mejorando la calidad de sus productos o incrementando su productividad.

Nuestra propuesta de valor ha de demostrar que somos diferentes. Esto último es muy importante, no ser uno más, y creemos que lo que realmente marcará la diferencia es la comunicación continua con el cliente y el cumplimiento en tiempo y forma de los compromisos. Que los potenciales clientes y los ya clientes conozcan nuestras propuestas de valor es algo primordial, si no se conoce es como si no existiera, y aunque lo promocionemos muy bien si no se cumple de nada vale, sino cumplimos todo queda en palabras. La mala fama que produce un incumplimiento es muy difícil de contrarrestar en el sector según nuestros informantes clave.

De todas estas ayudas que requerirán nuestra atención, nos centraremos especialmente, por su naturaleza compleja para el destinatario final, en el Programa de Apoyo a las producciones Locales de Canarias, correspondiente a las medidas específicas de la Unión Europea, destinadas a sostener la agricultura de las Islas Canarias, con el objetivo de paliar las dificultades derivadas de su situación geográfica como es el alejamiento. El Programa de Opciones Específicas por la Lejanía y la Insularidad (POSEI), está regulado en el Reglamento (UE) nº 228/2013 del Parlamento Europeo, y en él se establecen las medidas específicas en el sector agrario a favor de las regiones ultraperiféricas de la Unión.

En cuanto a las ayudas o subvenciones que el Gobierno de Canarias ofrece al sector ganadero bajo el marco del Programa de Desarrollo Rural de Canarias 2014/2020, y según datos de la Sede electrónica de las resoluciones de las distintas subvenciones, tomando como contraste Canarias con referencia a Fuerteventura, podemos observar, al interpretar los datos correspondientes a los gráficos 1, 2 y 3 reflejados anteriormente en el entorno general, existe una correlación en las ayudas directas a la incorporación de jóvenes al sector con motivo del relevo generacional, y las ayudas de apoyo a inversiones, con porcentajes de distribución similares en los beneficiarios por medida de

Canarias y Fuerteventura, siendo la medida de apoyo más significativa, y por lo tanto la más demandada, la destinada al apoyo a las inversiones en modernización de las explotaciones agrícolas y ganaderas, lo que nos hace pensar que este debería ser uno de nuestros fuertes como empresa de asesoramiento agrario.

En definitiva, *Gestiones Empresariales Agrarias* resolverá cualquier problema que pueda surgir a nuestro cliente, desde un plano administrativo-burocrático, ya sea en todo lo referente a la gestión de ayudas o subvenciones, como en el inicio de su actividad como empresario o como autónomo, así como, desde un punto de vista muy general, de asesoramiento fiscal y laboral, elaboración de contratos, nóminas y seguros sociales, altas y bajas y modificaciones de la Seguridad Social de empresas y autónomos.

Creemos que con este proyecto vamos a ser un pilar fuerte para el crecimiento del sector primario en Fuerteventura, porque abordaremos todas las necesidades que este sector demande desde el punto de vista administrativo, ofreciéndoles nuestros mejores servicios consolidándonos al mismo tiempo en el sector. El lema escogido finalmente para resumir la propuesta de valor de la empresa sería pues: Contribuiremos a la competitividad del sector primario de Fuerteventura.

### **3.2. CAPTACIÓN Y RETENCIÓN DE CLIENTES**

Pretendemos captar a nuestros clientes por medio de la publicidad y, muy especialmente, por medio de nuestra página web, así nos daremos a conocer ofreciendo nuestros servicios de forma cercana a lo que habrá que añadir el uso de folletos que depositaremos en las extensiones agrarias del Cabildo de Fuerteventura y en las demás administraciones locales de nuestra Isla, y en las Asociaciones del sector primario que hayan en la isla de Fuerteventura, al igual que también instalaremos cuñas publicitarias en la radio y televisión de ámbito local.

Otra forma de captar y retener a nuestros clientes es potenciando:

- El “cara a cara” con el cliente nos hará captar y retener más clientes por nuestro trato cercano, por la flexibilidad de

horarios y la adaptación a sus necesidades y por nuestra capacidad para explicar y ofrecer.

- Los servicios hiperespecializados en el sector primario. Que se derivan del conocimiento previo sobre el tema y la experiencia de uno de los promotores.
- Los servicios que ofreceremos online, que serán cercanos y de fácil acceso.
- La propia página web es un medio de comunicación, de retención y de prestación de servicios al cliente final.
- También se pretende hacer seguimiento rutinario de nuestros clientes por teléfono, por email y por whatsapp.
- Envío de mensaje amistoso al cliente recordándole que seguimos estando a su disposición.
- Ser sincero, honesto, mostrar buenas intenciones y ser flexible nos hará ganar la confianza de nuestros clientes. La flexibilidad ha de ser bien entendida y desde luego esta mayor disponibilidad, supone un mayor precio.

Pretendemos conseguir el mayor número de clientes posible penetrando de manera efectiva en el sector primario de la Isla, si bien siempre a un nivel que resulte controlable para la empresa y que tenga en cuenta los medios con los que se puede contar para llevar a cabo una prestación de servicios con los requisitos mínimos de calidad de servicio.

En el inicio de la actividad el coste para la captación de clientes es mayor, porque al ser una nueva empresa en el mercado será más costoso el esfuerzo en publicidad, ya que tendrá que ser mayor para poder arrancar con el desarrollo de nuestro objetivo de captar un volumen suficiente para garantizar la remuneración de los medios productivos.

Creemos que las personas dedicadas al sector primario, como cualquier otro sector, desean conocer a las empresas por los medios más comunes, como puede ser la televisión, la radio, vía internet, sin embargo, aún existe un sector tradicional que requiere cercanía y trabajo cara a cara, cuestión que tampoco puede descuidarse como hemos apuntado ya.

Como ya hemos adelantado, nuestros competidores serán las demás asesorías que hay en la isla de Fuerteventura, quienes utilizan ya los canales comunes como página web, cuñas publicitarias en televisión y radio, y pretendemos diferenciarnos de ellos en que nuestros folletos estarán disponibles en las extensiones agrarias de las Administraciones Locales de la isla de Fuerteventura y en la Asociaciones del sector primario de la misma isla, acercándonos al corazón mismo de las administraciones con las que se relacionan habitualmente nuestros clientes potenciales. Por medio de dichos folletos pretendemos ofrecer visitas individualmente concertadas para acercarnos a las instalaciones del cliente potencial y analizar sus posibilidades ante la oferta de ayudas y subvenciones disponibles.

### **3.3. ACTIVIDADES Y PROCESOS CLAVE**

Las principales actividades que desde *Gestiones Empresariales Agrarias* deberemos desarrollar, para prestar un buen servicio de asesoramiento a los profesionales dedicados al sector primario, son las que a continuación se detallan:

- Búsqueda de clientes, en un inicio de la actividad se pretenden visitas cara a cara en las instalaciones de los clientes potenciales.
- Toma de datos de las empresas para la confección de modelos y solicitudes personalizadas de cara a la confección de pliegos de ayudas y subvenciones, nóminas y modelos de liquidación de impuestos.
- Alta y seguimiento en el Sistema RED de la Seguridad Social, ya que nos facilitará el contacto directo con la TGSS, y nos permitirá el acceso a datos de empresas y trabajadores, así como nos facilitará la remisión de documentos de cotización y afiliación y partes médicos.
- Crear y mantener el programa de nóminas y fiscalidad.
- Crear y mantener la página web de la empresa.
- Gestiones administrativas propias de la empresa como pueden ser, (pagos de facturas proveedores, atención telefónica,...)

Las actividades clave que abordaremos, tienen mucha relación con el cliente que pertenece al sector primario, ya que este cliente necesita un buen servicio

de monitorización de ayudas o subvenciones, y el desarrollo y cumplimentación de las mismas.

### **3.4. RECURSOS CLAVES**

Para que nuestro negocio tenga futuro, como recursos claves, lo principal es el equipo de trabajo, quién ofrecerá los mejores servicios al cliente. En este caso estará formado por una Graduada en Relaciones Laborales con una experiencia profesional de 7 años como administrativa en una empresa privada, y 5 años trabajados en la Administración Pública y un Ingeniero Agrónomo, con una experiencia de más de 12 años como Técnico del sector primario, pero teniendo pendiente en un período no muy largo contratar a un administrativo. Otro recurso clave es la instalación dónde estará ubicada la oficina, con todo el material necesario, mobiliario, material de oficina e informático. Es también importante la publicidad para darnos a conocer, de nuestros servicios de asesoramiento al sector primario que debemos tratarla como un intangible del negocio, al igual que la web y el servicio de asistencia telefónica imprescindible en este tipo de negocios.

En nuestro caso nos daremos a conocer por medio de la publicidad, con folletos publicitarios en las extensiones agrarias del Cabildo de Fuerteventura, al igual que en todas las Asociaciones dedicadas al sector primario en Fuerteventura. También instalaremos cuñas publicitarias en Televisión Tindaya de la isla de Fuerteventura y en Onda Fuerteventura una radio insular de esta misma isla, ambas gozan de gran audiencia local. Por medio de toda esta publicidad se dará a conocer el servicio que prestará *Gestiones Empresariales Agrarias* al sector.

### **3.5. COSTES ASOCIADOS AL DESARROLLO DEL MODELO DE NEGOCIO**

Los costes asociados al desarrollo del modelo de negocio son los que a continuación paso a detallar:

**GASTOS FIJOS:** En lo que a gastos fijos se refiere tendremos ciertos gastos. Estos son los siguientes:

- Arrendamiento del local: Este gasto será mensual y ascenderá aproximadamente a 300 €.
- Gastos de agua y Luz: Previsiblemente ascenderá 60 € mensualmente para un nivel medio de actividad.
- Gastos de teléfono fijo, móvil e internet: Estos gastos ascenderán a 80 € mensualmente al configurarse en forma de tarifa plana para pequeñas empresas<sup>2</sup>
- El mantenimiento de la fotocopiadora: Previsiblemente será anualmente con un coste de 250€.
- Cuotas Seguridad Social: La cuota de la seguridad social de autónomos, del Ingeniero Agrónomo y la Graduada en Relaciones Laborales ascenderá previsiblemente a 357€ al mes, en este caso por dos autónomos el coste ascendería a 714 € mensualmente.
- Remuneración promotores: Los sueldos al inicio del negocio serán mínimos, ya que el objetivo es conseguir clientes hasta estabilizar el negocio. Previsiblemente como sueldo pondremos 1.000 € entre los dos promotores.
- Cuñas publicitarias: Las cuñas de radio y televisión ascenderán a 500 € cada 6 meses.
- Folletos publicitarios: Los folletos tendrán un coste de 30 €. Mensualmente.
- Página web: El mantenimiento de la página web ascenderá a 30 € mensualmente, ya que los promotores son los que instalarán las noticias en ella.
- Software de nóminas y fiscalidad: Por este programa pagaremos 30 € mensualmente.
- Seguro de responsabilidad civil: Ascenderá a 250€ cada socio anualmente.

En total hay 3.244 € fijo de gastos, con arreglo a nuestros precios, se precisarían de al menos 33 gestiones de subvenciones o 17 autónomos, o 14

---

<sup>2</sup> Oferta Movistar 80€/mes  
Oferta Vodafone 200€/mes

empresas de menos de 9 trabajadores o 13 empresas de 9 trabajadores, para poder hacer frente a los gastos.

**GASTOS INICIALES:** Como en cualquier negocio y al comienzo de la actividad tiene una serie de gastos:

- **Mobiliario:** Diverso mobiliario, para las instalaciones de la oficina, previsiblemente ascenderá a 1.000€.
- **Material informático:** Dotación de equipos informáticos y una impresora-fotocopiadora, previsiblemente ascenderá 3.500€.
- **Material de oficina:** Incluye todo el material necesario de oficina para poder desempeñar nuestro trabajo ascenderá 300€.
- El total de Gastos inicial ascenderá a 4.800 €.

Por contactos mantenidos se podría decir que GEA podría tener 5 posibles clientes al comienzo de la actividad, en un principio con ganaderos autónomos que ya han mostrado su intención de contratar nuestros servicios.

### **3.6. FUENTE DE INGRESOS**

Nuestra fuente de ingresos, al inicio de este proyecto será un factor clave para la vida de esta empresa, para la determinación de la continuidad del negocio.

La mayor fuente de ingreso nos las proporcionará los clientes con servicios completos (asesoramiento laboral, fiscal y gestión de subvenciones), se darán servicios puntuales que el cliente nos demande, por el servicio completo el cliente pagará un poco más, que por un servicio puntual que suele ser mucho más barato, también habrán clientes que sólo nos demanden la gestión de ayudas y subvenciones, lo que supondrán un ingreso extra a la base general de facturación mensual.

La empresa cobrará por servicio completo, o si es una consulta por consulta, o por cualquier servicio puntual que se le realice al cliente, en ese caso y el precio que cobraremos es a precio de mercado sin reducción alguna por servicios completos que sí se contempla para el cliente fijo.

**TABLA 2: LISTAS DE PRECIOS**

<b>Asesoramiento Total (Laboral y Fiscal)</b>	Empresas > 9 trabajadores	260 €
	Empresas < 9 trabajadores	240 €
	Autónomos	200 €
<b>Creación de Empresas</b>		100 €
<b>Gestión de subvenciones</b>		100 €
<b>Consultas particulares</b>		50 €

Fuente: ISTAC

### 3.7. ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Nuestros aliados serán los técnicos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Aguas del Gobierno de Canarias; los técnicos de las extensiones agrarias del Cabildo de Fuerteventura; y los técnicos de las asociaciones del sector primario en la isla de Fuerteventura. Estas últimas son clave, así como las cooperativas del sector.

Nuestros aliados nos proporcionarán clientes dedicados al sector primario, además de avanzar, en muchos casos, las convocatorias más interesantes para el cliente potencial, dónde también nos podrán avanzar detalles de los requisitos, plazos, documentación requerida.

Las Administraciones Públicas son las que redactarán las bases de las convocatorias de las ayudas y subvenciones dirigidas al sector primario, las gestionarán inicialmente y hasta su certificación final, de ahí que una buena relación con las mismas sea prioritaria para la empresa.

## 4. DETERMINACIÓN DEL ORIGEN DE PROCEDIMIENTOS ASOCIADOS AL MODELO DE NEGOCIO

Como he mencionado en el apartado anterior, hemos tomado el Modelo de Canvas con la finalidad de expresar una visión global de la idea de negocio y de la estructura empresarial de *Gestiones Empresariales Agrarias*, mostrando de forma clara las interconexiones entre todos sus elementos. Para este apartado donde vamos a explicar los procesos iniciales, tomaremos los bloques ofrecidos en el esquema de Osterwalder y Pigneur pero centrándonos en los trámites asociados a su desarrollo.

**CLIENTES:** Son los grupos de personas a los que va dirigido nuestra idea de negocio, correspondiendo a los profesionales del sector primario, principalmente agricultores y ganaderos, que requieran un servicio de asesoramiento especializado. Además, como trámites asociados daremos la posibilidad de realizar gestiones en la sede electrónica de la Consejería, para aquellos registros, procedimientos y actuaciones en general que requiera el cliente.

Para poder acceder a estos registros y a cualquier sede electrónica de la Administración Pública en representación de nuestros clientes, tendremos que tener la autorización firmada por los clientes y poseer el certificado digital o el DNI electrónico.

Cualquier persona física con capacidad de obrar, los profesionales y personas jurídicas puede actuar en representación de otra ante las Administraciones Públicas, ésta representación o apoderamiento es una habilitación que los ciudadanos o las personas jurídicas pueden otorgar a terceras personas para que actúen en su nombre en determinadas actuaciones o trámites. Una vez se haya acreditado la representación las actuaciones posteriores se entienden con el representante, salvo manifestación expresa en contra del interesado.

Según el art. 14.2 de la Ley de Procedimiento Administrativo, hay determinadas personas que están obligadas a relacionarse con la administración por medios electrónicos, entre ellas las personas jurídicas, en nombre de otros. Según el art. 5 de la Ley del Procedimiento Administrativo incluye nuevos medios para acreditar la representación en el ámbito de las Administraciones Públicas como pueden ser el apud acta, presencial o electrónicamente y la inscripción en el registro electrónico de apoderamiento de las Administración Pública.

**CANAL DE DISTRIBUCIÓN:** El canal de información y comunicación con los clientes será preferencialmente a través de la web, dando a conocer nuestros servicios y gestión de asesoramiento, con una publicidad directa y tematizada. Una vez consolidado el cliente, se creará un perfil con la información necesaria para realizar aquellas gestiones contratadas y con comunicación directa vía mail.

Según el “Real Decreto 1720/2007, de 21 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento del desarrollo de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal”.

Para poder mantener a nuestros clientes en nuestra base de datos, tenemos que tener la autorización de ellos y cumplir las siguientes obligaciones:

- Inscribir los ficheros con datos personales en el Registro de la Agencia Española de Protección de Datos. (RGPD)
- Generar el Documento de Seguridad para cada uno de los ficheros que contengan datos de carácter personal.
- Implantar todas las Medidas de Seguridad técnicas, jurídicas y organizativas que la ley prevé.
- Garantizar, el Derecho de Información en la recogida de los datos personales, así como los derechos de Acceso Rectificación, Cancelación y Oposición.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES Y PROPUESTA DE VALOR: La especialización que nos define como empresa nos determinará el éxito y la diferenciación con el resto. La viabilidad de la misma corresponderá a la seguridad que podamos transmitir y la búsqueda de confianza con el cliente. Para ello contamos con la experiencia en este tipo de gestiones, conocemos los procedimientos de tramitación y la capacidad de mantener informado en todo momento y de forma individualizada, de los procedimientos llevados a cabo a través del perfil del cliente.

Como hemos indicado en apartados anteriores, nuestra diferenciación con el resto es la especialización que ofrecemos a nuestros clientes, facilitando la optimización de los recursos disponibles y experiencia, para crear un nicho de trabajo diferenciado, con la capacidad de ofrecer asesoramientos dirigidos al sector primario de Fuerteventura. Para ello nos valdremos de la sede electrónica desarrollada por el Plan de modernización de la Consejería, en la que nos permitirá utilizar esta plataforma como medidas de acercamiento y consolidación de clientes.

Para poder acceder a esta plataforma y a cualquier sede electrónica de la Administración Pública en representación de nuestros clientes, tendremos que tener la autorización firmada por nuestros clientes, además del certificado digital o DNI electrónico.

**FUENTES DE INGRESO:** Las fuentes de ingreso dependen de los servicios que requieran contratar y las tarifas y promociones asociadas. No obstante, estableceremos dos clases de tarifas una general para aquellos clientes que exclusivamente tramitan solicitud de ayudas en una época determinada y otra específica para aquellos clientes consolidados que durante todo el año requieren de nuestros servicios no solo para el trámite de ayudas, sino para todas aquellas gestiones básicas de empresa. Sin tener en cuenta aquellas actuaciones puntuales que requieran un tipo de gestión diferenciado (creación de empresas, consultas, liquidación de impuestos asociados a la facturación IGIC fundamentalmente).

**ACTIVIDADES CLAVES:** Ya hemos definido cuáles serán las actividades a realizar por *Gestiones Empresariales Agrarias*, con una función clara de tutela del cliente en la consolidación la actividad agraria principal, y la búsqueda y gestión de medidas de apoyo en la mejora y aumento de competitividad empresarial. Los trámites implicados para el desarrollo de estas actividades son, principalmente:

- Información y búsqueda sobre subvenciones y ayudas al sector.
- Pago a proveedores
- Cobro a clientes
- Trámites en las Administraciones Pública (solicitud de licencia de apertura)
- Trámites fiscales asociados (relación de pagos superior a los 3.000 €, pagos de tributos).
- Trámites Administrativos

**ALIANZAS CLAVE:** La colaboración y apoyo empresarial establece sinergias de actuación que conllevan fuertes alianzas, no solo en el ámbito privado, sino

en la gestión de la administración pública. Las alianzas en este caso derivan de la relación con las Administraciones, tanto en el ámbito local como regional, que facilitan el desarrollo de las Políticas Agrarias Común y otras ayudas al sector, establecidas por Europa y que gestionan los países miembros a través de la cesión de competencias a las Comunidades Autónomas. Los trámites asociados tienen que ver más bien con aquellas gestiones necesarias para obtener un fin común llevadas a cabo por la Administraciones Públicas, y Entidades privadas de asesoramiento que coordinan los trámites necesarios en la gestión de las ayudas directas al sector.

**ESTRUCTURA DE COSTES:** La viabilidad de esta empresa depende de establecer una estructura de costes estable y controlado, ofreciendo servicios de calidad a precios lo más competitivos posibles. Atendiendo a este factor será imprescindible liquidar argumentos impositivos como es el IGIC, el Impuesto de Sociedades (modelos 200 y 202) y, en caso de tratarse de gastos con otros profesionales, debemos tener en cuenta modelos 111 y 190, así como el modelo 347 cuando trate de la declaración anual informativa de operaciones con terceras personas por importe superior a 3.005,05 euros.

## **5. DETERMINACIÓN DE PERSONALIDAD JURÍDICA PARA LA EXPLOTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO**

Para determinar la forma jurídica de la empresa, tendremos que analizar las distintas formas existentes, teniendo en cuenta en primer lugar el tipo de actividad a ejercer y el sector, muy importante también el número de personas, pues nos pueden obligar a adoptar determinadas formas. En el caso de *Gestiones Empresariales Agrarias*, se trata de una sociedad entre dos socios, y la responsabilidad va a recaer sobre los socios según el capital aportado, que en este caso hemos determinado hacer la aportación dineraria mínima de 3.000 € que corresponde para la creación de una Sociedad Limitada (en adelante SL), aportación al 50% de cada uno de los socios.

Al comienzo de la puesta en marcha de un negocio la elección de personalidad que tendrá la nueva empresa es uno de los temas más comunes en las pequeñas y medianas empresas (en adelante PYMES). Desde un punto de

vista, y mirando hacia las prácticas más habituales, las sociedades tienen mejor reputación frente a la prestación por parte de autónomos. Una Sociedad Limitada parece dar más estabilidad, al tener más medios y considerarse más profesional, que una persona que esté como autónomo, si bien también su mantenimiento es más costoso. Una SL a la hora del proceso de creación aporta ventajas en la agilización y descarga de los trámites de apertura. Por eso es que antes de la puesta en marcha de una actividad siempre existe la duda de si la forma jurídica más acertada es la de empresario individual, la de una Sociedad Limitada o la de una Sociedad Laboral Limitada.

Otro aspecto importante es que el número de promotores que inicien la actividad puede condicionar a la hora de la elección de forma jurídica. En este caso que nos ocupa somos dos promotores y *Gestiones Empresarias Agrarias* tendrá una capacidad económica que se requiere para la creación de una SL, que como mínimo son 3.000€ al inicio de la actividad, que se hará como aportación de Capital Social de 3.000 € de forma dineraria en la cuenta de la Sociedad.

La SL ofrece ventajas como el capital mínimo exigido es relativamente bajo, 3.000€, los costes de constitución son asequibles y tiene una relativa sencillez en cuanto a trámites burocráticos, tanto en la constitución como en el funcionamiento.

Mientras que la Sociedad Limitada Laboral, tiene como inconveniente que es necesario un mínimo de 3 socios, aunque se puede constituir con dos, pero cumpliendo un plazo de 36 meses y que el límite de que ninguno de los socios sea titular de acciones o participaciones.

## **6. TRÁMITES ASOCIADOS A LA EXPLOTACIÓN PARA EL DESARROLLO DEL MODELO DE NEGOCIO**

Aquí se detallarán los procedimientos que se deberán seguir para la constitución de la empresa, que procedemos a clasificar como trámites mercantiles, fiscales, laborales y trámites administrativos.

## **6.1 TRÁMITES MERCANTILES**

Como se ha mencionado anteriormente en este informe, uno de los trámites es solicitar el certificado negativo de denominación social, es decir, el documento que acredita que el nombre elegido para la sociedad o empresa no coincide con ninguna otra sociedad ya existente. Esto ha de solicitarse ante en el Registro Mercantil Central, en Madrid. Una vez concedido el certificado, el nombre quedará reservado para el solicitante durante seis meses, aunque sólo tendrá una validez de tres meses hasta su registro en el notario.

Una vez se haya firmado la escritura pública de constitución de la sociedad por parte de los socios ante notario, se procede a la inscripción en el Registro Mercantil.

En el Registro Mercantil para poder inscribirnos tendremos que aportar la siguiente documentación:

- La Escritura Pública de constitución de la Sociedad.
- Certificación negativa de la denominación social.
- Documento acreditativo de haber liquidado el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- Fotocopia del Número de Identificación Fiscal (NIF).

Una vez conseguida la Escritura Pública de Constitución, se procederá a la inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil, a partir de ese momento la sociedad adquiere plena capacidad jurídica.

Las cuentas anuales se pueden presentar de dos formas: en el Registro Mercantil de Puerto del Rosario y de forma telemática en la web [www.registradores.org](http://www.registradores.org) .

## **6.2 TRÁMITES FISCALES**

Para obtener el número de Identificación Fiscal nos dirigiremos a la Agencia Estatal de la Administración Tributaria (en adelante, AEAT) así como a la

Agencia Tributaria Canaria (en adelante, ATC), y tendremos que presentar la siguiente documentación:

1. Para obtener la tarjeta provisional del NIF que tendrá validez por seis meses.
  - Impreso modelo 036 (Alta censal) debidamente cumplimentado.
  - Fotocopia de la Escritura de Constitución de la Sociedad.
  - Fotocopia del DNI del firmante de la solicitud
2. Para la obtención del Alta censal, declaración de comienzo, modificación o cese de actividad será necesario presentar el Modelo 036 en la AEAT.
3. La Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, en la Administración Tributaria Canaria, que suponen cumplimentar el modelo 600. Ha de tenerse en cuenta que en Canarias la constitución de nuevas sociedades se encuentra exenta si cumplen los requisitos del art. 25 de la Ley 19/1994 en la redacción que le da el R.D. Ley 12/2006. Aunque se esté exento la presentación de la liquidación del impuesto es obligatoria. Sin esta liquidación no se podrá inscribir la sociedad en el Registro Mercantil.
4. Otro trámite fiscal es el Alta en el Censo del Impuesto General Indirecto Canario (en adelante IGIC), es un impuesto (MOD 400) que todo empresario o profesional que desarrolle su actividad en Canarias ha de facilitar a la ATC los datos referentes al inicio, modificación o cese de su actividad económica esté o no exento del pago de este impuesto.

Por su parte, existen obligaciones trimestrales y anuales que previamente se marcarán en el modelo de alta censal, que es el modelo 036, para informar a Hacienda del inicio de la actividad.

A continuación, se detallan los diferentes pagos de impuestos de naturaleza trimestral y/o anual en su caso:

## Pagos Trimestrales

- Modelo 420: Este modelo es para declarar el IGIC en este caso al tratarse de una SL.
- Modelo 202: Este modelo es el denominado pago a cuenta del Impuesto sobre Sociedades.

## Pagos Anuales

- Modelo 415: Este modelo es para declarar las operaciones económicas con terceras personas, de forma anual, en la Agencia Tributaria Canaria.
- Modelo 190: Este modelo recoge las retenciones practicadas durante el ejercicio por los profesionales que nos han facturado.
- Modelo 200: Este modelo es el de la declaración de la renta de las sociedades. Aquí se reflejarán las diferentes partidas de gastos e ingresos.
- Modelo 347: Este modelo es informativo y se presentará si se ha realizado con algún cliente o proveedor operaciones superiores a 3.000,00€ durante el ejercicio.

Para que la empresa se encuentre en una situación legal, se deberá conocer el calendario del contribuyente de la Agencia Tributaria Canaria (está incluido como Anexo I de este proyecto).

### **6.3 TRÁMITES LABORALES**

*Gestiones Empresariales Agrarias* se dará de alta en la Tesorería General de la Seguridad Social (en adelante TGSS), si bien en un inicio no contratará trabajadores, pero en un futuro próximo se requerirá la contratación de una persona, un administrativo, que se encargue de la facturación y realización de pagos de todos los trámites administrativos.

Al inicio de la vida de la empresa, se procederá a la comunicación de apertura del centro de trabajo en la Dirección General de Trabajo, lo cual se podrá hacer telemáticamente en la página del Gobierno de Canarias donde se solicitará la inscripción al sistema red (únicamente para profesionales)

Una vez ya se tenga un trabajador contratado, se procederá a darle de alta en la Seguridad Social. Previamente, se le hará el contrato y se presentará de forma telemática en la Tesorería Estatal. Además, se procederá a dar la comunicación de la contratación a la empresa de Prevención de Riesgos Laborales cuando la empresa tenga más de 10 trabajadores en el caso de GEA, la prevención la llevará el empresario.

No es obligatorio legalizar el Libro de Visita ante la inspección de trabajo ya que en septiembre de 2016 se aprobó la desaparición de dicho libro, y se ha sustituido simplemente por las diligencias y notificaciones por escrito de cada actuación que realicen con ocasión de las visitas a los centros de trabajo o de las comprobaciones efectuadas mediante comparecencia del sujeto inspeccionado en dependencias públicas.

#### **6.4 TRÁMITES ADMINISTRATIVOS**

Como cualquier empresa, los trámites administrativos para el ejercicio de la actividad empresarial son esenciales. A continuación, se pasan a detallar para el caso específico de GEA:

- Licencia de Apertura (Ayuntamiento de Puerto del Rosario).
- Alta de actividad económica (Mod. 036).
- Impuesto sobre Actividades Económica (AEAT).
- Alta en el régimen especial de trabajadores autónomos (RETA).
- Obtención y legalización del libro de visitas (Inspección Provincial de Trabajo).
- Legalización del Libro Diario de Inventarios y Cuentas Anuales (Registro Mercantil).
- Inscripción de la empresa–alta patronal- (TGSS).

Cuando *Gestiones Empresariales Agrarias* cuente con algún trabajador tendremos que realizar, además, los siguientes trámites administrativos:

- Alta de los trabajadores en el Régimen de la Seguridad Social (TGSS).
- Alta de los contratos de trabajo (Servicio Público de Empleo Estatal).
- Obtención del calendario laboral (Inspección Provincial de Trabajo).

## **7. CONCLUSIONES**

Según lo que ya he expuesto a lo largo de este informe, *Gestiones Empresariales Agrarias* es un proyecto que se pretende hacer realidad una vez se culmine el esfuerzo profesional y familiar al finalizar mis estudios, el cual alberga la ilusión y de hacer realidad mis ansias de emprender y promocionar a nivel profesional con esta idea de negocio en la isla de Fuerteventura.

En el diseño de *Gestiones Empresariales Agrarias* se ha optado por la elección de un segmento específico de mercado, donde ya existe una alta competencia en lo que asesoría general se refiere y, por lo tanto, según lo proyectado en el modelo de negocio, pondremos a disposición un buen equipo de trabajo especializado en el asesoramiento y gestión específica al sector primario, que será capaz de tutelar al cliente para cualquier tipo de ayuda que demande.

Este proyecto empresarial acompañará a la consolidación de las empresas del sector primario en Fuerteventura, favoreciendo la profesionalización del sector, su viabilidad económica y la reducción progresiva de la dependencia de las ayudas contribuyendo a eficiencia y eficacia del sector con nuestros servicios generales hiperespecializados.

Creemos que vamos a ser un pilar fuerte para este sector agrícola y ganadero en nuestra Isla, por lo que, daremos los mejores servicios posibles, al objeto que nuestros clientes puedan conseguir sus objetivos y establecer una relación directa de confianza y responsabilidad que determine la fidelización de servicio en el desarrollo de nuestra actividad. No obstante, es preciso vigilar algunos aspectos:

- El abandono progresivo del sector agropecuario.

- Que disminuya el número y volumen económico de las subvenciones procedentes de diferentes esferas gubernamentales, bien porque se reduce el total de rúbrica, bien porque la competencia de otros países y regiones más potentes en el sector reciban mayores montantes de ayudas.
- Que la competencia decida ampliar sus servicios y profundizar en la prestación de servicios de asesoramiento en subvenciones y ayudas al sector primario en la isla.

Otra cuestión importante que me gustaría resaltar en estas conclusiones, es que el TFG me ha servido para profundizar y poner en práctica todos los conocimientos adquiridos durante toda la carrera del Grado en Relaciones Laborales y Recursos Humanos, lo que me permitirá desarrollarme profesionalmente en el asesoramiento específico e hiperespecializado de las actividades empresariales agrarias.

Este proyecto comenzará como cualquier negocio en su inicio, pero lo importante es lograr nuestro objetivo detectando las necesidades que los clientes demanden, y satisfacerlas de la forma más eficaz para que perdure en el tiempo como negocio.

Otra cuestión importante es que *Gestiones Empresariales Agrarias* es un proyecto que en breve se iniciará, y que antes de comenzar ya tenemos futuros clientes, quienes han actuado de informantes clave para el desarrollo de este proyecto. Ellos nos demandarán estos servicios y nos servirán para conformar el producto mínimo viable.

Para el desarrollo de esta idea de negocio se ha contado, entre otros, con la aportación de información privilegiada de los técnicos de extensión agraria de Fuerteventura y algunos ganaderos del sector ovino-caprino, a través de diversas entrevistas.

Con nuestro esfuerzo, y con las ganas que tenemos de que este proyecto salga adelante, pretendemos ser una empresa modelo para los profesionales del sector primario, además pensamos que podemos llegar a ser una pieza clave

para los autónomos y pymes que se dediquen al sector primario en la Isla de Fuerteventura y puedan contar con nosotros para cualquier consulta, tramitación o gestión, que de forma eficiente satisfaremos.

Para concluir quiero agradecer el apoyo a todas las personas que me han aportado información para el desarrollo de este proyecto, principalmente a los ganaderos de Fuerteventura, a la colaboración desinteresada de los técnicos de extensión agraria del Cabildo de Fuerteventura, y finalmente y no en menor importancia a mi tutora del TFG, que ha sido quien me ha guiado para que este proyecto llegue a buen término.

## 8. BIBLIOGRAFÍA

- Batista Canino R.M. (2014) Creación y Desarrollo de Empresas. Las Palmas de Gran Canaria. Universidad de las Palmas de Gran Canaria.
- Gutiérrez Padrón A.S., Sánchez Medina A. (2012) Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas. Las Palmas de Gran Canaria. Universidad de las Palmas de Gran Canaria.
- Alex Osterwalder & Yves Pigneur (2011) Generación de Modelos de negocio, Deusto S.A.

## RECURSOS WEB

- Hacienda Tributaria Canaria  
<http://www.gobiernodecanarias.org/tributos/portal/jsf/publico/asistenciaContribuyente/modelos/inicio.jsp>  
[http://www.gobiernodecanarias.org/tributos/portal/estatico/asistencia\\_contribuyente/calendario/pdf/calendario\\_contribuyente\\_atc\\_2018.pdf](http://www.gobiernodecanarias.org/tributos/portal/estatico/asistencia_contribuyente/calendario/pdf/calendario_contribuyente_atc_2018.pdf)  
[02/2018]
- Convocatoria ayuda CCAA  
<http://sede.gobcan.es/boc/boc-a-2017-071-1736.pdf>  
<http://www.gobiernodecanarias.org/boc/2017/095/index.html>  
[02/2018]
- Programa de Desarrollo Rural PDR 2014/2020  
Bases reguladoras:  
<http://sede.gobcan.es/boc/boc-a-2016-186-3407.pdf>  
[02/2018]  
Creación de empresas por jóvenes 2017:  
<http://sede.gobcan.es/boc/boc-a-2016-252-4934.pdf>  
[02/2018]  
Inversiones en explotaciones ganaderas 2017:  
<http://sede.gobcan.es/boc/boc-a-2017-082-2064.pdf>  
[02/2018]
- Base Nacional de Subvenciones  
<http://www.infosubvenciones.es/bdnstrans/GE/es/convocatoria/352082>  
[02/2018]

- <http://www.infosubvenciones.es/bdnstrans/GE/es/concesiones>  
[02/2018]
- Subvenciones 2018 destinadas al fomento de las Razas Autóctonas Canarias.  
[https://sede.gobcan.es/cagpa/procedimientos\\_servicios/tramites/4263](https://sede.gobcan.es/cagpa/procedimientos_servicios/tramites/4263)  
[02/2018]
  - Ayuda de estado, campaña 2016, para la acción II.6, subacción III.6.2 Ayuda al productor de leche caprino-ovino, prevista en el POSEI.  
[https://sede.gobcan.es/cagpa/procedimientos\\_servicios/tramites/4854](https://sede.gobcan.es/cagpa/procedimientos_servicios/tramites/4854)  
[02/2018]
  - Asociaciones de Defensa Sanitaria Ganadera  
[http://www.gobiernodecanarias.org/opencms8/export/sites/agricultura/ganaderia/.content/galerias/doc/ads/RELACION\\_ADS\\_RECONOCIDAS.pdf](http://www.gobiernodecanarias.org/opencms8/export/sites/agricultura/ganaderia/.content/galerias/doc/ads/RELACION_ADS_RECONOCIDAS.pdf)  
[02/2018]
  - Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca del Gobierno de Canarias.  
[https://sede.gobcan.es/cagpa/procedimientos\\_servicios/tramites](https://sede.gobcan.es/cagpa/procedimientos_servicios/tramites)  
[02/2018]
  - Instituto Canario de Estadísticas (ISTAC)  
[http://www.gobiernodecanarias.org/istac/temas\\_estadisticos/](http://www.gobiernodecanarias.org/istac/temas_estadisticos/)  
[03/2018]
  - BOC (Boletín Oficial de Canarias)  
<http://www.gobiernodecanarias.org/boc/>  
[04/2018]
  - Agencia Tributaria Estatal  
<https://www.agenciatributaria.es/>  
[04/2018]
  - Agencia Tributaria  
[https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/Ayuda/Manuales\\_Folletos\\_y\\_Videos/Folletos\\_informativos/Calendario\\_del\\_contribuyente/Calendario\\_del\\_contribuyente\\_2018\\_HTML/](https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/Ayuda/Manuales_Folletos_y_Videos/Folletos_informativos/Calendario_del_contribuyente/Calendario_del_contribuyente_2018_HTML/)  
[04/2018]
  - Ley 39/2015 del Procedimiento Administrativo Común  
<http://www.boe.gob.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2015-10565>

[04/2018]

Consejería de Economía, Industria, Comercio y Conocimiento del  
Gobierno de Canarias.

<http://www.gobiernodecanarias.org/ceic/>

[06/2018]

- Ley de Protección de Datos de carácter Personal

<https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1999-23750>

[06/2018]

## 9. ANEXOS

## ANEXO I

### Calendario del Contribuyente

El calendario Fiscal para el año 2018, al igual que los anteriores, tiene como principal misión la de recordar a los empresarios y profesionales los plazos para el cumplimiento de sus principales obligaciones tributarias con la Hacienda de la Comunidad Autónoma de Canarias a lo largo de dicho ejercicio.

Se recuerda que la Agencia Tributaria Canaria cuenta con **Oficinas de Atención Tributaria** y **Delegaciones Tributarias Insulares** para que el ciudadano tenga un único lugar de referencia para la presentación, gestión e información de cualquiera de los modelos e impuestos gestionados por la misma.

**Domiciliación bancaria para el pago de determinadas autoliquidaciones presentadas telemáticamente: Modelos y plazos de presentación.**

### GUÍA DE MODELOS DE AUTOLIQUIDACIÓN Y SOLICITUD DE DEVOLUCIÓN

#### IMPUESTO GENERAL INDIRECTO

- 410** Grandes Empresas  
(Mes anterior)
- 411** Régimen general de devolución mensual  
(Mes anterior)
- 412** Declaración ocasional  
(Período anterior: mensual / trimestral)
- 415** Declaración anual de operaciones con terceras personas  
(Año anterior)
- 416** Declaración anual de operaciones exentas de IGIC por aplicación del artículo 25 de la Ley 19/1994  
(Año anterior)
- 418** Régimen especial del grupo de entidades Autoliquidación individual  
(Mes anterior)
- 419** Régimen especial del grupo de entidades Autoliquidación agregada  
(Mes anterior)
- 420** Régimen general  
(Trimestre anterior)
- 421** Régimen simplificado  
(Trimestre anterior)
- 422** Régimen de agricultura y ganadería  
(Compensación trimestre anterior)
- 425** Declaración - Resumen anual  
(Año anterior)

#### IMPUESTO SOBRE LAS LABORES DEL TABACO

- 460** Autoliquidación  
(Período anterior: mensual / trimestral)
- 461** Declaración operaciones accesorias al modelo 460  
(Período anterior: mensual / trimestral)
- 468** Comunicación de los precios medios ponderados de venta real  
(Período anterior: mensual / trimestral)

#### ARBITRIO SOBRE IMPORTACIONES Y ENTREGAS DE MERCANCIAS EN LAS ISLAS CANARIAS

- 450** Régimen general / simplificado Autoliquidación trimestral  
(Trimestre anterior)
- 451** Declaración devolución cuotas soportadas. (Anual)
- 452** Declaración de entregas de combustible exentas del AIEM  
(Año anterior)
- 455** Declaración - Resumen anual.  
(Año anterior)

#### IMPUESTO ESPECIAL SOBRE COMBUSTIBLES DERIVADOS DEL PETRÓLEO

- 430** Régimen general  
(Mes anterior)
- 433** Declaración - Resumen anual  
(Año anterior)

#### TASA FISCAL SOBRE EL JUEGO

- 042** Autoliquidación Bingo electrónico.  
(Período anterior: mensual / trimestral)
- 044** Casinos de juego  
(Trimestre anterior)
- 045** Máquinas recreativas tipos B y C  
(Trimestre anterior)
- 046** Máquinas recreativas tipos B y C  
(Trimestre anterior - Presentación telemática)
- 047** Autoliquidación Apuestas externas.  
(Mes Anterior)

#### IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS

- 610** Pago en metálico del impuesto que grava los documentos negociados por Entidades Colaboradoras  
(Mes anterior)
- 615** Pago en metálico del impuesto que grava la emisión de documentos que lleven aparejada acción cambiaria o sean endosables a la orden  
(Mes anterior)

Cualquier modificación normativa posterior a la confección de este calendario, en relación a los plazos de presentación, deberá tenerse en cuenta

### enero

1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Hasta el día 2: 430

Hasta el día 22: 044 045 046 610 615

Hasta el día 31: 410 411 412 418 419 420 421  
422 425 430 433 450 455  
460 461 468

Para el resto de los modelos tributarios sin plazo preestablecido, consultar el anexo de este calendario

### febrero

			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28				

Hasta el día 20: 042 047 410 411 412 418 419  
460 461 468 610 615

Hasta el día 28: 415 416 430

Para el resto de los modelos tributarios sin plazo preestablecido, consultar el anexo de este calendario

### marzo

				1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11	
12	13	14	15	16	17	18	
19	20	21	22	23	24	25	
26	27	28	29	30	31		

Hasta el día 20: 042 047 410 411 412 418 419  
460 461 468 610 615

Para el resto de los modelos tributarios sin plazo preestablecido, consultar el anexo de este calendario

### abril

							1
2	3	4	5	6	7	8	
9	10	11	12	13	14	15	
16	17	18	19	20	21	22	
23	24	25	26	27	28	29	
30							

Hasta el día 2: 430 451 452

Hasta el día 20: 042 044 045 046 047  
410 411 412 418 419 420 421  
422 450 460 461 468 610 615

Hasta el día 30: 430

Para el resto de los modelos tributarios sin plazo preestablecido, consultar el anexo de este calendario

### mayo

		1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13	
14	15	16	17	18	19	20	
21	22	23	24	25	26	27	
28	29	30	31				

Hasta el día 21: 042 047 410 411 412 418 419  
460 461 468 610 615

Hasta el día 31: 430

Para el resto de los modelos tributarios sin plazo preestablecido, consultar el anexo de este calendario

### junio

				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

Hasta el día 20: 042 047 410 411 412 418 419  
460 461 468 610 615

Para el resto de los modelos tributarios sin plazo preestablecido, consultar el anexo de este calendario

 **012**

### INFORMACIÓN TRIBUTARIA BÁSICA

de 8:00 a 20:00 horas, de lunes a viernes  
Para llamadas desde otras provincias: 902 111012

[www.gobiernodecanarias.org/tributos](http://www.gobiernodecanarias.org/tributos)

El calendario Fiscal para el año 2018, al igual que los anteriores, tiene como principal misión la de recordar a los empresarios y profesionales los plazos para el cumplimiento de sus principales obligaciones tributarias con la Hacienda de la Comunidad Autónoma de Canarias a lo largo de dicho ejercicio.

Se recuerda que la Agencia Tributaria Canaria cuenta con **Oficinas de Atención Tributaria** y **Delegaciones Tributarias Insulares** para que el ciudadano tenga un único lugar de referencia para la presentación, gestión e información de cualquiera de los modelos e impuestos gestionados por la misma.

**Domiciliación bancaria para el pago de determinadas autoliquidaciones presentadas telemáticamente: Modelos y plazos de presentación.**

### GUÍA DE MODELOS DE AUTOLIQUIDACIÓN Y SOLICITUD DE DEVOLUCIÓN

#### IMPUESTO GENERAL INDIRECTO

- 410** Grandes Empresas (Mes anterior)
- 411** Régimen general de devolución mensual (Mes anterior)
- 412** Declaración ocasional (Período anterior: mensual / trimestral)
- 415** Declaración anual de operaciones con terceras personas (Año anterior)
- 416** Declaración anual de operaciones exentas de IGIC por aplicación del artículo 25 de la Ley 19/1994 (Año anterior)
- 418** Régimen especial del grupo de entidades Autoliquidación individual (Mes anterior)
- 419** Régimen especial del grupo de entidades Autoliquidación agregada (Mes anterior)
- 420** Régimen general (Trimestre anterior)
- 421** Régimen simplificado (Trimestre anterior)
- 422** Régimen de agricultura y ganadería (Compensación trimestre anterior)
- 425** Declaración - Resumen anual (Año anterior)

#### IMPUESTO SOBRE LAS LABORES DEL TABACO

- 460** Autoliquidación (Período anterior: mensual / trimestral)
- 461** Declaración operaciones accesorias al modelo 460 (Período anterior: mensual / trimestral)
- 468** Comunicación de los precios medios ponderados de venta real (Período anterior: mensual / trimestral)

#### ARBITRIO SOBRE IMPORTACIONES Y ENTREGAS DE MERCANCIAS EN LAS ISLAS CANARIAS

- 450** Régimen general / simplificado Autoliquidación trimestral (Trimestre anterior)
- 451** Declaración devolución cuotas soportadas. (Anual)
- 452** Declaración de entregas de combustible exentas del AIEM (Año anterior)
- 455** Declaración - Resumen anual. (Año anterior)

#### IMPUESTO ESPECIAL SOBRE COMBUSTIBLES DERIVADOS DEL PETRÓLEO

- 430** Régimen general (Mes anterior)
- 433** Declaración - Resumen anual (Año anterior)

#### TASA FISCAL SOBRE EL JUEGO

- 042** Autoliquidación Bingo electrónico. (Período anterior: mensual / trimestral)
- 044** Casinos de juego (Trimestre anterior)
- 045** Máquinas recreativas tipos B y C (Trimestre anterior)
- 046** Máquinas recreativas tipos B y C (Trimestre anterior - Presentación telemática)
- 047** Autoliquidación Apuestas externas. (Mes Anterior)

#### IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS

- 610** Pago en metálico del impuesto que grava los documentos negociados por Entidades Colaboradoras (Mes anterior)
- 615** Pago en metálico del impuesto que grava la emisión de documentos que lleven aparejada acción cambiaria o sean endosables a la orden (Mes anterior)

Cualquier modificación normativa posterior a la confección de este calendario, en relación a los plazos de presentación, deberá tenerse en cuenta

### julio

						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Hasta el día 2 **430**

Hasta el día 20 **042 044 045 046 047**  
**410 411 412 418 419 420 421**  
**422 450 460 461 468 610 615**

Hasta el día 31 **430**

Para el resto de los modelos tributarios sin plazo preestablecido, consultar el anexo de este calendario

### agosto

		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Hasta el día 20 **042 047 410 411 412 419 419**  
**460 461 468 610 615**

Hasta el día 31 **430**

Para el resto de los modelos tributarios sin plazo preestablecido, consultar el anexo de este calendario

### septiembre

					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

Hasta el día 20 **042 047 410 411 412 418 419**  
**460 461 468 610 615**

Para el resto de los modelos tributarios sin plazo preestablecido, consultar el anexo de este calendario

### octubre

1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Hasta el día 1 **430**

Hasta el día 22 **042 044 045 046 047 410 411**  
**412 418 419 420 421 422 450**  
**460 461 468 610 615**

Hasta el día 31 **430**

Para el resto de los modelos tributarios sin plazo preestablecido, consultar el anexo de este calendario

### noviembre

			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Hasta el día 20 **042 047 410 411 412 418 419**  
**460 461 468 610 615**

Hasta el día 30 **430**

Para el resto de los modelos tributarios sin plazo preestablecido, consultar el anexo de este calendario

### diciembre

					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Hasta el día 20 **042 047 410 411 412 418 419**  
**460 461 468 610 615**

Hasta el día 31 **430**

Para el resto de los modelos tributarios sin plazo preestablecido, consultar el anexo de este calendario



### INFORMACIÓN TRIBUTARIA BÁSICA

de 8:00 a 20:00 horas, de lunes a viernes  
Para llamadas desde otras provincias: 902 111012

[www.gobiernodecanarias.org/tributos](http://www.gobiernodecanarias.org/tributos)

El calendario Fiscal para el año 2018, al igual que los anteriores, tiene como principal misión la de recordar a los empresarios y profesionales los plazos para el cumplimiento de sus principales obligaciones tributarias con la Hacienda de la Comunidad Autónoma de Canarias a lo largo de dicho ejercicio.

Se recuerda que la Agencia Tributaria Canaria cuenta con **Oficinas de Atención Tributaria** y **Delegaciones Tributarias Insulares** para que el ciudadano tenga un único lugar de referencia para la presentación, gestión e información de cualquiera de los modelos e impuestos gestionados por la misma.

**Domiciliación bancaria para el pago de determinadas autoliquidaciones presentadas telemáticamente: Modelos y plazos de presentación.**

### GUÍA DE MODELOS DE AUTOLIQUIDACIÓN Y SOLICITUD DE DEVOLUCIÓN

#### IMPUESTO GENERAL INDIRECTO

- 410** Grandes Empresas  
(Mes anterior)
- 411** Régimen general de devolución mensual  
(Mes anterior)
- 412** Declaración ocasional  
(Período anterior: mensual / trimestral)
- 415** Declaración anual de operaciones con terceras personas  
(Año anterior)
- 416** Declaración anual de operaciones exentas de IGIC por aplicación del artículo 25 de la Ley 19/1994  
(Año anterior)
- 418** Régimen especial del grupo de entidades Autoliquidación individual  
(Mes anterior)
- 419** Régimen especial del grupo de entidades Autoliquidación agregada  
(Mes anterior)
- 420** Régimen general  
(Trimestre anterior)
- 421** Régimen simplificado  
(Trimestre anterior)
- 422** Régimen de agricultura y ganadería  
(Compensación trimestre anterior)
- 425** Declaración - Resumen anual  
(Año anterior)

#### IMPUESTO SOBRE LAS LABORES DEL TABACO

- 460** Autoliquidación  
(Período anterior: mensual / trimestral)
- 461** Declaración operaciones accesorias al modelo 460  
(Período anterior: mensual / trimestral)
- 468** Comunicación de los precios medios ponderados de venta real  
(Período anterior: mensual / trimestral)

#### ARBITRIO SOBRE IMPORTACIONES Y ENTREGAS DE MERCANCÍAS EN LAS ISLAS CANARIAS

- 450** Régimen general / simplificado Autoliquidación trimestral  
(Trimestre anterior)
- 451** Declaración devolución cuotas soportadas. (Anual)
- 452** Declaración de entregas de combustible exentas del AIEM  
(Año anterior)
- 455** Declaración - Resumen anual.  
(Año anterior)

#### IMPUESTO ESPECIAL SOBRE COMBUSTIBLES DERIVADOS DEL PETRÓLEO

- 430** Régimen general  
(Mes anterior)
- 433** Declaración - Resumen anual  
(Año anterior)

#### TASA FISCAL SOBRE EL JUEGO

- 042** Autoliquidación Bingo electrónico.  
(Período anterior: mensual / trimestral)
- 044** Casinos de juego  
(Trimestre anterior)
- 045** Máquinas recreativas tipos B y C  
(Trimestre anterior)
- 046** Máquinas recreativas tipos B y C  
(Trimestre anterior - Presentación telemática)
- 047** Autoliquidación Apuestas externas.  
(Mes Anterior)

#### IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS

- 610** Pago en metálico del impuesto que grava los documentos negociados por Entidades Colaboradoras  
(Mes anterior)
- 615** Pago en metálico del impuesto que grava la emisión de documentos que lleven aparejada acción cambiaria o sean endosables a la orden  
(Mes anterior)

Cualquier modificación normativa posterior a la confección de este calendario, en relación a los plazos de presentación, deberá tenerse en cuenta

### enero 2019

	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

Hasta el día 21	042	044	045	046	047	610	615
Hasta el día 31	410	411	412	418	419	420	421
	422	425	430	433	450	455	
	460	461	468				

Para el resto de los modelos tributarios sin plazo preestablecido, consultar el anexo de este calendario

### febrero 2019

				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28			

Hasta el día 28 **415** **416**

Para el resto de los modelos tributarios sin plazo preestablecido, consultar el anexo de este calendario

### marzo 2019

				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Para el resto de los modelos tributarios sin plazo preestablecido, consultar el anexo de este calendario

### abril 2019

1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

Hasta el día 1 **451** **452**

Para el resto de los modelos tributarios sin plazo preestablecido, consultar el anexo de este calendario

 **012**

#### INFORMACIÓN TRIBUTARIA BÁSICA

de 8:00 a 20:00 horas, de lunes a viernes  
Para llamadas desde otras provincias: 902 111012

[www.gobiernodecanarias.org/tributos](http://www.gobiernodecanarias.org/tributos)

### DECLARACIONES SIN PLAZO PREESTABLECIDO

#### IMPUESTO GENERAL INDIRECTO CANARIO

##### 424 Régimen especial de comerciantes minoristas

El inventario valorado con la indicación de la cantidad a ingresar o deducir deducir deberá presentarse en el plazo de un mes a partir del día de la iniciación o cese en el régimen especial de comerciantes minoristas.

##### Dua Importaciones

Presentación de la declaración de importación dentro del plazo de 45 días naturales a partir de la entrada de los bienes, si llegaron por vía marítima, o de 20 días si lo hicieron por vía aérea.

##### 400 Declaración censal

d) Declaración censal de comienzo: Con anterioridad al inicio de las actividades empresariales o profesionales.

e) Declaración censal de modificación:

- Modificación de datos: En el plazo de un mes, a contar desde el día siguiente a aquel en que se hayan producido los hechos que la determinan.
- Modificación de obligaciones: Hasta el vencimiento del plazo para la presentación de la primera declaración periódica afectada por la variación.
- Modificación de las diferentes opciones, iniciación, renuncia, cese, revocación y exclusión de los distintos regímenes especiales, se formulará en el plazo en cada caso previsto en las disposiciones propias del IGC.

f) Declaración censal de cese: En el plazo de un mes, a partir del día siguiente al indicado cese. Las sociedades que sean disueltas antes de su cancelación.

##### 401 Declaración censal régimen del grupo de entidades

a) Declaración de opción: Con carácter general se presentará durante el mes de diciembre inmediatamente anterior al inicio del año natural en que vaya a ser de aplicación por primera vez el régimen especial del grupo de entidades.

b) Declaración censal de modificación: Esta declaración se deberá presentar con carácter general en el plazo de un mes a contar desde el día en que se haya producido la alteración, con las siguientes salvedades:

- Integración en el régimen especial de una entidad que formaba parte de un grupo, se deberá presentar la declaración antes del inicio del año natural en que vaya a ser de aplicación el régimen especial a la entidad optante.
- Integración de entidades de nueva creación en el régimen especial, la declaración de modificación deberá presentarse antes de la finalización del período de liquidación en que se haya adoptado el acuerdo de integración en el régimen especial del grupo de entidades.

- Comunicación de la opción prevista en el artículo 58. quinquies. Cinco de la Ley 20/1991 con posterioridad al inicio de aplicación del régimen especial, la declaración de modificación deberá presentarse durante el mes de diciembre inmediatamente anterior al inicio del año natural en que vaya a surtir efecto la opción.

c) Declaración de renuncia/exclusión/pérdida/cese: Esta declaración se presentará en los siguientes plazos:

- En el supuesto de renuncia, global o individual, se presentará en el mes de diciembre anterior al inicio del año natural en el que deba surtir efecto.
- En los supuestos de exclusión la declaración deberá presentarse antes de la finalización del período de liquidación en que se produzcan las circunstancias que suponen la exclusión.
- En los supuestos de pérdida del régimen especial la declaración deberá presentarse antes de la finalización del período de liquidación en que se produzcan las circunstancias que implican la pérdida.
- En el supuesto de cese como consecuencia del cese en el ejercicio de la totalidad de la actividad empresarial o profesional de la entidad dominante, la declaración deberá presentarse antes de la finalización del período de liquidación en que se produzca dicha circunstancia.

#### IMPUESTO ESPECIAL DE LA COMUNIDAD AUTONOMA DE CANARIAS SOBRE COMBUSTIBLES DERIVADOS DEL PETROLEO

##### 435 Declaración de gasóleo profesional

a) Declaración de alta en el Censo de Agricultores y Transportistas: Esta declaración tendrá la doble consideración de declaración censal de alta, modificación o cese en dicho censo y solicitud de devolución parcial de la cuota del Impuesto. Se presentará a través de la página web <http://www.gobiernodecanarias.org/tributos>.

b) Declaración de modificación: Esta declaración se presentará cuando se produzca la variación de los datos recogidos en la declaración de alta en el censo, en los siguientes plazos:

- Cuando afecten a datos del obligado tributario o su representante, en el plazo de un mes desde que se produzcan los hechos que motivan la variación.
- Cuando afecten al resto de los datos, antes de la finalización del período de devolución.
- Cuando la deban presentar los titulares de la actividad de transporte por autotaxi, durante el mes de enero siguiente a la finalización del año natural a que se refiera.

c) Declaración de cese: En todos los supuestos de cese, la declaración se presentará antes de la finalización del período de devolución corriente.

#### IMPUESTOS SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS

##### 600 Transmisiones patrimoniales onerosas, operaciones societarias y actos jurídicos documentados

Un mes a contar desde el momento en que se cause el acto o contrato.

##### 620 Compraventa de vehículos usados entre particulares

Un mes a contar desde el momento en que se cause el acto o contrato.

##### 630 Exceso de letras de cambio

Un mes a contar desde el momento en que se cause el acto o contrato.

#### ARBITRIO SOBRE IMPORTACIONES Y ENTREGAS DE MERCANCIAS EN LAS ISLAS CANARIAS

##### Dua Importaciones

Presentación de la declaración de importación dentro del plazo de 45 días naturales a partir de la entrada de los bienes, si llegaron por vía marítima, o de 20 días si lo hicieron por vía aérea.

#### IMPUESTO SOBRE LAS LABORES DEL TABACO

##### Dua Importaciones

Presentación de la declaración de importación dentro del plazo de 45 días naturales a partir de la entrada de los bienes, si llegaron por vía marítima, o de 20 días si lo hicieron por vía aérea.

#### TASA FISCAL SOBRE EL JUEGO

##### 043 Bingo

En el momento de la adquisición de los cartones.

#### IMPUESTO SOBRE SUCESIONES Y DONACIONES

##### 650 Autoliquidación de Sucesiones

Seis meses desde el fallecimiento del causante o desde que adquiera firmeza la declaración del fallecimiento.

##### 651 Autoliquidación de Donaciones

Un mes a contar desde el momento en que se cause el acto o contrato.

##### 652 Autoliquidación de Seguros de Vida

Seis meses desde el fallecimiento del causante o desde que adquiera firmeza la declaración del fallecimiento.

##### 653 Autoliquidación de Consolidación de dominio

Si la consolidación opera por muerte del usufructuario, seis meses desde el fallecimiento del causante o desde que adquiera firmeza la declaración del fallecimiento; si la consolidación se produce por cualquier otra causa, un mes a contar desde el momento en que se cause el acto o contrato.

##### 660 Declaración de Sucesiones

Seis meses desde el fallecimiento del causante o desde que adquiera firmeza la declaración del fallecimiento.

#### TASAS DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA

##### 700 Presentación telemática

#### Declaración de los sábados como días inhábiles a ciertos efectos tributarios

En el artículo 24 de la Ley 9/2006, de 11 de diciembre, Tributaria de la Comunidad Autónoma de Canarias se declaran los sábados como días inhábiles a ciertos efectos tributarios y en el mismo se señala:

1. A los efectos de la presentación de autoliquidaciones de los tributos gestionados por la Comunidad Autónoma de Canarias y, en su caso, del pago de las deudas tributarias resultantes de las mismas, cuando los plazos estén expresados en días hábiles, además de los domingos y declarados festivos, se excluyen del cómputo los sábados.

2. A los efectos de la presentación de autoliquidaciones, con su ingreso correspondiente en su caso, si el plazo se expresara en meses, años o días naturales, y el último día fuera sábado, el plazo se entenderá prorrogado al primer día hábil siguiente.

3. A los efectos de la presentación de declaraciones, si el último día del plazo para su presentación fuera sábado, se entenderá prorrogado al primer día hábil siguiente.

4. A los efectos del pago de las deudas tributarias resultantes de liquidaciones practicadas por la Administración, si el último día del plazo previsto para el pago fuera sábado, se entenderá prorrogado al primer día hábil siguiente.

5. En el cómputo del plazo del trámite de audiencia o de alegaciones en cualesquiera procedimientos tributarios, en el procedimiento sancionador tributario, así como en el cómputo de cualquier otro plazo que se establezca en los procedimientos tributarios, se excluirán los sábados.

## ANEXO II

Resumen principales ayudas a gestionar

## TIPOS DE AYUDAS A GESTIONAR

La Administración a través de [Plan de Modernización y simplificación administrativa](#), viene desarrollando aplicativos informáticos que permitan al ciudadano realizar todos aquellos trámites administrativos necesarios ante cualquier solicitud de ayuda o subvención a través de la [sede electrónica](#).

Atendiendo a las medidas de apoyo existentes y a la demanda en el sector agrario, nos vamos a centrar exclusivamente en el sector agrícola y ganadero a través de los siguientes bloques de ayudas, que cubren la totalidad de las fases productivas y desarrollo empresarial de este sector:

### 1. [Programa de Desarrollo Rural de Canarias 2014/2020](#).

El Programa de Desarrollo Rural de Canarias, comprendido en el marco de actuación 2014/2020, tiene por finalidad “ **contribuir al desarrollo de un sector agrícola más equilibrado a nivel territorial y medioambiental, más respetuoso con el clima y menos dependiente de sus oscilaciones, más competitivo, y más innovador**”.

De las diferentes medidas que contempla el PDR 2014/2020, nos vamos a centrar en el asesoramiento y desarrollo de la [medida 4](#) Inversiones en activos físicos, que contempla las ayudas vinculadas a las inversiones destinadas a la modernización de explotaciones agrarias y ayudas a inversiones a la transformación y comercialización de las producciones locales de Canarias. Y la [medida 6](#), destinada en favorecer el relevo generacional a través de la incorporación de jóvenes agricultores y ganaderos al sector primario como profesionales.

Los requisitos que deben cumplir los posibles beneficiarios de estas ayudas, así como los elementos subvencionables y compromisos, están regulados en las [Bases reguladoras de la concesión de determinadas subvenciones previstas en el PDR de Canarias 2014-2020](#).

#### Medida 4: Inversiones en activos físicos.

El objetivo de esta medida de ayuda establecida en el programa de Desarrollo Rural de Canarias, consiste en establecer los apoyos que permitan mejorar los resultados económicos de todas las explotaciones y facilitar la reestructuración y modernización de las mismas, en particular con objeto de incrementar su participación y orientación hacia el mercado, así como la diversificación agraria. Consecuentemente, determinará la capacidad de optimizar la competitividad de los productores primarios integrándolos mejor en la cadena agroalimentaria a través de regímenes de calidad, añadir valor a los productos agrícolas, promoción en mercados locales y en circuitos de distribución cortos, agrupaciones y organizaciones de productores y organizaciones interprofesionales.

Submedida 4.1: Apoyo a las inversiones en modernización de explotaciones agrarias.

Esta línea de ayuda está orientada en apoyar aquellas inversiones que permitan la modernización de las explotaciones agrícolas y ganaderas, con la finalidad de mejorar los resultados económicos de las explotaciones y a facilitar la reestructuración y modernización de las mismas, en términos de tamaño o de orientación productiva, o dirigiéndolas a retos relacionados con el medio ambiente, cambio climático y bienestar animal. Las inversiones en las explotaciones agrarias son cruciales para mejorar sus resultados económicos a través de un mejor uso de los factores de producción incluida la introducción de nuevas tecnologías y de innovación, centrándose en la calidad, productos ecológicos y en la diversificación.

Submedida 4.2: Apoyo a las inversiones en transformación/comercialización y/o desarrollo de productos agrarios.

Paralelamente a la medida de ayuda anterior, se puede obtener apoyos para las inversiones físicas que desarrollen el rendimiento económico y medioambiental de las explotaciones agrarias y las empresas rurales, mejorando la eficiencia de la comercialización de productos agrícolas y el sector de transformación, además de proporcionar la infraestructura necesaria para el desarrollo, transformación y comercialización de los productos

derivados de la de la agricultura y ganadería en Canarias. El objetivo prioritario de esta medida es que las empresas dedicadas o que pretendan dedicarse a la transformación y/o comercialización en los sectores agroalimentario, aumenten su competitividad y su eficiencia.

Medida 6: Desarrollo de empresas agrarias y empresariales.

Submedida 6.1: Apoyo a la creación de empresas para jóvenes agricultores y ganaderos.

Esta ayuda va destinada exclusivamente a la primera instalación de agricultores y ganaderos jóvenes que, en el momento de presentar su solicitud, no tienen más de cuarenta años, cuentan con la capacidad y competencia profesionales adecuadas y se instalan en una explotación agraria por primera vez como titular de explotación. Las actuaciones van dirigidas a apoyar la instalación de jóvenes agricultores y ganaderos al acceso a la titularidad o cotitularidad de las explotaciones agrarias, de forma individual o asociativa, lo que conllevará una mejora estructural y modernización de las mismas, en el momento de su instalación y con posterioridad a ella.

Las acciones se centran en conceder ayudas a los jóvenes para afrontar las operaciones necesarias para la instalación. En este sentido, se considerará como primera instalación, de conformidad con la Ley 19/1995, de 4 de julio, de modernización de explotaciones aquella en la que, por primera vez, el joven se instala, como agricultor profesional, como titular, cotitular o socio de una explotación agraria prioritaria o que alcance tal consideración en un plazo máximo de 2 años desde el momento de la instalación.

## [2. Programa Comunitario de Apoyo a las producciones Locales de Canarias, POSEI.](#)

Estas ayudas del Programa de Apoyo a las producciones Locales de Canarias, corresponden a las medidas específicas de la Unión Europea, destinadas a sostener la agricultura de las Islas Canarias, con el objetivo de paliar las dificultades derivadas de su situación geográfica como es el alejamiento.

El Programa de Opciones Específicas por la Lejanía y la Insularidad (POSEI), está regulado en el Reglamento (UE) nº 228/2013 del Parlamento Europeo, y

en él se establecen las medidas específicas en el sector agrario a favor de las regiones ultraperiféricas de la Unión.

La agricultura y la ganadería de las Islas Canarias se beneficia del POSEI desde el año 1992, tras su plena integración en la Política Agraria Común (PAC), y se centra principalmente en dos grandes instrumentos:

- Régimen Específico de Abastecimiento (REA), cuyo objetivo principal es el de garantizar el suministro de productos esenciales para el consumo humano, la transformación, o insumos agrícolas, sin perjudicar la producción local y su desarrollo.
- Medidas de Fomento de las Producciones Agrarias Locales, con el fin de garantizar el desarrollo y competitividad del sector agrario de las regiones ultraperiféricas.
  - o Capítulo I: Apoyo a la producción vegetal
  - o Capítulo II Apoyo a los productores de plátanos
  - o Capítulo III: Apoyo a la producción animal

Estas ayudas son muy diversas e influyen en muchos ámbitos de producción agraria. Inicialmente, en Gestiones Empresariales Agrarias, nos centraremos en las ayudas POSEI dirigidas al fomento de las producciones agrarias locales y concretamente en lo que respecta al Capítulo I “Apoyo a la producción Vegetal” y el Capítulo III “Apoyo a la producción Animal”.

Estas ayudas representan más del 90% de las ayudas gestionadas por los profesionales del sector primario en Canarias, y corresponden a ayudas directas vinculadas a la producción local, sin que exista un procedimiento de concurrencia competitiva ni vinculación a la ejecución de inversión, ya que constituyen unas medidas de apoyo al sobreesfuerzo del agricultor o ganadero en mantener una producción local de calidad y con la capacidad de poder cubrir parte de la demanda de los mercados locales de las Regiones Ultraperiféricas de la UE.

En lo que representa la isla de Fuerteventura, como modelo de negocio, si analizamos la diversificación, la alta segmentación del sector primario local, y la vinculación al territorio de las actividades agrarias consolidadas, desde Gestiones Empresariales Agrarias, nos esforzaremos en el desarrollo del

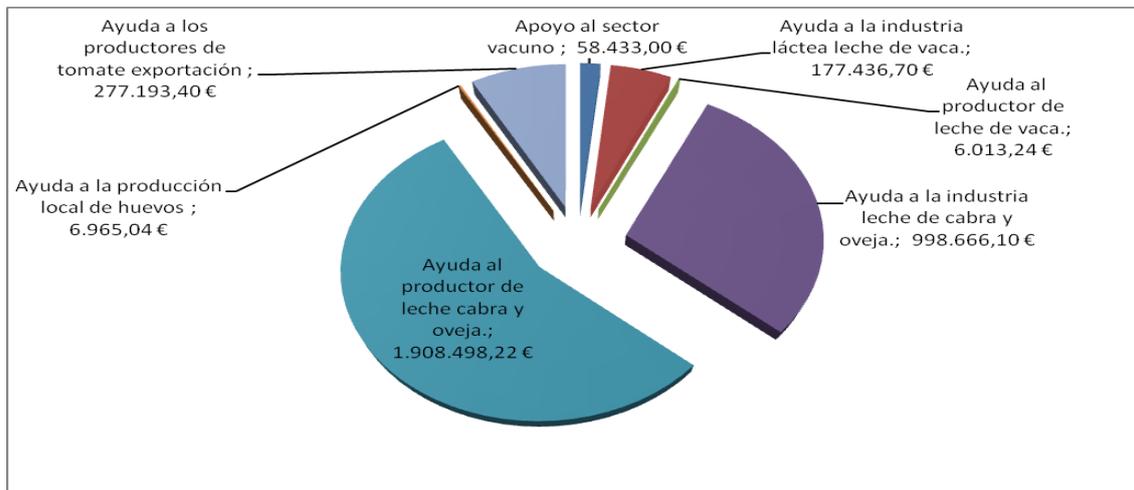
asesoramiento directo en aquellas más relevantes, que corresponden a los siguientes casos:

- Capítulo I: Apoyo a la producción vegetal
  - Acción I.1: Ayuda a la comercialización local de frutas, hortalizas, raíces y tubérculos alimenticios, flores y plantas vivas
  - Acción I.5: Ayuda a los productores de tomates de exportación
  - Acción I.8: Ayuda por superficie a los productores de Aloe y Olivo.
- Capítulo III: Apoyo a la producción animal
  - Acción III.1: Ayuda para el suministro de animales reproductores de razas puras o razas comerciales originarios de la Comunidad
  - Acción III.2: Apoyo al sector vacuno
  - Acción III.4: Ayuda al consumo humano de productos de leche de vaca de origen local
  - Acción III.5: Ayuda al consumo humano de carne fresca de vacuno, porcino, conejo, caprino, ovino y avícola de origen local
  - Acción III.6: Ayuda al consumo humano de productos lácteos elaborados con leche de cabra y oveja de origen local
  - Acción III.9: Ayuda a la producción de gallinas ponedoras en Canarias
  - Acción III.11: Ayuda producción local de huevos de gallina
  - Acción III.12: Ayuda a los productores de determinados cultivos forrajeros para alimentación animal.

Todas estas líneas de ayuda, acciones y subacciones, poseen un procedimiento general, establecido en el Reglamento (UE) 220/2013 del Parlamento Europeo, y condiciones específicas vinculadas a Resolución de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Aguas del Gobierno de Canarias.

Podemos observar que mayoritariamente el sector del ovino-caprino representa el mayor peso específico de estas ayudas, teniendo un volumen total de ingresos anual de más de 3,5 millones de euros.

GRÁFICO ANEXO 1: Ayudas al régimen agrario en Fuerteventura



También nos centraremos en las ayudas que el cabildo de Fuerteventura desde la Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca ofrece a este sector.

- Ayudas o Subvenciones nominativas dirigidas Profesionales Agrarios o Ganaderos.
- Ayudas o Subvenciones genéricas dirigidas al Sector Primario.

Nuestros objetivos a alcanzar es la puntualidad en la gestión de ayudas y subvenciones dirigidas al sector primario, agricultura, ganadería y pesca en la Isla de Fuerteventura y otro objetivo es ampliar nuestros horizontes extendiendo servicios por todo el territorio canario.