

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS



**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL
POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA
CIUDAD DE VALENCIA**

TRABAJO FIN DE CARRERA

Realizado por:

Constantino Piquer Villar

Dirigido por:

Enrique Tormo Sevilla

Valencia, 2014

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

ÍNDICE

Capítulo 1. Introducción	8
1.1. Resumen	8
1.2. Objeto del TFC y asignaturas relacionadas	9
1.3. Objetivos.....	11
Capítulo 2. Antecedentes (Situación actual)	12
2.1 El emprendedor	12
2.1.1. Trayectoria de los emprendedores	12
2.1.2. Características del emprendedor	12
2.1.3. Las ideas no son necesariamente oportunidades.....	13
2.1.4. El emprendedor en el comercio de flores y plantas	14
2.2 Sector de las flores y plantas en Europa	18
2.2.1. Producción.....	19
2.2.2. Comercio exterior.....	20
2.2.3. Consumo	23
2.2.4. Distribución	25
2.3 Sector de las flores y plantas en España.....	27
2.3.1. Características del sector	29
2.3.2. Producción.....	30
2.3.3. Comercio exterior.....	32
2.3.4. Consumo	35
2.3.5. Distribución	37
2.4 Sector de las flores y plantas en la Comunidad Valenciana	39
2.4.1. Producción.....	41
2.4.2. Comercio exterior.....	47
2.4.3. Distribución	51
2.5 Legislación y trámites de constitución	53
2.5.1. Trámites de constitución	56
2.5.2. Licencias municipales	57
2.5.3. Licencias fiscales	58
2.5.4. Trámites laborales	58
Capítulo 3. Estudio de mercado	60
3.1. Análisis DAFO	60
3.1.1. Análisis externo.....	60
3.1.1.1. Oportunidades	60
3.1.1.2. Amenazas.....	60
3.1.2. Análisis interno.....	61
3.1.2.1. Fortalezas	61
3.1.2.2. Debilidades	61
3.1.3. Generación de estrategias con la matriz DAFO.....	63
3.1.3.1. Estrategias ofensivas.....	63
3.1.3.2. Estrategias defensivas.....	64
3.1.3.3. Estrategias de supervivencia	65
3.1.3.4. Estrategias adaptativas.....	66

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

3.2. Análisis del Macroentorno: PEST	67
3.2.1. El entorno político legal.....	69
3.2.1.1. Política sobre medioambiente.....	69
3.2.1.2. Evolución política gubernamental	71
3.2.1.3. Evolución fiscal	72
3.2.2. El entorno económico	73
3.2.2.1. Evolución del Producto Interior Bruto.....	74
3.2.2.2. Evolución del empleo.....	76
3.2.3. El entorno socio-cultural	79
3.2.3.1. Evolución demográfica.....	80
3.2.3.2. Evolución del poder adquisitivo en España	82
3.2.4. El entorno tecnológico	84
3.2.4.1. Esfuerzo tecnológico en España.....	85
3.3. Análisis del Microentorno: las 5 fuerzas de Porter.....	89
3.3.1. Amenazas existentes ante la entrada de nuevos competidores en el sector	89
3.3.2. Intensidad en la rivalidad de los competidores existentes	93
3.3.3. Poder negociador de los proveedores del sector.....	95
3.3.4. Poder negociador del cliente	97
3.3.5. Amenaza de productos o servicios sustitutivos	100
Capítulo 4. Análisis interno.....	102
4.1. Productos y servicios	102
4.2. Localización	113
4.3. Análisis de la competencia	117
4.4. Estrategia competitiva.....	121
4.4.1. Concepto de ventaja competitiva.....	121
4.4.2. Tipos de ventajas competitivas.....	121
4.4.3. La ventaja en costes.....	122
4.4.4. Ventaja en diferenciación.....	122
4.4.5. Tipos de estrategias competitivas.....	122
4.4.6. Enfoque o segmentación del mercado.....	123
4.4.7. Aplicación a nuestra empresa.....	123
Capítulo 5. Plan de inversiones y financiación	125
5.1. Plan de inversiones.....	125
5.2. Tasa de retorno	128
5.2.1. Flujos de caja.....	128
5.2.2. Cálculo del VAN.....	128
5.2.3. Cálculo del TIR	130
5.2.4. Previsión de ingresos y gastos	130
5.3. Plan de financiación.....	132
Capítulo 6. Plan de negocio	134
6.1. Cuenta de resultados.....	134
6.2. Balance de situación.....	139
6.2.1. Análisis del activo	140
6.2.2. Análisis del pasivo	141
6.2.3. Análisis del fondo de maniobra	142

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

6.3. Análisis de ratios	143
6.3.1. Ratios de liquidez.....	143
6.3.2. Ratios de endeudamiento	145
6.3.3. Rentabilidad económica.....	149
6.3.4. Rentabilidad financiera	150
Capítulo 7. Conclusiones y recomendaciones	152
7.1. Viabilidad, oportunidad, puntos fuertes	152
7.2. Valoración del riesgo	156
Bibliografía.....	157
Anexos	161

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2.1 Importaciones de plantas y productos de la floricultura por país importador (miles de US \$).....	21
Tabla 2.2 Principales proveedores de flores ornamentales de Alemania en 2009 (miles de US \$).....	22
Tabla 2.3 Principales proveedores de flores ornamentales de Francia en 2009 (miles de US \$).....	22
Tabla 2.4 Principales proveedores de flores ornamentales de Países Bajos en 2009 (miles de US \$).....	22
Tabla 2.5 Principales proveedores de flores ornamentales de Reino Unido en 2009 (miles de US \$).....	23
Tabla 2.6 Exportaciones flores y plantas de España 2000-2007 (euros).....	27
Tabla 2.7 Exportaciones españolas de flores y plantas en 2009 (euros).....	32
Tabla 2.8 Países destino de las exportaciones españolas (miles de euros)....	33
Tabla 2.9 Importaciones españolas de flores y plantas en 2009 (euros).....	33
Tabla 2.10 Países origen de las importaciones españolas (miles de euros) ...	34
Tabla 2.11 Evolución comercio exterior plantas vivas y floricultura Comunidad Valenciana 2000-2010 (millones de euros)	39
Tabla 2.12 Evolución del PIB, IPC y mercado de trabajo en la Comunidad Valenciana.....	40
Tabla 2.13 Superficie por grupos de cultivos en Alicante (hectáreas)	44
Tabla 2.14 Superficie por grupos de cultivos en Castellón (hectáreas)	44
Tabla 2.15 Superficie por grupos de cultivos en Valencia (hectáreas)	45
Tabla 2.16 Superficies y producciones de flores y plantas ornamentales en la Comunidad Valenciana año 2010	45
Tabla 2.17 Balanza comercial de plantas vivas y floricultura año 2010 (millones de euros)	48
Tabla 2.18 Exportación de plantas vivas y floricultura por CC.AA. año 2010 (millones de euros).....	48
Tabla 2.19 Exportación de plantas vivas y floricultura por productos en la Comunidad Valenciana año 2010 (millones de euros).....	49
Tabla 2.20 Destinos de las exportaciones de plantas vivas y floricultura en la Comunidad Valenciana año 2010 (millones de euros).....	50
Tabla 2.21 Origen de las importaciones de plantas vivas y floricultura en la Comunidad Valenciana año 2010 (millones de euros).....	51
Tabla 2.22 Métodos de constitución de la actividad y sus características	57
Tabla 2.23 Licencias municipales a solicitar a la hora de iniciar la actividad ...	57
Tabla 2.24 Licencias fiscales a solicitar a la hora de iniciar la actividad	58
Tabla 2.25 Trámites con la Seguridad Social a solicitar a la hora de iniciar la actividad	58
Tabla 2.26 Otros trámites a solicitar a la hora de iniciar la actividad en caso de constituirse como sociedad	59
Tabla 3.1 Matriz DAFO	62
Tabla 3.2 Tipos de factores análisis PEST	68
Tabla 3.3 Evolución de la población de la Comunidad Valenciana 2001-2011 ...	80
Tabla 3.4 Evolución del Salario Mínimo Interprofesional 2001-2011 (euros)...	84

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Tabla 3.5 Principales indicadores del sistema de innovación en España 2000-2010	85
Tabla 3.6 Comparación de España con la UE-27 y OCDE 2009.....	87
Tabla 4.1 Valoración de posibles localizaciones.....	115
Tabla 4.2 Resultado final de las posibles localizaciones	116
Tabla 4.3 Valoración de los competidores realizada por sus clientes.....	118
Tabla 5.1 Inversión en maquinaria.....	125
Tabla 5.2 Inversión en utillaje	125
Tabla 5.3 Inversión en mobiliario	126
Tabla 5.4 Inversión en equipos para procesos de información.....	126
Tabla 5.5 Inversión en materias primas y mercaderías	127
Tabla 5.6 Flujos de caja 2014-2018.....	128
Tabla 5.7 Fuentes de financiación y su peso relativo	129
Tabla 5.8 Previsión de ingresos y gastos por escenarios 2014-2018.....	130
Tabla 5.9 Desglose de la previsión de ventas 2014-2018	131
Tabla 5.10 Cuadro de amortización del préstamo	132
Tabla 6.1 Previsión de Pérdidas y Ganancias en entorno normal 2014-2018	134
Tabla 6.2 Previsión de Pérdidas y Ganancias en entorno pesimista 2014-2018 .	136
Tabla 6.3 Previsión de Pérdidas y Ganancias en entorno optimista 2014-2018..	137
Tabla 6.4 Balance de situación por masas patrimoniales y su peso relativo .	140
Tabla 6.5 Fondo de maniobra 2014-2018.....	142
Tabla 6.6 Ratios de liquidez 2014-2018.....	143
Tabla 6.7 Ratios de endeudamiento 2014-2018	146
Tabla 6.8 Rentabilidad económica 2014-2018.....	149
Tabla 6.9 Rentabilidad financiera 2014-2018.....	150

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 2.1 Evolución del PIB en España 1999-2011.....	28
Gráfico 2.2 Distribución de la superficie de ornamentales por CC.AA. en 2009 .	29
Gráfico 2.3 Consumo de flores y plantas en España por propósito de compra en el año 2008.....	35
Gráfico 2.4 Renta disponible bruta por habitante año 2009	41
Gráfico 2.5 Principales regiones productoras de planta ornamental en España año 2009 (miles de unidades)	46
Gráfico 3.1 Evolución del PIB en España 2004-2011.....	74
Gráfico 3.2 Evolución de la demanda nacional y externa en España 2004-2011	75
Gráfico 3.3 Evolución de la tasa de paro en distintos países 2008-2013	76
Gráfico 3.4 Evolución de la tasa de paro juvenil en distintos países 1990-2012 .	77
Gráfico 3.5 Evolución del paro en España 2007-2011	78
Gráfico 3.6 Pirámide poblacional en España 2011.....	81
Gráfico 3.7 Evolución del poder adquisitivo en España 2000-2010	83

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

Gráfico 3.8 Esfuerzo y gasto en I+D en distintos países 2009	86
Gráfico 3.9 Gasto por CC.AA. respecto al total nacional 2000-2010.....	88

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2.1 Proceso de comercialización y distribución del sector de flores y plantas ornamentales	52
Figura 3.1 Matriz DAFO para generar estrategias	63
Figura 3.2 Las cinco fuerzas de Porter	89
Figura 6.1 Balance de situación inicial	139

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Capítulo 1. INTRODUCCIÓN

1.1. RESUMEN

El Trabajo de Final de Carrera que se presenta a continuación, consiste en la elaboración de un plan de empresa de una tienda de comercio al por menor de semillas, abonos, flores y plantas, que además ofrezca servicios de jardinería, decoración y paisajismo, para conocer su viabilidad técnico-económica.

Las razones que justifican la realización de este proyecto son las oportunidades y necesidades que puedan existir en el mercado objetivo, que va a estar ubicado en la ciudad de Valencia. El estudio que se va a realizar nace de la necesidad de conocer la viabilidad de este proyecto, aportando nuevos productos y servicios sobre lo que se está ofreciendo actualmente en el mercado de la floristería, cuyo negocio principal se corresponde a la venta de flores y plantas en el establecimiento y pocos servicios adicionales. Nosotros vamos a ampliar la oferta de servicios para satisfacer las nuevas necesidades de nuestros clientes y determinaremos qué forma jurídica es la más conveniente para su titular, bien como persona física o contemplar la posibilidad de formar una sociedad.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

1.2. OBJETO DEL TFC Y ASIGNATURAS RELACIONADAS

El alcance del proyecto que se va a desarrollar, constará inicialmente de las cualidades que debe de tener un emprendedor, que es lo que le motiva a la hora de consolidar una idea en el caso concreto de este tipo de empresa. Además, hablaremos del sector económico en el que se encuentra la floristería, que oportunidades de negocio existen, cuáles son las debilidades y fortalezas del mismo. Para concluir esta primera parte, describiremos todo el proceso del negocio y los trámites que debemos de llevar a cabo para poner a la empresa en funcionamiento.

En segundo lugar, describiremos con más detalle los apartados de servicios, inversión y estudio de mercado. Hablaremos sobre cuáles son los servicios que ofrece la empresa a los distintos tipos de consumidor final, cuáles son las características de estos servicios y analizaremos el entorno comercial para ver cómo afectan las distintas variables que existen en nuestra empresa. También consideraremos las distintas alternativas ofrecidas por los proveedores, y cuales nos ofrecen un servicio más adaptado a las necesidades de nuestra floristería. En este apartado también trataremos un tema importante, como es la localización del establecimiento de cara al público, para una optimización del funcionamiento de la empresa.

Como tercer apartado, estudiaremos el plan económico y financiero de la floristería, donde se analizará la viabilidad técnica y económica para detectar si el proyecto puede ser viable. Para ello, deberemos de analizar tanto ingresos como gastos previstos, balances de situación, cuentas de pérdidas y ganancia, así como ratios financieros.

Como conclusión, y en base a los resultados del Plan de Negocio desarrollado, expondremos las conclusiones del trabajo, y si el proyecto debería de consolidarse.

Para desarrollar los capítulos que conforman el Plan de Negocio de esta empresa se necesita dominar conceptos y metodologías de diferentes áreas que se han tratado a lo largo de la licenciatura de Administración y Dirección de Empresas, tal y como a continuación se detalla:

Capítulo 2	Antecedentes (situación actual)
Asignatura relacionadas	<ol style="list-style-type: none">1. Derecho de la empresa (DE)2. Gestión del Comercio Exterior (GCE)3. Introducción a los Sectores Empresariales (ISE).4. Economía española y regional (EER).
Breve justificación	Se utilizan conocimientos estudiados relacionados con los aspectos legales y societarios que la empresa debe llevar a cabo para su constitución (licencias, derechos, obligaciones legales,...) (DE). Se analiza la conveniencia de adquirir las materias primas a proveedores extranjeros (GCE).

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

	Se aplican conceptos de la asignatura de ISE y EER para que el lector se sitúe y comprenda el entorno en el que se desarrolla el Plan de Empresa.
--	---

Capítulo 3	Estudio de mercado
Asignatura relacionadas	1. Dirección estratégica y política de empresa (DEPE). 2. Marketing en Empresas de Servicios (MES).
Breve justificación	Se aplican conceptos como las 5 fuerzas de Porter y el análisis PEST (DEPE). Se aplican conceptos como el análisis DAFO de la empresa (MES).

Capítulo 4	Análisis interno
Asignatura relacionadas	1. Dirección Comercial (DC) 2. Dirección de producción y logística (DPL).
Breve justificación	Se define la Estrategia Comercial de la empresa de forma que identifiquemos los productos y servicios a explotar, mercado objetivo y diferenciación del producto (DC). Se analiza la localización más adecuada para el bajo comercial (DPL).

Capítulo 5	Plan de Inversiones y Financiación
Asignatura relacionadas	1. Dirección Financiera (DF) 2. Economía de la Empresa II (ECO II)
Breve justificación	Se realizan estudios de análisis de viabilidad de inversiones y técnicas de financiación (DF y ECO II).

Capítulo 6	Plan de negocio
Asignatura relacionadas	1. Dirección Financiera (DF) 2. Contabilidad General y Analítica (CGA) 3. Gestión Fiscal en la empresa (GF)
Breve justificación	Se analizan los resultados de la inversión (DF), así como los resultados previstos en los primeros años de vida de la empresa (CGA). Se estudia la fiscalidad que tendría el negocio, según la forma jurídica escogida (GF).

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

1.3. OBJETIVOS

Entre los objetivos del TFC para este negocio, se encuentran:

- Conocer el mercado de este sector.
- Definir las necesidades que son relevantes para el cliente objetivo.
- Encontrar una adecuada localización, recursos económicos y humanos.
- Viabilidad económica del plan.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Capítulo 2. ANTECEDENTES (SITUACIÓN ACTUAL)

2.1. EL EMPRENDEDOR

El espíritu emprendedor nace de una actitud creativa y dispuesta a asumir el riesgo de iniciar y administrar un nuevo negocio.

El emprendedor es la persona que crea y construye productos o servicios buscando generar mayor valor para los consumidores, asumiendo el riesgo de iniciar una actividad con el objetivo de obtener un beneficio de ello.

Para emprender un negocio se requiere de visión, pasión, compromiso y motivación, para así lograr que la empresa consiga sus objetivos, además, hay que transmitir dichos valores al resto de la organización, como es el caso de accionistas, socios, clientes, proveedores, empleados e inversionistas.

El ámbito de acción del emprendedor es muy amplio, y no se limita a crear un nuevo negocio sino que, además, con sus habilidades puede modificar radicalmente el alcance, así como redefinir una empresa ya existente.

2.1.1. TRAYECTORIA DE LOS EMPRENDEDORES

Razones por las cuales el emprendedor se arriesga a crear un negocio:

- Tener la oportunidad de obtener mayores ganancias
- Ser su propio jefe
- Obtener satisfacción personal

2.1.2. CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

Características que distinguen a los emprendedores:

- Disciplina: se siente cómodo y logra mantener una autodisciplina completa siendo su propio jefe.
- Confianza en sí mismo: el emprendedor debe creer en su idea y mantener su entusiasmo, dinamismo y convicción.
- Dinamismo y liderazgo: tener cualidades de líder, de llevar a la organización en la misma dirección y a tu equipo hacia una meta de modo que se consigan los objetivos que se ha marcado el emprendedor a la hora de iniciar el negocio. Además, en un negocio propio es necesario ser emocional, mental y físicamente capaz de trabajar mucho y muy duro. Es importante que la empresa trascienda, creando impacto en su familia, en sus empleados, clientes y proveedores, en la sociedad y finalmente en él mismo.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

- Sensible a los cambios en el entorno: los emprendedores de éxito solo corren riesgos calculados. Sin embargo, para calcular los riesgos se requiere desarrollar habilidades técnicas y analíticas, que pueden ser cualitativas y cuantitativas. Algunas herramientas que debe de poseer un emprendedor es: el conocimiento e interpretación del comportamiento de las variables macro y microeconómicas, las tendencias de la industria y el mercado al que pertenece, la cultura y el comportamiento del consumidor, así como muchas otras variables que vamos a desarrollar en este trabajo.
- Creativo, Soñador y orientado a la acción: es importante considerar los siguientes apartados:
 - Comenzar: implica poner en acción los sueños, las ideas y anhelos del emprendedor.
 - Continuar: no flaquear a pesar de las adversidades del entorno y hacer del fracaso parte del éxito.
 - Concluir: llevar a la empresa hasta donde el emprendedor soñó que lo haría. Esta fase crea en el emprendedor la conciencia de que en algún momento de su vida debe retirarse del negocio para dar lugar a las nuevas generaciones emprendedoras.

Los emprendedores que han tenido éxito poseen sentido de creatividad e innovación y también son difusores de valores empresariales como: misión, objetivos, filosofía, compromiso, lealtad, etc. Y además poseen un conocimiento sólido acerca de la administración, su funcionamiento, operaciones del negocio y qué tipo de relaciones públicas requiere el negocio.

Los emprendedores necesitan tener la capacidad directiva que les permita organizar una empresa, marcando el curso de las actividades cotidianas, desarrollando estrategias y además sabiendo obtener financiamiento acorde con las necesidades del negocio.

2.1.3. LAS IDEAS NO SON NECESARIAMENTE OPORTUNIDADES

Si existe alguna chispa que enciende el espíritu emprendedor, esta chispa puede ser el punto de partida de una oportunidad.

Una oportunidad no hay que dejarla pasar, hay que tomarla en el momento en que se presenta, una oportunidad es viable cuando se hace realidad en un producto o servicio capaz de generar o crear valor para las personas que lo puedan necesitar. Las oportunidades se crean porque el entorno es cambiante y es una cualidad de los emprendedores poder identificarlas.

Lo importante, entonces, es reconocer una oportunidad que esta oculta en situaciones contradictorias o bajo el inevitable ruido del caos del mercado. Por lo tanto, cuando más imperfecto sea el mercado más abundantes serán las

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

oportunidades. El emprendedor debe evaluar las necesidades de los consumidores, buscar la manera de conseguir los recursos financieros necesarios para su desarrollo, considerar la dinámica e imperfección de los mercados, evaluar el riesgo, la incertidumbre de la economía del país y considerar los recursos humanos y materiales para transformar la idea en un bien o servicio útil a la sociedad.

2.1.4. EL EMPRENDEDOR EN EL COMERCIO DE FLORES Y PLANTAS

Habitualmente en una floristería el emprendedor sería la persona encargada de que el negocio funcione, tomando todas las decisiones del mismo en primera persona. En nuestro caso en particular, la decisión de aperturar un comercio de estas características, se basa en la creencia de que en determinados lugares de la ciudad de Valencia, existe una oportunidad de que el establecimiento mantenga un buen funcionamiento, debido a que este servicio se encuentra poco abastecido por falta de comercios que lo ofrezcan, o los mismos, no logran satisfacer correctamente las necesidades de sus clientes. Pero el emprendedor no va a ser la persona que se ocupe a tiempo completo de esta inversión, sino que tan solo, se va a limitar a mantener un control del mismo. Para ello, lo primero que se debe de realizar es la contratación de un trabajador cualificado que esté capacitado para manejar todas las situaciones que se puedan dar en el transcurso del día a día y que se adapte a las especificaciones de calidad que buscamos en nuestro negocio.

Tal y como se puede ver en el Anexo 1 del "Convenio interprovincial de empresas dedicadas al comercio de flores y plantas", se establecen y describen las categorías profesionales de las que consta el comercio de flores y plantas, aunque tan solo indicamos las más significativas para el puesto que estamos buscando.

1. Maestro/a Florista: Es quien con sus conocimientos técnicos/artísticos y su experiencia profesional, está capacitado para formar y dirigir al personal de oficio. Tendrá una formación específica en el sector de al menos 500 horas en arte floral.

2. Oficial Mayor: Es quien posee capacitación para poder desarrollar a la perfección toda clase de trabajos con flores, plantas y complementos, preparándose los elementos que sean precisos para la confección de los ramos, cestas, coronas, montajes decorativos, etc. Efectuará las decoraciones con plantas, flores y complementos en cualquier local o recinto. Podrá dar cifra a que se eleva el presupuesto de las mismas, teniendo en cuenta no solo los materiales sino también el tiempo y medios auxiliares necesarios para su ejecución. Poseerá el gusto estético para montar con arte decorativo los escaparates y decoraciones con plantas de interior y exterior; los trabajos de flores naturales y artificiales con papeles, cintas y cuantos elementos se precisen para su acabado. Poseerá conocimientos de las plantas de interior y exterior. Atenderá al público. En ausencia del Maestro/a Florista, estará capacitado para realizar los pedidos necesarios para el abastecimiento de la floristería. Coordinará las actividades de la plantilla.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Formación equivalente a Técnico de Grado Medio de Artes Plásticas y Diseño en Floristería, y aquellos que acrediten una experiencia y conocimientos suficientes que designe el empresario. Tendrá conocimientos básicos de Seguridad y Salud en el trabajo, así como de la legislación y normativa del sector.

3. Oficial Florista: Tendrá capacidad para desarrollar los trabajos de confección con flores y plantas, preparándose los elementos que sean precisos para la confección de ramos, cestas, coronas, etc. Intervendrá en la decoración de cualquier local o recinto. Ha de saber distinguir y reconocer 200 variedades de plantas, flores naturales y secas, así como su manipulación y conservación. Poseerá gusto estético para montar con arte decorativo los escaparates, efectuará cualquier decoración con plantas de interior y exterior los trabajos con flores naturales y artificiales con papeles y cintas y cuantos elementos se precisen para el acabado de los mismos. Atenderá al público directamente o por teléfono. Gestionará y participará en las tareas de reparto y conocimiento del entorno geográfico y comercial de una floristería. Gestionará y participará en la adquisición y almacenaje de materiales, herramientas y útiles. Tendrá conocimientos básicos de Seguridad y Salud en el trabajo, así como de la legislación y normativa del sector.

4. Ayudante florista: Es quien interviene en la manipulación de las flores y confecciones florales; colaborará en trabajos auxiliares practicados por el Oficial. Efectuará e intervendrá en la limpieza, preparación y acondicionamiento de flores y plantas de interior y exterior, atenderá a los riegos de la misma, poseerá conocimientos generales de flores y plantas. Tendrá conocimientos básicos de seguridad y salud en el trabajo. Reconocerá y manejará las herramientas, materiales y útiles habitualmente empleados en una floristería. Efectuará cobros de facturas, atenderá a la carga y descarga del material y género del establecimiento. Ayudará si es preciso al reparto y al Oficial. Atenderá al público, tomando nota de los encargos, ya sea directamente o por teléfono. Participará en el diseño y realización de escaparates y zonas de exposición.

5. Auxiliar florista: Es quien está ligado con la empresa mediante contrato para la formación, por cuya virtud el empresario, a la vez que utiliza su trabajo, se obliga a iniciarlo en los conocimientos propios de la actividad. Realizará las funciones y actividades del Ayudante Florista.

El trabajador que estamos buscando debe de tener la calificación de “Oficial Mayor” y desempeñar todas las tareas propias de dicho puesto. Además de todas las funciones inherentes a su cargo, deberá de mantener ciertas capacidades fundamentales para nosotros, ya que se va a tratar de elegir a la persona que se encargue del correcto funcionamiento del comercio.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Las capacidades del perfil profesional que estamos buscando son las siguientes:

- Asesorar al cliente sobre cuidados y tratamientos de flores y plantas, teniendo la capacidad de relacionarse con los clientes, poniendo especial énfasis en un trato cordial así como educado, tener “don de gentes” y afán de superación. Todo ello con el nivel de calidad requerida.
- Habilidad manual, coordinación motora y una percepción visual correcta.
- Actitud para el trabajo en equipo.
- Creatividad y sensibilidad necesaria en esta profesión.
- Adquirir hábitos de trabajo, responsabilidad y autodisciplina para la realización de los trabajos.
- Adquirir hábitos de seguridad e higiene en el trabajo según la normativa vigente, trabajando con confianza en uno mismo.
- Diferenciación de los distintos estilos decorativos y decoraciones florales idóneas en cada caso y ocasión.
- Comprensión de la importancia de la luz y el color en la decoración con flores y plantas y sus efectos.
- Capacidad de observación de la naturaleza e interés por descubrirla.
- Espíritu de crítica y autocrítica.
- Hábito de orden y planificación en la realización de los trabajos.
- Capacidad de rectificación del trabajo, para lograr un buen resultado.
- Captación visual del conjunto y el efecto que produce.
- Creatividad en la realización de trabajos, dando un toque personal.
- Decisión para elegir los materiales por propia intuición.
- Gusto estético por el trabajo de decoración.
- Responsabilidad a las tareas económicas a realizar.
- Analizar la relación vendedor-cliente y la importancia que tiene en el acto de la venta la actitud y los modales del vendedor.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

- Prepararse para dar una buena información e inducir a la compra.
- Analizar las flores y plantas más vendidas en floristería, ya sean de exterior, interior o de temporada.
- Señalar la importancia de las fiestas más populares que favorecen la venta.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

2.2. SECTOR DE LAS FLORES Y PLANTAS EN EUROPA

A partir del segundo semestre de 2009, el nivel de producción y del comercio de la Unión Europea comenzó su recuperación, después del descenso del comercio mundial provocado por la crisis iniciada en los años anteriores. Esta recuperación se vio beneficiada por las políticas que se han adoptado en el ámbito europeo, tomando políticas de estímulo y recuperación del comercio internacional. Teniendo en cuenta el conjunto del planeta, podemos decir que el ritmo de crecimiento fue muy desigual, ya que dicho crecimiento fue moderado en las economías avanzadas, frente a un considerable dinamismo en las economías emergentes, especialmente en las economías de los países asiáticos.

Al igual que se produce una disparidad entre las economías en el ámbito mundial, tal y como hemos comentado, también existe disparidad según los estados miembros del ámbito europeo, manteniendo algunos países de la zona euro una demanda interna que no consigue repuntar. Esta circunstancia se debe a que el consumo privado no varía, ya que las inversiones han vuelto a caer y el consumo público desciende debido a las políticas de austeridad ejercidas por los respectivos gobiernos.

El principal riesgo para las perspectivas globales tiene su origen en los mercados financieros y la falta de confianza en dichos mercados. La crisis de la deuda junto con la crisis inmobiliaria ha repercutido considerablemente en determinados países europeos (Grecia, Irlanda, Italia, España y Portugal), aunque la situación parece estar estabilizada, a pesar de los rescates financieros de Grecia en mayo de 2010 e Irlanda en noviembre del 2011.

La estabilidad económica, social y política se ve reflejada en la capacidad de los países miembro de lograr consensos en busca del desarrollo de su economía en beneficio de sus ciudadanos. La UE aprobó en octubre de 2010 su programa de trabajo para el año 2011, el cual estuvo marcado por los esfuerzos en garantizar una recuperación sostenida y estable. Este programa refleja la determinación de la Comisión de la UE por sacar a Europa de la crisis, siendo sus grandes prioridades y medidas del Programa de la Comisión, los que indicamos a continuación:

- Ayudar a la economía social de mercado europea a salir de la crisis.
- Restablecer el crecimiento del mercado laboral.
- Luchar por la agenda de los ciudadanos respetando sus derechos y libertades.
- Trabajar por que Europa haga oír su voz en el mundo.
- Mejorar las políticas de la Unión Europea.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

2.2.1. PRODUCCIÓN

Entrando a analizar más a fondo el sector de las flores y plantas ornamentales, se puede destacar que la Unión Europea ha sido y es, por tradición, un importante mercado de dichos productos, ya que la producción de flores de la Unión Europea se acerca a 9.500 millones de euros. El mayor productor de flores de la Unión Europea, es Países Bajos, contando con el 40% del total de la producción, seguido por Italia, Alemania y Francia. El mercado europeo se caracteriza por el alto nivel de tecnología, productividad y calidad de la flor.

La producción de flores ornamentales también se ha visto afectada por el impacto de la crisis económica mundial, de hecho en algunos países europeos, como Francia y Alemania, el área de producción está decreciendo. En Holanda, Reino Unido, Francia, Italia, España y Bélgica, el número de productores también se está reduciendo. Sin embargo, la producción media de las empresas del sector está creciendo, mejorando y aumentando la competitividad. Lo que sigue siendo una realidad es que la Unión Europea consume más flores de las que produce, por factores como, el tamaño de su demanda, su tendencia de consumo creciente y su dependencia de productos importados, con lo que estamos ante un mercado atractivo para los países productores de flores y plantas ornamentales, como puedan ser Ecuador, Colombia o Kenya, entre otros.

Se estima que la Unión Europea consume más del 50% del mercado mundial de las flores y plantas ornamentales, con un valor de mercado de 13 billones de euros.

La Norma PPQS (Plant Production Quality System, anexo número 2) para la producción de flor cortada y planta ornamental, es una norma de ámbito privado que surge a iniciativa del sector productor español agrupado en FEPEX.

El Comité de Flores y Plantas de FEPEX, elaboró en el año 2010 el “Sistema Español de buenas prácticas agrícolas para la producción de flor cortada y planta ornamental” como respuesta a las preocupaciones del mercado. Posteriormente, y tras el reconocimiento de los principales clientes europeos, dicho documento se ha transformado en la Norma PPQS.

Para responder a las preocupaciones del mercado en relación a la sostenibilidad de la producción y el respeto a unas buenas condiciones laborales en las empresas productoras de flores y plantas, se ha elaborado la norma “Plant Production Quality System” que contempla el establecimiento de un sistema de gestión de la calidad y fomenta la protección del medio ambiente, compatibilizando la actividad productiva con el mantenimiento de la fauna y flora del entorno, y que está basado entre otros, en los siguientes fundamentos:

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Responsabilizar a cada uno de los productores en la aplicación de las Buenas Prácticas Agrícolas (BPAs) y seguimiento de la legislación vigente, controlando y verificando las diferentes tareas realizadas.

Incluir la trazabilidad, con el fin de facilitar información y transparencia sobre la trayectoria de un producto a lo largo de la cadena de suministro.

Los certificados de conformidad emitidos por Agrocolor distinguen de una forma segura y fiable los productos que han sido producidos, elaborados o transformados conforme a los requisitos especificados en la Norma PPQS.

Agrocolor es una entidad de certificación que apuesta por un control riguroso, objetivo y exhaustivo de todos los agentes, por lo que exige la implicación total de sus clientes en la obtención de productos de calidad.

2.2.2. COMERCIO EXTERIOR

La evolución general de las importaciones de los países europeos hasta 2008 fue moderada, aunque con un crecimiento constante. Pasando en dicho año a una contracción del sector, atribuido a la crisis económica y financiera mundial. Volviendo en el año 2010, tal y como podemos observar en la próxima tabla, a una recuperación del mercado, lo cual hace que las expectativas para los próximos años sean de vuelta a la tendencia de crecimiento.

El producto español en general goza de una gran aceptación en Europa, las flores y plantas españolas han sido una importación habitual en dicho mercado, ya que eran consideradas como flores de buena calidad.

Sin embargo, en los últimos años se observa una tendencia a la disminución de las importaciones españolas. Las causas de este descenso derivan de la imagen de mala calidad que España ha dado en los últimos años. A pesar de que las condiciones para la exportación son muy buenas (el transporte con el resto de Europa es bueno, rápido y barato, y las flores llegan a estos países sin pagar impuestos de aduanas), el producto final que llega a los mercados presenta claros problemas de calidad, malos cortes que hacen que la vida de las flores sea corta, colores que no están a la moda o son poco populares en estos mercados, precios altos, productos sin marca identificativa que permita al consumidor el reconocimiento y la diferenciación del producto con respecto al resto de flores y plantas ornamentales.

Por tanto, se está dando el hecho de que aunque las flores sean de buena calidad, los importadores prefieren no arriesgarse a traer productos españoles, que no respondan a los altos estándares de calidad que requieren sus clientes.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Tabla 2.1 Importaciones de plantas y productos de la floricultura por país importador (miles de US \$)

Importadores	2007	2008	2009	2010	2011
UE Total	11,411,390	12,403,763	11,976,540	12,157,337	13,371,107
Alemania	2,585,483	2,860,432	3,521,590	3,655,440	3,862,917
Reino Unido	1,890,965	1,757,221	1,446,125	1,539,056	1,657,223
Francia	1,429,274	1,590,994	1,533,556	1,501,354	1,578,203
Países Bajos	1,546,977	1,773,497	1,523,262	1,434,483	1,860,745
Italia	696,956	721,234	661,280	742,814	760,380
Bélgica	562,306	619,419	653,982	666,774	719,094
Austria	447,419	444,600	433,267	438,649	492,074
Polonia	255,951	367,605	294,910	314,474	311,467
Dinamarca	332,895	382,391	312,310	294,947	306,207
Suecia	342,711	365,354	283,081	287,719	401,122
España	309,653	296,275	239,977	227,219	228,567
República Checa	141,092	183,711	169,909	170,996	200,581
Finlandia	120,527	134,682	131,162	124,070	168,416
Portugal	116,283	139,758	92,100	112,194	104,538

Fuente: Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo (Alemania)

Hasta el año 2010, la tendencia del sector fue de estabilidad en las importaciones de dichos productos, tal y como se puede observar en la tabla anterior, sin embargo a partir de 2011, podemos ver un aumento respecto al año anterior de un 9,98%, hecho que demuestra que el sector vuelve a mantener cierto grado de dinamismo y crecimiento. Hay que destacar que la mayoría de las exportaciones de los países europeos, tienen como destino otro país europeo así como la mayoría de la producción de los países europeos es requerida para satisfacer el consumo interno del propio país. Los principales países importadores de flores y plantas ornamentales son por orden Alemania, Reino Unido, Francia y Países Bajos.

A continuación vamos a detallar que países son los mayores suministradores de la Unión Europea para cada uno de los países mencionados en el párrafo anterior.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Tabla 2.2 Principales proveedores de flores ornamentales de Alemania en 2009 (miles de US \$)

EUROPA		AMERICA LATINA Y EL CARIBE		RESTO DEL MUNDO	
País	Valor en 2009	País	Valor en 2009	País	Valor en 2009
Holanda	958849	Ecuador	15885	Kenia	26483
Italia	39364	Colombia	9549	Estados Unidos	16942
Dinamarca	25400	Costa Rica	7539	Israel	16907
Polonia	15865	México	4032	India	8.207
Bélgica	1455	Guatemala	3309	Sudáfrica	7.039

Fuente: Trademap

En la tabla anterior, se pueden observar cuáles son los principales países proveedores de flores y plantas ornamentales de Alemania. Se puede destacar a Países Bajos e Italia en el ámbito de la Unión Europea, Ecuador y Colombia en el ámbito de Sudamérica y Kenia, Estados Unidos e Israel en el resto del mundo.

Tabla 2.3 Principales proveedores de flores ornamentales de Francia en 2009 (miles de US \$)

EUROPA		AMERICA LATINA Y EL CARIBE		RESTO DEL MUNDO	
País	Valor en 2009	País	Valor en 2009	País	Valor en 2009
Holanda	503412	Ecuador	6808	Kenya	11270
Bélgica	28032	Colombia	6202	Israel	3264
Italia	14536	Costa Rica	1666	Estados Unidos	1811
Dinamarca	11145	Panamá	104	China	1348
Alemania	9283	Perú	85	India	1333

Fuente: Trademap

Como se puede comprobar, los países más representativos del mercado francés, desde donde provienen más importaciones de flores y plantas ornamentales son, Países Bajos y Bélgica en el ámbito de la Unión Europea, Ecuador y Colombia en el ámbito de Sudamérica, y Kenia en el resto del mundo.

Tabla 2.4 Principales proveedores de flores ornamentales de Países Bajos en 2009 (miles de US \$)

EUROPA		AMERICA LATINA Y EL CARIBE		RESTO DEL MUNDO	
País	Valor en 2009	País	Valor en 2009	País	Valor en 2009
Bélgica	75880	Ecuador	78917	Kenya	301190
Italia	28213	Colombia	25647	Etiopía	89840
Alemania	20113	Costa Rica	24484	Uganda	34299
España	11494	Guatemala	21775	Israel	29182
Francia	8630	México	13926	Estados Unidos	23727

Fuente: Trademap

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

En la tabla anterior, se pueden observar cuáles son los principales países proveedores de flores y plantas ornamentales de Países Bajos. Destacan Bélgica e Italia en la Unión Europea, Ecuador, Colombia, Costa Rica y Guatemala en Sudamérica, y Kenia y Etiopía en el resto del mundo.

Tabla 2.5 Principales proveedores de flores ornamentales de Reino Unido en 2009 (miles de US \$)

EUROPA		AMERICA LATINA Y EL CARIBE		RESTO DEL MUNDO	
País	Valor en 2009	País	Valor en 2009	País	Valor en 2009
Holanda	662448	Colombia	62806	Kenya	112810
España	12445	Costa Rica	3390	Sudafrica	12260
Bélgica	9198	Ecuador	2194	Israel	5459
Italia	7795	Perú	137	Zambia	5026
Irlanda	5250	Chile	95	Turquia	4031

Fuente: Trademap

Como se puede comprobar, los países más representativos del Reino Unido, desde donde provienen más importaciones de flores y plantas ornamentales son, Países Bajos y España en el ámbito de la Unión Europea, Colombia en Sudamérica, y Kenia y Sudáfrica en el resto del mundo.

2.2.3. CONSUMO

Existen tres grandes centros de consumo, Japón, Estados Unidos y Europa Occidental, dichos centros de consumo absorben el 75% de la producción mundial de flores y plantas ornamentales, con un valor de 80.000 millones de euros. Unos 36.000 millones de euros corresponden a Europa, siendo Alemania, Francia y el Reino Unido quienes suman el 50% de gasto en flores y plantas ornamentales europeo. En Francia y el Reino Unido el consumo de flor cortada es superior al de planta, al contrario de lo que ocurre en Alemania.

Los mercados de la Unión Europea pueden dividirse en tres grupos:

- Los mercados maduros como Alemania, Italia, Francia, Países Bajos, Bélgica, Austria y los Países Escandinavos, caracterizados por su alto gasto per cápita en flores y plantas ornamentales.
- Mercados en crecimiento como Reino Unido, España, Grecia, Irlanda y Polonia. Son grandes mercados, con un gasto per cápita menor en flores y plantas que los mencionados en el grupo anterior, pero que se mantiene en crecimiento.
- Mercados en desarrollo: países del Este de Europa. Las flores y plantas ornamentales siguen siendo consideradas artículos de lujo, si bien el consumo está creciendo poco a poco.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

A continuación, podemos ver algunas de las tendencias y características en hábitos de consumo que se extraen del ámbito europeo.

Debido a que las flores son compradas principalmente como regalo, el sector se enfrenta a una creciente competencia con otros artículos de regalo. Es por esto, que ante la gran variedad de artículos que se pueden obsequiar, la participación de las flores como regalo en el mercado está disminuyendo levemente.

Otra importante tendencia en el negocio de las flores es la creciente demanda de los consumidores por una mayor variedad en el producto, tendiendo a buscar productos novedosos o personalizados que llamen la atención. Es por esto que algunas empresas en el sector de las flores están respondiendo a esta demanda ofreciendo otro tipo de producto, más especializado o mediante combinación con otros artículos, el desarrollo de variedades diferentes y novedosas es otra respuesta a esta demanda creciente.

Una de las tendencias que resultan poco beneficiosas para el sector de las flores y plantas es la tendencia en la aparición de hogares conformados por una sola persona. Esta tendencia tiene un impacto negativo en la comercialización de flores y plantas, debido a que este segmento consume una menor cantidad de este tipo de productos. En general, este segmento pasa menos tiempo en casa y da una menor importancia a la decoración de la misma.

En contraste, el número creciente de personas de la tercera edad tiene un impacto positivo en las ventas de flores en los países europeos. Este segmento del mercado pasa más tiempo en casa y tiene, relativamente, más dinero para gastar, dado que ya no tienen a cargo a sus hijos y normalmente ya han pagado sus viviendas.

Las floristerías de muchos países en la UE se inspiran en las nuevas tendencias publicadas por el Consejo Holandés de Flores para la creación de sus productos. Estas tendencias brindan una idea general de los colores de moda y formas a emplear durante la temporada. Los colores fuertes y saturados han ganado popularidad y mercado en los años recientes. Sin embargo, las flores de colores suaves siguen teniendo su importancia.

Podemos resumir las tendencias de consumo del mercado de las flores ornamentales en Europa en los siguientes puntos:

Fuerte segmentación: los exportadores deben de realizar una distinción muy clara entre productos masivos de bajo precio y productos exclusivos. Ya no es suficiente ofrecerles buenos productos a precios razonables.

Mayor diversidad en la gama de productos durante todo el año: los consumidores en los mercados más desarrollados demandan una amplia variedad de flores durante todo el ejercicio. Es por esto que los productores

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

buscan contar con una disponibilidad durante todo el año en todos sus productos. Esto ha contribuido a una mayor compra de las flores no tradicionales, que presentaban este problema. La creciente demanda de flores y plantas nuevas y exclusivas ha sustituido parcialmente la demanda de flores tradicionales.

Los consumidores buscan expresar su personalidad, muchos de los mayoristas y detallistas están combinando los ramos de flores con otros artículos personalizados para responder la necesidad de regalos que los identifiquen. Esto también responde a la menor importancia que hoy en día tienen las flores y plantas como artículos de regalo en comparación a otros artículos que se pueden emplear con la misma finalidad.

Armonía con el medio ambiente: los consumidores europeos están muy concienciados con el medio ambiente y su protección. Existe una mentalidad generalizada de que las próximas generaciones tienen también el derecho de disfrutar de un medio ambiente saludable, razón por la cual son muy exigentes sobre la forma en que las flores son producidas y no sólo sobre la forma, color, calidad o fragancia de éstas.

Interés por el aroma: uno de los nichos emergentes en el comercio de las rosas es el mercado para rosas con aromas. Por ejemplo, en el mercado de San Remo el 15% de las flores que se comercializan, poseen algún aroma.

2.2.4. DISTRIBUCIÓN

Los canales de distribución de flores ornamentales en la Unión Europea pueden ser clasificados en dos grandes categorías: distribución en subastas y distribución directa.

Distribución en subastas: la distribución a través de subastas representa el 30-40% del mercado europeo. Es importante comprender el papel de las subastas holandesas como centro mundial de distribución de estos productos cuando proceden de países en desarrollo. A pesar de ser un canal de distribución con un gran peso en el mercado, sólo Alemania acompaña a Países Bajos en esta modalidad de distribución.

Distribución directa: la distribución directa es más habitual para productos dirigidos a la venta minorista, por ejemplo en supermercados o floristerías. Esta distribución suele hacerse a través de proveedores de flores.

A continuación observamos las ventajas y desventajas de cada una de estas opciones:

Ventajas de la distribución en subastas:

- Gran cantidad de clientes y, por tanto, demandas de varios tipos y variedades de flores y plantas.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

- La gran cantidad de clientes permite la venta a distintos segmentos de mercado en todos los países de la Unión Europea.
- Ajustes en los precios neutral y transparente, basados en la libre competencia entre oferta y demanda.
- Los servicios financieros ofrecidos por la subasta suponen una menor gestión financiera a elaborar por el exportador.

Desventajas de la distribución en subastas:

- Dificultades para dirigir los esfuerzos de marketing hacia segmentos específicos del mercado.
- Mayor volatilidad de los precios.
- Los exportadores deben de ser capaces de afrontar grandes volúmenes de pedido.
- Las subastas impiden anticiparse a los posibles cambios que soliciten los mayoristas.

Ventajas de la distribución directa:

- Relación personal directa con los clientes, que permite desarrollar servicios adicionales a la venta del producto.
- La búsqueda de clientes de un segmento específico del mercado permite concentrarse a la hora de hacer esfuerzos de marketing.
- Precios fijados regularmente, lo que ofrece una expectativa de mejora de precios.

Desventajas de la distribución directa:

- El número de países de destino es limitado.
- La negociación de los contratos requiere un minucioso balance de los ingresos y los gastos.
- Los volúmenes tienen un máximo. Los exportadores deben de buscar más de un comprador para aprovechar su capacidad productiva.
- Las operaciones de la empresa deben ser capaces de adaptarse con rapidez a los cambios repentinos en los requisitos del mayorista.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

2.3. SECTOR DE LAS FLORES Y PLANTAS EN ESPAÑA

Estudiando la situación del sector español, podemos decir, que mantuvo un crecimiento sostenido desde el año 2000, ya que las ventas de flores se incrementaron de forma constante en España, incluso sobrepasando en ventas a Holanda (país que tradicionalmente está situado entre los primeros puestos en exportaciones europeas) durante el año 2004. Como ejemplo de esta evolución, en la siguiente tabla, podemos observar la evolución de las exportaciones españolas desde el año 2000 hasta el año 2007.

Tabla 2.6 Exportaciones flores y plantas de España 2000-2007 (euros)

Exportaciones 2000.2007

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2007/2006	2007/2000
BULBOS	994.056	1.759.251	3.341.650	1.878.530	1.262.434	2.062.660	2.473.326	3.203.182	30%	222%
ESQUEJES	20.949.497	18.409.378	17.699.428	15.900.063	17.373.329	15.316.019	14.103.674	10.038.353	-29%	-52%
ARBOLES Y ARBUSTOS	4.167.544	6.770.809	11.645.485	10.915.051	14.173.478	14.186.322	19.225.691	25.601.174	33%	514%
ROSALES	2.963.669	2.799.311	2.848.611	2.632.163	2.453.909	1.541.161	721.260	576.892	-20%	-81%
PLANTAS DE EXTERIOR	45.438.222	64.641.550	74.252.138	77.954.828	86.686.874	89.377.982	94.227.884	85.242.314	-10%	88%
PLANTAS DE INTERIOR	13.650.572	15.950.527	17.423.778	18.676.460	20.067.149	18.612.916	24.419.249	31.405.929	29%	130%
RODODENDRO Y AZALEA	179.841	31.900	58.820	151.640	129.026	97.221	115.025	163.638	42%	-9%
OTRAS PLANTAS VIVAS	61.898	67.584	82.728	40.944	40.999	53.324	5.520	24.170.391	437769%	38945%
TOTAL PLANTA VIVA	87.411.243	108.671.059	124.010.988	126.271.149	140.924.764	139.384.945	152.818.303	177.198.691	16%	103%
CLAVEL	73.941.828	71.878.706	64.293.376	50.248.456	41.531.950	33.168.465	27.881.565	21.160.859	-24%	-71%
ROSA	1.610.670	1.679.094	1.225.354	982.658	815.150	1.058.804	946.793	1.519.281	60%	-6%
ORQUÍDEA	3.943	5.035	33.261	36.599	123.716	122.710	105.001	255.531	143%	6381%
GLADIOLO	788.720	359.508	335.263	378.749	344.748	289.163	234.147	28.041	-88%	-96%
CRISANTEMO	2.959.931	2.264.398	1.837.295	2.159.837	1.825.055	1.661.259	1.923.660	1.242.657	-35%	-58%
OTRAS FLORES CORTADA	16.397.660	18.563.965	20.451.563	21.778.603	19.822.261	14.139.758	13.560.430	11.880.645	-12%	-28%
TOTAL FLOR CORTADA	95.702.751	94.750.706	88.176.112	75.584.902	64.462.880	50.440.159	44.651.596	36.087.014	-19%	-62%
FOLLAJE	2.596.282	2.998.265	4.034.693	5.345.531	5.839.620	5.576.666	5.882.881	4.714.169	-20%	82%
TOTAL	186.704.332	208.179.301	219.563.443	209.080.112	212.489.698	197.464.430	205.826.106	221.203.056	7%	18%

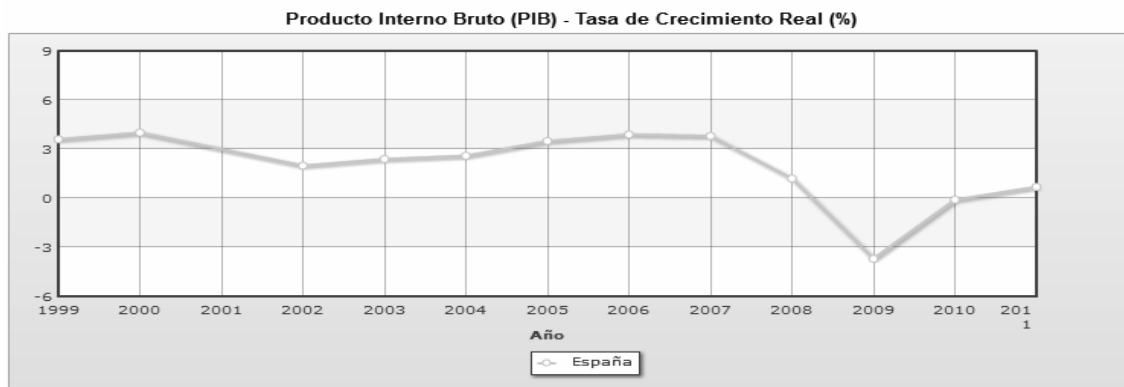
Fuente: FEPEX y ASFPLANT

Esto hizo a España el quinto mercado más grande de la UE. Sin embargo, entre los años 2005 y 2007, el consumo de todas las ventas de flores y plantas disminuyó en un 11% (teniendo en cuenta tanto las ventas en nuestro país y las exportaciones), pasando a una cifra de ventas de 845 millones de euros en 2007, de las que 221,2 millones de euros procedían de las exportaciones. En la tabla anterior, podemos observar que en el año 2005 se produce una reducción de las exportaciones españolas. Durante el año 2008, el mercado continuó dicho descenso, dado que el país inició un estado de profunda recesión sumado al estallido de la burbuja inmobiliaria.

La economía española, al igual que el resto de Europa, se halla inmersa en un proceso de ajuste del sector de flores y plantas, ya que, como el resto de sectores, sufrió de lleno el colapso de los mercados financieros internacionales y la drástica contracción del comercio mundial, con lo que la recesión económica cobró especial intensidad a partir del primer semestre de 2009.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Gráfico 2.1 Evolución del PIB en España 1999-2011



Country	1999	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
España	3,6	4	2	2,4	2,6	3,5	3,9	3,8	1,2	-3,7	-0,1	0,7

Fuente: INDEXMUNDI

En la tabla anterior, donde se indica la tasa de crecimiento en nuestro país durante la última década, podemos observar como el PIB ha ido reduciéndose a partir del ejercicio 2007, llegando a ser negativo a partir de mediados de 2008.

En España, según los datos de la encuesta sobre superficies del Ministerio de Medio Ambiente, Rural y Marino del año 2009 la superficie dedicada a cultivos ornamentales fue de 4.101 hectáreas, lo que supone un incremento del 26% con respecto al año anterior.

El 53% de la superficie dedicada a ornamentales en nuestro país se dedica a la planta, mientras que un 45% a flor y un 1,6% a esquejes. Dentro de la flor el 42% de superficie está dedicada al clavel, el 15% a rosas y el 43% restante a otras flores.

El subsector de la planta ornamental se encuentra mejor posicionado con respecto al de la flor, puesto que existe una menor competencia de países terceros y las principales zonas productoras españolas cuentan con ventajas competitivas importantes respecto a otros países, como son las buenas condiciones climáticas y la buena relación calidad/precio.

El sector de la flor y la planta ornamental se encuentra presente en la mayoría de las CC.AA. destacando Andalucía (27% de la superficie total nacional), Cataluña (con un 22%), la Comunidad Valenciana (17%) y la región de Murcia (con un 15%).

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Gráfico 2.2 Distribución de la superficie de ornamentales por CC.AA. en 2009



Fuente: MARM

2.3.1. CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR

La creciente demanda del mercado español puede ser abastecida tan sólo en parte por la producción local. De hecho, la producción local ha tendido a estabilizarse durante la última década hasta el año 2009, manteniendo, nuestro país, una mayor dependencia de las importaciones. En cualquier caso, la crisis económica mundial tuvo un impacto negativo en el consumo de flores y esta necesidad de importar ha disminuido a partir de 2009.

Los consumidores españoles han mostrado un creciente interés en una mayor variedad de flores y plantas de las que actualmente se dispone en España. Los cultivadores españoles empiezan a diversificar lentamente su surtido, que sigue estando compuesto principalmente por la rosa y el clavel.

Las importaciones españolas permanecen estancadas durante los últimos años, mientras, las exportaciones han disminuido considerablemente, a pesar de ello, nuestro país sigue siendo mayoritariamente un importador de flores y plantas ornamentales.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Los precios del clavel son muy competitivos, debido a la considerable producción local de esta especie en España.

La creciente producción local y la inversión en el sector de la floricultura en España, dirige hacia una dura competición por las cuotas de mercado.

El sector mayorista en España está subdesarrollado y se dirige principalmente a la distribución de flores cultivadas localmente.

2.3.2. PRODUCCIÓN

Las especies de flores que más se cultivan en España son clavel y rosa. Otras flores producidas son gladiolas, dendranthema, gerbera, liliun, iris y follaje. El clavel es principalmente producido en la zona sur de Andalucía, Murcia y Galicia. Las rosas son principalmente producidas en las Islas Canarias y Andalucía.



Clavel



Rosa

Los gladiolos son sobre todo producidos en Cataluña y Murcia. Los liliun son producidos en una importante cantidad en Cataluña y los crisantemos son producidos en Murcia.



Gladiolo



Lilium

Las flores tropicales como la strelitzia, protea y otras variedades finbos, son cultivadas en las Islas Canarias.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA



Strelitzia



Protea

El principal cuello de botella de la producción local de flores en España es la falta de una buena estructura de comercialización y el alto coste de los trabajadores, sobre todo comparado con otros países, como por ejemplo, los países sudamericanos. La mayoría de las empresas productoras son familiares y de tamaño pequeño, con instalaciones y maquinaria obsoleta.

Otra fuerte limitación del sector es la falta de inversión, lo que ha resultado en una baja productividad, y ha supuesto al sector en una desventaja competitiva, incluso con países como Colombia, Kenia y Turquía.

Muchos pequeños productores no son capaces de producir de forma rentable, llegando muchos de ellos incluso a cambiar su tipo de producción a la de plantas y vegetales, cuyos precios son más atractivos. Esta tendencia es más fuerte entre los productores de claveles en el sur de España.

Los grandes productores, muy profesionalizados y que son los principales actores comerciales del mercado, están ubicados en Cataluña y en la Comunidad Valenciana, no sufren este tipo de problemas debido a sus mejores y tecnificados sistemas de producción, así como su amplia variedad en dicha producción.

Una de las tendencias que se viene desarrollando en el sector en España, viene dado por el cambio a un abanico más numeroso en cuanto a producto. Este hecho, hace disminuir el riesgo que tienen los productores por la fluctuación que existe en los precios. Además, este aumento en la variedad de productos, viene acompañado por un aumento del tamaño del floricultor, lo que permite mayores economías de escala y mejor desempeño económico.

El futuro del cultivo de flores en España tiene una tendencia decreciente, mientras que el de plantas es un subsector el cual tiene cada vez mayor relevancia dentro de la economía española. Este hecho se ve claramente reflejado en la disminución de la superficie dedicada al cultivo de flores y el aumento de la superficie dedicada al cultivo de plantas. Otra de las consecuencias de estos cambios es que la importación de flores ganará en importancia en perjuicio del cultivo propio.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

2.3.3. COMERCIO EXTERIOR

La exportación de flores y plantas ornamentales en España descendió un 8% en 2009 con respecto al 2008, con un valor de exportación de 200,35 millones de euros.

Tabla 2.7 Exportaciones españolas de flores y plantas en 2009 (euros)

	2008	2009	% 09/08
BULBOS	3.120.668	3.388.766	8,59%
ESQUEJES	8.047.910	6.541.104	-18,72%
ARBOLES Y ARBUSTOS	27.522.259	21.187.928	-23,02%
ROSALES	582.521	712.808	22,37%
PLANTAS DE EXTERIOR	N.A.	77.819.451	N.A.
PLANTAS DE INTERIOR	30.611.335	33.565.161	9,65%
RODODENDRO Y AZALEA	113.382	591.210	421,43%
OTRAS PLANTAS VIVAS	106.376.122	23.086.939	-78,30%
TOTAL PLANTA VIVA	176.374.197	163.504.601	-7,30%
CLAVEL	20.860.751	16.765.026	-19,63%
ROSA	1.781.759	1.399.292	-21,47%
ORQUÍDEA	258.190	164.649	-36,23%
GLADILOLO	27.856	25.585	-8,15%
CRISANTEMO	713.772	515.450	-27,79%
OTRAS FLORES CORTADA	9.879.078	8.772.808	-11,20%
TOTAL FLOR CORTADA	33.521.407	27.642.810	-17,54%
FOLLAJE	5.973.440	5.818.906	-2,59%
TOTAL	218.900.000	200.355.083	-8,47%

Fuente: ICEX

La exportación de planta viva, que había registrado fuertes incrementos en los últimos años, se redujo en un 7%, situándose en 163 millones de euros. La planta de interior incrementó su valor de exportación en un 10% alcanzando los 33,56 millones de euros. Árboles y arbustos redujeron su exportación en un 23% bajando hasta los 21,2 millones de euros.

La flor cortada registró un descenso del 18% con relación a 2008, llegando a 27,6 millones de euros. Se redujeron las exportaciones de todas las flores cortadas, resaltando el recorte en exportación de rosas (-21% hasta los 1,4 millones de euros), orquídeas (-36% hasta los 164.649 euros) y claveles (-20% hasta los 16,8 millones de euros). Fuertes bajadas también para el crisantemo, que descendió en un 28% hasta los 515.450 euros y los gladiolos, que se redujeron un 8% hasta los 25.585 euros.

Los principales destinos de las producciones españolas son los estados miembros de la UE destacando Francia, Países Bajos, Portugal e Italia, tal y como se puede observar en la tabla siguiente.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Tabla 2.8 Países destino de las exportaciones españolas (miles de euros)

Orden	Países	Importe
1	Francia	58.927
2	Países Bajos	30.151
3	Portugal	21.088
4	Italia	19.669
5	Alemania	17.090
6	Marruecos	16.687
7	Reino Unido	10.586
8	Bélgica	6.904
9	Suiza	2.541
10	Grecia	2.301
11	Japón	1.932
12	Túnez	1.314
13	Andorra	1.141
14	Kuwait	886
15	China	737

Fuente: Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) e ICEX

Tabla 2.9 Importaciones españolas de flores y plantas en 2009 (euros)

	2008	2009	% 09/08
BULBOS	17.167.192	15.609.296	-9,07%
ESQUEJES	5.032.229	4.534.514	-9,89%
ARBOLES Y ARBUSTOS	10.790.994	8.343.237	-22,68%
ROSALES	654.221	525.701	-19,64%
PLANTAS DE EXTERIOR	N.A.	N.A.	N.A.
PLANTAS DE INTERIOR	24.781.705	35.760.343	44,30%
RODODENDRO Y AZALEA	1.078.090	1.173.366	8,84%
OTRAS PLANTAS VIVAS	35.650.226	6.403.765	-82,04%
TOTAL PLANTA VIVA	95.154.657	78.071.556	-17,95%
CLAVEL	14.701.674	12.561.819	-14,56%
ROSA	28.935.729	26.238.150	-9,32%
OROUÍDEA	2.535.538	2.206.510	-12,98%
GLADIOLO	172.576	91.615	-46,91%
CRISANTEMO	5.486.572	6.048.970	10,25%
OTRAS FLORES CORTADA	24.006.659	21.982.341	-8,43%
TOTAL FLOR CORTADA	75.838.749	69.129.405	-8,85%
FOLLAJE	10.435.522	8.791.598	-15,75%
TOTAL	181.428.927	171.601.855	-5,42%

Fuente: ICEX

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Asimismo las importaciones de flores y plantas vivas también se redujeron en el 2009, suponiendo un descenso de un 5% con respecto al año anterior y contabilizando 171 millones de euros. Las importaciones de planta viva se redujeron en un 18% hasta los 78 millones de euros, seguidos de los bulbos que se redujeron un 9% hasta los 15,6 millones de euros. Por su parte el follaje cayó un 16% hasta los 8,8 millones de euros.

La producción española sufre además una importante competencia directa con países que disponen de ventajas arancelarias, con precios sensiblemente inferiores y que poseen una buena calidad de sus productos, siendo los principales competidores Colombia, Kenia, Israel y Marruecos. Se estima que en el futuro próximo el 60% del consumo de rosas de la UE-27, quedará cubierto con las importaciones de terceros países, los cuales no deben cumplir con las restricciones en cuanto a sustancias activas, ni con requisitos medioambientales o laborales.

Los principales proveedores de flores ornamentales a España son: Holanda e Italia (en el ámbito de la Unión Europea) y Colombia y Ecuador (en el ámbito de del resto del mundo).

Tabla 2.10 Países origen de las importaciones españolas (miles de euros)

Orden	Países	Importe
1	Países Bajos	82.924
2	Colombia	22.679
3	Ecuador	15.705
4	Italia	14.654
5	Francia	6.889
6	Alemania	5.412
7	Portugal	4.472
8	Bélgica	3.347
9	Estados Unidos	2.552
10	Marruecos	2.069
11	Costa Rica	1.785
12	China	1.430
13	Dinamarca	1.076
14	Reino Unido	823
15	Israel	771

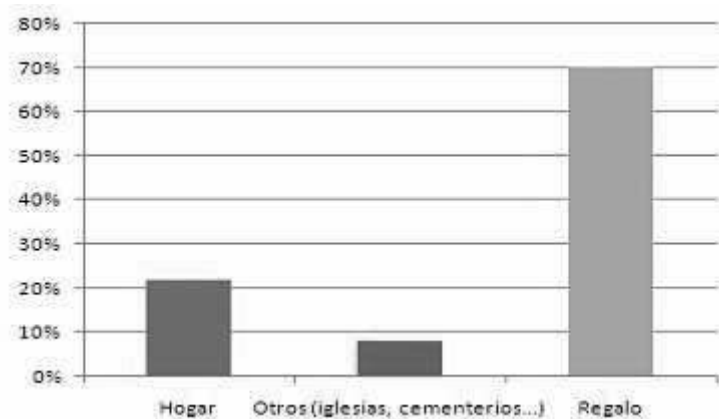
Fuente: Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) e ICEX

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

2.3.4. CONSUMO

El consumo per cápita sumo 19 euros en el 2007, el cual es sustancialmente inferior que el promedio en UE. El bajo consumo per cápita está fuertemente relacionado con el bajo gasto en flores para uso propio. En España, las compras de flores para uso propio representan solo un 10% de las ventas, comparado a un 20-50% de los países en el norte de UE.

Gráfico 2.3 Consumo de flores y plantas en España por propósito de compra en el año 2008



Fuente: www.floresparatodos.com

Las flores son más accesibles para el consumidor español medio y ya no son solo productos de lujo. Como resultado, son más compradas para uso propio en comparación a años pasados, aunque sin llegar a los niveles de otros países europeos, como hemos mencionado anteriormente.

En España las flores y plantas son mayoritariamente compradas como regalo, ya que son consideradas como un regalo fácil de adquirir y una alternativa popular en comparación a otros regalos. Las flores como regalo son compradas para cumpleaños, bodas, aniversarios y días especiales como el día de San Valentín o el día de la madre.

Otra de las tendencias observadas en los últimos años, fue el incremento del sector de la construcción, este hecho, unido al incremento de tiendas de decoración de interiores, estimuló la decoración en los hogares, lo que supuso un incremento de las ventas del sector de las flores y plantas en nuestro país.

Diantus y rosas son las principales flores que se venden en España. Aunque la imagen de diantus en la UE se ha deteriorado en los años recientes, es muy popular en España. Debido a su gran producción nacional, el suministro y los precios son muy competitivos. Los colores favoritos en las Diantus son rojo, blanco, rosado y algunos bicolors y amarillo.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA



Diantus



Gerbera

La participación de mercado de las rosas ha ido aumentando lentamente en las décadas pasadas. Además de diantus y rosas, los consumidores españoles también prefieren las dendranthema, zantedeschia, gerbera, lilium, tulipanes y gladiolas.



Zantedeschia



Tulipán

Los consumidores españoles en general compran flores en ramos sencillos, seguido de bouquets mixtos, flores solas y composiciones florales.

El consumo de flores y plantas en España se está incrementando año tras año. A pesar de ser un consumo muy marcado en fechas concretas (se concentra en navidades, día de todos los santos, fiestas locales, semana santa, día de la madre o san Valentín), durante los últimos años hemos visto como el consumo por día y habitante ha seguido un crecimiento estable.

España está lejos de los niveles habituales de compra en Europa (el primer puesto corresponde a Suiza -85 euros por persona y año-, seguido de Holanda -79 euros- y Alemania -74 euros-) pero también es cierto que esta distancia año a año se va reduciendo, siendo España el país con mayor crecimiento en consumo de flores y plantas de todos los países industrializados de Europa.

Hombres y mujeres mantienen un consumo en gasto muy parecido, aunque las mujeres tienen una frecuencia mayor a la hora de comprar, los hombres tienen compras medias más elevadas, centradas casi exclusivamente en el regalo. El grupo de edad con un consumo más homogéneo se sitúa entre los 51 y los 65 años, y el más irregular entre 18 y 30, mientras que la mayor frecuencia corresponde a personas de 40 a 50 años.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Llama la atención que las compras de flores y plantas en España, se encuentran uniformemente repartidas entre los distintos segmentos de edades. Nuestro país se encuentra en una posición contraria a los demás países de la UE, donde los segmentos de edades más avanzadas cuentan con más dinero y tiempo para comprar y cuidar tanto flores como plantas.

El mercado institucional para flores es pequeño en España. Sólo un pequeño grupo de grandes empresas compran de forma frecuente flores y plantas, siendo el motivo de compra más frecuente, la decoración.

Para concluir con este apartado, podemos decir que las tendencias del consumo de flor y planta apuntan a un mayor consumo para uso propio, un interés creciente por parte de los supermercados (sobre todo aquellos supermercados con un posicionamiento más alto) en la distribución, un mayor nivel de venta a través de Internet, una ampliación del surtido y la aparición de nuevas tendencias.

En las floristerías, el precio promedio para un ramo sencillo es de entre 15 y 20 euros, mientras que un bouquet mixto tiene un precio un poco más alto.

En general, la importación de flores y plantas, mantiene una tendencia en los precios en sintonía con el resto de países de la Unión Europea. Las subastas holandesas marcan la evolución que seguirán los precios en la mayoría de mercados de la Unión Europea, ya que dicho mercado actúa como el centro de distribución más importante del marco europeo.

En los anexos nº 3 y 4 podemos observar los precios marcados por alguno de los proveedores que nos van a abastecer en nuestro negocio.

Los ingresos disponibles de los españoles han ido en aumento hasta el año 2008, por lo que, además de suponer un aumento de las ventas, los consumidores se interesaron en una gama de productos mucho más variada y buscando una mayor calidad en la compra de flores y plantas, razón por la cual el precio medio mostró una tendencia al alza.

La estructura de precios es muy dependiente del tipo de canal de distribución y el rol de cada agente comercial individualmente. El margen de ganancia del mayorista puede variar entre el 25% y el 50%, mientras que los márgenes de los detallistas, pueden variar mucho más, entre un 50% y hasta un 150%.

2.3.5. DISTRIBUCIÓN

A continuación analizamos la estructura de los canales de comercialización del mercado de las flores ornamentales y las plantas en España.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Detallistas: La estructura de distribución de las flores y plantas en España es muy diferente de la de los demás países en UE. Mientras en el resto de países los supermercados han alcanzado una participación de mercado importante, normalmente por encima del 15-20%, en España aun juegan un rol comercial muy pequeño, cerca del 2%. Sobresalen Carrefour, El Corte Inglés, Alcampo, Lidl y Eroski.

La participación de mercado de los centros de jardinería es igualmente baja, pero va en aumento.

Las floristerías y mercados en las calles dominan el mercado de la distribución de flores y plantas, con ventas superiores al 90%. España tiene aproximadamente 8.000 puntos de venta de flores cortadas y plantas, de los cuales aproximadamente 6.000 son especializados en flores.

El rol y posición predominante de las floristerías en España es debido a la percepción general del consumidor español, que ve la compra de flores como un producto el cual se compra de forma ocasional como regalo o para ocasiones especiales, es por esto que los consumidores demandan flores de buena calidad en bouquet mixtos con envolturas atractivas, lo que hace que las floristerías satisfagan estas necesidades con mayor éxito.

Mayoristas: España tiene un mercado tradicional y su sistema de distribución se caracteriza por tener una estructura de venta fragmentada y falta de procedimientos orientados al mercado.

Se estima que el 80% de la producción va dirigida a los mercados locales. Una gran parte de esta producción es distribuida a través de mayoristas, pequeñas cooperativas y mercados mayoristas.

Los mercados mayoristas centrales juegan un rol pequeño. Solo aproximadamente el 5% de todos los productos son comercializados a través de estos. La gran mayoría de las flores son comercializadas por mayoristas o son adquiridas de forma directa por los comerciantes detallistas.

Según la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y Plantas Vivas, no menos del 65% de los mayoristas y detallistas se encuentran organizados en uniones regionales y federaciones de asociaciones. Existe también cooperación entre los productores locales y los que utilizan sistemas basados en internet para mejorar la distribución de sus productos.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

2.4. SECTOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

Estudiando la situación del sector de flores y plantas en la Comunidad Valenciana, podemos afirmar, que a partir del año 2000, al igual que veíamos en el sector en el ámbito español, la Comunidad Valenciana ha mantenido un crecimiento constante durante la última década. Este crecimiento tan solo se ha visto frenado por la crisis económica, que provocó en el año 2008 por vez primera en años, un retroceso de las exportaciones, recuperando en 2010 el mismo nivel de exportaciones (62 millones de euros). Las importaciones de flores y plantas en la comunidad también han aumentado en la última década pero el incremento ha sido más comedido que en las exportaciones, debido al carácter más exportador que tiene nuestra comunidad en este sentido (sobre todo de planta ornamental). Las importaciones pasaron de 15 millones de euros en el año 2000 a casi doblarse, 28 millones de euros, en el año 2007, manteniendo un decrecimiento provocado por la crisis económica en los años siguientes.

Tabla 2.11 Evolución comercio exterior plantas vivas y floricultura Comunidad Valenciana 2000-2010 (millones de euros)

AÑOS	EXPORT	IMPORT
2000	26	15
2001	30	17
2002	37	19
2003	39	21
2004	42	21
2005	47	25
2006	53	26
2007	61	28
2008	55	23
2009	56	19
2010	62	20

Fuente: Aduanas – Datacomex

Por lo que respecta al conjunto de la economía valenciana, la crisis económica internacional está afectando también a nuestra comunidad. Desde el año 2007, la economía valenciana ha tendido a la desaceleración y durante el año 2009 el Producto Interior Bruto ha decrecido un -4,3% frente al -3,6% nacional.

Durante 2009, el descenso de la actividad económica fue la tónica general en todos los sectores económicos. Si bien el sector servicios fue el

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

sector que menos acusó la desaceleración económica. El Producto Interior Bruto de los servicios disminuyó un 1,6%.

La industria, sector fundamental en la economía valenciana que genera el 16,1% de la ocupación, fue el sector que experimentó una mayor desaceleración, disminuyendo su actividad un 15,1% respecto al año 2008.

En la Comunidad Valenciana, el año 2010 finalizó con una tasa de crecimiento del -0,3% debido a la tasa de crecimiento negativo de la construcción, del orden del -6,6%. Sin embargo, por primera vez desde el año 2007 el Producto Interior Bruto generado por la industria presentó una tasa de crecimiento positiva, llegando al 2,0%.

La pérdida de dinamismo del mercado laboral ha sido otra característica de la economía a nivel nacional y de la Comunidad Valenciana. La tasa de paro se situó en el 21,24% en el año 2009, superior a la media nacional que alcanzó el 18,83%.

Tabla 2.12 Evolución del PIB, IPC y mercado de trabajo en la Comunidad Valenciana

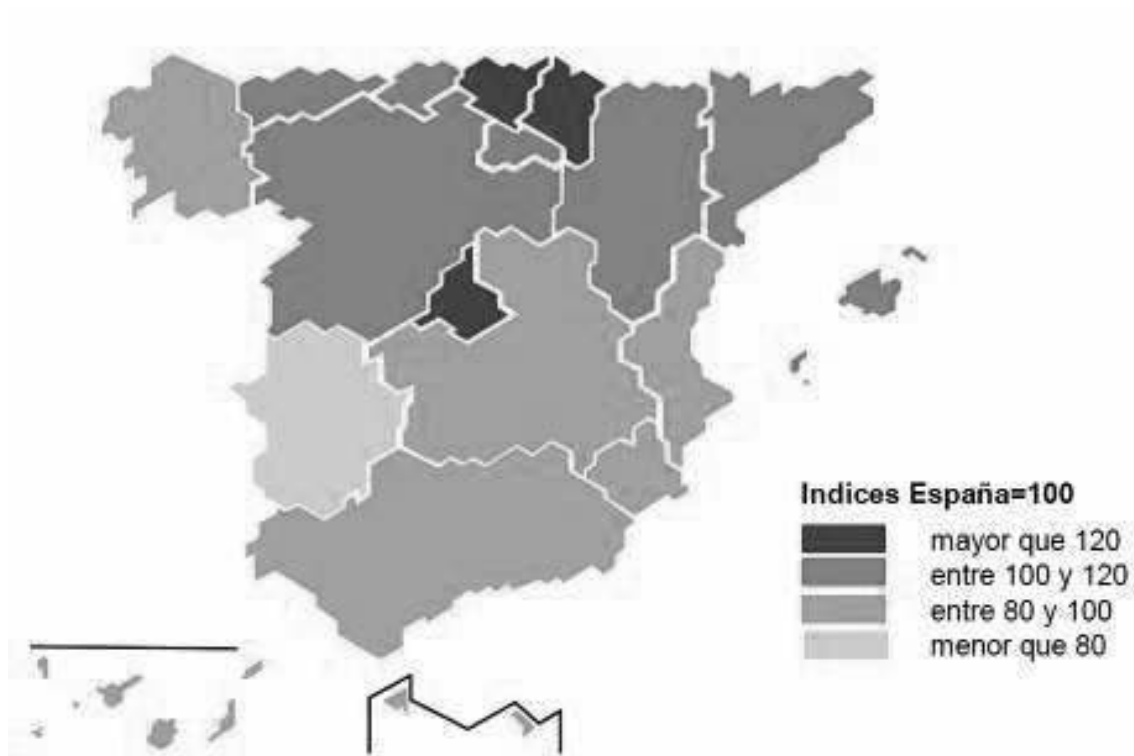
	2005	2006	2007	2008	2009
PIB General	3,5	4,0	3,4	0,3	-4,3
Agricultura	-7,9	11,1	1,1	2,6	-3,0
Industria	-0,7	2,3	-0,9	-5,4	-15,1
Construcción	4,1	4,7	2,9	-1,5	-6,2
Servicios	4,7	4,5	5,2	1,7	-1,6
IPC	3,4	3,4	2,8	-4,0	-0,2
Tasa de Paro	8,81	8,37	8,76	12,13	21,24
Tasa de Actividad	58,64	59,62	60,13	61,13	61,31

Fuente: INE

En el próximo gráfico podemos distinguir claramente el PIB por comunidades dentro de España, donde la Comunidad Valenciana se sitúa en un PIB respecto al global español entre el 80% y el 100%, por lo que está ligeramente por debajo de la media española.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Gráfico 2.4 Renta disponible bruta por habitante año 2009



Fuente: INE

2.4.1. PRODUCCIÓN

La Comunidad Valenciana representa el 17% del total nacional español de superficie dedicada a flor y planta ornamental. Junto a Andalucía y Cataluña suponen un 66% del total español.

En la Comunidad Valenciana, 4.000 profesionales se dedican a la producción de flores y plantas. La superficie dedicada a este tipo de cultivos ha superado más de 1.200 hectáreas al aire libre, y 337 hectáreas en invernaderos y bajo malla, según la Consejería de Agricultura, Pesca y Alimentación.

El último informe del sector agrario de la Consejería actualizado en 2009, indicaba una superficie de 1.550 hectáreas dedicadas a plantas ornamentales y flores. Las plantas ornamentales representan un 89% de esa superficie, o 1.388 hectáreas, localizadas principalmente en Valencia (63% del total). Las flores ocupan un 11%, con una extensión de 162 hectáreas, localizadas principalmente en Alicante (76% del total).

El valor en vivero de la producción de plantas ornamentales fue de 107,8 millones de euros en 2008 y alcanzó la cifra de venta de 38,1 millones de unidades. Las especies más demandadas fueron las plantas para macizos, los arbustos, las cactáceas y crasas, las aromáticas, las palmáceas y las plantas de interior con flores.

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**



Plantas para macizos



Arbustos



Cactáceas

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA



Plantas de interior con flores

El sector de flores y plantas de la Comunidad Valenciana se ha especializado en exportaciones de palmeras, baladre y adelfas, cuya demanda se ha multiplicado por cuatro en países de Oriente Medio, como es el caso de Emiratos Árabes.



Palmeras



Adelfas

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Tabla 2.13 Superficie por grupos de cultivos en Alicante (hectáreas)

PRODUCTOS	2007	2008	2009
CULTIVOS HERBACEOS			
Cereales	10.244	11.339	9.234
Hortalizas	10.203	10.411	9.625
Tubérculos	568	557	566
Cultivos industriales	575	477	903
Cultivos forrajeros	1.583	1.543	1.288
Leguminosas	472	348	462
Flores y plantas	768	557	556
CULTIVOS LEÑOSOS			
Cítricos (1)	35.444	33.648	33.111
Frutales no cítricos	37.807	37.149	35.838
Viñedo	22.502	22.132	21.625
Olivar	30.442	29.358	28.971
Otros cultivos leñosos	1.589	1.581	1.412
Viveros	701	786	786

Fuente: MARM y Consejería de Agricultura, Pesca y Alimentación

Vemos que la superficie destinada a flores y plantas en la provincia de Alicante ha disminuido en los últimos años en unas 200 hectáreas desde 2007 a 2009. La mayor parte de la superficie en Alicante se destina al cultivo de plantas ornamentales. Sin embargo, acaparan casi la totalidad de superficie destinada a flores.

Tabla 2.14 Superficie por grupos de cultivos en Castellón (hectáreas)

PRODUCTOS	2007	2008	2009
CULTIVOS HERBACEOS			
Cereales	4.928	5.785	5.168
Hortalizas	4.243	5.523	4.458
Tubérculos	672	716	632
Cultivos industriales	113	113	112
Cultivos forrajeros	640	321	541
Leguminosa	75	90	94
Flores y planta	84	84	83
CULTIVOS LEÑOSOS			
Cítricos (1)	39.505	40.133	39.981
Frutales no cítrico	43.929	43.861	43.775
Viñedo	1.341	1.343	1.343
Olivar	34.112	33.964	33.722
Otros cultivos leñoso	8.749	8.149	8.145
Viveros	500	500	500

Fuente: MARM y Consejería de Agricultura, Pesca y Alimentación

Podemos observar que la provincia de Castellón no tiene ningún peso relativo dentro del sector de flores y plantas de la Comunidad Valenciana, manteniendo tan solo 83 hectáreas en el año 2009 destinado a dichos cultivos.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Tabla 2.15 Superficie por grupos de cultivos en Valencia (hectáreas)

PRODUCTOS	2007	2008	2009
CULTIVOS HERBACEOS			
Cereales	26.891	28.494	26.871
Hortalizas	7.447	8.464	6.360
Tubérculos	1.427	1.444	1.026
Cultivos industriales	1.378	872	524
Cultivos forrajeros	1.317	1.013	551
Leguminosas	1.031	787	710
Flores y plantas	791	909	1.027
CULTIVOS LEÑOSOS			
Cítricos (1)	107.348	109.170	107.058
Frutales no cítricos	59.507	59.625	60.705
Viñedo	62.006	61.436	58.004
Olivar	34.064	31.686	31.603
Otros cultivos leñosos	11.438	11.372	11.349
Viveros	1.037	1.846	1.432

Fuente: MARM y Consejería de Agricultura, Pesca y Alimentación

La provincia de Valencia es la que mayor peso específico tiene dentro de la comunidad, siendo el mayor productor de planta ornamental y siendo el que más hectáreas destina respecto al total de la comunidad (61,64% de superficie del total de la Com. Valenciana). Además se puede observar como la superficie destinada en la provincia de Valencia ha ido en aumento durante los últimos años, llegando a ser en 2009 de 1.027 hectáreas.

Tabla 2.16 Superficies y producciones de flores y plantas ornamentales en la Comunidad Valenciana año 2010

CULTIVO	COMUNITAT VALENCIANA			
	SUPERFICIE REGADÍO (ha)			PRODUCCIÓN (miles de docenas)
	AIRE LIBRE	PROTEGIDO	TOTAL	
Claveles	0	18	18	2.642
Rosas	0	25	25	1.527
Otras flores	13	92	105	3.299
TOTAL FLORES	13	135	148	7.468
	0	0	0	(miles de unidades)
Plantas ornamentales	1.303	304	1.607	72.388
TOTAL	1.317	438	1.755	-

FUENTE: MARM y Consejería de Agricultura, Pesca y Alimentación

En la tabla anterior se puede observar la distribución que existe en la Comunidad Valenciana respecto a la producción de flores y plantas, podemos ver como la superficie al aire libre en el año 2010 era de 1.317 hectáreas siendo 1.303 de las mismas las destinadas a planta ornamental, por otra parte, la superficie destinada a la producción protegida (viveros, bajo malla, etc.) era

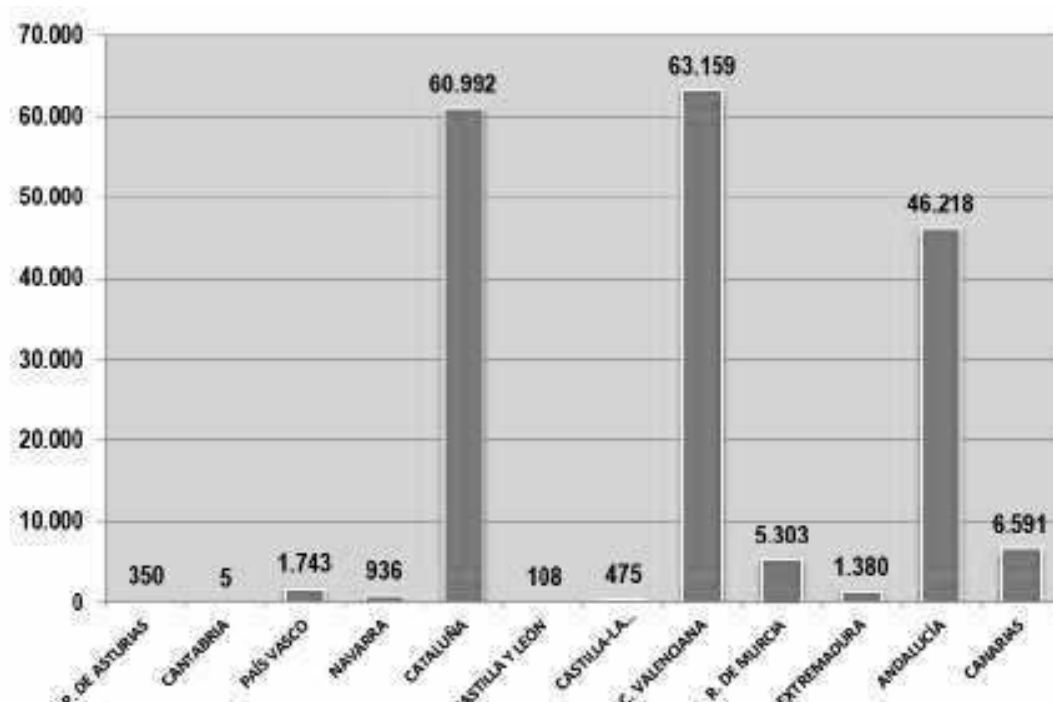
VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

de 438 hectáreas, también destinadas en una mayor proporción al cultivo de plantas ornamentales (304 hectáreas). Por otra parte en esta tabla también refleja la superficie y la producción obtenida en el año 2010, esta producción fue de 26,78 plantas por hectárea cultivada y 50,46 docenas de flores por hectárea de cultivo.

La Comunidad Valenciana concentra el mayor número de explotaciones entre 5 y 10 hectáreas, mientras que a nivel nacional, destaca una concentración en explotaciones de 2 y 5 hectáreas. La Comunidad Valenciana representa el 31,9% de las explotaciones de todo el territorio español.

La Comunidad Valenciana ocupa el tercer lugar entre las Comunidades Autónomas en cuanto a producción, por detrás de Andalucía y Cataluña, aunque como podemos observar en la tabla que se expone a continuación, la Comunidad Valenciana en el año 2009 ocupaba el primer lugar en producción de planta ornamental.

Gráfico 2.5 Principales regiones productoras de planta ornamental en España año 2009 (miles de unidades)



Fuente: Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente

Según datos del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente referidas al año 2009, la Comunidad Valenciana representa alrededor del 31,9% del total nacional en cuanto a superficie cultivada y el 33,6% en volumen de producción de plantas ornamentales.

Observamos, pues, que el peso de la actividad en nuestra comunidad con respecto al total nacional es muy elevado y sigue un ritmo de crecimiento

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

estable, debido en parte a la mejora de los métodos y las tecnologías para conseguir mayores producciones.

En conclusión, podemos afirmar que existen unas buenas perspectivas en el sector y concretamente en el mercado de plantas ornamentales, puesto que en los últimos años ha habido un crecimiento sostenido en la demanda de plantas vivas.

Analizando el sector de flores y plantas de la Comunidad Valenciana podemos extraer algunas conclusiones que exponemos a continuación.

Una vez que la Comunidad Valenciana supere la coyuntura económica desfavorable en la que estamos inmersos, se espera una evolución favorable del mercado de la planta ornamental, debido a la incapacidad del mercado español de abastecer a toda la demanda interna sin importaciones externas.

Mantener la inversión en investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías para aumentar la producción y abaratar costes y aumentar la oferta de nuevas variedades ya que estas prácticas son claves para el fortalecimiento y competitividad de la actividad.

El aumento de zonas urbanizables constituye una importante debilidad del sector en la Comunidad Valenciana, ya que éste es uno de los motivos que encarecen y dificultan la localización de terrenos destinados a la producción de flores y plantas ornamentales.

Otra de las características de nuestra comunidad es el clima mediterráneo, ya que resulta muy propicio para el cultivo de la mayoría de especies, sobre todo de arbolado y de plantas de exterior.

2.4.2. COMERCIO EXTERIOR

Las exportaciones de plantas y flores de la Comunidad Valenciana en 2010 sumaron un valor de 62 millones de euros, con un crecimiento del 12% respecto a 2009. Las importaciones por el contrario tan solo llegaron a los 20 millones de euros, por lo que la balanza comercial del sector en la Comunidad Valenciana es positiva, con un saldo de 42 millones de euros, tal y como se puede apreciar en la siguiente tabla.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Tabla 2.17 Balanza comercial de plantas vivas y floricultura año 2010 (millones de euros)

CCAA	EXPORT	IMPORT	SALDO	COBERTURA %
COMUNITAT VALENCIANA	62	20	42	314
ESPAÑA	215	171	44	125
% CV/ESPAÑA	29	12		

Fuente: ADUANAS – DATACOMEX (Ministerio de Economía y Competitividad)

La Comunidad Valenciana es la primera región exportadora de flores y plantas ornamentales suponiendo un 29% del valor total de la exportación española del sector. Andalucía y Cataluña son las comunidades que se sitúan por detrás, en cuanto a nivel exportador se refiere.

Tabla 2.18 Exportación de plantas vivas y floricultura por CC.AA. año 2010 (millones de euros)

CCAA	EXPORT	% S/ T	% VARIAC. EXPORT
COMUNITAT VALENCIANA	62	29	12
ANDALUCÍA	51	24	-5
CATALUÑA	44	20	8
CASTILLA Y LEÓN	20	10	-6
GALICIA	13	6	78
CANARIAS	9	4	-11
MURCIA	7	3	3
NAVARRA	3	2	120
MADRID	2	1	-11
ARAGÓN	0	0	15
SIN DETERMINAR	0	0	195
EXTREMADURA	0	0	462
RIOJA	0	0	37
BALEARES	0	0	14
SUBTOTAL	214	100	
TOTAL	214,60	100	12,06

Fuente: Aduanas – Datacomex

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Los productos más exportados, como se puede comprobar en la siguiente tabla, son principalmente otro tipo de árboles y matas de tallo leñoso, productos que suponen un 86,80% de las exportaciones valencianas. En menor medida se sitúan los árboles, arbustos y matas, con un 9,18% de las exportaciones de la Comunidad Valenciana y en una proporción menor se encuentran esquejes e injertos, rosales, flores y capullos, bulbos cebollas y tubérculos, follaje, ramas, ramas y otros. El mayor incremento respecto al año anterior se mantuvo en los demás árboles y matas de tallo leñoso con un incremento del 17,55% respecto al año 2009, lo que tratándose de la partida con más peso en exportaciones de la Comunidad Valenciana, supone un incremento importante respecto al año anterior.

Tabla 2.19 Exportación de plantas vivas y floricultura por productos en la Comunidad Valenciana año 2010 (millones de euros)

PRODUCTO	EXPORT	% S/T	% VARIAC. EXPORT
0602 Las demás plantas vivas (inc. raíces y esquejes)	60,81	97,51	14,34
060290 - Los demás (árboles y matas de tallo leñoso)	54,13	86,80	17,55
060220 - Árboles, arbustos y matas,	5,72	9,18	-5,63
060210 - Esquejes sin enraizar e injertos	0,75	1,20	-9,49
060240 - Rosales, incluso injertados:	0,21	0,33	-15,84
0603 Flores y capullos, cortados	0,66	1,05	-25,30
0601 Bulbos, cebollas, tubérculos,	0,50	0,81	6,38
0604 Follaje, hojas, ramas y demás	0,39	0,63	-64,71
TOTAL	62,36	100,00	12,06

Fuente: Aduanas – Datacomex

Respecto a los países a los que exportamos, Francia es el principal destino de las exportaciones de plantas vivas y productos de la floricultura valenciana (con un 32% del total). Le siguen en importancia Alemania y Países Bajos. Estos tres clientes concentran un 69% del valor exportado.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Tabla 2.20 Destinos de las exportaciones de plantas vivas y floricultura en la Comunidad Valenciana año 2010 (millones de euros)

PAÍS	EXPORT	% S/T	% VARIAC. EXPORT*
FRANCIA	20,05	32,15	3,23
ALEMANIA	13,94	22,35	45,27
PAÍSES BAJOS	9,14	14,66	0,86
ITALIA	5,98	9,59	20,17
PORTUGAL	3,48	5,58	15,77
BÉLGICA	2,98	4,78	-3,15
SUIZA	1,66	2,66	25,68
REINO UNIDO	1,49	2,39	17,54
EMIRATOS ARABES U.	0,82	1,31	79,62
ARGELIA	0,45	0,72	1.107,85
MARRUECOS	0,39	0,63	514,98
AUSTRIA	0,31	0,50	-44,26
CROACIA	0,21	0,33	-30,18
QATAR	0,17	0,28	23,56
SUBTOTAL	61,07	97,93	
TOTAL	62,36	100,00	12,06

Fuente: Aduanas – Datacomex

Por otro lado, los Países Bajos son los principales proveedores de plantas (con un 65% del valor importado). Teniendo un valor testimonial otros países como Colombia, Estados Unidos, Italia o Alemania.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Tabla 2.21 Origen de las importaciones de plantas vivas y floricultura en la Comunidad Valenciana año 2010 (millones de euros)

PAÍS	IMPORT	% S/T	% VARIAC. IMPORT*
PAÍSES BAJOS	13	65	5
COLOMBIA	3	16	28
ESTADOS UNIDOS	1	4	-16
ITALIA	1	4	16
ALEMANIA	1	3	26
ECUADOR	0	2	-26
FRANCIA	0	2	-37
CHINA	0	1	116
INDIA	0	1	120
MÉXICO	0	1	32
SUBTOTAL	19	96	
TOTAL	20	100	4

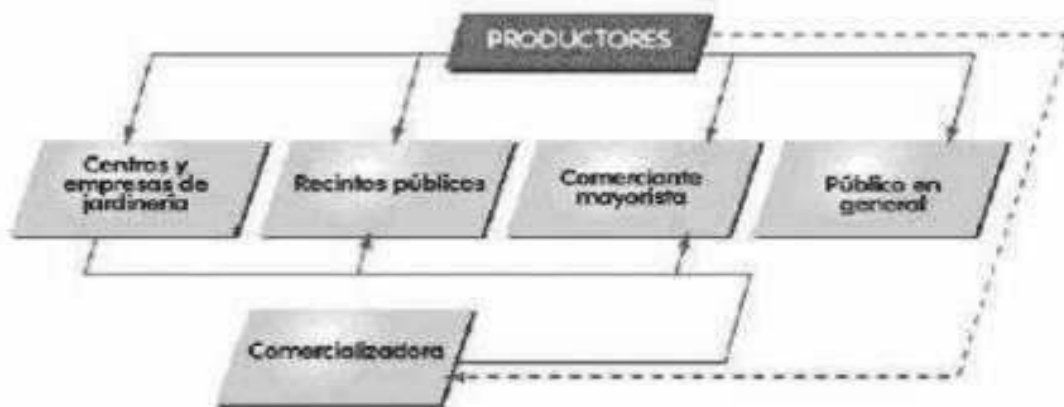
Fuente: Aduanas – Datacomex

2.4.3. DISTRIBUCIÓN

Los distintos canales de comercialización y distribución del sector de las flores y plantas ornamentales son los que podemos observar en el siguiente gráfico.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Figura 2.1 Proceso de comercialización y distribución del sector de flores y plantas ornamentales



Fuente: Consejería de Empresa, Universidad y Ciencia de la Generalidad Valenciana

En dicho proceso de distribución, son frecuentes los intercambios comerciales entre los propios productores, bien sea para aumentar la línea de productos que se pretende ofertar, bien sea para completar un determinado pedido por no tener suficiente producción propia. Incluso se compran plantas no acabadas para continuar su proceso de crecimiento antes de su puesta a la venta.

Los centros de jardinería, más conocidos por la denominación inglesa "garden center", son empresas especializadas en el diseño y mantenimiento de jardines, además de la venta y suministro de plantas y herramientas accesorias de jardinería. Las empresas de servicios de jardinería se dedican a diseñar y ejecutar obras de ajardinamiento y llevar a cabo el mantenimiento o conservación de zonas verdes.

Este tipo de empresas podemos equipararlas a los minoristas, al igual que pudieran ser las floristerías. En estos casos, la gestión comercial se realiza directamente desde la propia empresa.

Las instituciones públicas mantienen conciertos con empresas privadas para el mantenimiento de los recintos públicos (parques y jardines públicos). También se pueden incluir dentro de este grupo las concesionarias de autopistas y autovías, que compran estos productos para ornamentación de los laterales y medianas de sus construcciones.

Los mayoristas canalizan la demanda hacia los minoristas y el público en general. Una de sus características es la compra a gran escala, lo que les suele reportar una rebaja en el precio de las compras.

Por último, se encuentra el público en general. La mayoría de las empresas mantienen abierta una tienda para la venta al por menor de sus productos e, incluso, de otros productos no cultivados por ellos, pero complementarios a su oferta.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

2.5. LEGISLACIÓN Y TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN

A continuación vamos a exponer la normativa del sector de flores y plantas, ya que el funcionamiento comercial del mismo, depende, en buena medida, de las normas reguladoras existentes, las cuales resumimos a continuación:

El Reglamento Comunitario que regula, de manera general, el mercado de los productos de plantas vivas y productos de la floricultura, corresponde nº 1234/2007 aprobado el 22 de octubre de 2007, el cuál podemos ver en el anexo número 3. Con este reglamento se pretende establecer unas medidas que favorezcan la comercialización racional de la producción y, de igual forma, se asegure la estabilidad del mercado en el conjunto de la Unión Europea.

El régimen de las plantas vivas y productos de la floricultura abarca todos los productos incluidos en el capítulo 6 de dicho Reglamento nº 1234/2007. La Comisión supervisa los flujos de producción, el mercado y el comercio en el sector.

En esta directiva se recogen tres consideraciones importantes, que dan pie al conjunto de artículos que la componen y que se refieren a:

- Medidas comunes de calidad a implantar en los mercados comunitarios, con objeto de eliminar del mercado los productos de calidad insuficiente y facilitar las relaciones comerciales basándose en una competencia leal y contribuyendo, de este modo, a mejorar la rentabilidad de la producción.
- Dado que las exportaciones a Terceros Países presenta un interés económico para la Comunidad Europea, es conveniente prever precios mínimos de exportación para los productos considerados.
- Por último, dado que la Organización Común de Mercados (OCM) justifica la aplicación del arancel aduanero común, se establece la necesidad de proceder rápidamente a la coordinación y unificación de los regímenes de importación aplicados con respecto a los terceros países.

Ante estas consideraciones y ante los objetivos detallados anteriormente el Reglamento CEE 1234/2007 prevé medidas encaminadas a mejorar la calidad y a desarrollar la utilización de estos productos, promover una mejora de la organización de la producción y comercialización y facilitar la constatación de la evolución de los precios de mercado.

La Organización Común de Mercados son acuerdos específicos que regulan la producción y el comercio de productos agrarios de todos los Estados miembro de la Unión Europea. Desde la adopción de la política agrícola común, dichas organizaciones han ido gradualmente sustituyendo a las organizaciones nacionales de mercado en aquellos sectores en que se ha estimado necesario.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

La OCM está fundamentalmente orientada a cumplir los objetivos de la política agrícola común, en particular, a estabilizar los mercados, garantizar a los agricultores un nivel de vida equitativo e incrementar la productividad de la agricultura.

A nivel nacional, y en consonancia con los contenidos de la OCM, se dicta la ORDEN PRE/3026/2003, de 30 de octubre en materia de normas de control de la calidad de estos productos (calibrado, presentación, marcado, transporte, carga, descarga, estiba y desestiba) para el comercio exterior de flor cortada.

En cuanto a la normativa comunitaria en materia de comercio exterior de estos productos cabe mencionar las siguientes:

Reglamento CEE 1767/68, de 6 de noviembre de 1968, modificado por el Reglamento CEE 468/74, de 26 de febrero de 1974, que fija, en base a lo establecido en la OCM, un sistema de precios mínimos a la exportación de bulbos, cebollas y tubérculos de flores. Esta normativa persigue el mantenimiento de un nivel estable en los precios de la exportación evitando cualquier perturbación en el mercado mundial.

Reglamento CEE 3290/94 de 22 de diciembre de 1994, que fija medidas de salvaguardia ante terceros países. Esta normativa permite poner en marcha, en función de la situación real o previsible de los mercados comunitarios o internacionales, y cuando exista un riesgo de perturbaciones graves para las rentas de los floricultores comunitarios, medidas tales como el cese de expedición de certificados de importación, la no admisión de nuevas demandas y/o desestimación total o parcial de las demandas en curso de productos sometidos al régimen de certificados y la suspensión total o parcial de las importaciones a productos no acogidos a este régimen.

En cuanto al régimen comunitario de las plantas vivas y productos de la floricultura en el marco del Reglamento único de OCM, la Comisión está facultada para:

- Ayudar a ajustar la oferta a fin de reflejar las necesidades del mercado mediante la adopción de medidas encaminadas a:
 - mejorar la calidad.
 - organizar mejor la producción, transformación y comercialización.
 - facilitar el seguimiento de las tendencias de precios de mercado.
 - ayudar a establecer previsiones a corto y a largo plazo sobre la base de los medios de producción.
- Fijar anualmente (antes de la temporada de comercialización) uno o varios precios mínimos de exportación a terceros países de los bulbos, tubérculos, raíces tuberosas, garras y rizomas, en reposo vegetativo. En este caso, tales productos sólo se pueden exportar a un precio igual o superior al precio mínimo fijo.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

La Unión Europea eliminó la norma de comercialización de las plantas vivas con el fin de impulsar el comercio, reducir la burocracia para los agricultores y administradores y que las normas sean más transparentes y fáciles de entender.

Con este fin, los Reglamentos de la OCM derogados, fueron:

- Reglamento CEE nº 315/68 de 12 de marzo de 1968, en el que se establecían normas de calidad para los bulbos, las cebollas y los tubérculos de flores
- Reglamento CEE nº 316/68 de 12 de marzo de 1968, en el que se establecían normas de calidad para las flores cortadas frescas y los follajes frescos.
- Reglamento CEE nº 234/68 de 27 de febrero de 1968, en el que se establecía la organización común de mercado en el sector de las plantas vivas y de los productos de la floricultura.

Por otra parte, la entrada de flores en la Unión Europea desde terceros países constituye una importante amenaza para las exportaciones españolas, Marruecos, Méjico, Israel, Kenia y Colombia, entre otros, producen a unos costos con los que España no puede competir.

Los aranceles aplicados a las flores y plantas ornamentales en la Unión Europea dependerán del país de origen de la importación así como del producto. Las importaciones realizadas por la Unión Europea proveniente de países en desarrollo, siempre que el producto cumpla con las reglas de origen, podrán ser beneficiadas con las ayudas SGP y SGP+, que suponen una concesión de ventajas arancelarias preferenciales a determinados países de manera unilateral y sin reciprocidad.

Esta ausencia de medidas específicas contra la entrada de flores de terceros países, unido a las concesiones arancelarias otorgadas por la UE a los países de África, Caribe y el Pacífico a través del convenio de Lomé, el acuerdo con los países del Pacto Andino, y los acuerdos bilaterales con Israel, Turquía y Marruecos, ha propiciado que, en la actualidad, un gran porcentaje de la flor importada por la Unión Europea no pague derechos de aduana.

Además, la regulación en España se limita al Real Decreto 233/2002, por el que se regula el reconocimiento de las agrupaciones de productores agrarios de plantas vivas y productos de la floricultura, donde se establecen medidas de apoyo a su constitución y funcionamiento, este Real Decreto es claramente insuficiente para la organización del sector al no proporcionar ningún tipo de instrumento financiero similar a los existentes en otros sectores, de forma que permita mejorar las estructuras de producción y comercialización, gestionar la oferta y defender la rentabilidad de la producción en el mercado.

El criterio de reconocimiento de estas organizaciones aplicados hasta el año 2002 por el Ministerio de Agricultura y fundamentalmente la ausencia de un instrumento financiero similar al existente en otros sectores ha imposibilitado el

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

desarrollo de este sector, generando desventajas en el acceso a ayudas en relación a los productores de otros estados miembros, como lo refleja el hecho de que actualmente la participación de las agrupaciones de productores en la producción del sector en nuestro país (únicamente se han constituido cinco desde la entrada en vigor del reglamento. 1360/78) es anecdótica, causando un grave perjuicio económico y social al sector productor.

En definitiva, la inexistencia de una política específica de reconocimiento y de financiación de estas agrupaciones, adaptada a las necesidades del sector español demuestra una falta de sensibilidad a la problemática de este sector y un trato discriminatorio en comparación con otros sectores. Todo ello a pesar de su importancia social y económica en muchas Comunidades Autónomas, como es el caso de Andalucía, Cataluña, Comunidad Valenciana e Islas Canarias, que han comunicado expresamente su interés en promover una modificación de la normativa en vigor incorporando un instrumento financiero que pueda ser cofinanciado por ambas Administraciones.

2.5.1. TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN

En la tabla que mostramos a continuación vemos todos los parámetros a tener en cuenta para constituir nuestro negocio de una forma u otra, según las características del mismo o nuestras preferencias.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Tabla 2.22 Métodos de constitución de la actividad y sus características

	EMPRESARIO INDIVIDUAL	SOCIEDAD LIMITADA	SOCIEDAD ANÓNIMA	SLNE
PERSONALIDAD JURÍDICA	La del titular del negocio.	Propia.	Propia.	Propia
APORTACIONES SOCIALES	Capital y Trabajo por el titular.	Capital (mínimo 3.000 €)	Capital (mínimo 60.000 €)	Capital mínimo 3.012 € y Capital máximo de 120.202 €.
DESEMBOLSO FUNCIONAL	Ilimitado.	Total capital aportado.	Mínimo 25% del capital.	Total capital aportado.
NÚMERO DE SOCIOS	El empresario titular.	Mínimo 1.	Mínimo 1.	Máximo 5 (solo personas físicas)
DERECHOS DE LOS SOCIOS	Control exclusivo del negocio por el titular.	Participación, en proporción a su aportación, en la gestión de la sociedad y en las pérdidas o ganancias.	Participan en pérdidas y ganancias en proporción al capital aportado.	Participación, en proporción a su aportación, en la gestión de la sociedad y en las pérdidas o ganancias.
TOMA DE ACUERDOS SOCIALES	Por el titular.	Por mayoría.	Por mayoría.	Por mayoría.
RESPONSABILIDAD FRENTE A TERCEROS	Personal del titular del negocio.	Limitada a las aportaciones sociales.	Limitada al patrimonio social.	Limitada a las aportaciones sociales.
RÉGIMEN DE AFILIACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL	Régimen especial correspondiente. (Autónomos)	Régimen general o Régimen de Autónomos.	Régimen general o Régimen de Autónomos.	Régimen general o Régimen de Autónomos

Fuente: Elaboración propia

2.5.2. LICENCIAS MUNICIPALES

Tabla 2.23 Licencias municipales a solicitar a la hora de iniciar la actividad

TRÁMITE	DESCRIPCIÓN
Licencia Municipal de Obras	Necesaria para la realización de cualquier tipo de obras en locales, edificios, etc. dentro de un municipio.
Licencia Municipal de Apertura	Necesaria para los empresarios que vayan a iniciar cualquier actividad.

Fuente: Elaboración propia

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

2.5.3. LICENCIAS FISCALES

Tabla 2.24 Licencias fiscales a solicitar a la hora de iniciar la actividad

<u>TRÁMITE</u>	<u>DESCRIPCIÓN</u>
Alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas	Tributo directo de carácter real cuyo hecho imponible está constituido por el ejercicio en territorio nacional de actividades empresariales, profesionales o artísticas, se ejerzan o no en local determinado y se encuentren o no especificadas en las Tarifas del Impuesto
Alta en el Censo	Declaración censal de comienzo, modificación o cese de actividad que han de presentar a efectos fiscales los empresarios individuales, los profesionales y las sociedades

Fuente: Elaboración propia

2.5.4. TRÁMITES LABORALES

Tabla 2.25 Trámites con la Seguridad Social a solicitar a la hora de iniciar la actividad

<u>TRÁMITE</u>	<u>DESCRIPCIÓN</u>
Inscripción de la empresa en la Seguridad Social	Obligatoria para todo empresario que vaya a efectuar contrataciones, como paso previo al inicio de sus actividades
Alta en el Régimen especial de Autónomos de la Seguridad Social	Se realizará en los 30 días naturales siguientes al alta en el IAE.
Alta en el Régimen general de la Seguridad Social	Es el régimen general para trabajadores por cuenta ajena. La afiliación y el alta serán previas al comienzo de la relación laboral
Comunicación de alta en la Seguridad Social	Comunicación de alta de los trabajadores
Comunicación de apertura del centro de trabajo	Para empresas que inicien la apertura del centro del trabajo o reanuden su actividad

Fuente: Elaboración propia

Además todos los trámites que deberemos seguir si quisiéramos constituir una sociedad y su puesta en funcionamiento son los siguientes:

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

**Tabla 2.26 Otros trámites a solicitar a la hora de iniciar la actividad en caso de
constituirse como sociedad**

<u>TRÁMITE</u>	<u>DESCRIPCIÓN</u>
Certificación negativa del nombre	En caso de crear una sociedad, consiste en la obtención de un certificado, se solicita en el Registro Mercantil Central, de forma que nos acrediten que no existe otra sociedad con el mismo nombre
Otorgar la escritura pública y protocolizar los Estatutos sociales	Firma de la escritura de constitución de la empresa en la Notaría por los socios de la misma
Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados	Tributo que grava las transmisiones patrimoniales onerosas, las operaciones societarias y los actos jurídicos documentados
Solicitud del Código de Identificación Fiscal	Identificación de la empresa en hacienda (AEAT)
Inscripción en el Registro mercantil	Después de cumplir los trámites de la escritura pública de constitución. Se debe inscribir la sociedad en el Registro Mercantil, a partir de dicho momento la Sociedad adquiere capacidad jurídica plena.

Fuente: Elaboración propia

Capítulo 3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. ANÁLISIS DAFO

DAFO es el acrónimo de Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades. Estos encabezados de la matriz nos proveen de una buena base de referencia para conocer la estrategia, posición de una empresa, propuesta de negocios o idea que debemos desarrollar. En nuestro caso, una floristería.

Este tipo de análisis da la posibilidad, junto con el análisis del entorno, de identificar las oportunidades que podría aprovechar la empresa, así como las amenazas que tendrá que enfrentar. Con el análisis interno, podemos identificar las fortalezas en las que podrá apoyarse, para aprovechar las oportunidades y neutralizar el impacto negativo de las amenazas, así como las debilidades que deberá superar para lograr mejores resultados.

El propósito esencial del análisis DAFO es la generación de estrategias que permitan a la organización, implementar sus acciones con las posibles oportunidades que puede aprovechar en su entorno, así como prepararse para enfrentar los peligros y amenazas, apoyándose en sus fortalezas y reduciendo el impacto negativo que pueden tener sus debilidades.

3.1.1. ANÁLISIS EXTERNO

El análisis externo se centra en identificar las oportunidades que la empresa podría aprovechar y las amenazas a las que habrá de enfrentarse. Esta parte del análisis, recibe el nombre de “análisis externo”, porque ni las amenazas, ni las oportunidades dependen de la propia organización, sino que forman parte del entorno empresarial.

3.1.1.1. Oportunidades

- Zonas en auge económico en la ciudad de Valencia.
- Cierre de negocios dentro del sector.
- Emergencia de Valencia en turismo y acontecimientos destacados a nivel mundial (Formula 1, Copa América, visita del Papa en el encuentro de las familias, etc.).
- Envejecimiento de la población.

3.1.1.2. Amenazas

- Entrada en el mercado de tiendas de “todo a euro” y mercados de barrio.
- Recesión económica del país.
- Estacionalidad del sector.
- Horario comercial más extenso de establecimientos de grandes dimensiones.
- Climatología.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

- Periodos vacacionales.
- Poca disponibilidad para el mantenimiento de plantas, debido al frenético nivel de vida que se viene desarrollando en las ciudades.

3.1.2. ANÁLISIS INTERNO

Los elementos internos que se deben analizar, corresponden a las debilidades y fortalezas que tiene la organización.

3.1.2.1. Fortalezas

- Trato personalizado según las necesidades de cada cliente, teniendo un especial interés en que el cliente se sienta cómodo y confíe en nosotros.
- Soluciones aplicadas a los requerimientos de nuestros clientes, proporcionando un servicio rápido y adaptado, así como un asesoramiento en todo tipo de servicios (mantenimiento de flores y plantas, así como decoraciones florales).
- Ofrecer a nuestros consumidores productos novedosos y técnicas de última generación, de forma que a la hora de acudir a nuestro establecimiento, se sorprendan y encuentren cosas nuevas que todavía no han visto en otros comercios.
- Ofertas de fin de temporada, de modo que haya una continua renovación en el stock.
- Competitividad calidad / precio.

3.1.2.2. Debilidades

- Dependencia del servicio de transporte a la hora de servir pedidos a domicilio.
- Falta de personal en determinadas fechas donde existe mayor carga de trabajo.
- Escasez de publicidad, así como falta de publicación en medios de captación de clientes (Internet).
- Escaso conocimiento del personal en idiomas.

A continuación vamos a destacar cuál es la matriz DAFO de la empresa para a partir de la base de esta matriz, poder desarrollar estrategias que nos sirvan para que la apertura de la nueva floristería sea más exitosa.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Tabla 3.1 Matriz DAFO

	Nivel Interno	Nivel Externo
Aspectos Negativos	<p align="center">Debilidades</p> <p>Dependencia del servicio de transporte</p> <p>Falta de personal en fechas señaladas</p> <p>Escasez de publicidad, así como falta de publicación en medios de captación de clientes (Internet)</p> <p>Escaso conocimiento del personal en idiomas</p>	<p align="center">Amenazas</p> <p>Entrada de nuevos competidores</p> <p>Recesión económica del país</p> <p>Estacionalidad del sector</p> <p>Mayor horario comercial de grandes establecimientos</p> <p>Climatología</p> <p>Periodos vacacionales</p> <p>Ausencia de tiempo libre de los clientes</p>
Aspectos Positivos	<p align="center">Fortalezas</p> <p>Trato personalizado</p> <p>Soluciones aplicadas a los requerimientos de nuestros clientes</p> <p>Productos novedosos y técnicas de última generación</p> <p>Ofertas de fin de temporada</p> <p>Competitividad calidad / precio</p>	<p align="center">Oportunidades</p> <p>Zonas en auge</p> <p>Cierre de negocios del sector</p> <p>Eventos internacionales</p> <p>Envejecimiento de la población</p>

Fuente: Elaboración propia

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

3.1.3. GENERACIÓN DE ESTRATEGIAS CON LA MATRIZ DAFO

Figura 3.1 Matriz DAFO para generar estrategias

MATRIZ DAFO (FODA)-GENERACION DE ESTRATEGIAS		
	ANALISIS DEL ENTORNO	
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	1- 2- 3-	1- 2- 3-
ANALISIS INTERNO		
FORTALEZAS 1- 2- 3-	ESTRATEGIAS OFENSIVAS (MAXI-MAXI)	ESTRATEGIAS DEFENSIVAS (MAXI-MINI)
DEBILIDADES 1- 2- 3-	ESTRATEGIAS ADAPTATIVAS (MINI-MAXI)	ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA (MINI-MINI)

Fuente: www.degerencia.com

El propósito de la Matriz DAFO, nos sirve para analizar la situación de nuestra organización y planificar estrategias, tácticas y acciones para el logro eficaz y eficiente de los objetivos de la organización.

Las estrategias que podemos llevar a cabo para potenciar las fortalezas y oportunidades y minimizar lo máximo posible las debilidades y las amenazas, son las que siguen a continuación:

3.1.3.1. Estrategias ofensivas:

- Debido al cierre de otros comercios del sector, debemos de atraer a estos consumidores a nuestro establecimiento para poder demostrarle a los clientes el buen trato, además, de la calidad que somos capaces de ofrecerles. Para ello, ante la implantación de una nueva floristería debemos de llamar la atención de estos clientes, esto se puede llevar a cabo con ofertas de apertura, así como detalles a la hora de adquirir nuestros productos.
- Como finalmente nuestro negocio va a estar en una zona en auge de Valencia como es la zona de la avenida Alfahuir (como veremos posteriormente en la localización de la empresa), tenemos la suerte de que dicha ubicación es una de las zonas de Valencia donde se están estableciendo personas con un nivel adquisitivo mayor. Debido a los acontecimientos celebrados en Valencia y el posterior crecimiento de la ciudad, debemos hacer especial hincapié en el nuevo establecimiento para tener productos y servicios que sean de última generación, para

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

que este tipo de clientes se sientan sorprendidos y de este modo poder ofrecerles una gama mayor de servicios.

- Debido a que la población española viene soportando un envejecimiento paulatino, tal y como podemos ver en las pirámides poblacionales analizadas en el análisis PEST, lo que supone un aumento en el número de fallecimientos, el cuál podremos aprovechar estableciendo acuerdos con tanatorios. Así como ofreciendo un servicio de mantenimiento de flores en el cementerio para días señalados, sin necesidad de que los familiares se tengan que desplazar a la floristería.

3.1.3.2. Estrategias defensivas:

- Una de las estrategias que se van a realizar teniendo en cuenta la entrada de tiendas de “todo a euro” y pequeños mercados de barrio, es mantener la calidad que vamos a ofrecer en nuestro negocio pero, al mismo tiempo, tener políticas que capten a todo tipo de clientes, tanto los tradicionales como los que se guían por los precios. Por lo que vamos a ofrecer los productos que tenemos pero sin ningún tipo de elaboración ni manipulación por nuestra parte, de esta forma no añadimos valor al producto final y tampoco lo encarecemos.

De esta forma, podemos atraer a los consumidores que tan solo están pendientes del precio, además de continuar con nuestros servicios habituales.

De todos modos, nuestra prioridad siempre será ofrecer productos y servicios con valor añadido y siempre intentaremos que cualquier cliente se decante por estos.

- Para sufrir en menor medida los efectos de la recesión económica que estamos sufriendo, debemos de buscar una localización adecuada, de forma que el nivel adquisitivo del entorno de nuestro negocio sea lo más elevado posible, para que de este modo, el efecto que tenga esta crisis económica sobre la población que nos rodea, sea lo más reducido posible. Esto lo haremos gracias a un análisis de la localización final donde se situará el local comercial.

Además, también disponemos de ofertas de temporada, de forma que sirva de incentivo a la hora de consumir todo tipo de productos y servicios y a nosotros nos sirve para liquidar flor de temporada así como para renovar los productos que tenemos en nuestro local.

- Ante la climatología y su efecto en las flores de temporada no podemos adoptar ninguna estrategia ya que es un factor en el cuál no podemos influir. Lo que si que podemos hacer para tener el mayor tiempo posible

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

cualquier tipo de flor de temporada, es aguantar la flor en nuestra cámara frigorífica para alargar el tiempo en que podemos abastecer a nuestros clientes de dicha flor.

De este modo si nuestros competidores no disponen de este tipo de cámaras para conservar la flor, tenemos una ventaja competitiva respecto a ellos, ya que cuando los clientes requieran algún tipo de flor de temporada y estemos acabando o recién acabada la temporada de dicha flor, nosotros podremos seguir abasteciendo a estos clientes. Un ejemplo muy claro de flor de temporada al que nos estamos refiriendo, son las violetas.

- Ante la estacionalidad que existe también podemos influir, de forma que este efecto se de con menor gravedad en nuestro comercio. Una forma de paliar los efectos de este hecho es ofrecer ofertas en estas épocas donde la carga de trabajo es menor, de forma que los contrastes entre épocas de trabajo y las épocas de trabajo reducido sea más equilibrado.

3.1.3.3. Estrategias de supervivencia:

- En la siguiente estrategia vamos a intentar llevar a cabo que los servicios que ofrecemos estén más distribuidos a lo largo del año, de forma que no tengamos periodos de ineficiencia de nuestro personal y otros periodos de exceso de trabajo, para ello, podemos ofrecer servicios para el periodo en que menos demanda tenemos. Esto suele darse en periodos vacacionales, sobre todo a finales de julio y todo el mes de agosto, donde las personas están pensando en las vacaciones en las que habitualmente se gasta más dinero que en otras temporadas, además, muchas de ellas abandonan la ciudad para pasar la época estival en apartamentos y chalets fuera de la misma.

Ante la falta de disponibilidad de tiempo que tenemos debido al nivel de vida que llevamos, podemos ofrecer un servicio de cuidado de plantas, tanto para aquellos que no tengan tiempo en una época determinada, como para aquellos que se van de vacaciones y no pueden cuidarlas. De este modo, podremos paliar el bajón que suponen los periodos de vacaciones.

Otra medida que podemos adoptar para los periodos de exceso de trabajo es adelantar todo lo posible productos y servicios que se vayan a requerir con posterioridad, para así tener estos productos antes de que se vaya a producir la demanda. Así, conseguiremos no tener subidas y bajadas tan pronunciadas de trabajo. Un ejemplo muy claro en este sentido puede ser en la época de todos los santos, que se trabaja con flor seca y por lo tanto incluso si no se vende cualquier trabajo que se ha producido con anterioridad, no se perdería. Esto se puede extrapolar a la flor natural, haciendo previsiones de ventas en días de exceso de

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

trabajo, como pueda ser en San Valentín, San José, día de la madre, etc.

3.1.3.4. Estrategias adaptativas:

- Ante las oportunidades que nos ofrece la ciudad de Valencia, respecto a turistas de un nivel adquisitivo elevado, deberíamos de poder comunicarnos con ellos, de forma que estos turistas se sientan más cómodos y puedan ser atendidos de una forma más personalizada. Para ello, debemos mejorar en este aspecto y esto lo podemos llevar a cabo realizando algún cursillo de nivel básico de idiomas como puedan ser inglés, francés o alemán. Además, también podemos tener preparadas frases establecidas de dichos idiomas.
- Otra de las opciones que tenemos a la hora de no depender de los transportistas es atraer a otros transportistas de los negocios que han cerrado en las últimas fechas, de forma que tengamos más opciones a la hora de poder ofrecer el servicio de transporte a domicilio a nuestros clientes. De este modo, en caso de que alguno de los transportistas no esté disponible, podamos ofrecer el servicio de todos modos. Además, cada transportista tiene distintos costes, sobre todo en lo que se refiere a desplazamientos fuera de la ciudad, por lo que si tenemos más opciones de transporte, también podremos reducir costes ya que elegiremos la opción más económica.
- Como vamos a tratar de establecernos en una zona que esté en auge en la ciudad de Valencia, la mayoría de personas que están establecidas en estas zonas son personas con un nivel adquisitivo mayor, por lo que el porcentaje de viviendas con Internet va a ser elevado, por esto, debemos de tener una cierta influencia en este elemento de marketing.

Para ello, podemos buscar páginas de Internet dedicadas exclusivamente a productos de floristería, así como tener una página web donde poder ofrecer nuestros productos y servicios. Además, podemos adoptar otras medidas para captar clientes como pueda ser mediante la herramienta de Google Adwords.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

3.2. ANÁLISIS DEL MACROENTORNO: PEST

El análisis PEST es una ayuda a la hora de conocer con exactitud las características del entorno del mercado y es de gran utilidad para comprender la situación de crecimiento o declive en un mercado. En consecuencia, las medidas que se deben llevar a cabo una vez se conoce cuál es el entorno que puede afectar a nuestro negocio, así como la posición, potencial y dirección del mismo. Es una herramienta para la ayuda a la hora de tomar las decisiones que más pueden beneficiar a nuestra empresa.

A la hora de llevar a cabo la formulación de la estrategia, existen otros factores los cuales no podemos controlar ya que son externos (ajenos a nuestro ámbito) y que tienen una influencia muy importante, tal es esta influencia que dependiendo de las condiciones y las restricciones del entorno que nos afecta, deberemos de tomar unas decisiones u otras.

Para conseguir que las medidas adoptadas en la floristería sean correctas, nos tenemos que hacer las siguientes preguntas, ¿cuáles son los factores del entorno que afectan hoy a la organización?, ¿cuál es la importancia de éstos ahora y qué importancia tendrán en el futuro?

El análisis PEST está compuesto por cuatro diferentes tipos de análisis por separado: factores Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos. Estos factores influyen en todas las empresas, independientemente del sector.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Tabla 3.2 Tipos de factores análisis PEST

Factores políticos:

- Legislación laboral
- Legislación fiscal
- Legislación medioambiental
- Creación de empresas
- Trámites
- Burocracia
- Leyes de protección del medioambiente
- Política impositiva
- Regulación del empleo
- Promoción de la actividad empresarial
- Grado de estabilidad gubernamental
- Análisis del régimen político del país

Factores económicos:

- Ciclo económico
- Evolución del PIB
- Tipos de interés
- Oferta monetaria
- Evolución de los precios
- Tasa de desempleo
- Ingresos disponibles
- Disponibilidad de recursos
- Distribución de los recursos
- Nivel de desarrollo
- Situación económica local
- Distribución de la renta
- Poder adquisitivo de la población

Factores socio-culturales:

- Evolución demográfica
- Movilidad social
- Estilo de vida y sus tendencias
- Actitud consumista
- Nivel educativo
- Patrones culturales
- Hábitos de la población
- Comportamiento social
- Religión
- Publicidad y relaciones públicas
- Estacionalidad y asuntos climáticos

Factores tecnológicos:

- Gasto público en investigación
- Preocupación gubernamental y de la industria por el desarrollo tecnológico
- Grado de obsolescencia
- Madurez de las tecnologías convencionales
- Desarrollo de nuevos productos
- Velocidad de transmisión de la tecnología
- Infraestructuras
- Redes de comunicación
- Potencial de innovación

Fuente: Elaboración propia

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Gracias a todos estos factores que se analizan en el análisis PEST, podremos tener una visión completa del potencial y la situación del mercado en el que pretendemos establecer nuestro negocio, indicando específicamente crecimiento o declive y en consecuencia su atractivo, potencial de negocios y si la situación es adecuada a la hora de su acceso.

El análisis PEST utiliza cuatro perspectivas, como podemos observar en el cuadro anterior, que le dan una estructura lógica que permite entender, presentar, discutir y tomar decisiones. Estas cuatro dimensiones son una extensión de la tradicional tabla de ventajas y desventajas. La plantilla de PEST promueve el pensamiento proactivo, en lugar de guiarse por reacciones instintivas o la experiencia que se posee del negocio anteriormente.

En nuestro caso tenemos la experiencia adquirida de conocer el sector, pero esto tan solo nos puede conducir a errores, porque esta experiencia puede estar condicionada, ya que las condiciones del entorno son variables y siempre están en continua adaptación. Por ello, es importante tener claro que se persigue, porque si se pierde la orientación y el saber a dónde queremos llegar, el resultado del análisis estará desenfocado, por lo que estaremos condenando a nuestra empresa a un futuro incierto y muy posiblemente perjudicial para nuestros intereses.

3.2.1. EL ENTORNO POLÍTICO LEGAL

La acción de los diferentes gobiernos y administraciones públicas afecta a las condiciones competitivas de la empresa por medio de la regulación de los sectores, regulación procedente de instituciones supranacionales (caso de la Unión Europea), medidas de fomento de determinadas condiciones relacionadas con la innovación, internacionalización, numerosas facetas de la práctica empresarial, la regulación del mercado laboral, la legislación mercantil, administrativa, política fiscal y tributaria (impuestos).

3.2.1.1. Política sobre medioambiente

Para nuestro negocio, es de vital importancia el apartado medioambiental, ya que el cuidado del entorno natural es parte de la cultura de un profesional de este negocio. Hay que tener presente que el medioambiente provee el entorno necesario para la vida humana, flora y fauna. Los recursos naturales, constituyen los elementos materiales necesarios para satisfacer nuestros requerimientos de alimentación, vestido, vivienda, energía, etc., pero también deben de garantizar el bienestar de las generaciones futuras.

Estamos tomando prestado hoy lo que pertenece a los jóvenes y niños que nacerán en el futuro y que deberán también tener lo necesario para su bienestar.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

El fin del Estado es proveer el bien común, es decir el bienestar general. Es pues su principal deber proteger el medioambiente, entorno esencial de la vida y los recursos naturales que satisfacen las necesidades vitales.

En nuestro país, esta protección se hace evidente a nivel constitucional desde 1978 cuando se regula en el artículo 45 del derecho de todos los españoles a habitar en un ambiente saludable.

Constitución Española de 1978:

Artículo 45:

1. Todos tienen el derecho a disfrutar de un medioambiente adecuado para el desarrollo de la persona, así como el deber de conservarlo.

2. Los poderes públicos velarán por la utilización racional de todos los recursos naturales, con el fin de proteger y mejorar la calidad de vida y defender y restaurar el medioambiente, apoyándose en la inexcusable solidaridad colectiva.

3. Para quienes violen lo dispuesto en el apartado anterior, en los términos que la ley fije, se establecerán sanciones penales o, en su caso, administrativas, así como la obligación de reparar el daño causado.

Actualmente, el compromiso con el medioambiente puede considerarse como un valor añadido, una ventaja competitiva y presentarse desde esta perspectiva como impulsor de la modernización de las actividades industriales, agrícolas y de servicios, como es nuestro caso, aumentando la productividad y competitividad de las empresas. En este sentido, la gestión ambiental es la herramienta que permite al empresario hacer uso preferente de recursos renovables, de tecnologías en armonía con el entorno, como el auge de empresas de energías renovables que aprovechan la luz solar o el viento. Se trata de proyectar sistemas que minimicen la generación de residuos, diseño de productos de larga duración que se puedan reciclar y reparar con el objetivo de reducir el consumo tanto como sea posible y maximizar el uso de servicios que fomenten la calidad de vida, sin ser intensivos en requerimientos de material y energía.

La gestión medioambiental implica llevar a cabo políticas de desarrollo sostenible. Es decir, es necesario acostumbrarnos a unir las preocupaciones económicas junto con las medioambientales dentro de los procesos de toma de decisión, de forma que seamos conscientes de los problemas que podría ocasionar a la sociedad no tomar partido en materia medioambiental.

La gestión medioambiental puede orientarse hacia diversos objetivos complementarios:

- Prevenir degradaciones.
- Corregir actuaciones degradantes para el medioambiente.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

- Recuperar, restaurar, reformar, rehabilitar o subsanar degradaciones.

Por lo tanto, la gestión ambiental afecta a los dos elementos implicados en las alteraciones ambientales: a las actividades que están causando dichos problemas (procesos productivos, servicios) y a los factores ambientales que reciben dichos efectos nocivos (aguas, atmósfera, suelo, sociedad, paisaje, etc.) y a las relaciones entre ambos.

Los empresarios pueden certificar sus sistemas de gestión medioambiental a través de normas UNE-EN ISO 14001. La Entidad Nacional de Acreditación (AENAC) autoriza a laboratorios y organizaciones para la certificación (productos, sistemas de gestión medioambiental y personas), ensayo y calibración. Algunos ejemplos de entidades de certificación pueden ser la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR) o Lloyd's Register Quality Assurance Ltd.

3.2.1.2. Evolución política gubernamental

La democracia parlamentaria fue restituida tras la muerte del General Franco en 1975, quien había gobernado desde la finalización de la guerra civil en 1939. Tras la muerte de Franco y la toma de poder de D. Juan Carlos I, la constitución de 1978 definía a España como un "Estado social y democrático de Derecho" cuya forma era la monarquía parlamentaria.

El Estado debía promover el bienestar dentro de una economía mixta, la cuál reconociera la propiedad privada, el mercado libre y la intervención estatal. La Constitución de 1978 pretendía restituir los poderes a las regiones mediante el desarrollo del modelo de descentralización autonómica (desde 1982), atendiendo a la reivindicación histórica de autonomía.

Otro de los hechos fundamentales que explican la situación actual de nuestro país es el ingreso en la Comunidad Económica Europea (CEE en 1986) y, posteriormente, en la Unión Económica y Monetaria (UEM en 1999).

Actualmente, España es un país estable con una economía sacudida por la crisis mundial en la que nos encontramos. Forma parte de la Comunidad Monetaria Europea, siendo el euro, la moneda oficial desde el 1 de Enero de 2002, reemplazando a la peseta.

España está considerada como uno de los países europeos más descentralizados, ya que todos sus diferentes territorios administran de forma local sus sistemas sanitarios y educativos, así como algunos aspectos del presupuesto público, algunos de ellos, como el País Vasco y Navarra, además administran su financiación pública.

Tal y como indicábamos anteriormente, existen en España diversos movimientos políticos de signo independentista, ligados a nacionalismos

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

periféricos, como por ejemplo el vasco, el gallego o el catalán, que reclaman la independencia respecto a España.

3.2.1.3. Evolución fiscal

El cambio político más trascendental en nuestro país tuvo lugar tras la muerte de Franco, donde se reclamaba un Estado de Bienestar, así como la necesidad de un sistema de protección social a causa de la crisis del petróleo, lo que provocó un aumento de las partidas de gasto público.

Las mayores necesidades de gasto hicieron inevitables profundas reformas fiscales, centradas en los impuestos sobre la renta personal y sobre los beneficios de las empresas. En este sentido, la reforma fiscal que tuvo lugar en 1978, representa el cambio más radical que se ha vivido en nuestro país. Entrando en vigor un nuevo impuesto indirecto (el IVA se introdujo en enero de 1986).

Estas reformas aumentaron considerablemente la capacidad recaudatoria, pero no lo bastante como para cubrir las crecientes necesidades de gasto, lo que derivó en la aparición de un déficit persistente.

Otro de los problemas, surgió a la hora de soportar este déficit, teniendo que solicitar financiación ajena, lo que provocó que el pago de intereses aumentara su peso sustancialmente en el presupuesto del Estado.

Por otro lado, el proceso de descentralización y la consiguiente transferencia de competencias a las Comunidades Autónomas contribuyeron a alimentar el déficit de las Administraciones Públicas. De esta manera, la organización del Estado español establece tres niveles territoriales de gobierno (el Estado, las Comunidades Autónomas y las Corporaciones Locales), con su correspondiente distribución de competencias, lo que hace que en materia tributaria los ámbitos de gobierno autonómico y local tengan potestad de establecer tributos conforme a los límites establecidos en la Constitución Española y las leyes estatales.

La deuda pública entró en una senda ascendente, partiendo de niveles inferiores al 13% del PIB en 1974, hasta casi el 70% en 1996.

Otro de los hechos que explican la situación actual de España, surgió en cuanto nuestro país entró a formar parte de la UEM en 1999. Este hecho ha provocado que gran parte de las decisiones, tanto en política fiscal como monetaria, así como en otros ámbitos, pasen a tomarse en las cámaras europeas, como por ejemplo, la política monetaria común, cuyo órgano de control es el Banco Central Europeo. Dichas cámaras tienen como objetivo principal el de garantizar la estabilidad y el crecimiento en todo el área del euro.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Para facilitar la consecución de estos objetivos, los criterios de Maastricht establecieron ciertos límites al tamaño de los déficits y la deuda (entre otras obligaciones), que habían de ser respetados de cara a la adhesión a la UEM. Posteriormente, el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) en el Consejo de Ámsterdam de 1997, estableció que las economías debían mantener posiciones presupuestarias saneadas y registrar saldos presupuestarios en torno al equilibrio o en superávit. Ambas circunstancias implicaron cambios importantes que condicionaron la ejecución de la política fiscal en cada uno de los países adheridos.

Como indicábamos, el proceso generador de deuda en España había llegado a ser insostenible, poniendo de manifiesto la necesidad de una consolidación fiscal, que se llevaría a cabo con éxito, permitiendo a España cumplir los requisitos del Pacto de Estabilidad poco tiempo después.

3.2.2. EL ENTORNO ECONÓMICO

Las condiciones del entorno económico condicionan los rendimientos actuales y futuros de las empresas.

El crecimiento económico consiste en el ritmo al que aumenta la producción de bienes y servicios de un determinado país. Esta variable económica se refleja en el gasto o consumo de las familias. Cuanto mayor sea el crecimiento económico, mayor será el consumo y más fácil será incrementar las ventas. Este crecimiento alivia la presión competitiva, ya que las empresas no tienen que luchar necesariamente entre sí para mantener e incrementar su cifra de negocios.

Los tipos de interés, cuanto mayor sean, más caro le resultará a las empresas financiar sus proyectos de inversión, y por lo tanto, más costoso le será a los consumidores la adquisición de bienes mediante pagos aplazados. En consecuencia, tanto la inversión como el consumo tenderán a decrecer.

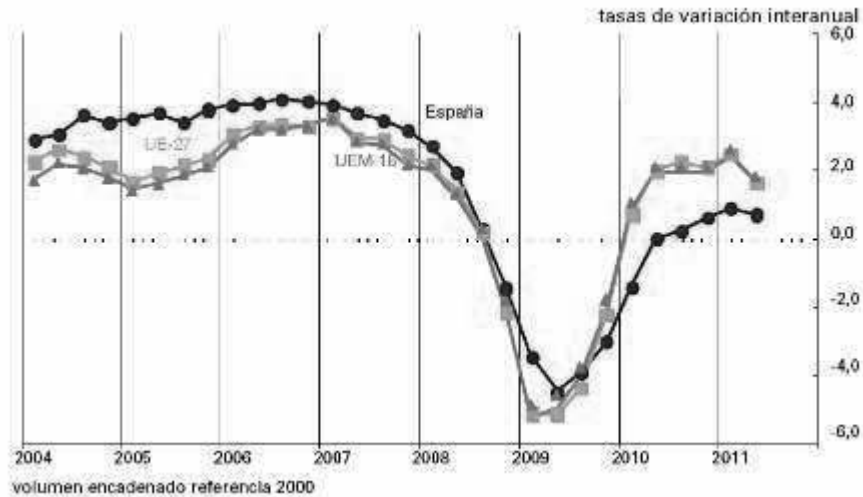
Los tipos de cambio de las monedas afectan a la capacidad de las empresas para competir en los mercados internacionales. Una moneda fuerte favorece las importaciones y perjudica a las exportaciones.

La inflación es la tasa en que se incrementan los precios de los productos y servicios. Cuanto mayor es, más se devalúa el dinero y reduce el consumo de las familias. Para las empresas, en cuanto a los costes, supone una subida de las materias primas y por lo tanto, se reducen sus beneficios.

Otros aspectos, como las tasas de desempleo, el déficit público, o la política fiscal y tributaria, afectan sobre las posibilidades competitivas de las empresas.

3.2.2.1. Evolución del Producto Interior Bruto

Gráfico 3.1 Evolución del PIB en España 2004-2011



Fuente: INE

Como podemos ver en el gráfico anterior, el PIB español había tenido una aceleración paulatina y progresiva, dominada por una tendencia creciente debido al desarrollo que estaba teniendo España hasta los primeros años del siglo XXI, esto se vio frenado a mediados del 2007, donde comprobamos que la tendencia cambia considerablemente provocada por la crisis económica y financiera que estamos sufriendo.

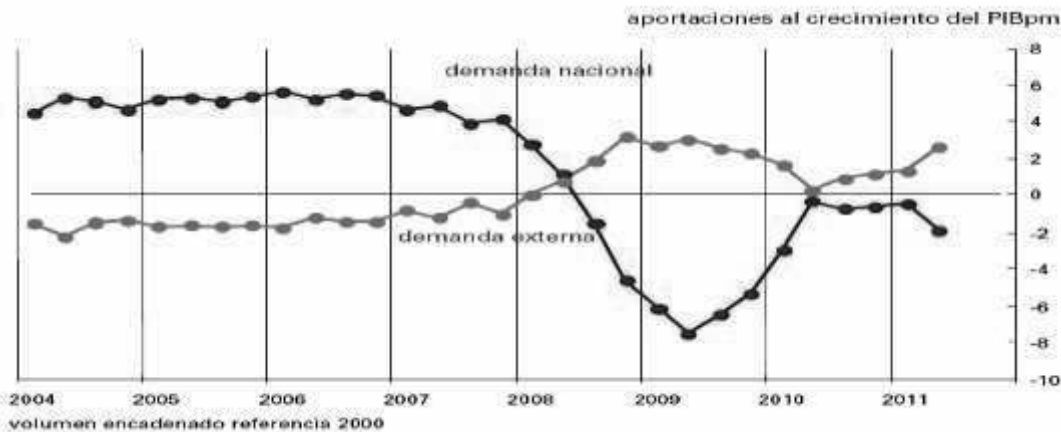
De todos modos, no es hasta el tercer trimestre del año 2008, cuando el PIB sufrió un crecimiento negativo del 0,2%. En tasa interanual el incremento se redujo un 0,9%. Por otra parte el PIB de la zona euro también cayó un 0,2% en el tercer trimestre, un descenso que reafirma la tendencia de estos años y que situó a la zona euro en situación de recesión.

Las causas que provocaron la desaceleración de la economía española, se debieron a una menor contribución del crecimiento de la demanda interna (consumo e inversión) que se vio compensada en parte por la aportación positiva del sector exterior.

La economía española y la europea llegaron a su punto más crítico a lo largo del año 2009, donde la situación del PIB llegó a decrecer por encima de los cuatro puntos porcentuales. A partir de este punto de inflexión, el PIB ha ido aumentando, llegando en 2010 a ser positivo, la tímida mejora de la economía española en 2010 fue consecuencia del perfil menos contractivo de la demanda interna, mientras que la demanda exterior contribuyó en mayor medida.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Gráfico 3.2 Evolución de la demanda nacional y externa en España 2004-2011



Fuente: INE

En el 2010, tanto el consumo privado como la inversión en equipo contribuyeron al menor debilitamiento de la demanda interna. El consumo privado experimentó un avance del 2%, interrumpiendo así la senda recesiva iniciada a mediados de 2008. Por su parte, el consumo público repuntó hasta el 0,4% en el segundo trimestre. En lo relativo a la inversión, la formación bruta de capital fijo entró en terreno positivo (8,7%), después de muchos trimestres experimentando descensos, mientras que la inversión en construcción continuó con su situación negativa. La mejora en el comportamiento de la demanda interna vino acompañada de una ralentización de la contribución de la demanda externa, que se redujo en más de un punto, hasta situarse en cuatro décimas. Dicha evolución fue resultado de una aceleración de las exportaciones que no pudo contrarrestar el mayor impulso de las importaciones. Por otro lado, se produjo una mejoría que se apreciaba en la industria y en los servicios, cuyos valores añadidos brutos (VAB) crecieron el 2,2% y el 0,4% en tasa interanual, respectivamente.

En el segundo trimestre de 2011, el Producto Interior Bruto español, registró un aumento del 0,7% respecto al mismo periodo del año anterior. De esta forma, la economía española desaceleró suavemente su crecimiento interanual, manteniendo el sector exterior como principal motor de crecimiento. En términos íter trimestrales, el PIB creció un 0,2%, dos décimas menos que en el trimestre precedente.

En referencia al entorno europeo, tanto la Unión Europea en su conjunto como la eurozona moderaron significativamente su crecimiento interanual, pasando del 2,5% al 1,8%.

Desde el punto de vista del gasto, como se puede apreciar en el gráfico anterior, en el año 2011, la aportación negativa de la demanda nacional al PIB aumenta y también se puede observar una mayor contribución del sector exterior al crecimiento agregado. Así, la aportación de la demanda nacional al PIB alcanza los -1,9 puntos, un punto y medio más negativo que en el trimestre

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

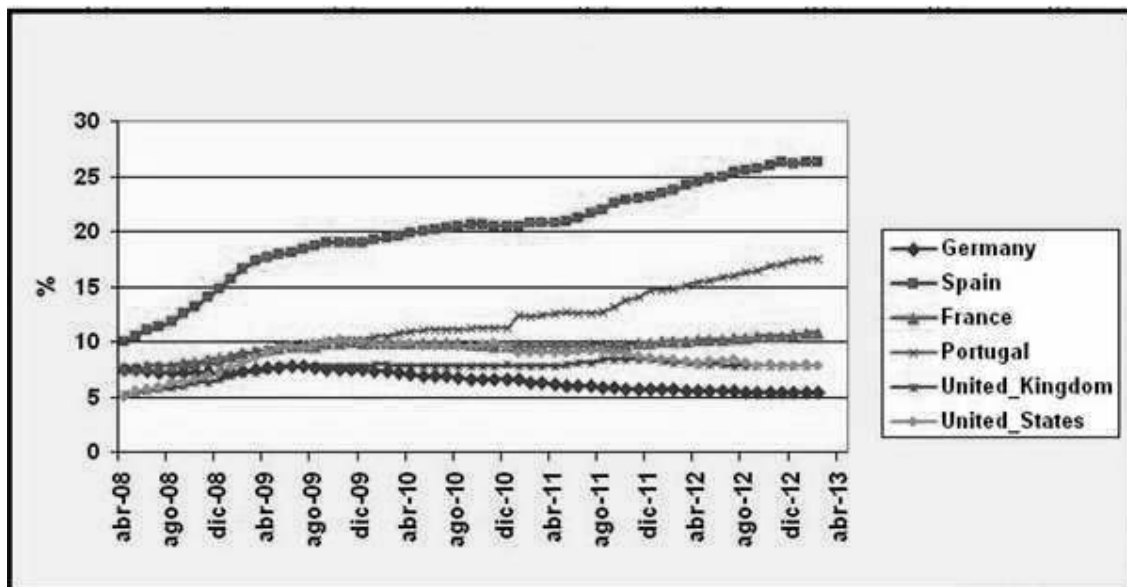
anterior y la demanda externa duplica su aportación al crecimiento, de 1,3 a 2,6 puntos.

3.2.2.2. Evolución del empleo

Las diferencias que podemos observar entre el mercado de trabajo español y el resto de Europa son las que enumeramos a continuación:

1. España tiene un mercado de trabajo más deficitario que el europeo. La tasa de paro española es mayor que la media europea.

Gráfico 3.3 Evolución de la tasa de paro en distintos países 2008-2013

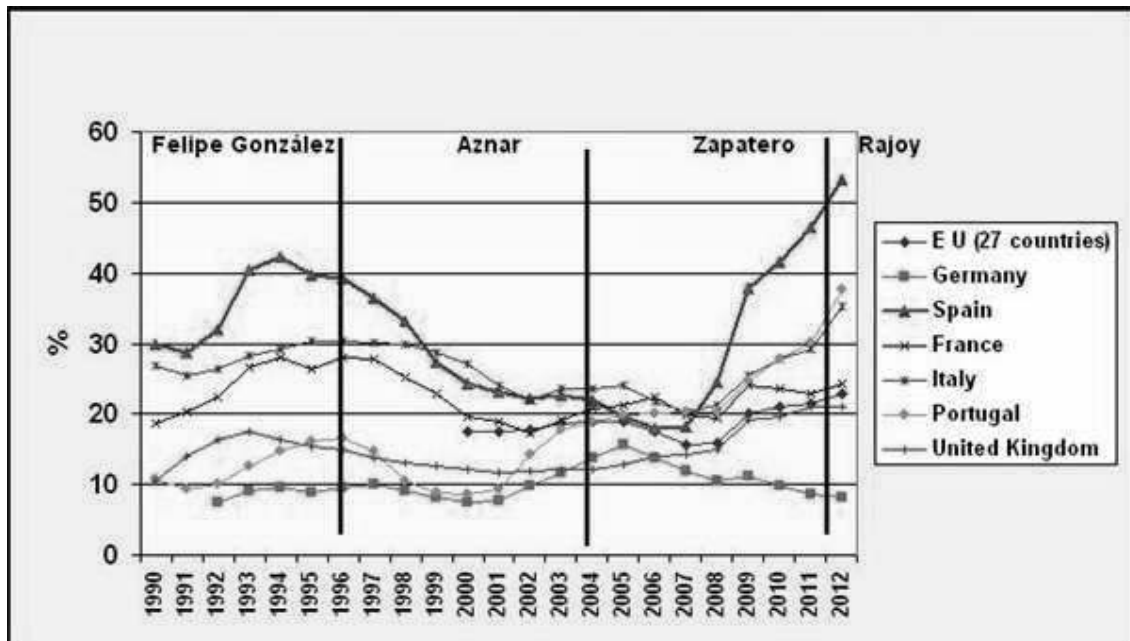


Fuente: Eurostat

2. La temporalidad es mucho mayor en nuestro país que en el resto de países que integran la unión.
3. El paro juvenil es más elevado que el de la media europea, llegando en los últimos años a un nivel alarmante, tal y como podemos ver en el gráfico siguiente.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Gráfico 3.4 Evolución de la tasa de paro juvenil en distintos países 1990-2012



Fuente: Eurostat

4. La tasa de ocupación femenina en España todavía no ha llegado a la media de Europa, aunque este índice se ha desarrollado considerablemente en los últimos años.

La legislación de los países miembros de la Unión Europea, existente para la reinserción en el mercado laboral de los parados es muy diversa en cada uno de ellos. También, es diferente el grado de protección de los desempleados. Como ejemplo clarificador de este hecho, la prolongación de las prestaciones de paro junto a otras ayudas y subsidios hace que la cobertura a los parados sea prácticamente indefinida en muchos de los países europeos como Francia, Alemania, Reino Unido, Suecia, y Finlandia, entre otros.

España, Grecia o Italia cuentan con las mayores tasas de paro y son las que tienen una protección hacia los parados más limitada, mientras que Luxemburgo, Suecia, Dinamarca o Países Bajos se da la situación opuesta, el desempleo es más reducido y la protección mayor.

Los puntos fundamentales de la evolución del empleo en nuestro país, vienen marcados:

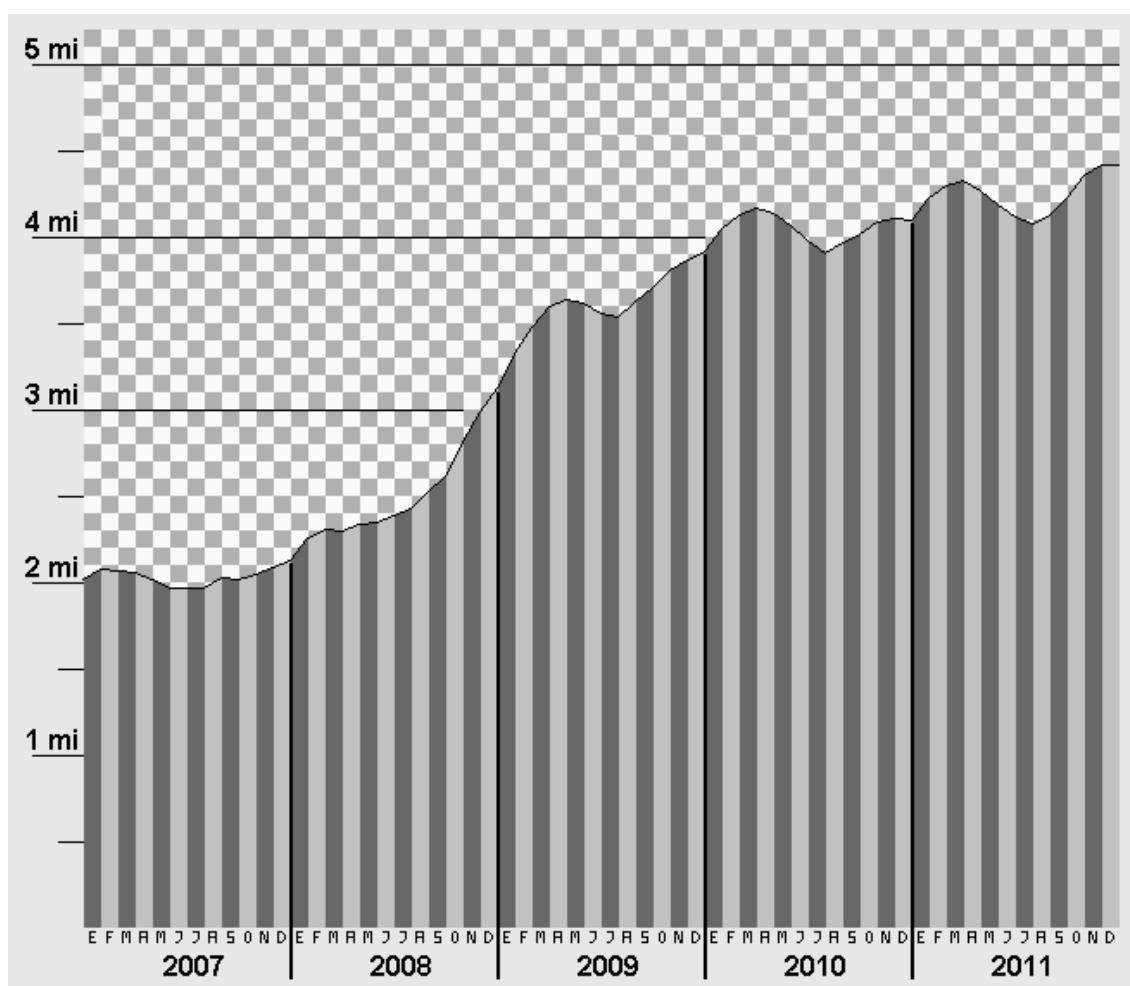
1. Incorporación de la mujer al mercado laboral.
2. Auge del sector terciario (servicios): aumento del porcentaje de la población que trabaja en el sector servicios, esto es debido a la especialización que ha sufrido nuestro país.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Desde 1995 hasta el año 2007 nos encontramos en una época de expansión económica con pequeños altibajos, hecho que hace reducir el desempleo en nuestro país de un modo considerable.

Mientras en España se desarrolla un periodo de expansión, en Europa algunos de los países más desarrollados de la unión como Francia o Alemania se encuentran en un periodo de estancamiento. Este hecho era insólito, ya que, hasta ese momento España crecía al mismo ritmo que el resto de países europeos. Este periodo de desarrollo económico hizo aumentar el empleo, generando más de 3 millones de puestos de trabajo en el país.

Gráfico 3.5 Evolución del paro en España 2007-2011



Fuente: INE

No obstante, la tendencia empieza a cambiar a comienzos del año 2008, suponiendo la disminución de casi 602.000 empleos netos a tiempo completo a lo largo del año. Este descenso del empleo viene fundamentado por la crisis económica y financiera que está sufriendo el país, hecho que refleja la situación incierta por la que atraviesan la mayor parte de los países del mundo.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Como podemos observar en el gráfico anterior, en los últimos años la evolución del desempleo se ha estabilizado respecto al 2008 y 2009, pero sigue en continuo crecimiento, suponiendo un aumento de los parados en 2010 de 176.470 personas y de 322.286 personas en el 2011.

Algunos de los problemas con los que se encuentran los desempleados a la hora de reinsertarse, es que la demanda laboral se ha modificado, las exigencias del mercado son otras y los puestos de trabajo no concuerdan con su perfil y sus conocimientos.

Estos cambios generan un desajuste, puesto que la formación de los parados aunque sea amplia, incluso a veces excesiva, no se valora, al no ser la demandada por el mercado.

Otro de los problemas más habituales es la edad, ya que esta se vincula a la rentabilidad. A mayor edad menor rentabilidad, esta disminución de rentabilidad del trabajador mayor de 40, es vista como una dificultad a la hora de la contratación y se debe a diversas razones, entre las cuales destacan:

- Falta de cualificación.
- Poca actualización en nuevas tecnologías.
- Formación académica escasa o excesiva.
- Posibles problemas familiares y o de salud.
- Menor flexibilidad.
- Mayores exigencias laborales.

3.2.3. EL ENTORNO SOCIO-CULTURAL

Las empresas se desenvuelven en el seno de la sociedad con todas sus características y sus procesos de cambio. Son especialmente importantes los siguientes aspectos:

Condiciones demográficas: condicionan enormemente el potencial de desarrollo de numerosos sectores y condenan a su desaparición o a la marginalidad a otros. Por ejemplo, el crecimiento de la esperanza de vida de la población está propiciando nuevos sectores orientados a la tercera edad.

Aspectos culturales: la cultura de la sociedad, individualista, grupal, societaria o comunicativa, afectan a las posibilidades de actuación empresarial y a la aceptación de los productos/servicios.

Aspectos sociológicos: el papel que desempeña la mujer, los cambios de valores sociales, diferentes estilos de vida y ecologismo, constituyen fuentes de oportunidades para las empresas.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

3.2.3.1. Evolución demográfica

Brevemente, vamos a introducir una reseña histórica de la evolución durante el siglo XX, más adelante llegaremos hasta la evolución más reciente y los problemas actuales, así como la forma en que estas situaciones nos pueden afectar.

La población del siglo XX aumentó considerablemente, pasando de 18.616.630 habitantes en 1900, a los 40.499.791 del 2001. La mortalidad disminuyó enormemente en los primeros 60 años del siglo, con lo que aunque la fertilidad disminuyó durante todo el siglo, el crecimiento vegetativo fue considerable y fue capaz de compensar con creces una emigración importante durante casi todo el periodo 1900-1970.

Durante el siglo XX también se produjeron unos grandes movimientos internos de población dirigidos desde las regiones más deprimidas económicamente hacia las regiones industriales y desde el campo hacia la ciudad. A partir del año 1980, la población tendió a estabilizarse debido a la baja natalidad y al envejecimiento de la población. Sin embargo, en los primeros años del siglo XXI se ha producido un fuerte aumento demográfico debido a la inmigración extranjera.

Tabla 3.3 Evolución de la población de la Comunidad Valenciana 2001-2011

Población	C. Valenciana	P. de Alicante	P. de Castellón	P. de Valencia
Año 2011	5.117.190	1.934.127	604.344	2.578.719
Año 2010	5.111.706	1.926.285	604.274	2.581.147
Año 2009	5.094.675	1.917.012	602.301	2.575.362
Año 2008	5.029.601	1.891.477	594.915	2.543.209
Año 2007	4.885.029	1.825.264	573.282	2.486.483
Año 2006	4.806.908	1.783.555	559.761	2.463.592
Año 2005	4.692.449	1.732.389	543.432	2.416.628
Año 2004	4.543.304	1.657.040	527.345	2.358.919
Año 2003	4.470.885	1.632.349	518.239	2.320.297
Año 2002	4.326.708	1.557.968	501.237	2.267.503
Año 2001	4.202.608	1.490.265	485.173	2.227.170

Fuente: IVE

Del total de población residente en la Comunidad Valenciana en el año 2011, 4.236.408 eran españoles y 880.782 eran extranjeros. El incremento de población de la Comunidad Valenciana respecto al año anterior es de 0,11%,

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

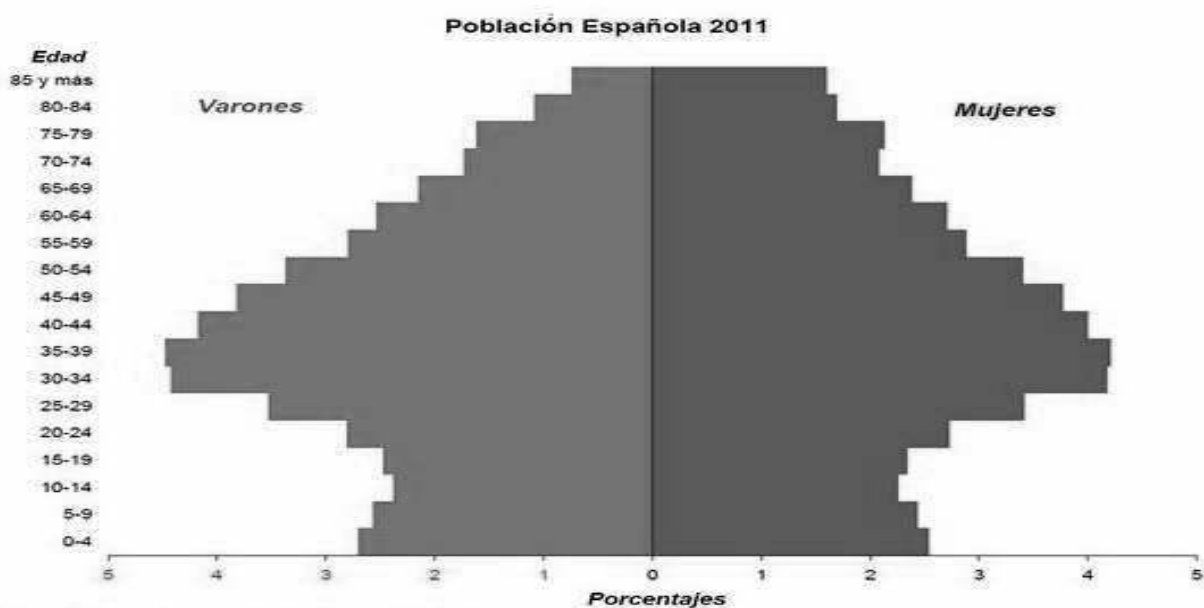
mientras que hasta el año 2009 el incremento porcentual de población de un año respecto al anterior siempre había sido superior al 1%. Además, se dio el hito de ser la primera vez que se produce una ligera disminución de población en la provincia de Valencia.

En cuanto a la estructura de población por sexo y edad, si se compara la correspondiente al año 2011 con la correspondiente a años anteriores, el aspecto más destacable es el ligero ensanchamiento en los grupos de edad de 0 a 9 años y un ligero aumento en casi todos los grupos de edades por encima de los 35 años, mientras que la población de 10 a 35 años es la que experimenta disminución.

El 49,67% de la población actual empadronada en nuestra comunidad, son varones, mientras que el 50,33% son mujeres. Estos porcentajes son diferentes si se tiene en cuenta la nacionalidad de la población, siendo en general, la extranjera una población más masculinizada.

La cifra global de extranjeros en la Comunidad Valenciana ha experimentado una ligera disminución al igual que su peso dentro del conjunto de extranjeros en España. De todas formas, al igual que en el año 2010 la Comunidad Valenciana es la segunda comunidad autónoma en cuanto a porcentaje de extranjeros sobre el total de su población (17,21%) siendo sólo superada por Baleares (21,81%). Por lo que respecta a número absoluto de extranjeros, la Comunidad Valenciana (880.782) es la tercera, siendo sólo superada por Cataluña (1.185.852) y Madrid (1.067.585). Las otras comunidades autónomas que presentan mayores disminuciones de extranjeros durante el 2011, son Cataluña (-12.686) y Madrid (-12.359) mientras que los mayores aumentos se encuentran en Andalucía (26.099) y País Vasco (5.887).

Gráfico 3.6 Pirámide poblacional en España 2011



Fuente: INE

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Para concluir este apartado, vamos a interpretar la pirámide de población en nuestro país.

En los países desarrollados pero en mayor medida en España, desde finales de la década de los años 70, la tasa de fertilidad se encuentra en niveles muy inferiores a la tasa de reposición de población (2,1 niños por mujer). Vemos como los efectos del baby-boom son evidentes en la pirámide, ya que las generaciones de 25 a 55 años tienen una amplitud mucho mayor, este rango de edades es el más importante para nuestro negocio, ya que la mayor parte de clientes potenciales que va a tener la empresa, se encuentra entre este rango de edades, de forma que para nuestro negocio es un factor a tener en cuenta que dicha amplitud en la pirámide sea en este rango, de todos modos ampliaremos esta idea más adelante cuando definamos el mercado objetivo.

Podemos observar, como los rangos de edades más tempranas han alcanzando el mínimo histórico de natalidad y como en los últimos 5 años ha sufrido un pequeño aumento, debido a la tasa de natalidad de los nuevos residentes.

Por otra parte, el aumento de la esperanza de vida de la población española inicia un sector de consumidores que abre un nuevo mercado con nuevas necesidades y demandas. La edad de la jubilación no es actualmente el final del ciclo útil de la vida de la persona, sino el comienzo de una nueva etapa donde los proyectos sociales, culturales y de ocio cobran mayor importancia.

3.2.3.2. Evolución del poder adquisitivo en España

La evolución del poder adquisitivo en España en la última década se divide en dos periodos, hasta el año 2008, fecha en la que se empezaron a experimentar las primeras consecuencias de la actual recesión económica. En este periodo se crearon muchos puestos de trabajo en España. Sin embargo, gran parte de ese aumento consistió en empleo poco cualificado y escasamente remunerado. El salario medio descendió debido a los sueldos reducidos de los nuevos puestos de trabajo.

La proliferación durante esa etapa de empleos precarios y con bajos sueldos alimentó la bolsa de personas que se situaban por debajo del umbral de pobreza relativa, es decir, con menos del 60% de la renta media nacional.

Este fuerte crecimiento del empleo fue impulsado por la entrada en el mercado laboral de inmigrantes, cuya incorporación masiva al mercado de trabajo ha sido uno de los principales cambios estructurales experimentados en nuestro país a lo largo de los últimos años. La evolución del empleo permitió reducir de forma significativa la tasa de paro en España, llegando a alcanzar una tasa del 8,5% en el año 2007.

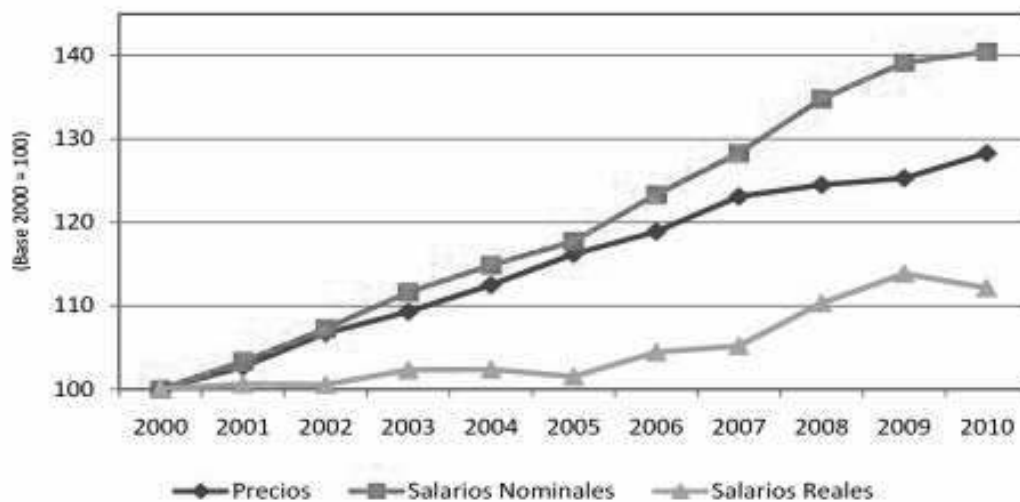
VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Mientras España se acercaba a la media europea en cuanto a renta por habitante, no ocurría lo mismo en cuanto a cohesión social. Así lo indicaba la relación entre la renta del 20% más rico de la población y la del 20% más pobre, donde la más rica ganó 5,4 veces más que la quinta parte más pobre. Este dato era superior a la media de la UE, que se situaba en 4,9 y muy superior a la de países como Francia y Alemania, donde se situaba alrededor de 4.

Sin embargo, a partir de 2008, dos millones y medio de personas perdieron su puesto de trabajo, engrosando las cifras del paro, que en 2010 ascendía a un total de 4,5 millones de personas, lo que suponía el 20% de la población activa, con un mercado laboral muy rígido y con una marcada moderación o reducción de los salarios.

Los salarios, a diferencia de los beneficios empresariales, crecieron por debajo del ritmo de crecimiento económico y la riqueza generada durante todo el periodo que estamos analizando. Esto se debe, entre otras razones, a un modelo de crecimiento basado en sectores de actividad caracterizados por tener poca productividad y empleos con bajos salarios, tal y como indicábamos anteriormente.

Gráfico 3.7 Evolución del poder adquisitivo en España 2000-2010



Fuente: INE

Los salarios reales reflejan el incremento de los salarios que queda una vez que se neutraliza el efecto de la inflación. Tal y como se observa en el gráfico anterior, podemos concluir que, aunque en la última década el poder adquisitivo de los salarios en España se ha incrementado algo más del 10%, se mantuvo relativamente estable en los primeros años, experimentándose un crecimiento notable durante 2008 y 2009 debido a un incremento salarial elevado y a una variación de los precios inferior a la tendencia causada por los efectos de la crisis. Aunque en el año 2010, se produjo una disminución apreciable como consecuencia de una contención salarial, junto con un crecimiento de los precios que recuperaba tasas de períodos anteriores a la crisis.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Vamos a comparar el análisis anterior de los salarios, con la evolución del Salario Mínimo Interprofesional en estos últimos diez años, tal y como se puede ver en la tabla siguiente.

Tabla 3.4 Evolución del Salario Mínimo Interprofesional 2001-2011 (euros)

AÑO	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
SMI	433,45	442,20	451,20	490,80	513,00	540,90	570,60	600,00	624,00	633,30	641,40

Fuente: INE

Dicha evolución tiene varias tendencias, hasta 2004, su incremento era prácticamente lineal, entorno al 2%, con lo que la pérdida de poder adquisitivo era evidente teniendo en cuenta que la inflación se situaba por encima de este porcentaje.

Entre 2004 y 2009, el SMI se fue incrementando por encima del 5% por lo que recuperó el diferencial con el incremento de precios.

Finalmente, los efectos de la crisis afectaron al Salario Mínimo Interprofesional a partir de 2009, en este año el incremento fue del 4% pero este porcentaje sufrió un estancamiento en 2010 y 2011 con una subida de tan solo el 1,5% y 1,3% respectivamente.

3.2.4. EL ENTORNO TECNOLÓGICO

Uno de los entornos que más están evolucionando a lo largo de las últimas décadas es el tecnológico. El desarrollo y su aceleración modifican constantemente las condiciones en las que compete la empresa. Suponen la apertura de nuevas posibilidades para la empresa o un peligro para aquellas que no sepan adaptarse. Entre los aspectos más destacados a tener en cuenta estarían:

- a) Influencia de las nuevas tecnologías sobre la empresa: el grado en que las nuevas tecnologías pueden modificar el producto o servicio que la empresa ofrece, pueden afectar a los procesos de fabricación, puede modificar las relaciones de intercambio entre la empresa y sus competidores.
- b) Velocidad de modificación del ambiente tecnológico.

A continuación vamos a analizar los principales factores que afectan a nuestro sector económico, los cuáles hemos mencionado en los cuadros anteriores del análisis PEST.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

3.2.4.1. Esfuerzo tecnológico en España

El horizonte de la innovación en España está siendo afectado, al igual que toda la economía, por la crítica situación económica española y europea. No obstante, tal y como veremos a continuación el sistema español de innovación, construido en la época de bonanza, ha demostrado hasta 2010 una solidez que no se encuentra en otros aspectos de nuestra economía que también crecieron a ritmos parecidos.

Los indicadores básicos de las actividades de I+D en España, tal y como se puede ver en la siguiente tabla, muestra el estancamiento de los recursos destinados a la innovación en 2010, después del incremento continuado entre los años 2000 y 2008 y la reducción experimentada en 2009. Después de crecer al 12,3% anual entre 2000 y 2005 y a un ritmo más reducido, el 7,4%, entre 2005 y 2010, el crecimiento del gasto en I+D, ha sido de solo el 0,05% en 2010. El gasto español en I+D ascendió a 14.588 millones de euros, cifra muy parecida a los 14.582 millones de 2009.

En términos de PIB, el gasto en I+D en 2010 se ha mantenido en los mismos niveles de 2009: el 1,39%. Los esfuerzos en I+D de los sectores público y privado también se han mantenido iguales a los de 2009, el 0,67% y el 0,72%, respectivamente.

Tabla 3.5 Principales indicadores del sistema de innovación en España 2000-2010

RECURSOS GENERALES					Tasa acumulativa anual		Variación anual
	2000	2005	2009	2010	2000-2005	2005-2010	2009-2010
Gastos en I+D							
- Millones de euros corrientes	5 719	10 197	14 582	14 588	12,26	7,43	0,05
- Millones de euros constantes 2010	7 860	11 413	14 723	14 588	7,74	5,03	-0,91
Esfuerzo en I+D							
- Gasto interno total ejecutado en I+D/PIBpm (%)	0,91	1,12	1,39	1,39	4,34	4,38	0,00
- Gasto interno ejecutado en I+D por el sector empresarial/PIBpm (%)	0,50	0,61	0,72	0,72	4,09	3,54	0,00
- Gasto interno ejecutado en I+D por el sector público/PIBpm (%)	0,41	0,52	0,67	0,67	4,63	5,32	0,00
Personal en I+D (en EJC)							
- Sobre la población ocupada (‰)	120 618	174 773	220 777	222 022	7,70	4,90	0,56
- Sobre la población ocupada (‰)	6,8	9,2	11,7	11,8			
Investigadores (en EJC)							
- Sobre la población ocupada (‰)	76 670	109 720	133 803	134 653	7,43	4,18	0,63
- Sobre el personal en I+D (en EJC)	4,3	5,8	7,1	7,1			
- Sobre el personal en I+D (en EJC)	63,6	62,8	60,6	60,6			
RESULTADOS							
Comercio de productos de alta tecnología⁰⁰							
- Exportaciones de productos de alta tecnología (MEUR)	6 735	9 110	7 790	9 144	6,23	0,07	17,38
- Ratio de cobertura de productos de alta tecnología	0,38	0,37	0,39	0,40			
Producción científica							
- Número de publicaciones españolas	27 505	46 664	63 055	66 655	11,15	7,39	5,71
- Cuota de producción científica respecto al total mundial (%)	2,3	2,7	3,0	3,1			

⁰⁰ Sectores aeroespacial, armas y municiones, climática, ordenadores, farmacia y otros.

Fuente: INE

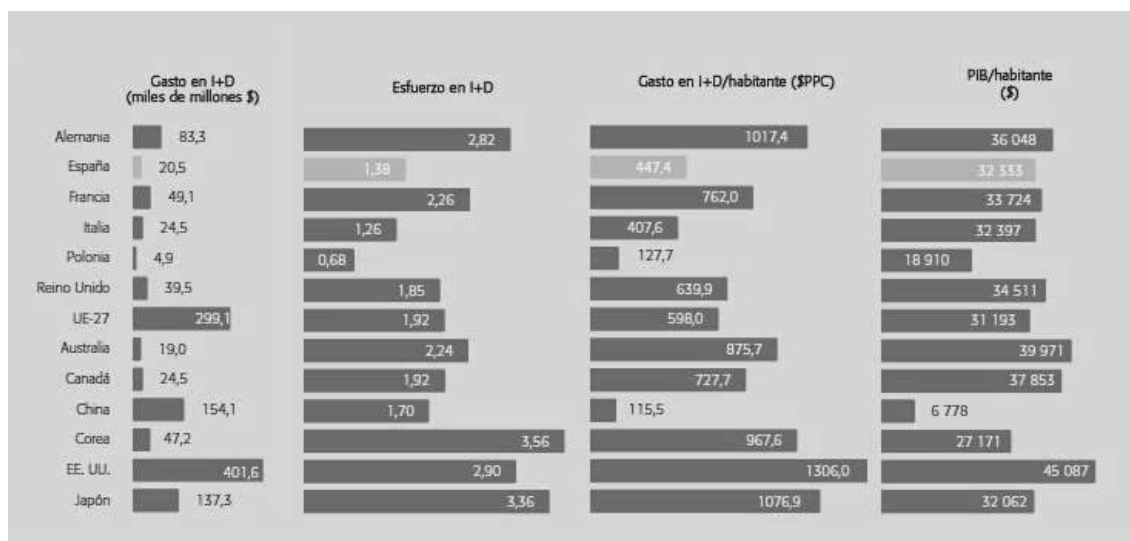
VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

En el gráfico siguiente, se muestran las cifras más importantes en materia de I+D y el PIB per cápita, como referencia para comparar la situación española con la europea, España se sitúa en octavo lugar, entre los doce países que se incluyen en el gráfico, en cuanto a valor absoluto de su PIB y también en cuanto PIB per cápita, pero se mantiene por encima de la media de la UE-27.

En lo referente a gasto absoluto en I+D, España se sitúa en décimo lugar, solo por encima de Australia y Polonia. También ocupa la décima posición en cuanto a esfuerzo de I+D, esta vez por delante de Italia y Polonia y por debajo de China y del esfuerzo medio en la UE-27. Es en el gasto en I+D por habitante donde España sube a la novena posición, pero por debajo del promedio de la UE-27.

Aunque año a año aumenta el esfuerzo en I+D español, no se reduce la distancia que nos separa del esfuerzo medio de la UE-27. Así, mientras en España este indicador creció en 2009 al 1,38% del PIB, frente al 1,35% de 2008, la UE-27 alcanzó el 1,92% en 2009, ocho centésimas por encima del 1,84% de 2008.

Gráfico 3.8 Esfuerzo y gasto en I+D en distintos países 2009



Fuente: OCDE

Los datos comparativos muestran que, un año más, el peso económico que España tiene en el conjunto de la UE-27 y la OCDE no se ve correspondido con un peso similar en su gasto de I+D, y mucho menos con el peso de los resultados de esta I+D, ya sean medidos en forma de patentes o de exportaciones de alta tecnología tal y como se demuestra en la tabla siguiente.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Tabla 3.6 Comparación de España con la UE-27 y OCDE 2009

RECURSOS GENERALES	España	UE-27	OCDE
Gastos en I+D			
-Totales en US\$ corrientes (millones en PPC)	20 546,6	299 086,8	968 108,2
- España en porcentaje de la UE y la OCDE		6,87	2,12
- Gastos empresariales en I+D (millones de US\$ PPC)	10 663,3	182 509,0	651 995,6
- Gastos empresariales en I+D en porcentaje del gasto total en I+D	51,9	61,0	67,3
- Gastos en I+D por habitante (millones de US\$ PPC)	447,4	598,0	790,2
Esfuerzo en I+D			
- Gasto interno total ejecutado en I+D/PIBpm (%)	1,38	1,92	2,40
- Gasto interno ejecutado en I+D por el sector empresarial ^(a) /PIBpm (%)	0,72	1,17	1,62
- Gasto interno total ejecutado en I+D por el sector público/PIBpm (%)	0,66	0,72	0,72
Personal en I+D (EJC)			
- Sobre la población ocupada (%)	11,5	11,0	-
Investigadores (EJC)			
- Sobre el total del personal en I+D (%)	60,6	62,5	-
- Investigadores en empresas sobre el total de investigadores (%)	34,5	44,8	-
RESULTADOS			
Saldo comercial de sectores intensivos en I+D (millones de \$PPC)			
- Industria aeroespacial	799	20 290 ^(a)	72 192
- Industria electrónica	-8 324	-58 451 ^(a)	-82 066
- Equipo de oficina e informática	-4 970	-40 348 ^(a)	-112 621
- Industria farmacéutica	-6 197	52 280 ^(a)	32 746
- Industria de instrumentos	-4 961	14 998 ^(a)	57 411
Familias de patentes triádicas registradas			
- España en porcentaje de la UE y la OCDE	234	13 946	45 105
		1,68	0,52

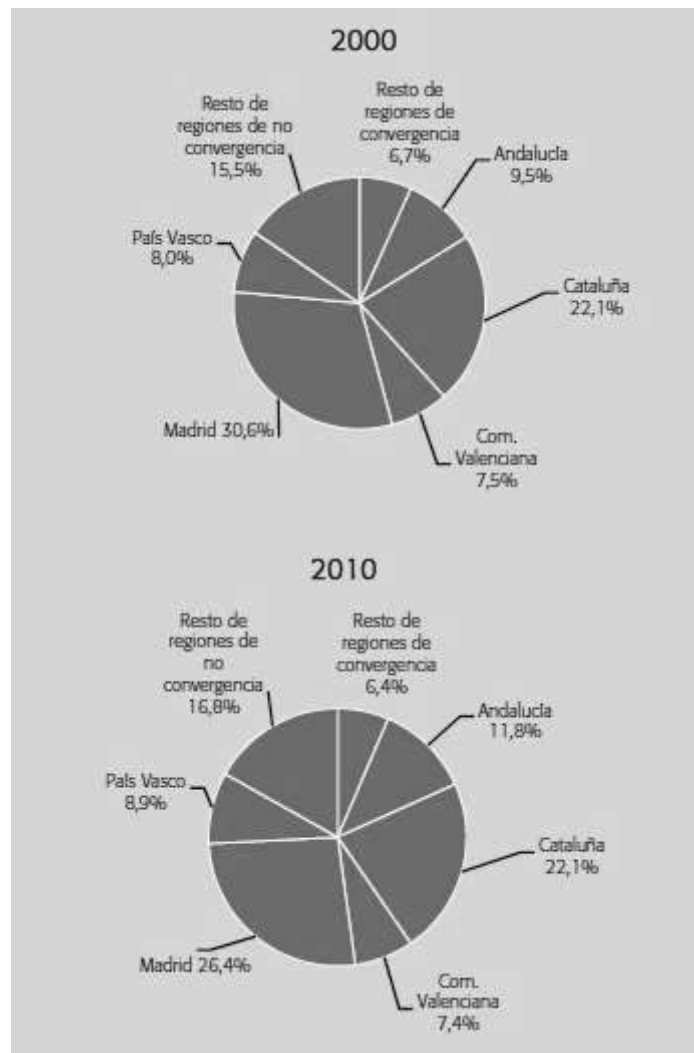
^(a) Calculado para los países de la UE-27 excepto Bulgaria, Chipre, Letonia, Lituania y Malta.

Fuente: OCDE

En cuanto a comunidades autónomas se refiere, la contribución al gasto total de I+D español sigue siendo muy parecido al de años anteriores, manteniéndose la tendencia a la reducción del peso de la Comunidad de Madrid, que en 2010 cayó al 26,4%, tres décimas menos que en 2009, y más de cuatro puntos porcentuales por debajo del que tenía en el año 2000. La región que más aumentó su contribución en este periodo fue Andalucía, que pasó del 9,5% al 11,8%. El País Vasco aumentó ligeramente su participación, mientras que Cataluña y la Comunidad Valenciana se mantienen en porcentajes muy parecidos a los de 2000.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Gráfico 3.9 Gasto por CC.AA. respecto al total nacional 2000-2010



Fuente: INE

3.3. ANÁLISIS DEL MICROENTORNO: LAS 5 FUERZAS DE PORTER

Figura 3.2 Las cinco fuerzas de Porter



Fuente: Dalmau, J.I. 2007.

3.3.1. AMENAZAS EXISTENTES ANTE LA ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES EN EL SECTOR

Es la posibilidad de que nuevas empresas inicien su actividad en el sector en el que nos encontramos, para ello, existen unas variables a tener en cuenta, estas variables son las siguientes:

Rentabilidad que posee el sector económico, ya que esta rentabilidad es lo que hace que sea atractivo iniciar la actividad en dicho sector, hay que tener en cuenta que esta rentabilidad es tanto presente como futura, ya que si existen expectativas de un sector en auge, es más fácil que haya empresas interesadas en conseguir una rentabilidad superior a otros sectores económicos.

La rentabilidad del sector de las flores y plantas, es una rentabilidad limitada, ya que es un sector que se desarrolla desde hace muchos años, por lo que es un mercado maduro. No obstante, esta rentabilidad se ha incrementado en los últimos años. Esto se debe fundamentalmente al aumento del poder adquisitivo que ha venido desarrollando la clase media, aunque se haya frenado recientemente por causa de la crisis. Esperamos que en nuestro caso concreto, el intentar dar un trato ajustado a las necesidades de nuestros clientes de forma que ellos se sientan cómodos y puedan confiar en nuestros servicios, nos suponga un mayor beneficio. Este punto es muy importante y es de vital importancia para nuestra empresa, ya que aportar productos y servicios novedosos es lo que nos tiene que diferenciar de la competencia.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

En cuanto a movimiento de empresas en el sector, podemos decir que es un sector en el cuál no hay excesivo movimiento de empresas, ya que el sector de la floristería se caracteriza por ser un sector familiar y de empresas de reducida dimensión, donde se necesita experiencia previa para montar un negocio de estas características.

Crecimiento del sector: es decir, si en el futuro la tendencia será creciente, ya que la implantación es más sencilla para las empresas que quieren incorporarse, la captación de clientes en un sector en crecimiento es más fácil que en sectores que se han quedado estancados o por el contrario están en retroceso. Si la rentabilidad y el crecimiento son positivos, existirán amenazas de entrada al ser un sector apetecible.

El sector que estamos analizando es un sector que se rige por la evolución que tiene la economía en cada momento, esto se debe a que cuanto más recursos dispongan las familias, más dispuestas a consumir productos y servicios de características similares a las de nuestra empresa.

Barreras de entrada: son los distintos factores que hacen que existan limitaciones para nuevos competidores a la hora de acceder al sector. Estos factores son los que explicamos a continuación:

- Economías de escala: ventaja que está vinculada al tamaño que se requiere en el mercado por las empresas que trabajan en el mismo. Cuanto más grande, más medios y más capital requiere para su puesta en funcionamiento, así mismo, este tipo de empresas también es capaz de conseguir mejores precios que una empresa pequeña, ya que la necesidad de materia prima es mayor y por lo tanto se posee mayor influencia en los proveedores. En un sector donde las economías de escala sean importantes, habrá menos amenazas de entrada.

El sector en el que nos encontramos no requiere que una empresa sea grande para funcionar, es más, un gran porcentaje de las empresas del sector son de reducida dimensión.

No obstante, una empresa que tenga un tamaño mayor será más capaz de conseguir mejores precios, ya que podrá exigir más a sus proveedores por el volumen de sus pedidos.

- Diferenciación: las empresas que ya se encuentran en el mercado cuentan con una identificación de marca, en nuestro caso con un servicio que satisface sus necesidades, de forma que la floristería cuenta con la lealtad de sus consumidores y por lo tanto no van a cambiar de empresa a la hora de satisfacer este tipo de necesidades, ya que han encontrado alguna que ya les ofrece los servicios de forma satisfactoria. Cuanto mayor sientan los clientes esta satisfacción a la hora de recibir nuestros servicios, mayor será la barrera de entrada a otros competidores.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

La diferenciación en nuestro ámbito está poco marcada a “priori”, esto se debe a que el producto con el cuál trabajamos está muy estandarizado, ya que está al alcance de todos los competidores.

La diferencia entre una empresa y otra, reside en el servicio que se le da al cliente, ya que es el know how a la hora de trabajar el producto y de tratar a nuestros demandantes lo que le da mayor o menor calidad a una empresa respecto a otra.

- **Requerimientos de capital:** este tipo de barreras de entrada no tiene mucha influencia en nuestro ámbito, ya que el requerimiento de capital es reducido. Este factor influye en las empresas que quieren iniciar su actividad, de forma que a mayor necesidad de capital para entrar, más difícil es la entrada de nueva competencia y por tanto, mayores trabas existen. Esto se debe a que para poder entrar de forma competitiva a ciertos mercados se necesitan grandes recursos financieros y no todas las empresas o todos los empresarios son capaces de iniciar la actividad con estas condiciones.
- **Acceso a los canales de distribución:** depende del grado de facilidad que existe a la hora del abastecimiento de materias primas, así como el contacto con proveedores que sean responsables y con una buena atención a sus clientes, así como un servicio rápido a la hora de servir sus productos. Si el bien o servicio es de fácil distribución, las barreras de entrada se reducirán.

A continuación vamos a explicar la existencia de un grupo determinado de competidores para luego añadir las barreras de entrada que estos tienen.

En el sector existe un ambiente de crispación respecto a algunos de los nuevos competidores que han entrado a formar parte del ámbito en el que se desenvuelven las floristerías. Esta crispación está causada por la entrada de tiendas de “todo a euro”, ya que estas venden plantas y flores a un bajo precio debido a que estos negocios no manipulan estos productos, tan solo los venden sin ningún tipo de ornamento ni valor añadido.

Este tipo de empresas no se encuentra en el sector de las floristerías pero sí que interviene en el mismo, ya que trabaja con la materia prima con las que trabajan dichas floristerías. En este sentido, lo podríamos ver como una alternativa, ya que hay personas que prefieren un precio más económico a costa de una menor calidad tanto del producto como del servicio, menor vistosidad, así como carecer de consejos sobre productos para el mantenimiento de las flores o plantas.

Las barreras de entrada vienen establecidas porque los proveedores que trabajan con este tipo de empresas (todo a euro), son rechazados

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

por la mayor parte de las floristerías, como medio reivindicativo para que estas no sirvan a este tipo de empresas. De esta forma, las empresas de “todo a euro” tienen muy pocos proveedores y tienen que recurrir a desplazarse ellos mismos hasta invernaderos para conseguir el abastecimiento que requieren.

Este hecho no tiene ninguna repercusión en nuestra empresa, más adelante veremos cómo afecta la entrada de estos competidores en nuestro mercado.

- Ventajas de coste: independientemente del tamaño y de las consecuentes economías de escala, existen desventajas en lo referido a costes por varios motivos, como por ejemplo, un mejor acceso a materias primas, un mejor conocimiento del sector, tecnología desarrollada o patentes, así como la curva de aprendizaje o efecto experiencia, ya que un nivel desarrollado de conocimiento del sector puede ser lo que diferencie unas empresas de otras.

En este aspecto, podemos decir que en lo referido a este apartado es muy importante la curva de aprendizaje, ya que la experiencia en este sector es vital para determinar la previsión en cuanto a pedido de materia prima (sobre todo en días festivos que hay mayor demanda), este punto viene determinado por las expectativas de venta y esto es mucho más fácil cuanto más experiencia se tiene en el sector.

Una mala elección en la previsión de ventas, puede conllevar un exceso de pedido a nuestros proveedores, por lo que puede ser materia prima que debemos desechar ya que no olvidemos que estamos hablando de productos perecederos. Por el contrario, si nos quedamos cortos y la demanda es superior, o tendremos que recurrir a abastecernos a última hora con posibles aumentos en los costes o incluso podríamos llegar a una situación de no poder abastecer y satisfacer a nuestros clientes.

- Políticas gubernamentales: a menudo es el gobierno el que establece trabas políticas por determinadas circunstancias, estas trabas determinan la posibilidad de implantación para las empresas, de forma que puede impedir el ingreso a través de licencias y limitaciones.

En el caso de nuestro negocio, las barreras existentes en este sentido son reducidas, por lo que no supone un excesivo trabajo para cualquier empresa que pretenda establecerse en el sector.

Las políticas que afectan al local donde se va a establecer el negocio son las siguientes:

- Ventana situada dentro del local que tenga salida al exterior.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

- Restricciones del motor del armario frigorífico. Estas restricciones dependen del tamaño que tengan este tipo de armarios o cámaras, esto se da por el tamaño y la potencia del motor que requieren para funcionar. Para nuestro proyecto, la cámara va a ser de una dimensión pequeña, por lo que no nos van a afectar estas restricciones, pero si que nos afectarían en caso de querer ampliar el negocio y por tanto la cámara frigorífica. Por lo tanto, si el motor que se requiere para el local es de una potencia elevada, eso tendrá unas repercusiones en el local donde se quiera instalar la empresa.

Las instalaciones que debemos de tener en dicho caso son: una zona insonorizada para que el motor no emita ningún tipo de ruido ni molestia para ninguna vivienda colindante, además, debe de tener una salida de gases.

3.3.2. INTENSIDAD EN LA RIVALIDAD DE LOS COMPETIDORES EXISTENTES

Esta competitividad se presenta debido a que uno o más competidores sienten la necesidad de mejorar su posición en el mercado. Las empresas son mutuamente dependientes unas de otras, por lo que las acciones que desarrolle una determinada empresa en el sector, provoca la reacción de los otros competidores de la industria. En este punto analizaremos el grado de rivalidad entre las empresas que operan en un sector determinado.

Factores que influyen:

- Número de competidores y grado de concentración: cuando hay muchas empresas dentro del mercado, las medidas que pueden adoptar individualmente cada empresa es poco significativa comparándola con el conjunto del sistema, siempre y cuando esta empresa no represente un porcentaje cuantioso del mercado. En cambio, cuando el mercado se compone por un conjunto reducido de empresas, es más fácil que las actuaciones de cualquier miembro del conjunto influya notablemente en todos y se da, de forma más común, la figura de la empresa líder dominante que impone sus intereses y coordina la industria.

Hemos establecido una zona de influencia respecto de las floristerías que son capaces de tener repercusión aunque sea lo más mínimo en nuestro negocio, de tal forma, hemos buscado en una zona amplia alrededor de donde vamos a establecernos definitivamente.

El grado de concentración de la zona es pequeño, además el número de competidores no es excesivo, como veremos a continuación en el análisis de la competencia. Tenemos competidores cuyos negocios son de pequeña dimensión, por lo que no existe ninguna floristería que pueda influir sobre el sector en la zona que nos encontramos.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

- Grado de crecimiento del sector: este factor viene estipulado entorno al estancamiento dentro de un sector económico, ya que en los sectores en auge las empresas encuentran clientes de un modo más fácil y no se preocupan “demasiado” por la captación de clientes de otras empresas, pero cuando el sector está estancado o en declive, no existen nuevos clientes o estos son muy escasos. Por lo tanto, si una empresa pretende seguir creciendo, debe ser a costa de las demás empresas, por lo que la competencia es mucho mayor y mucho más “fiera”.

El sector de la floristería está estancado, este estancamiento viene motivado por la crisis económica que estamos sufriendo y por ello las familias destinan menos recursos para estos fines. De todos modos, el sector sigue siendo rentable y la forma más eficaz de ganar clientes, es tratándolos con la mayor calidad posible y que todo demandante tenga un servicio que se ajuste a lo que necesita, de modo que consigamos fidelizarlo a nuestra empresa.

- Costes fijos elevados: los costes totales son la suma de los costes fijos y de los costes variables. Los costes fijos no dependen del volumen de la producción, por lo que se producen costes fijos, produzca o no la empresa. Si estos costes fijos son elevados, las empresas buscaran fabricar o dar el mayor servicio posible para cubrir dichos costes de forma que si en el conjunto del sector todos actúan del mismo modo existirá una fuerte competencia, además de haber mucha oferta. Esto deriva en que las empresas intentan trabajar a plena capacidad pero a costa de bajar los precios y reducir los márgenes de beneficio.

En nuestro caso los costes fijos no son elevados sino más bien todo lo contrario, por lo que este apartado no tiene un efecto excesivo en el sector. Los mayores costes que podrían tener las empresas del sector, es el coste de los salarios de los empleados y esto tiene una repercusión menor debido a que la mayor parte de las empresas del sector son familiares y de reducida dimensión. No obstante, en nuestro caso si que vamos a requerir la contratación de un empleado.

- Diferenciación: la empresa que consigue diferenciarse de los competidores además de poseer una ventaja competitiva tiene menor grado de competencia, ya que las otras empresas del sector ofrecen un producto o servicio similar pero que a los consumidores no satisface del mismo modo. Además, gracias a este modo de percepción de los consumidores, la empresa puede aumentar el precio. Por el contrario, cuando no existe ningún tipo de diferenciación en un mercado, los consumidores se fijan en el precio, lo que produce una competencia basada en los precios.

Lo que vamos a tratar de adoptar con la apertura de este negocio es adoptar algunos servicios que sirvan para diferenciar nuestro negocio de la competencia y de este modo atraer a un mayor número de clientes que gracias a estas nuevas propuestas también se sientan identificados

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

con nosotros y sea a nuestra empresa a quien demanden servicios más habitualmente.

Más adelante, trataremos cuáles van a ser estos servicios que sirvan para diferenciarnos respecto a nuestros competidores más directos.

- Barreras de salida: en un sector existen barreras de entrada, a la hora de abrir una empresa y barreras de salida, obstáculos que impiden u obstruyen la forma de abandonar un mercado, de forma que no se pueda recuperar la inversión realizada. Existen costes por despido, barreras legales, fiscales o gubernamentales. Cuanto mayor son las barreras de salida, mayor rivalidad existe entre competidores, ya que al existir barreras de salida, las empresas pelean más para mantenerse en el sector.

Las barreras de salida no son significativas en el sector, por lo que no es un obstáculo excesivamente considerable a la hora de abandonar el mercado. No obstante estos costes vienen a partir del stock que se pueda tener en productos como pueda ser, flor seca, plantas, etc., además de los costes de despido de los empleados.

3.3.3. PODER NEGOCIADOR DE LOS PROVEEDORES DEL SECTOR

Los proveedores son quienes proveen a la empresa de bienes y servicios. Por lo tanto, es de vital importancia tener una comunicación fluida con estos, ya que si estas relaciones son de confianza y tienen compromiso por ambas partes, tanto nosotros como dichos proveedores podremos beneficiarnos mutuamente.

Los factores que determinan este punto:

- Presencia de sustitutos: si existen otros productos a los que podemos recurrir en caso de que no nos satisfagan los productos de nuestros proveedores, tendremos mayor poder frente a estos, por lo tanto, en cuanto no sea de nuestro agrado las condiciones de los acuerdos entre empresas, optaremos por buscar otros productos que sean de las mismas características. En caso de existir productos sustitutos podemos imponer nuestros criterios a la hora de llegar a algún tipo de acuerdo.

El poder que tenemos respecto a nuestros proveedores, en el sentido de productos sustitutos, es escaso, ya que sustitutos tan solo podemos encontrar en nuestro negocio, ciertos productos de carácter ornamental, por lo tanto no tendremos mucha presión hacia nuestros proveedores por este motivo.

- Número de proveedores: cuanto mayor sea el número de proveedores, mayor facilidad y más opciones tendremos a la hora de abastecernos,

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

por lo que estos tendrán menos poder negociador y nosotros tendremos oportunidades de llegar a mejores acuerdos.

Este es el punto donde debemos de hacer mayor hincapié, ya que el número de proveedores dentro del sector es considerable y con múltiples opciones en cuanto al abastecimiento. Por este motivo debemos de apretar a nuestros proveedores para conseguir acuerdos más favorables y beneficiosos para nuestro negocio.

Siempre es importante tener un proveedor principal, sobre todo en lo referido a flores naturales, ya que en caso de apuro va a ser el proveedor principal quien te pueda sacar de cualquier situación, en cuanto a falta de aprovisionamiento se refiere. Por eso, elegir quien va a ser el proveedor principal y que grado de confianza tenemos con él, es de una importancia considerable.

- Importancia de nuestro negocio para el proveedor: cuanto mayor sea el porcentaje de negocio que representa nuestra empresa para el proveedor, mayor influencia y poder tendremos sobre él, ya que será muy dependiente de nuestras acciones. Por lo tanto, su poder de negociación disminuye considerablemente.

El mercado en el cuál desarrollamos nuestros servicios, es un mercado donde se negocia mucho el precio con los proveedores y donde una mayor solicitud de producto, puede derivar en una reducción del precio unitario o con otro tipo de incentivos, como pueda ser el regalo de algún otro producto.

- Amenaza de integración hacia delante: posibilidad que el proveedor amplíe su ámbito de actuación, convirtiéndose de proveedor a competidor. Esta integración significa incorporar al negocio una cadena de valor que no se estaba ofreciendo hasta ese momento.

Existen dos tipos de integración:

La integración vertical se produce cuando una empresa pretende desarrollarse dentro de un mismo sector, hacia delante o atrás, hacia delante como hemos explicado anteriormente, hacia atrás, pasando a ser quien se sirva sus propios suministros (ser su propio proveedor).

En el sector hay algún ejemplo de este tipo de integración, donde tenemos proveedores que disponen de sus propios invernaderos y aparte de suministrarnos materias primas, también tienen su propia floristería.

La integración horizontal se produce dentro del mismo sector, ampliando el horizonte de la empresa, ofreciendo bienes o servicios distintos aunque dentro del mismo sector.

3.3.4. PODER NEGOCIADOR DEL CLIENTE

Compiten y actúan en el mercado forzando los precios a la baja, negociando por una calidad superior o mayores y mejores servicios.

Componentes:

- Concentración de los consumidores: la afirmación el cliente siempre tiene la razón, aquí se pone de manifiesto, pero más bien transformada del siguiente modo, el cliente siempre tiene el poder, toda empresa debe de estar centrada en satisfacer a sus clientes y estos tienen el “poder” de elegir que quieren comprar o a quien le quieren comprar, por eso, los consumidores pueden estar muy concentrados. Esto significa que se pueden unir para tener más fuerza respecto a quien le ofrece cualquier producto o servicio. Por este motivo, cuanto más concentrado estén nuestros clientes, mayor poder negociador tendrán. Este factor, junto con el volumen de compra, pueden ser dos factores que hagan que nuestra empresa tenga que ceder considerablemente respecto a los clientes del sector.

La concentración de los consumidores no es una preocupación que debamos tener en este tipo de negocio, ya que cada cliente requiere unos servicios y productos distintos, además de ser muy complicado que los clientes se puedan unir para tener una mayor fuerza respecto a cualquier empresa del sector.

- Volumen de compra: al igual que nosotros tenemos poder de compra sobre nuestros proveedores, si nuestras compras representan un porcentaje alto en las ventas de dicho proveedor, los clientes actúan del mismo modo, intentando conseguir mejores precios, un trato preferencial o un servicio con mayor calidad.

El volumen de compra es un factor donde los clientes nos pueden apretar. Esto es debido a que cuando grandes empresas quieren decorar sus despachos, tratan de adoptar acuerdos lo más ventajosos para ellos, ya que estos presupuestos suponen una considerable fuente de ingresos para nosotros y no debemos dejar escapar este tipo de oportunidades, ya que mantener a estos clientes nos supondrá beneficios futuros. Debido a ello, las empresas exigen presupuestos más económicos y nosotros debemos tratar de conseguir este tipo de clientes, intentando conseguir una rentabilidad lo más alta posible.

- Grado de información del comprador: cuanta más información posean del mercado los consumidores, más influenciados estarán los oferentes, ya que cuanto más perfecta sea la información, más se deberán empeñar las empresas en diferenciarse del resto de competencia o en ofrecer precios más bajos. En definitiva, deberán de adoptar una estrategia que les sirva para competir, ya que si el consumidor dispone de información suficiente, podrá elegir entre múltiples opciones.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

El grado de información viene dado por el conocimiento que puede poseer el cliente del sector.

El cliente puede poseer información acerca de precios de la competencia sobre distintos productos, que tipo de atención se ofrece al cliente, que servicios se ofrecen en otras floristerías y demás variables que pueden darse en el negocio. Es importante en este aspecto estar alerta respecto a movimientos de otros competidores para poder actuar en consecuencia.

- Existencia de productos sustitutivos: cuanto más fácil sea que nuestros clientes puedan adquirir otros productos o servicios que puedan suplir al nuestro, tendrán mayor poder sobre nosotros. Ya que en caso de no satisfacer sus expectativas, tanto en precio, en calidad, como en servicio, estos clientes optarán por cambiar a otros productos similares.

La variedad de productos sustitutivos es muy grande, si estamos hablando de productos de consumo, como ejemplo, artículos de joyería, artículos de regalo, etc.

De todos modos, aun existiendo una variedad amplia de productos que puedan ejercer de sustitutivos a la hora de un regalo a otra persona, para un amplio conjunto de la población, las flores y plantas son un elemento de decoración y que da alegría al lugar donde se destinan, por lo que no todo es negativo, ya que aunque existan muchos sustitutos, las flores han sido y seguirán siendo uno de los productos más demandados a la hora de realizar un obsequio.

- Sensibilidad al precio: grado de importancia del precio para el cliente, como le afecta que el precio suba o baje respecto a la cantidad de producto o servicio que estaría dispuesto a adquirir en cada situación determinada. Esta sensibilidad dependerá de lo necesario que sea el bien o servicio para el cliente, además del precio.

Este es el punto donde más se suele fijar el cliente a la hora de adquirir servicios o productos de floristería, aunque no el único. Existen distintos tipos de cliente, por ello hay que establecer variantes en cuanto a los distintos tipos de cliente que podemos tener. De forma que sepamos cuál es la sensibilidad que tiene cada grupo al precio, así como maneras de actuar para captar el mayor número de clientes.

- Existen los clientes que buscan un servicio de calidad y adecuado a sus gustos y preferencias. Este tipo de clientes se fija en el precio pero es un elemento a tener en cuenta y no una variable que determine su elección final.
- Existen otro grupo que demanda un servicio totalmente adecuado a sus necesidades, teniendo unos márgenes amplios en lo que se

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

refiere al precio. Este tipo de clientes, suelen ser empresas de mediana o gran dimensión. El tipo de necesidades que quieren cubrir este tipo de clientes, es la calidad en el servicio, ya que buscan plantas de un tamaño mayor a lo que suelen consumir los usuarios habituales, así como una composición que sea decorativa para que sus clientes sientan confortabilidad en sus departamentos.

- El último grupo, son clientes que únicamente se fijan en el precio y que cuando son atendidos, tan solo preguntan por distintos precios de flores y plantas. Para ellos la calidad y el servicio que se les ofrece está en un segundo plano.

El primer y segundo grupo de consumidores son los más interesantes para nuestro negocio, ya que son los que mejor valoran el valor añadido que genera la empresa. Además, son los clientes que mayor beneficio reportan a nuestro negocio, por lo que son a los que más debemos de mimar y tratar de que salgan satisfechos después de haber recibido nuestros servicios.

Por el contrario, el tercer grupo es un grupo que debemos de considerar mediante un punto de vista distinto. A continuación, vamos a tratar de explicar las peculiaridades de este grupo.

Este grupo ha aumentado en los últimos años, este hecho ha venido dado por la entrada de las tiendas de “todo a euro”, ya que hace unos años aunque existían personas que miraban el precio por delante de otros factores, si han querido satisfacer sus necesidades con flores y plantas, no existía otro servicio que no fuese el de añadir valor a estos productos y obviamente esto encarecía el servicio que se ofrecía. Nuestra empresa, para adaptarse a este tipo de clientes (que ante la entrada de los comentados establecimientos, estos les resultaban más interesantes, ya que ofrecen tan solo el producto pero a un precio menor), lo que vamos a realizar, es vender productos de la misma calidad que los que se venden a cualquier cliente, a un precio más bajo, este hecho se llevará a cabo por que no se añadirá valor al producto, aunque si que se le ofrece el servicio de cómo mantener cualquier tipo de flores y plantas.

De este modo atraeremos también a este tipo de clientes, además de que tenemos la capacidad de que observen otros de nuestros productos y al final se puedan decantar por un producto más elaborado.

- Diferenciación del producto: cuanto más diferenciado sea nuestro servicio, el cliente podrá actuar en menor medida, ya que al diferenciar nuestro servicio no existen otras empresas que puedan ofrecerlo y por lo tanto, si el cliente necesita este servicio no tendrá más remedio que acudir a nuestra empresa.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Nuestro sector está poco diferenciado y por ello vamos a tratar de dar un tipo de servicio que sea innovador con respecto al ámbito en el que nos encontramos, de este modo, el cliente podrá influir menos en nuestra empresa.

3.3.5. AMENAZA DE PRODUCTOS O SERVICIOS SUSTITUTIVOS

Son aquellos productos o servicios que satisfacen las mismas necesidades o necesidades parecidas a otros determinados productos. Toda empresa debe de estar siempre pendiente de los cambios y de la evolución tecnológica que se produce en estos productos sustitutivos, además de estar atentos a las empresas competidoras del mismo sector.

Componentes:

- Precio relativo del sustituto: qué precio tiene el producto o servicio que pudiera ser sustitutivo del nuestro. Además del precio también hay que tener en cuenta la influencia de unos factores sobre otros, como la calidad de los mismos o que predisposición tienen los clientes al cambio. También hay que tener en cuenta los costes que existen a la hora de cambiar de proveedor, esto quiere decir, que cuanto mayor sea el coste o las dificultades a la hora de adquirir los bienes o servicios a otro proveedor, menor será el número de clientes que perderemos respecto a dichos sustitutivos. Cuantos más puntos a favor del producto sustitutivo, más posibilidades existirán de amenaza o de reemplazar al original.

En el sector de la floristería, debemos de tener en cuenta sectores de productos de consumo, como puedan ser artículos para regalar, decoración, etc., pero el que más debemos de tener en consideración, son los precios del oro y de sus productos, ya que el sector de la joyería es un sector que debemos de tener muy vigilado, ya que es el sector que más clientes puede captar.

- Propensión del comprador a sustituir: dependiendo del sector económico que estemos analizando, el consumidor tendrá una mayor o menor disposición al cambio, ya que hay sectores en los que se da este factor con una influencia mayor. Estos cambios también pueden venir influenciados por tendencias generales (modas). Por todos estos determinantes, hay que valorar cuál es el porcentaje de clientela que está dispuesta al cambio y bajo qué condiciones.

La propensión que se da en este tipo de empresas es alta, pero esto no debe de ser un motivo de preocupación. Mientras que la propensión es alta y es debida a que existe una gran variedad de productos sustitutivos y para cada ocasión se puede requerir un tipo de producto u otro, lo que debemos de mirar es en qué ocasiones y con qué frecuencia nuestros clientes requieren nuestros servicios y cuando y en qué situaciones no lo requieren.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Ya que es costumbre que en multitud de celebraciones se regale algún tipo de flor y menos frecuentemente plantas, para otros menesteres como puedan ser regalos de cumpleaños u otro tipo de obsequio, el abanico se abre con muchas más opciones, pero no dejamos de ser un sector importante y a considerar. Por lo que, no es preocupante que el cliente cambie en un momento determinado de producto o servicio, si no que vuelva.

Si estamos siempre atentos y pendientes de cómo actúan nuestros consumidores, podremos analizar si debemos de adoptar nuevas medidas a desarrollar, de modo que corriamos las situaciones en que nuestro negocio salga perjudicado.

- Ventajas de calidad y prestaciones que el sustitutivo propone: la calidad y los avances tecnológicos que ofrecen los sustitutos son de vital importancia, ya que nuestro producto o servicio podría quedarse obsoleto respecto a ellos. Este es uno de los factores que podrían alejar a nuestro producto o servicio de los mercados, factor por el que hay que estar siempre atento al mercado y muy pendiente de desarrollarse y evolucionar para no verse superado o incluso abandonado por otros.

Al haber tanta variedad de productos sustitutos no tiene sentido hablar de calidad mayor o menor de uno u otro producto, ya que al igual que existe una amplia gama de productos, existe una rama variada de características de los mismos.

Partimos de la ventaja que nuestro producto no se puede quedar obsoleto, pero podrían quedarse obsoletas determinadas técnicas que se usan en él, por ello, si que debemos de estar alerta. Por este motivo, los trabajadores de nuestra empresa impartirán algún curso a lo largo del año para perfeccionar conceptos y ver cómo se desarrollan técnicas novedosas.

Capítulo 4. ANÁLISIS INTERNO

4.1. PRODUCTOS Y SERVICIOS

- Decoración de cualquier evento social o personal, por ejemplo, decoración de oficinas, comercios, viviendas particulares, restaurantes, hoteles, etc.
- Acontecimientos como: nacimientos, bautizos, comuniones, iglesias, bodas, santos, cumpleaños, aniversarios u otras onomásticas.
- También estaremos al servicio de acontecimientos no tan alegres, como son los funerarios. Dentro de este apartado nos referimos a las defunciones, incineraciones, arreglos de cementerios y parques privados.

A continuación vamos a describir todos los productos y servicios que vamos a ofertar en nuestro nuevo establecimiento.

Venta de productos y servicios en establecimiento:

En nuestro local dispondremos siempre de una gran variedad de productos, como puedan ser flores naturales, plantas naturales, flores artificiales, plantas artificiales, plantas carnívoras, maceteros, productos para el mantenimiento de plantas, elementos de decoración, etc.

Además de la venta al público, siempre ofreceremos un servicio de información al cliente para que opte por la decisión más adecuada a sus necesidades. Daremos información al cliente de todo lo que debe de hacer para el perfecto mantenimiento del producto que le ofrecemos y así lograr una mayor satisfacción de dicho consumidor, de forma que se sienta “mimado” por nuestros trabajadores. De este modo, el cliente se siente confiado con cada consejo que le aportamos para que nuestros productos se mantengan en un estado óptimo el mayor tiempo posible.

Servicio a domicilio:

Después de haber preparado cualquier producto, ya sea ramo de flores o cualquier tipo de planta, ofreceremos llevar dicho producto al domicilio que requiera nuestro consumidor.

El reparto de los encargos recibidos se realizará a través de unos repartidores con los cuales vamos a trabajar. Esto se debe a que serán de nuestra confianza y debemos de conocer su forma de tratar el producto tan delicado que tiene que entregar. Como tendremos varios repartidores que pueden trabajar con nosotros, siempre trataremos de contactar con el más idóneo, esto quiere decir que si necesitamos algún tipo de vehículo adaptado al producto que tenemos que transportar, llamaremos a un repartidor u otro.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Si existiera algún percance en el producto (este se ha visto deteriorado por algún motivo o circunstancia) el repartidor tendrá la orden de volver con el producto a la floristería para proceder a su arreglo o cambio, antes de ser entregado a la persona a la que va destinada. Este tipo de políticas son las que nos van a distinguir y van a fomentar que nuestros clientes se sientan satisfechos.

Servicio de pago con tarjeta de crédito o débito:

Con este servicio facilitaremos al cliente el pago del encargo solicitado, sin necesidad de tener que pagar en dinero efectivo pues algunos trabajos pueden ser de una cuantía considerable. Además, supondrá una posibilidad más cómoda para nuestros consumidores.

El pago con tarjeta, puede ser, con el cliente en nuestro establecimiento o bien puede ser telefónicamente.

Cuando se encuentra el cliente en la floristería, el paso es bien sencillo, el cliente te facilita la tarjeta y el DNI para que podamos comprobar que es el propietario y pasamos la tarjeta por el TPV, una vez se procesa la operación, el cliente introducirá su código secreto.

Cuando el pago es telefónico, los pasos son los siguientes, tras darnos la información de los datos de su tarjeta de crédito o débito y algunos datos personales e informarle del importe de la compra que ha realizado, se introduce dicha información en el TPV y acto seguido se carga al cliente el importe en su cuenta bancaria, así como el abono en la cuenta de la floristería.

Encargos telefónicos:

Los encargos telefónicos son muy útiles cuando nuestros consumidores tienen claro que es lo que van a querer, ya que en este caso no podremos o estaremos más limitados, a la hora de aconsejar a nuestros clientes. Este servicio trata de que el cliente que sabe lo que quiere, no se tenga que molestar en acercarse a nuestros establecimientos para decirnos que necesita, sino que por el simple medio de una llamada telefónica, lo pueda tener solucionado. Este servicio se dispone ante la falta de tiempo que tienen determinadas personas, de forma que les facilitamos al máximo todos nuestros servicios.

Servicio de plantas y flores exóticas:

Existen ciertos clientes que tienen unos gustos más específicos (aunque este hecho se da cada vez más) quizá dado por la curiosidad. Para este tipo de clientes y de forma que podamos atraer a un espectro más amplio, tendremos a nuestra disposición productos exóticos como puedan ser plantas carnívoras, plantas tropicales y demás productos poco comercializados.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Además, también podremos traer las plantas que requieran nuestros clientes por encargo, aunque siempre trataremos de tener unas cuantas en nuestro establecimiento para captar la atención de esta clase de clientes.

A continuación vamos a explicar las características de las más demandadas:

Las plantas carnívoras son bastante curiosas, cada una tiene una peculiaridad distinta para atrapar a su presa (insectos) y se alimentan de las vitaminas de la tierra, del agua de lluvia o en su defecto destilada o embotellada ya que no soportan la cal que pueda contener el agua. Este tipo de plantas no tienen que estar en sitios fríos porque son plantas de interior.

Otra variedad curiosa son las plantas acuáticas, la planta en sí no es muy atractiva pero sus flores son preciosas, las más conocidas quizás sean los nenúfares, por lo menos son los más comunes. Suelen criarse y se adaptan muy bien en estanques, lagos, piscinas o donde haya un remanso de agua que esté estancada. La peculiaridad de la planta hace que sus hojas se enraícen y se adhieran al fondo del suelo y lo que sale a flote es la flor.

Dentro de las plantas de las que dispondremos, se encuentran los bonsáis, son más relevantes y conocidos aunque no por eso más fáciles de mantener. Existen una gran variedad y tamaños de árboles, porque no dejan de ser árboles en miniatura, ya sean frutales, como simplemente de hoja caduca o perenne. Antes de vender este producto, informaremos al posible comprador y comprobaremos el grado de experiencia que tiene con este producto y que dicha planta requiere, con el fin de que sepa perfectamente que está adquiriendo y bajo que mantenimiento debe de tener el bonsái, ya que si no lo hiciéramos podría sentirse engañado y este hecho no lo podemos permitir.

Rosas con mensaje:

Este procedimiento se basa en grabar un mensaje en los pétalos de alguna determinada flor, habitualmente lo realizaremos en rosas, es un servicio novedoso y poco usual, con unos resultados muy interesantes ya que sirve para realzar la belleza de la flor y dar un toque de distinción. El mensaje puede ser el que el cliente desee. Normalmente, tendremos en stock este tipo de producto con los mensajes más usuales.

Este servicio también lo ofreceremos para cualquier tipo de eventos, aunque lo más habitual será realizarlo para bodas. De forma que un obsequio para los invitados de la misma sea alguna flor con una foto de los novios en los pétalos.

Servicio Teleflora:

Este servicio trata de que cualquier cliente que quiera enviar flores o plantas fuera de su ciudad, a otras provincias, incluso a otros países, pueda realizarlo simplemente acudiendo a nuestro establecimiento. Allí el consumidor

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

elegirá que es lo que desea mediante un catálogo que todas las floristerías que están adscritas a Teleflora comparten. Una vez elegido el producto que desea, con que nos indique la dirección a la que tiene que ir destinado ya podemos hacer el pedido mediante Teleflora.

Para este tipo de servicios existen diversas empresas con las que podríamos trabajar, como, Interflora, Tele 10, Teleflora, etc.

Nosotros nos hemos decidido por Teleflora por los siguientes motivos:

- Porque solo te exigen pagar una cuota anualmente, sin ningún otro tipo de requisito. Al contrario que en otras entidades que te obligan a formar parte accionarial o parte de una cooperativa.
- Por tener acceso a todos los países, por lo que podemos atender a nuestros clientes ofreciendo un servicio a cualquier parte del mundo. Por ejemplo, en las Olimpiadas, Teleflora era la única empresa que podía hacer llegar un arreglo floral a los deportistas que se hospedaban en la villa olímpica.
- La forma de cobro y pago, se realiza en una facturación mensual, por diferencia entre los cobros y los pagos.
- Una de las exigencias y motivo por el cual nos asociaremos a dicha organización es por la exigencia de profesionalidad que han de tener todos los negocios que forman parte de la misma, ya que cuando un cliente entra en tu establecimiento para hacer llegar cualquier producto a otra parte del mundo, dependes de que el establecimiento que va a hacer llegar el producto final a su destinatario aporte una calidad óptima al servicio, ya que de lo contrario, nuestro cliente nos podría pedir explicaciones en caso de que el destinatario se pusiera en contacto con él por alguna deficiencia en el servicio.

Esta empresa mantiene un seguimiento de calidad a todos los establecimientos que pertenecen a la organización, este seguimiento lo llevan a cabo mediante estudios que se realizan a través de consultas a clientes, tanto a los que solicitan el servicio, como los que reciben el producto final. Anualmente se recibirán los resultados obtenidos de estos estudios y los comentarios sobre los mismos, tanto si son positivos como si no lo son.

Otros productos:

Además de plantas y flores también dispondremos de otros materiales de mantenimiento, de decoración, etc. Estos materiales son:

- Tierra.
- Maceteros.
- Abrillantador para plantas.
- Tarjetas de regalo.
- Fertilizantes.
- Terrinas.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Servicio de decoración de oficinas con plantas naturales:

Cuando un cliente requiera dicho servicio, en primer lugar, nos desplazaremos al local o despacho que quieran decorar, con el objetivo de realizar un estudio teniendo en cuenta los espacios, que disposición de luz natural o artificial tiene dicho establecimiento, ventilación de las habitaciones donde se van a ubicar las plantas, etc. De esta forma, podremos valorar que tipo de necesidades tiene nuestro cliente, así como que tipo de cuidados va a precisar dicha decoración, que es lo más conveniente para el lugar que pretende decorar, así como asesorarle sobre cuál sería la mejor opción (ubicación de las plantas, tipos de plantas, colores, etc.).

Tras este estudio, haremos varios presupuestos con distintas opciones, siempre teniendo en cuenta todas las características que nos han pedido a la hora de realizar el trabajo.

Una vez aceptado el presupuesto por el cliente, se procederá a solicitar a los proveedores el material a emplear y se da paso a realizar dicha decoración.

A la hora de desarrollar el presupuesto que dé lugar al producto final, trataremos de elegir siempre las plantas que de alguna forma requieran el mismo tipo de mantenimiento, ya que es importante que aparte de lo que vayan a embellecer el lugar donde van a ir ubicadas, que las características de duración y riego sean lo más similares posibles, con el fin de que todas tengan una duración parecida y no haya que cambiar determinadas plantas por que no tienen la misma duración que las demás.

Lo que se persigue, por encima de todo, es que el cliente quede satisfecho con la decoración, debido a que este tipo de clientes es muy importante mantenerlos porque son una fuente de ingresos considerables, ya que no solo son decoraciones para la empresa sino que además también pueden requerir nuestros servicios para determinadas campañas, reuniones y demás eventos que puedan llevar a cabo.

Servicio de mantenimiento:

No obstante, e incluso con la cautela con que elegimos las plantas para la decoración, en lo que a mantenimiento se refiere, en cualquier trabajo de estas características será necesario disponer de un servicio externo de mantenimiento, ya que incluso siguiendo todas las medidas a adoptar para mantener en perfecto estado las plantas, cada estación del año precisa de unos cuidados y unos productos concretos.

1. Primavera:

- a. Poda de plantas.
- b. Abonado.
- c. Aplicación de insecticidas, acaricidas y fungicidas.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

- Insecticidas: combatir insectos (mosca blanca, mosca roja, pulgón).
- Acaricida: combatir cochinilla, araña roja, araña blanca.
- Fungicida: prevención de enfermedades (hongos, imildium, etc.).

2. Verano:

- a. Precisan de un riego más continuado debido al calor.

3. Otoño e Inviernos:

- a. Menor frecuencia en el riego, a excepción de que existan calefacciones que puedan representar una disminución en la humedad ambiental, por lo que en tal caso, si precisaran de un mayor riego, en base a la temperatura media que exista.

También tendremos en cuenta que tipo de plantas se encuentran en cada empresa, ya que si son con flor, estas precisan de una serie de sustratos específicos para cada época del año.

Hay que tener presente que alguna planta haya que sustituirla por otra, por causas que pueden ser:

1. No adaptación al nuevo espacio.
2. Son plantas de temporada.

Se acuerda con el cliente la periodicidad con la cual se va a realizar el mantenimiento, puede ser semanal, quincenal o mensual. Por regla general suele ser mensual, aunque no siempre es lo más recomendable.

Servicio de decoración con plantas artificiales:

Si el cliente optara por el producto artificial, tanto por gustos, como por recomendación nuestra (debido a que el lugar no reúne las condiciones para plantas naturales), hay que tener siempre en cuenta que el producto tiene una gran similitud con el producto natural, esto se debe a que nuestros productos serán de gran calidad ya que es lo que nos hará distinguirnos de otro tipo de establecimientos que ofrecen peor calidad a menor precio.

Este producto conlleva al igual que las plantas naturales, un mantenimiento, aunque en este caso sea de limpieza. En este tipo de decoraciones las premisas a tener en cuenta, no es la luz natural o artificial de dicho lugar, si no el diseño, el espacio y la altura donde vamos a realizar dicho trabajo. En estos casos entra en juego el tamaño y el colorido de cada una de las plantas con las que vamos a trabajar y se eligen de una manera u otra, según los resultados que se deseen obtener, además, también se debe de

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

tener en cuenta la distribución que se le da a cada una de las plantas creando una armonía al espacio decorado.

Servicio de limpieza de plantas artificiales:

Como hemos comentado anteriormente, en este caso, este tipo de plantas no conllevan un mantenimiento tan riguroso como si fueran naturales, no obstante ofreceremos el servicio de limpieza que requiere este tipo de material.

Este servicio trata de mantener estos productos bien cuidados, el tratamiento no es muy costoso y se trata de aplicar productos específicos para este tipo de compuesto, permitiendo que las decoraciones que son públicas o que soportan una "atmósfera" perjudicial para ellas, no puedan verse deterioradas. Si este mantenimiento no se produce en este tipo de plantas, se nota mucho que no son naturales, por lo que hay que limpiarlas con una regularidad de entre tres y nueve meses, aunque siempre recomendamos hacerlo cada trimestre para asegurar el perfecto estado del material que ofrecemos.

Servicio de decoraciones de terrazas y jardines:

Cada servicio tiene sus requisitos y por lo tanto en este caso el problema residirá en determinar el estado de la base (tierra) donde van a ir las plantas que pondremos a disposición del cliente. Esto es debido a que no podemos ubicar plantas nuevas sobre tierra que no reúne las características adecuadas para el buen crecimiento y duración de dichas plantas, por ello siempre el primer paso es analizar la tierra en la cual vamos a trabajar, midiendo la humedad, el PH de la tierra, etc. En caso de que esta tierra no sea apta para el trabajo, aconsejamos al cliente retirar toda la tierra para hacerlo con un producto sano, de lo contrario podríamos tener algún tipo de problema o reclamación por parte del mismo.

Una vez que tenemos claro en qué condiciones se encuentra la base sobre la que vamos a trabajar, hacemos un estudio de las plantas que vamos a adaptar al lugar y espacio que van a ser ubicadas.

Para ello hemos de tener en cuenta:

1. Situación y ubicación.
2. Humedad del lugar.
3. Capacidad.

A la hora de realizar el presupuesto y el tipo de plantas a utilizar, mantendremos los mismos criterios que en los servicios que hemos analizado anteriormente, básicamente es el cliente quien decide, siempre bajo nuestra orientación.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

A la hora de realizar el servicio tendremos que tener en cuenta el tipo de planta que se vaya a colocar debido al grado de humedad que vaya a tener, pues en algunas plantas el enemigo más grande es el exceso de agua, mientras que otras plantas, como por ejemplo, las de bulbos, deben de tener mucha humedad y estar resguardadas del sol para así mantener ese grado de humedad.

Servicio de superficies de césped artificial:

Otro de los servicios que ofertaremos es la instalación de césped artificial. Este servicio mantiene una serie de ventajas respecto al césped natural como es el no requerir unos cuidados excesivos, no tener que estar replantándolo constantemente además de no contar con los gastos adicionales de productos, abonos, etc.

También, ofreceremos el servicio de mantenimiento y limpieza de este tipo de superficies.

Este tipo de producto lo recibimos de fuera de nuestra ciudad. Nuestro proveedor habitual estará en Málaga, por lo que para satisfacer este tipo de servicio debemos de conocer la superficie de terreno en el que vamos a instalar el césped artificial y en 10 o 15 días ya tendremos el material para empezar a trabajar en el jardín de nuestro cliente. Por lo que, el periodo desde que se inicia la relación con el cliente hasta que este tiene su jardín en perfectas condiciones suele ser de 25 días (siempre que no se trate de un jardín de grandes dimensiones).

Servicio de decoración con plantas liofilizadas:

Los productos liofilizados son materiales que se les pone a cualquier tipo de flor y planta para que su duración sea ilimitada, sin necesidad de ningún tipo de mantenimiento. Este producto se sitúa entre los productos naturales y los productos artificiales ya que coge lo bueno que tienen cada uno de estos productos. Por una parte, los productos liofilizados están realizados a partir de productos naturales, pero al aplicar dicho material, la flor o planta se mantiene y se conserva en ese mismo estado, tal y como lo hacen los productos artificiales.

Cuando las características de un determinado servicio no son óptimas (falta de luz en un lugar que se pretenda decorar, falta de disposición para el mantenimiento) tendremos la posibilidad de trabajar con este tipo de material. Lo primero es explicar en qué consiste a nuestros clientes ya que la mayoría de ellos no lo conocerá. Después, actuaremos como en todas las decoraciones, daremos varios presupuestos hasta que el cliente decida cuál es el que más le conviene.

Este tipo de material requiere un mayor desembolso económico en un primer momento pero carece de coste de mantenimiento por lo que es uno de

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

los motivos por los que al final muchos de nuestros consumidores se pueden decidir por este tipo de producto.

Servicio de alquiler de plantas y accesorios:

Ante la perspectiva en algún cliente de tener que organizar algún evento en el que requiera de una decoración compuesta por plantas y flor natural o tan solo por plantas y luego no quiera dichos productos, siempre podrá recurrir a uno de los servicios que ofertaremos, en el cuál, alquilaremos todo tipo de plantas, tanto si disponemos de ellas en nuestro establecimiento como si no. De este modo, nuestro cliente, que tan solo alquila dichos productos para realizar el evento, no tiene que soportar el coste de adquisición de los mismos.

Productos que alquilamos:

1. Plantas de gran tamaño.
2. Alfombras y herrajes para iglesias u otro tipo de eventos.

El servicio englobará lo que es la decoración y el transporte de las plantas, así como la recogida de todo el material al término de dicha celebración.

El presupuesto en este tipo de trabajos tendrá en cuenta la distancia del transporte así como el periodo de tiempo que se requieran las plantas. Dicho presupuesto no tendrá en cuenta si las plantas al devolverse estén en mal estado, en dicho caso se abonarán por parte del cliente.

Servicio de recuperación de plantas:

Dispondremos de un centro especializado donde intentaremos recuperar plantas que se encuentran con algún tipo de problema. Si alguna planta en general o particularmente en bonsáis (que requieren un mayor cuidado) tiene alguna enfermedad o algún tipo de bicho que la esté matando, nosotros ofreceremos poder recuperar estas plantas para no tener que deshacerse de ellas. También resolveremos dudas respecto a algún problema que pueda surgir en cualquier planta.

Servicio de cuidado de plantas:

Similar al servicio de recuperación de plantas, también ofreceremos un servicio de cuidado de las mismas. Este servicio se oferta sobre todo para periodos estivales y de vacaciones donde nuestros clientes no pueden hacerse cargo del cuidado de sus plantas y nosotros lo haremos por ellos. Al igual que en otros servicios, el presupuesto depende de las variables a tener en cuenta. En este apartado, será el tiempo requerido en el mantenimiento de las plantas, así como su estado, ya que no requiere el mismo cuidado una planta un buen estado que una planta que no lo está.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Servicio de decoración para bodas:

En este tipo de servicio, nos encontraremos con un amplio abanico de posibilidades. Empezando por que los clientes, pareja de novios que van a contraer matrimonio, querrán decorar y tener en cuenta hasta el último detalle. Los servicios que se suelen realizar para este tipo de celebraciones, suelen ser los siguientes:

- Decoración de las casas de la pareja.
- Iglesia.
- Ramo de novia.
- Coche, carruaje o medios de transporte.
- Banquete.

Para esta clase de trabajos dispondremos de un book, en el cuál, ellos podrán elegir entre un amplio repertorio de posibilidades y presupuestos. Una vez elegido el trabajo que más les interese, nos desplazaremos a los lugares donde se han de realizar dichas decoraciones, para ver definitivamente como se va a implementar cada componente así como tomar medidas y demás rutinas. En ocasiones tendremos que ir a los lugares en los que vamos a realizar las decoraciones antes de haber elegido el trabajo definitivo, para orientar al cliente de lo que realmente le interesa.

En caso de que el cliente no quede convencido con el book, dispondremos de una serie de videos de ceremonias, de forma que nuestros clientes se hagan una idea más real de las diversas posibilidades que le podremos ofrecer.

Después de haber visto los espacios donde se van a realizar las decoraciones se acuerda el presupuesto que ya teníamos apalabrado previamente (siempre hay determinados flecos que dependen del tamaño o del lugar), se toman todos los datos del evento, como pueda ser la fecha, la hora, así como cualquier hecho que debamos conocer, de forma que podamos cumplir con el compromiso adquirido.

Servicio de conservación del ramo de novia:

Aunque este servicio se desarrollará en pocas ocasiones debido a nuestra costumbre en las bodas de regalar el ramo de novia, existe la posibilidad de conservar el ramo, de forma que se pueda mantener de recuerdo.

Para estas ocasiones llevaremos dicho ramo a un centro especializado, donde le darán un tratamiento y será el propio cliente quien decidirá como desea que le decoren dicho ramo, ya que existen varias posibilidades, lo pueden hacer a modo de cuadro para ponerlo colgado en la pared, en un mueble, para un centro de mesa o simplemente dejarlo tal cual se lo vamos a entregar nosotros al cliente.

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

Servicio de aviso en fechas señaladas:

Este servicio tratará de recordarle al cliente todo tipo de fechas señaladas para él, como puedan ser cumpleaños, santos, aniversarios, San Valentín, etc. De forma que además de recordar dichas fechas y que no se olvide de ellas, en el caso de que pretenda regalar cualquier tipo de planta o flor, seamos nosotros los que le demos a dicho cliente todas las facilidades posibles para que ni siquiera tenga la necesidad de pasar por la floristería, tan solo tendrá que pedir que es lo que quiere y la dirección del destinatario.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

4.2. LOCALIZACIÓN

En este aspecto, vamos a establecer una relación de variables que nos sirvan para decidir cuál de las opciones de las que barajamos a la hora de ubicar el negocio es la mejor decisión empresarial y por lo tanto la que mayor satisfacción y mayores ventajas podemos obtener.

Estos son los requerimientos que hemos considerado más importantes para decidir cuál de las tres opciones que vamos a considerar es mejor a la hora de la ubicación final para la empresa:

- Que la calle en la que esté situado el local tenga una cierta afluencia de transeúntes de forma que la floristería sea un lugar de paso. Este punto quiere tener en cuenta que la calle en la que se encuentre el negocio no sea una calle apartada y que no pase mucha gente, sino todo lo contrario, cuanto más importante sea esta calle, mejor va a ser para el negocio ya que de este modo tendrá más posibilidades de captar la atención de un mayor número de consumidores.
- Que la calzada sea lo más ancha posible, de forma que tenga muchos carriles para su circulación, esto viene motivado porque cuanto más grande sea la avenida o calle en la que situemos nuestra empresa, más personas podrán visualizar donde está situado nuestro negocio. Además, siendo una calle de tres o más carriles, podrá permitir que cualquier persona que esté buscando este tipo de servicio pueda estacionar su coche en la puerta de la floristería.
- Además de la afluencia y la amplitud de la calle, otro punto interesante es que tanto peatones como vehículos estén parados justo delante de nuestro establecimiento, por lo que, otro punto a tener en cuenta es que haya un semáforo y paso de peatones justo delante de la floristería de forma que la floristería capte la atención de clientes potenciales.
- Otra de las características deseables de nuestro punto de asentamiento, es que tenga sitios de interés cercanos. Con esto queremos que otros establecimientos como puedan ser hospitales, supermercados, gimnasios, paradas de autobús o metro, influyan en el número de personas que son atraídas hacia los alrededores de nuestro negocio, de forma que las ventas tengan un empujón gracias a estos sitios de interés que se deben encontrar cerca de nuestro negocio.
- Que tengamos proveedores cercanos a nuestra empresa, de forma que en caso de cualquier falta de stock podamos solucionar los problemas de abastecimiento que nos puedan surgir. Además, siempre hay algún cliente que puede pedir algún producto con determinadas características especiales, por ejemplo, que un cliente quiera un determinado color de las rosas. En todas estas situaciones, será importante tener un

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

abastecedor lo suficientemente cercano como para que podamos servir al cliente.

- Que el local donde se establezca el negocio tenga posibilidad de ampliación, de forma que en un futuro si nuestras necesidades requieren la ampliación de la floristería, dicho establecimiento pueda cumplir estos requerimientos.
- El coste del alquiler o el coste de oportunidad de los locales en los que podemos situar nuestro negocio. Decimos coste de oportunidad por que vamos a comprobar si un bajo comercial que pertenece a la familia es apto para la ubicación de la empresa, ya que, se podría alquilar dicho local comercial. Por lo tanto, sería un coste de oportunidad montar nuestro propio negocio.
- Si la calle o avenida donde se pretende situar el local tiene zona de carga / descarga para que nuestros proveedores no tengan ningún problema para realizar sus servicios.
- Es importante que cerca del establecimiento se encuentre una zona de parking para que nuestros clientes puedan aparcar sus vehículos sin ningún tipo de preocupación.
- El nivel adquisitivo medio de la zona de la ciudad donde se sitúe el negocio.
- Grado de implantación de empresas en la zona.
- Negocios cercanos que son competencia directa.

A la hora de valorar las tablas que vamos a realizar a continuación, lo haremos de forma que nos sirva para realizar una valoración conjunta de todos los apartados, por este motivo, los apartados de coste del alquiler y competencia los valoramos de forma distinta al resto de apartados, ya que actúan de forma inversa, cuanto más competidores o cuanto más caro sea el coste de alquiler peor será para nuestra empresa, por lo que tendremos que valorar con una valoración baja en la escala que estamos estableciendo (de 1 a 5) y al contrario en caso de que la competencia sea baja o el coste de alquiler o coste de oportunidad sean bajos para nosotros.

A continuación, vamos a valorar (desde 1 hasta 5, según importancia) cada apartado anterior de forma que nos quede claro qué importancia relativa tiene cada punto y así poder adoptar una decisión correcta.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

VALORACIÓN

- Calle bien situada y afluencia de transeúntes. 5
- Calle amplia con muchos carriles de circulación. 3
- Semáforo y/o paso de peatones. 3
- Sitios de interés cercanos. 5
- Cercanía de algún proveedor. 2
- Posibilidad de ampliación del local. 1
- Coste de alquiler / coste de oportunidad. 4
- Zona de carga y descarga. 1
- Zona cercana para aparcamiento de vehículos. 3
- Nivel adquisitivo medio de la zona. 5
- Grado de implantación de empresas. 4
- Competencia. 4

A partir de tener valorados cada uno de los apartados que son fundamentales para la ubicación final de nuestra empresa, vamos a valorar (desde 1 hasta 5, según cumplan cada apartado) cada una de las tres opciones que barajamos para localizar nuestro negocio.

Tabla 4.1 Valoración de posibles localizaciones

	Instituto Obrero	Primado Reig	Giorgeta
Calle bien situada y afluencia de transeúntes	4	3	3
Calle amplia con muchos carriles de circulación	3	4	3
Semáforo y/o paso de peatones	2	5	3
Sitios de interés cercanos	4	2	2
Cercanía de algún proveedor	3	3	2
Posibilidad de ampliación del local	1	2	4
Coste de alquiler / coste de oportunidad	1	4	3
Zona de carga y descarga	2	3	1
Zona cercana para aparcamiento de vehículos	4	3	3
Nivel adquisitivo medio de la zona	4	3	3
Grado de implantación de empresas	4	3	4
Competencia	3	4	2

Fuente: Elaboración propia

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Cuando ya tenemos valorado cada apartado del análisis y cada opción donde poder ubicar nuestro establecimiento, ya podemos saber que opción es más interesante. Esto lo podemos ver mediante la tabla que sigue a continuación, donde multiplicaremos la valoración de cada apartado con la valoración de cada opción y luego haremos una suma de cada punto para saber cuál es la mejor opción de entre las que barajamos para localizar nuestra floristería.

Tabla 4.2 Resultado final de las posibles localizaciones

	Instituto Obrero	Primado Reig	Giorgeta
Calle bien situada y afluencia de transeúntes	20	15	15
Calle amplia con muchos carriles de circulación	9	12	9
Semáforo y/o paso de peatones	6	15	9
Sitios de interés cercanos	20	10	10
Cercanía de algún proveedor	6	6	4
Posibilidad de ampliación del local	1	2	4
Coste de alquiler / coste de oportunidad	4	16	12
Zona de carga y descarga	2	3	1
Zona cercana para aparcamiento de vehículos	12	9	9
Nivel adquisitivo medio de la zona	20	15	15
Grado de implantación de empresas	16	12	16
Competencia	12	16	8
TOTAL:	128	131	112

Fuente: Elaboración propia

Después de haber realizado el análisis anterior, podemos comprobar que la mejor opción para la localización final de nuestro negocio es en la avenida Primado Reig, donde tenemos nuestro bajo comercial.

De todos modos podemos ver en el cuadro final, como la calle Instituto Obrero se ha quedado a una puntuación muy cercana, lo que indica que está muy cerca de los parámetros que nosotros buscábamos a la hora de localizar nuestro local.

4.3. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En este apartado vamos a analizar nuestra competencia, para ello vamos a estudiar todas las floristerías que tengamos cercanas a donde finalmente vamos a ubicar nuestro negocio, como hemos visto en el apartado anterior, la ubicación final va a estar situada en la Avenida Primado Reig. Para efectuar este análisis vamos a tratar de diferenciar entre competidores directos y cercanos, de competidores que están dentro de la influencia de la floristería pero con un menor grado de influencia.

Para empezar el análisis, hemos tenido que buscar floristerías de cuatro códigos postales, que son los que se encuentran cercanos a la zona de nuestro negocio. Podemos comprobar que en el sector hay distintas formas de constitución como puedan ser, personas físicas, comunidades de bienes o sociedades.

Para analizar las distintas floristerías que tenemos en nuestro entorno más cercano, vamos a hacer una encuesta entre sus clientes, para que sean ellos los que valoren que grado de satisfacción sienten respecto de esos negocios.

Este tipo de análisis nos va a ser de mucha utilidad a la hora de conocer cada floristería ya que van a ser los mismos usuarios finales los que pongan nota a cada competidor para que nosotros sepamos en qué puntos son fuertes y en qué puntos tienen mayores deficiencias.

Que sean los clientes los que valoren a otros establecimientos, es interesante para nosotros ya que es a ellos a quien van dirigidas todas las estrategias que lleva a cabo cada competidor del sector. Lo que pretendemos con dicha encuesta es conocer la percepción de posibles consumidores potenciales de nuestra competencia directa de forma que podamos tomar medidas en consecuencia.

Las preguntas que hemos realizado a 20 clientes de cada floristería son las siguientes:

1. ¿Cómo te parece que es el trato que recibes en esta floristería?

- a) Muy Bueno
- b) Bueno
- c) Aceptable
- d) Malo
- e) Muy Malo

2. ¿Cómo te parecen que son los precios en este establecimiento?

- a) Caros
- b) Aceptables
- c) Baratos

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

3. ¿Son capaces de satisfacer todos los servicios que puede requerir usted en una floristería?
 - a) Si
 - b) No

4. ¿Encuentra productos o servicios innovadores (que no haya visto en otras floristerías)?
 - a) Siempre
 - b) Alguna vez
 - c) Nunca

5. ¿Qué opinión tiene sobre la calidad de las flores y plantas de este local?
 - a) Muy buena
 - b) Buena
 - c) Aceptable
 - d) Mala
 - e) Muy mala

En los anexos se pueden observar las respuestas obtenidas por los clientes sobre cada uno de nuestros competidores, así como un detalle pormenorizado de cada una de las floristerías de alrededor. A continuación vamos a ver cuáles han sido los resultados globales de la encuesta respecto a cada uno de los aspectos que nos preocupan de otros establecimientos del sector.

Tabla 4.3 Valoración de los competidores realizada por sus clientes

	Trato recibido	Nivel de precios	Satisfacción de servicios	Nuevos productos	Calidad de productos	Total
Corimbo C.B.	3,40	2,60	1,80	1,40	3,45	12,65
Arques Flor	2,85	3,40	1,40	1,20	2,80	11,65
Flores V. Mira	3,30	2,70	2,00	1,10	2,85	11,95
Flores Canaima	2,75	2,60	1,40	1,00	3,20	10,95
Josefa Rubio Redondo	3,45	2,70	1,60	1,60	3,40	12,75
Sabela	2,80	3,00	1,60	1,30	3,00	11,70
Chic Floristas	3,00	2,50	2,40	1,60	3,20	12,70
Flores Broseta	3,25	3,10	1,60	1,50	2,75	12,20
Vitalflora	3,05	3,50	1,80	2,20	2,90	13,45
Rosario Teresa Cazorla Botí	3,35	2,10	1,60	1,20	3,70	11,95
María Dolores Greses Magdalena	2,55	2,80	1,20	1,50	2,75	10,80
Isabel González Gil	3,55	3,30	2,60	2,70	2,95	15,10

Fuente: Elaboración propia

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Tal y como se extrae de la tabla, en términos globales, el trato que los clientes reciben es aceptable según la percepción de los mismos y de los datos que revela la encuesta. La floristería que recibe una mejor puntuación en este aspecto es Isabel González Gil, este competidor se encuentra en la calle Platero Suarez a una distancia media (entorno a 500 metros sobre plano) respecto a nuestra localización. Nuestra ubicación definitiva es mejor en cuanto a la calle en la que se sitúa ya que es una avenida muy importante y transitada de Valencia pero este local tampoco se encuentra escondido entre calles pequeñas y sin afluencia de vehículos o de personas.

Respecto a la segunda columna en la que se estudia el nivel de precios, podemos decir que también el nivel medio es aceptable, aunque hay varias floristerías que destacan entre las que se ha realizado la encuesta. Estas son la mencionada en el párrafo anterior y Vitalflora, establecimiento que se encuentra en la calle Ramón Asensio. La distancia que nos separa respecto a Vitalflora, es alta (entorno a 1.000 metros), aunque se encuentra en calles secundarias y el único punto de atracción de la zona es una zona ajardinada con cierta afluencia de transeúntes. Por suerte para nosotros los competidores con unos resultados más satisfactorios para los clientes, se encuentran un tanto alejados de nuestro local (no son los competidores más cercanos) pero deberemos de vigilar los precios que marcan estos establecimientos para no correr el riesgo de perder a clientes que le den mayor importancia a este factor tan crítico.

En el siguiente apartado, podemos empezar a contemplar donde se encuentran las deficiencias en nuestros competidores ya que la mayoría de clientes se sienten poco satisfechos con los servicios que ofrecen estas floristerías. La mayoría de ellas simplemente se limitan a vender sus productos, dar algún consejo sobre el cuidado y mantenimiento del producto y a ofrecer un servicio de reparto. Alguno de ellos también ofrece algún servicio más, como pueda ser, decoración de portales o pequeños jardines y por eso están mejor valorados, por ejemplo, Chic Floristas, establecimiento que se sitúa en la calle Padre Urbano, calle muy cercana a nuestro negocio, pero se encuentra en una calle muy poco transitada y escondida, hecho que le hace perder visibilidad ante una gran parte de posibles clientes. No obstante, debemos de tener precaución y saber que estrategias están siguiendo, sobre todo, nuestros competidores más cercanos. Lo que nos diferencia de otros negocios del sector respecto a los servicios ofrecidos son servicios como el mantenimiento de plantas y jardines en periodos de vacaciones, recuperación de plantas, servicio de aviso de fechas señaladas, servicio de conservación de ramos de novia, alquiler de plantas y otros objetos decorativos, etc.

En lo que se refiere a nuevos productos, las floristerías tienen tan poca nota debido a que los clientes tan solo eran conscientes de que nuestros competidores tenían flores y plantas que se pueden adquirir en cualquier establecimiento del sector mientras que por lo que nosotros apostamos es por el elemento sorpresa, como puedan ser plantas carnívoras, exóticas o poco conocidas para que nuestros clientes sientan curiosidad y atracción a la hora de entrar en nuestro establecimiento. Además, estos productos sirven para

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

captar la atención de clientes específicos que buscan algo diferente. El competidor con mayor puntuación en este aspecto es Isabel González Gil, aunque la media que consigue no es lo suficientemente alta como para que sea una competencia feroz en este aspecto del negocio.

El último aspecto que hemos analizado en la encuesta nos muestra la percepción de los consumidores en cuanto a calidad del producto. La media de los competidores nos muestra que la calidad es aceptable, aunque en general, la mayoría de ellos superan el 3 por lo que se encuentran ligeramente por encima del aceptable. La floristería más valorada es Rosario Teresa Cazorla Botí, este competidor se encuentra en la calle Soledad Doménech, calle que no es muy transitada y se encuentra a una distancia media-alta (entorno a 800 metros sobre plano). La puntuación que consigue por parte de los clientes se acerca mucho a ser buena, base por la que nos debemos de regir a la hora de adquirir productos para nuestro local ya que debemos de mantener una buena calidad en nuestros productos sin que esto suponga un encarecimiento notable del producto.

Para finalizar el análisis de la competencia, podemos destacar que el competidor más “peligroso” y por lo tanto, al que debemos prestar más atención es Isabel González Gil, ya que la media de todos los aspectos es superior a otros competidores. Además, se encuentra a una distancia media de nuestro establecimiento, hecho que es más perjudicial para nosotros según los datos obtenidos en el análisis ya que cuanto más cerca se encuentre de nosotros mayor influencia puede tener en nuestros clientes. En general, los competidores analizados ofrecen los servicios y productos habituales del sector, por lo que se encuentran estancados y están poco familiarizados con nuevas tendencias y productos que van surgiendo dentro del sector tal y como hemos podido saber realizando este ejercicio.

4.4. ESTRATEGIA COMPETITIVA

4.4.1. CONCEPTO DE VENTAJA COMPETITIVA

Una empresa posee una ventaja competitiva cuando tiene alguna característica diferencial respecto al resto de sus competidores, dicha ventaja le confiere la capacidad para alcanzar unos rendimientos superiores a ellos de manera sostenible en el tiempo.

La ventaja competitiva consiste en una o más características de la empresa que pueden manifestarse de muy diversas formas. Una ventaja competitiva puede derivarse tanto de una buena imagen, de una prestación adicional de un producto, de una ubicación privilegiada o simplemente de un precio más reducido que el de los rivales.

Esta particularidad debe ser diferencial, es decir, debe de ser única. En el momento en que los competidores la posean, deja de ser una ventaja. La ventaja competitiva otorga a la empresa una posición de monopolio parcial, en el sentido de que debe ser la única empresa que disponga de dicha propiedad. Además, la característica que constituya la base de la ventaja competitiva debe ser apreciada por los consumidores o clientes de la empresa. Una ventaja no percibida o no valorada por los clientes no constituye realmente una ventaja.

Asimismo, la ventaja competitiva tiene que ser sostenible a largo plazo, ya que de ella depende directamente el potencial en la obtención de beneficios. La imitación es el mayor enemigo de la ventaja ya que le hace perder su rasgo de característica única y diferenciadora a la que se ha hecho referencia.

A través de la ventaja competitiva, la empresa persigue alcanzar un rendimiento superior. Este rendimiento suele materializarse en unos beneficios o una rentabilidad mayor.

4.4.2. TIPOS DE VENTAJAS COMPETITIVAS

Para entender las posibles fuentes de ventajas competitivas puede acudir al propio concepto de beneficio. Éste se obtiene como diferencia entre lo que están dispuestos a pagar los clientes por el producto o servicio que ofrece la empresa y los costes en los que ésta incurre para poder ponerlos a su disposición. En consecuencia, el beneficio puede crecer bien por un aumento en lo que los clientes están dispuestos a desembolsar o bien por una reducción de costes.

Así, puede hablarse de dos fuentes de ventaja competitiva:

- a) la ventaja en costes
- b) la ventaja en diferenciación

4.4.3. LA VENTAJA EN COSTES

La ventaja en costes significa que la empresa es capaz de operar con costes más bajos que los del resto de competidores. Se trata de la capacidad para gestionar todas sus actividades de manera que los costes de elaborar y vender cada unidad de producto sean más reducidos. Aunque dicho producto o servicio no sea mejor, ni cuente con ningún atributo especial, existirán consumidores cuyo principal factor de decisión sea el precio.

La obtención de este tipo de ventajas supone orientar todos sus recursos y capacidades hacia la reducción de costes, manteniendo, claro está, unos niveles mínimos de calidad del producto o servicio. La ventaja en coste no consiste en ofrecer un mal producto, sino un producto aceptable a bajo precio. Como el precio de venta al público es la característica apreciada por los clientes, solo una empresa del sector estará en condiciones de ofrecerla.

4.4.4. VENTAJA EN DIFERENCIACIÓN

La ventaja en diferenciación significa que la empresa posee una propiedad diferencial, algo que las demás no tienen y que le permite poner un precio de venta superior al de otras compañías. Se trata de incorporar algún atributo específico a los productos o servicios que ofrece la empresa de manera que se genere una especie de monopolio parcial referido exclusivamente a ese atributo.

Este sobreprecio le permite a la empresa alcanzar unos rendimientos superiores.

A diferencia de la ventaja en costes, las ventajas en diferenciación pueden perseguirla todas las empresas del sector ya que hay numerosos atributos que pueden incorporarse a los productos y servicios que una empresa ofrece. La cuestión está en encontrar qué características son más valoradas y apreciadas por los clientes.

4.4.5. TIPOS DE ESTRATEGIAS COMPETITIVAS

Las empresas persiguen alcanzar alguna de estas ventajas competitivas a través de una organización determinada de sus recursos y capacidades que le permita poder generar y mantener en el tiempo bien una ventaja en costes o bien algún tipo de ventaja en diferenciación.

Este proceso implica para la empresa una orientación global de sus decisiones y actuaciones presentes y futuras de modo que todas ellas se adopten de manera coordinada y en coherencia con la ventaja que se pretende alcanzar. De este modo, la orientación a cada una de estas ventajas que se han descrito se denomina estrategia competitiva.

La empresa también debe plantearse al mismo tiempo a qué clientes trata de satisfacer. En este sentido, pueden diferenciarse dos grandes

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

alternativas. La primera consiste en operar en un ámbito amplio del mercado, es decir, la empresa se orienta, en principio, a todo tipo de clientes. Por el contrario, una segunda alternativa consiste en seleccionar un segmento determinado de estos clientes, bien por su nivel de renta, bien por su edad, por su localización geográfica o por cualquier otro criterio distinto. Michael Porter propone la existencia de tres grandes estrategias competitivas:

- a) Liderazgo en costes.
- b) Diferenciación
- c) Enfoque

Las dos primeras estrategias las hemos analizado anteriormente, por ello vamos a ver la estrategia de enfoque o segmentación del mercado.

4.4.6. ENFOQUE O SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Consiste en una estrategia destinada a un segmento particular de clientes. El criterio seleccionado para la segmentación puede ser muy variado.

La estrategia de enfoque tiende a orientarse a la obtención de ventajas en diferenciación y no en costes. Esto se debe a que para alcanzar una verdadera ventaja en costes suele ser necesario elaborar grandes volúmenes de productos y estandarizarlos al máximo. Esto es difícil de asumir para una empresa cuyo fin es servir específicamente a un determinado grupo de clientes con unas necesidades particulares.

En general, se puede decir que la obtención de ventajas en costes y en diferenciación es incompatible.

4.4.7. APLICACIÓN A NUESTRA EMPRESA

En el caso de nuestra empresa, la estrategia competitiva se basa principalmente en cuidar mucho las relaciones con nuestros clientes, tratando de ofrecer la máxima calidad en todos y cada uno de los servicios que ofrecemos ya que el valor añadido lo es todo para una floristería. Además de tratar de captar la atención y la curiosidad de posibles nuevos clientes con productos innovadores así como aplicar técnicas que están de moda o son novedosas.

Podríamos decir que la estrategia competitiva que vamos a desarrollar es la de diferenciación ya que el propósito de la misma no se trata de competir en precios (aunque sí que mantendremos un nivel de precios competitivo) sino en que el cliente note una diferencia en los servicios que somos capaces de ofrecer.

Para ello trataremos de llevar a cabo una serie de premisas que vamos a considerar fundamentales a la hora de emprender nuestro negocio.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

El trato con el cliente debe de ser exquisito, este se debe de sentir cómodo con nuestros trabajadores, el cliente se debe de sentir capaz de realizar cualquier tipo de pregunta o duda sin ningún tipo de problema de forma que nuestros consumidores se sientan tranquilos y confiados de que sea cuál sea el problema, por pequeño que pueda parecer, nosotros vamos a tratar de solucionárselo poniendo todos los medios que tengamos a nuestra disposición.

Otra de nuestras prioridades es que nuestros clientes tengan las máximas comodidades y facilidades para suministrarles los servicios que ofrecemos, para ello tenemos servicios de pedido por teléfono, pago telefónico, servicio a otros países y un largo etcétera.

Otra de las características con las que vamos a intentar captar la atención de futuros clientes, es mediante productos gancho, poco conocidos y poco comercializados, como puedan ser productos novedosos como rosas liofilizadas y personalizadas, plantas carnívoras, etc. De este modo, vamos a tratar de conseguir que posibles consumidores entren en nuestro establecimiento para preguntar sobre estos productos y a partir de este momento poder tratar con estos clientes de forma que vayamos consiguiendo poco a poco su fidelidad.

Uno de los puntos fundamentales a partir del cual entran en juego todas las medidas que estamos proponiendo anteriormente, es el precio al que realizaremos nuestros servicios y productos, creemos que es un precio muy atractivo respecto a nuestra competencia por los datos que hemos podido extraer de la encuesta realizada. Mantenemos una situación buena si hablamos de la media de precios de nuestros competidores, por lo que respecto de los negocios que tienen un precio similar, este no va a ser un factor determinante a la hora de elegir un establecimiento u otro, mientras que respecto a los que tengan los precios por encima de nosotros, tenemos oportunidades de poder captar clientes.

En cuanto a la segmentación, es una estrategia competitiva que no podemos adoptar, ya que no se dan las condiciones adecuadas para el tipo de negocio que queremos abrir, por lo tanto, no vamos a tener este tipo de distinciones a la hora de seleccionar nuestros clientes.

Más adelante, una de nuestras ideas de negocio es el de situar en la fachada del local una máquina expendedora (similar a las que podemos ver en hospitales con refrescos o snacks) con rosas preparadas, pequeños ramos de flores de distintos tipos, etc. Este servicio se realiza con la idea de que cualquier persona que necesite algún producto o le surja la necesidad y por circunstancias no haya podido venir a nuestro establecimiento durante el periodo en el cual estamos abiertos cara al público, pueda satisfacer esa necesidad puntual. Además es un servicio que actualmente no ofrece ninguna otra floristería.

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

Capítulo 5. PLAN DE INVERSIONES Y FINANCIACIÓN

5.1. PLAN DE INVERSIONES

En este apartado, vamos a estudiar a cuánto asciende la inversión necesaria para la puesta en funcionamiento de nuestra empresa de forma que podamos iniciar el análisis de costes a partir de esta información.

A continuación, vamos a exponer un cuadro donde se vean claramente todo el inmovilizado material que deberemos de adquirir a la hora de iniciar la actividad. No obstante, en los anexos podemos ver detallados cada uno de los elementos que componen la inversión inicial.

Activos Fijos

Tabla 5.1 Inversión en maquinaria

Maquinaria	Cantidad	Coste unitario	Coste total	Coefficiente amortización
Armario frigorífico	1	2.495,83 €	2.495,83 €	12 %
Total			2.495,83 €	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5.2 Inversión en utillaje

Utillaje	Cantidad	Coste unitario	Coste total	Coefficiente amortización
Herramientas			110,00 €	30 %
Total			110,00 €	

Fuente: Elaboración propia

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Tabla 5.3 Inversión en mobiliario

Mobiliario	Cantidad	Coste unitario	Coste total	Coefficiente amort.
Espejos	2	282,00 €	564,00 €	10%
Estanterias	3	767,90 €	2.303,70 €	12%
Mostrador	1	329,40 €	329,40 €	12%
Expositor A	1	450,00 €	450,00 €	12%
Expositor B	1	250,00 €	250,00 €	12%
Sillas	2	99,90 €	199,80 €	10%
Toldo	1	205,95 €	205,95 €	15%
Rótulo luminoso	1	525,00 €	525,00 €	20%
Mesa de trabajo	1	255,08 €	255,08 €	10%
Total			5.082,93 €	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5.4 Inversión en equipos para procesos de información

Equipos procesos información	Cantidad	Coste unitario	Coste total	Coefficiente amortización
Ordenador	1	402,29 €	402,29 €	25 %
Caja registradora	1	119,99 €	119,99 €	25 %
Total			522,28 €	

Fuente: Elaboración propia

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

Tabla 5.5 Inversión en materias primas y mercaderías

Materias primas	Coste total
Flores	300,00 €
Plantas	350,00 €
Productos para las plantas y tierra	200,00 €
Flor de tela	500,00 €
Maceteros	800,00 €
Búcaros	500,00 €
Cestas	200,00 €
Productos de decoración	300,00 €
Cinta, celofán y otros	300,00 €
Total	3.450,00 €

Fuente: Elaboración propia

Hemos englobado en el mismo apartado materias primas y mercaderías por que los productos de esta tabla pueden ser utilizados tanto como materia prima para realizar un producto más elaborado, como para ser vendidos tal y como nosotros lo adquirimos. Por este motivo, no separamos materias primas de mercaderías.

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

5.2. TASA DE RETORNO

Vamos a estimar los parámetros necesarios para determinar si esta inversión será rentable y por lo tanto, si debería de ser aceptada o por el contrario debería ser rechazada. Para ello, deberemos realizar una previsión tanto de ingresos como de gastos a lo largo de los 5 primeros ejercicios.

5.2.1. FLUJOS DE CAJA

Tabla 5.6 Flujos de caja 2014-2018

	INGRESOS	GASTOS	RESULTADOS
			-11.661,04
2014	14.427,35	17.078,93	-2.651,58
2015	34.394,80	35.950,09	-1.555,29
2016	38.556,57	37.312,01	1.244,56
2017	41.448,31	38.111,68	3.336,63
2018	43.727,97	39.425,68	4.302,29
	172.555,00	167.878,39	

Fuente: Elaboración propia

Ahora que ya sabemos los flujos de caja que va a tener la empresa, podemos realizar un análisis más minucioso de la inversión. Para realizar el análisis de la inversión utilizaremos los criterios del VAN (Valor Actuar Neto) y del TIR (Tasa Interna de Rendimiento), denominados métodos dinámicos porque tienen en cuenta el valor de los flujos de caja actualizados al momento presente para tomar decisiones sobre la conveniencia de realizar una inversión.

5.2.2. CÁLCULO DEL VAN

El VAN es igual al valor actualizado de todos los rendimientos esperados, es decir, es igual a la diferencia entre el valor actualizado de los ingresos esperados y el valor, también actualizado, de los pagos previstos. La fórmula para calcularlo es la siguiente:

$$VAN = -A + F1/(1+k) + F2/(1+k)^2 + F3/(1+k)^3 + + Fa/(1+k)^a$$

Siendo A el desembolso inicial, Fa los flujos de caja esperados desde el período 1 al período a, y K los tipos de descuento o intereses para cada uno de los n futuros y sucesivos períodos de tiempo.

Como podemos observar con los datos que tenemos hasta el momento, hasta ahora disponemos de todos los parámetros necesarios para resolver la fórmula excepto el tipo de descuento.

Un criterio que se utiliza para determinar el valor de la tasa de actualización es considerarla como el coste ponderado de los capitales propios. Este valor se obtiene multiplicando el coste de cada una de las fuentes de

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

financiación utilizadas por la empresa por el peso que éstas tienen en el total del pasivo.

Como podremos ver posteriormente en el pasivo de la empresa, observamos que las fuentes de financiación son las siguientes:

Tabla 5.7 Fuentes de financiación y su peso relativo

Masa patrimonial:	Euros:	Porcentaje respecto al resto de fuentes de financiación:
No exigible	53.000	89,83%
Deuda con ent.		
Crédito	6.000	10,17%

Fuente: Elaboración propia

El coste del pasivo no exigible debería de ser igual al coste de oportunidad de los recursos depositados en la empresa, ya que estos van a seguir permaneciendo en la misma. El coste de oportunidad que hemos valorado es un 12 %, ya que este valor representa el porcentaje de beneficio aproximado que se espera.

La deuda con las entidades de crédito, asciende a un TAE del 6,37%.

A partir de los porcentajes que representan las fuentes de financiación de la empresa y de sus correspondientes costes de financiación, podemos obtener el coste medio ponderado de capital:

$$\text{CMPC} = 11,43\%$$

Este coste medio ponderado de capital que hemos calculado va a representar la tasa de descuento que vamos a utilizar para calcular el Valor Actual Neto (VAN).

Una vez que se han obtenido todos los resultados anteriores, podemos hallar el valor del VAN con ayuda de las tablas efectuadas en el programa Excel.

$$\text{VAN} = -9.954,54 \text{ €}$$

La inversión tiene un VAN negativo, indica que la misma no es rentable en el horizonte temporal en el que la estamos estudiando. A falta de comprobar si satisface las expectativas que se han creado para la inversión, observamos que la inversión va a generar unos flujos de caja actualizados al momento presente por valor de -9.954,54 € en 5 años, por lo tanto, podemos afirmar que la inversión, según este criterio, no es satisfactoria y desde el punto de vista del VAN habría que desecharla.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

5.2.3. CÁLCULO DEL TIR

La tasa interna de rendimiento (TIR), es el tipo de descuento que hace que el VAN se iguale a cero, es decir, el TIR es el tipo de descuento que iguala el valor actual de los flujos de caja positivos con el desembolso de la inversión y los flujos de caja negativos del proyecto de inversión. La fórmula para calcularlo es la siguiente:

$$0 = -A + F1 / (1+TIR) + F2 / (1+TIR)^2 + \dots \dots \dots Fa / (1+TIR)^a$$

Mediante la ayuda del programa Excel podemos obtener los resultados de esta fórmula:

TIR = -8,13%

Este porcentaje del TIR, para que el proyecto se pueda considerar rentable, debería de ser mayor que el coste medio ponderado de capital, que es la tasa de actualización que hemos utilizado para medir el grado de rentabilidad para la empresa. Como podemos observar, comparando estas dos cifras, el TIR no es superior al coste medio ponderado de capital por lo que podremos decir que la inversión no es rentable.

Por lo tanto, en vista de lo anterior, según el análisis del TIR no deberíamos realizar esta inversión ya que el TIR es menor que el coste de capital lo que significa que con los flujos generados no se puede hacer frente ni siquiera al coste del capital.

5.2.4. PREVISIÓN DE INGRESOS Y GASTOS

Los ingresos y los gastos previstos para los próximos cinco años son los que podemos ver a continuación:

Tabla 5.8 Previsión de ingresos y gastos por escenarios 2014-2018

		1er AÑO	2o AÑO	3er AÑO	4o AÑO	5o AÑO
Escenario Normal	Ingresos	14.427,35 €	34.394,80 €	38.556,57 €	41.448,31 €	43.727,97 €
	Gastos	17.078,93 €	35.950,09 €	37.312,02 €	38.111,69 €	39.425,68 €
	Rendimiento	-2.651,58 €	-1.555,29 €	1.244,55 €	3.336,62 €	4.302,29 €
Escenario Pesimista	Ingresos	10.827,35 €	31.050,74 €	35.211,86 €	37.970,65 €	39.883,64 €
	Gastos	15.328,93 €	34.403,58 €	35.918,38 €	36.662,66 €	37.823,87 €
	Rendimiento	-4.501,58 €	-3.352,84 €	-706,52 €	1.307,99 €	2.059,77 €
Escenario Optimista	Ingresos	17.065,33 €	40.082,33 €	43.987,75 €	47.191,86 €	49.905,08 €
	Gastos	18.369,09 €	38.370,31 €	39.575,01 €	40.504,83 €	41.999,47 €
	Rendimiento	-1.303,76 €	1.712,02 €	4.412,74 €	6.687,03 €	7.905,61 €

Fuente: Elaboración propia

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Y el detalle de la partida de ingresos, separado por cada uno de los servicios que ofrecemos a nuestros clientes, es el que se muestra en la siguiente tabla (cálculos realizados suponiendo un escenario normal):

Tabla 5.9 Desglose de la previsión de ventas 2014-2018

	2014	2015	2016	2017	2018
Venta de productos y servicio en establecimiento	6.037,85 €	13.121,62 €	14.227,37 €	15.294,43 €	16.135,62 €
Servicio a domicilio	1.442,73 €	3.439,48 €	3.855,66 €	4.041,21 €	4.263,48 €
Encargos telefónicos	577,09 €	1.203,82 €	1.060,31 €	1.139,83 €	1.202,52 €
Servicio de plantas y flores exóticas	721,37 €	2.235,66 €	2.698,96 €	2.901,38 €	3.060,96 €
Rosas con mensaje	72,14 €	171,97 €	231,34 €	248,69 €	262,37 €
Servicio Teleflora	360,68 €	859,87 €	867,52 €	932,59 €	983,88 €
Otros productos	216,41 €	515,92 €	481,96 €	414,48 €	437,28 €
Servicio de decoración oficinas con plantas naturales	1.442,73 €	3.783,43 €	4.434,01 €	4.766,56 €	5.028,72 €
Servicio de mantenimiento	216,41 €	584,71 €	694,02 €	746,07 €	787,10 €
Servicio de decoración con plantas artificiales	577,09 €	1.719,74 €	2.217,00 €	2.383,28 €	2.514,36 €
Servicio de limpieza de plantas artificiales	252,48 €	601,91 €	674,74 €	725,35 €	765,24 €
Servicio de decoraciones de terrazas y jardines	324,62 €	859,87 €	1.156,70 €	1.243,45 €	1.311,84 €
Servicio de superficies de césped artificial	180,34 €	429,94 €	481,96 €	518,10 €	546,60 €
Servicio de decoración con plantas liofilizadas	180,34 €	447,13 €	501,24 €	538,83 €	568,46 €
Servicio de alquiler de plantas y accesorios	144,27 €	378,34 €	481,96 €	621,72 €	655,92 €
Servicio de recuperación de plantas	72,14 €	206,37 €	289,17 €	352,31 €	371,69 €
Servicio de cuidado de plantas	108,21 €	257,96 €	289,17 €	373,03 €	393,55 €
Servicio de decoración para bodas:	1.154,19 €	2.665,60 €	2.795,35 €	3.005,00 €	3.170,28 €
Servicio de conservación del ramo de novia	57,71 €	137,58 €	154,23 €	165,79 €	174,91 €
Servicio de aviso en fechas señaladas	288,55 €	773,88 €	963,91 €	1.036,21 €	1.093,20 €
TOTAL	14.427,35 €	34.394,80 €	38.556,57 €	41.448,31 €	43.727,97 €

Fuente: Elaboración propia

Tal y como se puede observar en las tablas anteriores, los primeros años de vida del negocio existirán pérdidas. No sería hasta el tercer año cuando empezarían a obtenerse beneficios (y estos no se darían en todos los escenarios), aunque estos serían casi inexistentes. Sería a partir de los años siguientes donde paulatinamente se fueran consiguiendo unos beneficios mayores. Logrando conseguir unas cifras más acordes a lo que se espera obtener del negocio. Para analizar estas tablas, debemos de tener en cuenta la situación en la que nos encontramos ya que en estos momentos, debido a la crisis financiera, el consumo se ha contraído e iniciar un negocio tiene una dificultad añadida en estos momentos además de la que ya supone iniciar una nueva actividad.

Pero no todo lo que se puede valorar es estrictamente económico, ya que un posicionamiento adecuado en estos momentos, podría suponer un beneficio futuro que no hay que despreciar.

Más adelante, analizaremos si tendremos capacidad para resistir en el caso de que las predicciones apunten hacia un entorno poco favorable hacia nuestra floristería.

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

5.3. PLAN DE FINANCIACIÓN

Respecto a la financiación del proyecto podemos indicar que esta se va realizar mediante una aportación de 8.000 euros en efectivo, los cuáles disponemos en la actualidad para afrontar dicho proyecto.

Se aportará a la actividad un local comercial de nuestra propiedad valorado en 45.000 euros.

Y por último, se solicitará un préstamo de 6.000 euros, cuyo cuadro de amortización podemos ver a continuación.

Tabla 5.10 Cuadro de amortización del préstamo

Fecha	Nº	Intereses	Amortización	Total cuota	Capital Pendiente
	0				6.000,00
30/06/2014	1	27,60	153,63	181,23	5.846,37
31/07/2014	2	26,89	154,34	181,23	5.692,03
31/08/2014	3	26,18	155,05	181,23	5.536,99
30/09/2014	4	25,47	155,76	181,23	5.381,23
31/10/2014	5	24,75	156,48	181,23	5.224,75
30/11/2014	6	24,03	157,20	181,23	5.067,55
31/12/2014	7	23,31	157,92	181,23	4.909,64
31/01/2015	8	22,58	158,65	181,23	4.750,99
28/02/2015	9	21,85	159,38	181,23	4.591,61
31/03/2015	10	21,12	160,11	181,23	4.431,51
30/04/2015	11	20,38	160,85	181,23	4.270,66
31/05/2015	12	19,65	161,58	181,23	4.109,08
30/06/2015	13	18,90	162,33	181,23	3.946,75
31/07/2015	14	18,16	163,07	181,23	3.783,67
31/08/2015	15	17,40	163,83	181,23	3.619,85
30/09/2015	16	16,65	164,58	181,23	3.455,27
31/10/2015	17	15,89	165,34	181,23	3.289,93
30/11/2015	18	15,13	166,10	181,23	3.123,84
31/12/2015	19	14,37	166,86	181,23	2.956,98
31/01/2016	20	13,60	167,63	181,23	2.789,35
28/02/2016	21	12,83	168,40	181,23	2.620,95
31/03/2016	22	12,06	169,17	181,23	2.451,78
30/04/2016	23	11,28	169,95	181,23	2.281,82
31/05/2016	24	10,50	170,73	181,23	2.111,09
30/06/2016	25	9,71	171,52	181,23	1.939,57
31/07/2016	26	8,92	172,31	181,23	1.767,26
31/08/2016	27	8,13	173,10	181,23	1.594,16
30/09/2016	28	7,33	173,90	181,23	1.420,27
31/10/2016	29	6,53	174,70	181,23	1.245,57

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

30/11/2016	30	5,73	175,50	181,23	1.070,07
31/12/2016	31	4,92	176,31	181,23	893,76
31/01/2017	32	4,11	177,12	181,23	716,64
28/02/2017	33	3,30	177,93	181,23	538,71
31/03/2017	34	2,48	178,75	181,23	359,96
30/04/2017	35	1,66	179,57	181,23	180,38
31/05/2017	36	0,83	180,38	181,21	0,00
TOTALES		524,26	6.000,00	6.524,26	

Fuente: Elaboración propia

En principio, si todo siguiera el curso de las predicciones realizadas no se requeriría de ninguna fuente de financiación adicional a las que hemos mencionado anteriormente. No obstante, para problemas puntuales de liquidez se podría contratar algún tipo de tarjeta de crédito con un límite reducido para subsanar cualquier insolvencia que se pueda presentar. No obstante, pensamos que los escenarios representados son lo suficientemente representativos para creer que no necesitaremos otras fuentes de financiación adicionales.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Capítulo 6. PLAN DE NEGOCIO

6.1. CUENTA DE RESULTADOS

Ahora, vamos a analizar las cuentas de pérdidas y ganancias de los primeros cinco años en todos los entornos que nos podemos encontrar en el inicio de nuestra actividad.

Tabla 6.1 Previsión de Pérdidas y Ganancias en entorno normal 2014-2018

Entorno normal:	2014	2015	2016	2017	2018
1.- Importe neto de la cifra de negocios	14.427,35	34.394,80	38.556,57	41.448,31	43.727,97
2.- Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3.- Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.- Aprovisionamientos	-6.912,16	-15.636,09	-16.740,24	-17.795,13	-18.769,99
5.- Otros ingresos de explotación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6.- Gastos de personal	-7.607,59	-15.397,77	-15.785,00	-16.021,78	-16.422,32
7.- Otros gastos de explotación	-1.571,68	-3.075,64	-3.056,75	-2.669,42	-2.713,16
8.- Amortización del inmovilizado	-764,25	-1.528,49	-1.528,49	-1.522,99	-1.430,21
9.- Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10.- Excesos de provisiones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11.- Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12.- Otros resultados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	-2.428,33	-1.243,19	1.446,09	3.438,99	4.392,29
13.- Ingresos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14.- Gastos financieros	-223,25	-312,10	-201,54	-102,37	-90,00
15.- Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
16.- Diferencias de cambio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
17.- Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
18.- Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RESULTADO FINANCIERO	-223,25	-312,10	-201,54	-102,37	-90,00
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-2.651,58	-1.555,29	1.244,55	3.336,62	4.302,29

Fuente: Elaboración propia

Este análisis está realizado basándonos en la información de la que disponemos suponiendo un escenario normal. En el primer año, las pérdidas que tendríamos antes de impuestos serían 2.651,58 euros, hecho que se justifica debido a que todo negocio tiene un periodo de captación de clientes y de asentamiento en el mercado. Por lo que, hasta que consigamos un hueco en dicho mercado, nuestros ingresos serán más reducidos, incluso podremos incurrir en pérdidas, tal y como ocurre durante los dos primeros ejercicios. Como se puede observar, en el importe neto de la cifra de negocios, a medida que van pasando los primeros años los importes de las ventas van en aumento, hecho que va a suponer que aumenten los beneficios, ya que los gastos fijos se repartirán entre una cifra de ventas mayor y cada unidad vendida será más rentable.

Será a partir del tercer ejercicio cuando se empiecen a obtener resultados positivos en la actividad que vamos a desarrollar, tal y como podemos observar en la tabla anterior, los beneficios ascenderían a 1.244,55

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

euros, produciéndose un aumento paulatino a lo largo de los siguientes años de vida del negocio. El beneficio esperado en el quinto año llegará a la cifra de 4.302,29 euros.

Los ingresos por ventas a partir del cuarto año se van estabilizando, teniendo todavía margen para su crecimiento, ya que consideramos que la floristería debe de estar cerca del pleno rendimiento, habiéndose creado un hueco en el mercado en el que trabajamos. Por estos motivos, a partir de estos ejercicios ya podemos ver cuáles son los beneficios que se pueden establecer como normales a lo largo de una temporada. También será a partir de estos ejercicios cuando tengamos que tomar decisiones sobre nuevas líneas de negocio a adoptar en el caso de que todo siga en torno a nuestras previsiones.

En cuanto al análisis de los gastos, podemos observar que el único gasto que va en aumento con una cierta magnitud son los gastos de aprovisionamientos, ya que lógicamente si tenemos más ventas requeriremos adquirir una mayor cantidad de materias primas. En cuanto al resto de gastos, cabe destacar que en la partida otros gastos de explotación del tercer al cuarto ejercicio se ve reducido debido al ahorro en relaciones públicas que realizaremos a partir de ese ejercicio, ya que al iniciar la actividad vamos a tomar diferentes medidas publicitarias para que los clientes potenciales sepan donde nos pueden encontrar. Los gastos de amortización y los gastos financieros irán disminuyendo a medida que vaya transcurriendo el periodo de amortización de cada uno de ellos, por lo que van a ser partidas de gastos que vayan disminuyendo, hasta que no se tenga que adquirir algún tipo de inmovilizado material o por problemas de tesorería se deba de solicitar un nuevo préstamo o la apertura de una cuenta de crédito o cualquier otro tipo de instrumento para paliar problemas de tesorería puntuales que podamos tener. No obstante, no se prevé que se tenga que realizar ninguna de las medidas que acabamos de mencionar, por lo que a medida que estas dos partidas de gastos se vean reducidas, van a suponer un mayor beneficio para nosotros.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Tabla 6.2 Previsión de Pérdidas y Ganancias en entorno pesimista 2014-2018

Entorno pesimista:	2014	2015	2016	2017	2018
1.- Importe neto de la cifra de negocios	10.827,35	31.050,74	35.211,86	37.970,65	39.883,64
2.- Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3.- Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.- Aprovisionamientos	-5.212,16	-14.089,58	-15.346,60	-16.346,10	-17.168,18
5.- Otros ingresos de explotación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6.- Gastos de personal	-7.607,59	-15.397,77	-15.785,00	-16.021,78	-16.422,32
7.- Otros gastos de explotación	-1.521,68	-3.075,64	-3.056,75	-2.669,42	-2.713,16
8.- Amortización del inmovilizado	-764,25	-1.528,49	-1.528,49	-1.522,99	-1.430,21
9.- Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10.- Excesos de provisiones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11.- Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12.- Otros resultados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	-4.278,33	-3.040,74	-504,98	1.410,36	2.149,77
13.- Ingresos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14.- Gastos financieros	-223,25	-312,10	-201,54	-102,37	-90,00
15.- Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
16.- Diferencias de cambio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
17.- Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
18.- Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RESULTADO FINANCIERO	-223,25	-312,10	-201,54	-102,37	-90,00
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-4.501,58	-3.352,84	-706,52	1.307,99	2.059,77

Fuente: Elaboración propia

En los datos anteriores, vemos un análisis de una situación más desfavorable para nuestros intereses. Podemos comprobar cómo los gastos fijos se mantienen, pero los ingresos se ven disminuidos respecto al análisis con perspectivas normales de mercado. Este análisis está basado en una situación totalmente desfavorable para nuestra actividad, ya que en el análisis del escenario normal ya se ha tenido en cuenta cuál es la situación actual de nuestro entorno, por lo que creemos que el entorno más probable sería aproximadamente como hemos definido los márgenes de un entorno normal, no obstante, hay que tener en cuenta todas las circunstancias que se pueden dar en un negocio y hay que prever las acciones a desarrollar en el caso de que la situación sea peor de lo esperado.

En el escenario pesimista vemos que para nuestra empresa supondría unas pérdidas antes de impuestos de 4.501,58 euros en el primer año. Estas pérdidas sumarían los 3.352,84 euros en el segundo ejercicio y serían mínimas en el tercer año. Sería a partir del cuarto ejercicio cuando comenzaríamos a tener beneficios, pero estos serían muy reducidos, siendo de 1.307,99 euros en el cuarto año y de 2.059,77 euros en el quinto.

En la visión pesimista del segundo ejercicio, podemos ver que el rendimiento se asemeja al primer ejercicio analizado en una situación normal, solo que el primer ejercicio tan solo consta de seis meses, lo que nos muestra que el análisis de un entorno normal se ha realizado con una gran consideración de la crisis que estamos afrontando y mediante una visión

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

realista de lo que nos pueden deparar los primeros ejercicios de vida de nuestro establecimiento. Los resultados del segundo periodo, dependerán en gran medida de nuestro acierto a la hora de captar clientes, además de conservarlos y fidelizarlos, así como del crecimiento económico que estemos viviendo en la economía, si es el caso.

Tabla 6.3 Previsión de Pérdidas y Ganancias en entorno optimista 2014-2018

Entorno optimista:	2014	2015	2016	2017	2018
1.- Importe neto de la cifra de negocios	17.065,33	40.082,33	43.987,75	47.191,86	49.905,08
2.- Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3.- Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.- Aprovisionamientos	-8.167,32	-18.056,31	-19.003,23	-20.188,27	-21.343,78
5.- Otros ingresos de explotación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6.- Gastos de personal	-7.607,59	-15.397,77	-15.785,00	-16.021,78	-16.422,32
7.- Otros gastos de explotación	-1.606,68	-3.075,64	-3.056,75	-2.669,42	-2.713,16
8.- Amortización del inmovilizado	-764,25	-1.528,49	-1.528,49	-1.522,99	-1.430,21
9.- Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10.- Excesos de provisiones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11.- Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12.- Otros resultados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	-1.080,51	2.024,12	4.614,28	6.789,40	7.995,61
13.- Ingresos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14.- Gastos financieros	-223,25	-312,10	-201,54	-102,37	-90,00
15.- Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
16.- Diferencias de cambio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
17.- Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
18.- Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RESULTADO FINANCIERO	-223,25	-312,10	-201,54	-102,37	-90,00
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-1.303,76	1.712,02	4.412,74	6.687,03	7.905,61

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro anterior vemos un análisis del entorno en una situación optimista, podemos ver como el resultado del ejercicio sería ligeramente superior. Como se puede comprobar, la situación optimista no dista mucho de las previsiones que tenemos para una situación normal, aunque este análisis sería un tanto utópico y fuera de las previsiones que creemos que puedan ocurrir en los primeros años de vida del negocio, no obstante, tenemos que analizarlo para ver todas las posibles situaciones a las que nos podemos encontrar.

En el entorno optimista tan solo tendríamos pérdidas en el primer ejercicio (1.303,76 euros) y a partir del segundo ejercicio ya obtendríamos beneficios, 1.712,02 euros, 4.412,74 euros, 6.687,03 euros y 7.905,61 euros, respectivamente.

Las cifras de ventas que se muestran en los dos últimos ejercicios se acercan a la cifra de negocios del umbral óptimo u objetivo de ventas que tenemos para dicho establecimiento, lo que nos podría obligar a contratar a otra persona más en la floristería, lo que supondría un incremento de dicho

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

coste, por lo que tendríamos que realizar otro análisis de si nos interesa tener una cifra de negocios mayor a cambio de contratar otra persona para desarrollar la actividad. Otra posibilidad es premiar el esfuerzo de dicho trabajador económicamente, de todos modos, estos acontecimientos se situarán entorno al quinto año desde el inicio de la actividad, por lo que no va a formar parte del presente análisis.

En el entorno optimista, debido a que el total de ventas es mayor que en otros entornos, se puede observar de una forma más clara como a medida que las ventas aumentan, los gastos variables (compras de mercaderías en su mayoría) suponen un porcentaje mayor de los gastos, por otra parte, los gastos fijos se reparten entre una cifra mayor, por lo que su porcentaje se ve reducido. Las compras suponen un 45,01% del total de gastos en el primer ejercicio, en el segundo un 47,44% y un 48,26% en el tercero. En el cuarto año dichas compras de mercaderías ya suponen un 49,97% de los gastos y en el último ejercicio del análisis estas ya alcanzan el 50,93%.

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

6.2. BALANCE DE SITUACIÓN

A partir de la inversión y financiación necesaria para satisfacer los requerimientos previstos en el negocio, obtenemos el balance inicial antes de iniciar la actividad. Mostramos a continuación dicho balance.

Figura 6.1 Balance de situación inicial

ACTIVO	EJERCICIO 14
A) ACTIVO NO CORRIENTE	53.211,04
II. Inmovilizado material	53.211,04
211. Construcciones	45.000,00
213. Maquinaria	2.495,83
214. Utillaje	110,00
216. Mobiliario	5.082,93
217. Equipos para procesos de información	522,28
B) ACTIVO CORRIENTE	5.788,96
I. Existencias	3.450,00
310. Materias primas A	3.450,00
VI. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	2.338,96
570. Caja, euros	338,96
572. Bancos e instituciones de crédito o/c vista, euros	2.000,00
TOTAL ACTIVO (A+B)	59.000,00

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	EJERCICIO 14
A) PATRIMONIO NETO	53.000,00
A-1) Fondos propios	53.000,00
I. Capital	53.000,00
1. Capital escriturado	53.000,00
100. Capital social	53.000,00
B) PASIVO NO CORRIENTE	4.909,63
II. Deudas a largo plazo	4.909,63
1. Deudas con entidades de crédito	4.909,63
170. Deudas a largo plazo con entidades de crédito	4.909,63
C) PASIVO CORRIENTE	1.090,37
II. Deudas a corto plazo	1.090,37
1. Deudas con entidades de crédito	1.090,37
520. Deudas a corto plazo con entidades de crédito	1.090,37
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	59.000,00

Fuente: Elaboración propia

El objetivo del análisis de la situación patrimonial de la empresa es identificar cuáles son las masas patrimoniales que mayor peso relativo presentan en la estructura del activo, pasivo y patrimonio neto para determinar si dicha estructura es coherente con la tipología derivada de la actividad de la empresa. De esta forma, la agrupación del balance de situación en sus principales masas patrimoniales y el posterior cálculo de porcentajes respecto al total del activo, pasivo y patrimonio neto permite una primera aproximación a la realidad patrimonial de la empresa. En nuestro caso la actividad se iniciará el 1 de Julio de 2014, por lo que el análisis irá desde la situación inicial hasta los cinco primeros ejercicios, tal y como se muestran en la tabla siguiente:

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Tabla 6.4 Balance de situación por masas patrimoniales y su peso relativo

ACTIVO												
	Bal. Inicial		2014		2015		2016		2017		2018	
	€	%	€	%	€	%	€	%	€	%	€	%
Activo no corriente	53.211,04	90,19	52.446,79	89,24	50.918,30	91,25	49.389,81	90,52	47.866,82	84,83	46.436,61	77,28
Existencias	3.450,00	5,85	3.450,00	5,87	3.450,00	6,18	3.450,00	6,32	3.450,00	6,11	3.450,00	5,74
Realizable	0,00	0,00	435,40	0,74	620,48	1,11	645,77	1,18	890,50	1,58	1.240,77	2,06
Disponible	2.338,96	3,96	2.437,90	4,15	810,86	1,45	1.077,58	1,97	4.217,98	7,48	8.963,89	14,92
TOTAL	59.000,00	100	58.770,09	100	55.799,64	100	54.563,16	100	56.425,30	100	60.091,27	100

PATRIMONIO NETO Y PASIVO												
	Bal. Inicial		2014		2015		2016		2017		2018	
	€	%	€	%	€	%	€	%	€	%	€	%
Patrimonio neto	53.000,00	89,83	50.348,42	85,67	48.793,13	87,44	50.037,68	91,71	53.374,30	94,59	57.676,59	95,98
Pasivo no corriente	4.909,63	8,32	2.956,96	5,03	893,74	1,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pasivo corriente	1.090,37	1,85	5.464,71	9,30	6.112,77	10,95	4.525,48	8,29	3.051,00	5,41	2.414,68	4,02
TOTAL	59.000,00	100	58.770,09	100	55.799,64	100	54.563,16	100	56.425,30	100	60.091,27	100

Fuente: Elaboración propia

6.2.1. ANÁLISIS DEL ACTIVO

La partida más representativa sobre el total del activo es el activo no corriente, representando un 90,19% en el momento inicial, esto es debido principalmente a la inversión requerida en inmovilizado material necesaria para acondicionar el local donde vamos a ejercer nuestra actividad y sobre todo al local comercial de nuestra propiedad y que se aporta a la actividad desarrollada. A lo largo del análisis y después del transcurrir de los ejercicios, podemos observar que dicho porcentaje se va viendo reducido debido a la amortización del inmovilizado material y por el aumento del realizable y el disponible. No obstante, dicho porcentaje se mantendrá durante los primeros ejercicios debido al gran peso relativo que supone dicho activo no corriente, ya que hasta que el negocio no empiece a crecer, las partidas que lo componen no tendrán mayor peso. Será a partir del cuarto año donde este hecho se manifieste, pasando a representar, el activo no corriente, un 84,83% y un 77,28% en el quinto ejercicio.

Por otra parte, el activo corriente tan solo supone el 9,81% en el que las existencias, así como el disponible son las partidas que componen dicho activo corriente en un primer momento. Con el transcurso de la actividad la partida de clientes se verá aumentada, tal y como se puede observar en los balances de la entidad que podemos encontrar en los anexos. No obstante, este hecho se refleja en el realizable, cuya evolución comienza al final del primer ejercicio representando un 0,74% hasta llegar al 2,06% en el quinto año. Vemos que la partida de existencias se mantiene siempre fija en 3.450 euros, valor estimado de un stock óptimo de seguridad para los posibles requerimientos que podamos tener en el transcurso normal del negocio, aunque podría haber cualquier tipo de variación mínima al respecto, estas no suponen ningún peso relativo en este análisis y por eso se simplifica este valor y se mantiene

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

constante. Esta partida representa a lo largo de los cinco años sobre un 6% del activo.

Por último, el disponible es la partida que más va a variar debido al duro inicio que sufriremos para iniciar la actividad, con presumibles pérdidas que mermarán la liquidez del negocio. Vemos que al inicio de la actividad dicha partida representa el 3,96% y podemos observar que el disponible se ve considerablemente reducido, llegando a representar el 1,45% al final del segundo ejercicio y el 1,97% al final del tercer año. A partir de este momento, la situación cambiará debido al buen funcionamiento del negocio y llegando a suponer un 14,92% del activo al final del quinto ejercicio.

6.2.2. ANÁLISIS DEL PASIVO

En cuanto a las partidas de pasivo y patrimonio neto en el balance inicial, podemos decir que tan solo están compuestas por la inversión propia, que representa un 89,83% y el préstamo con entidades de crédito, tanto a corto (1,85%) como a largo plazo (8,32%).

La evolución del patrimonio neto sigue la misma tendencia que la comentada anteriormente con el disponible, donde durante los primeros ejercicios, debido a las pérdidas dicha partida se ve reducida. El patrimonio neto supone un porcentaje del 85,67% en el primer ejercicio y un 87,44% en el segundo (aunque representa un porcentaje mayor, la cuantía del patrimonio neto se ve reducida a lo largo del segundo año) y soportando un crecimiento en los años posteriores debido a los beneficios, llegando a suponer un 91,71%, 94,59% y 95,98% en los tres ejercicios siguientes. Este aumento en el porcentaje indica que el negocio se está capitalizando.

En lo referido al pasivo no corriente o a largo plazo, esta partida está compuesta en su totalidad por el préstamo solicitado. Por lo que, en el momento de su solicitud representa el 8,32% del pasivo, pero a medida que dicho préstamo se va amortizando se va reduciendo dicho porcentaje. Siendo del 5,03% al final del primer ejercicio, del 1,60% en el segundo y desapareciendo a partir del tercer año.

Para finalizar, el pasivo corriente consta en un primer momento del crédito a corto plazo, suponiendo un 1,85% del pasivo. No obstante, a medida que se inicia la actividad, se compone de otras partidas como son proveedores, remuneraciones pendientes de pago y diversas deudas con la Agencia Tributaria y la Seguridad Social. Por lo que, dicho pasivo corriente adquiere más peso relativo una vez comienza la actividad (9,30% al final del primer ejercicio) y va disminuyendo en la medida en que el negocio se va capitalizando y por lo tanto su patrimonio neto aumenta. Esto que comentamos se hace evidente a partir del cuarto año donde el porcentaje que representa el pasivo corriente baja a ser del 5,41%.

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

6.2.3. ANÁLISIS DEL FONDO DE MANIOBRA

Tabla 6.5 Fondo de maniobra 2014-2018

	Bal. Inicial (€)	2014 (€)	2015 (€)	2016 (€)	2017 (€)	2018 (€)
Activo corriente	5.788,96	6.323,30	4.881,34	5.173,35	8.558,48	13.654,66
Pasivo corriente	1.090,37	5.464,71	6.112,77	4.525,48	3.051,00	2.414,68
TOTAL	4.698,59	858,59	-1.231,43	647,87	5.507,48	11.239,98

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior, podemos ver un fondo de maniobra que nos muestra una situación de liquidez holgada, indicando que la empresa se encuentra en estado de equilibrio financiero y por tanto, en situación de solvencia a largo plazo. Esta situación se debe a que partimos de una inversión acorde a lo que requiere la actividad, ya que la misma no se ha iniciado y debemos de mantener un nivel correcto de liquidez y de fondos para que una vez hayamos comenzado la actividad no tengamos problemas de falta de financiación hasta que sea la propia actividad de la empresa la que sustente una situación de financiación adecuada.

No obstante, de la situación inicial pasamos rápidamente a una situación de fondo de maniobra casi cero, lo que indica que el activo corriente cubre el pasivo corriente, pero si tuviéramos algún problema de atraso en cobros o situaciones similares, podríamos tener algún problema de liquidez. Debemos de vigilar mucho la liquidez durante los primeros tres ejercicios, ya que estos primeros años de la actividad van a ser cruciales para el desarrollo del negocio y una buena planificación financiera nos hará no incurrir en costes adicionales.

Vemos como en el segundo ejercicio nos encontramos en una situación donde el pasivo no corriente no presentará una dimensión suficiente para financiar el activo corriente, generándose un fondo de maniobra negativo. Esta situación indica un estado de desequilibrio y peligro inmediato de insolvencia, no obstante podremos combatir esta situación si es pasajera y no se demora mucho en el tiempo ya que nuestros cobros en su mayor medida son al contado, mientras que nuestros pagos a proveedores se producirán a 30 y 45 días lo que nos supondrá una financiación que nos servirá para combatir esta situación de desequilibrio.

Por último, a partir del cuarto año vemos como el fondo de maniobra se vuelve a recuperar y a alcanzar niveles superiores incluso que al inicio de la actividad, este incremento se debe a la generación de activos corrientes a partir de la actividad de la empresa. El fondo de maniobra nos indica una situación de liquidez holgada, hecho que perseguiremos para no tener ningún tipo de problema financiero, de forma que sea la propia actividad la que sostenga las inversiones futuras.

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

6.3. ANÁLISIS DE RATIOS

6.3.1. RATIOS DE LIQUIDEZ

Tabla 6.6 Ratios de liquidez 2014-2018

	Bal. Inicial	2014	2015	2016	2017	2018
Liquidez general	5,31	1,16	0,80	1,14	2,81	5,65
Tesorería	2,15	0,53	0,23	0,38	1,67	4,23
Disponibilidad	2,15	0,45	0,13	0,24	1,38	3,71
FM sobre activo	0,08	0,01	-0,02	0,01	0,10	0,19
FM sobre pasivo	4,31	0,16	-0,20	0,14	1,81	4,65

Fuente: Elaboración propia

$$\frac{\text{Disponible} + \text{Realizable} + \text{Existencias}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Ratio de liquidez:

El ratio de liquidez nos muestra cuanto dinero está disponible en la tesorería o bien puede ser realizable a corto plazo y que, por lo tanto, tenemos en nuestro activo respecto al dinero que tenemos comprometido en deudas y obligaciones a corto plazo. Por lo que, mide de forma muy general, la relación entre nuestra disponibilidad de tesorería a corto plazo y la necesidad de tesorería para responder a las deudas a corto plazo. El valor óptimo de este ratio suele oscilar entre 1 y 1,5, es decir que la situación óptima es aquella en que hay entre 1 o 1,5 euros de activo circulante por cada euro de pasivo circulante. Si tenemos más de 2 significaría que tenemos un exceso de tesorería y que podemos invertir en otros activos.

En primer lugar, podemos observar en el ratio de liquidez que se parte de una situación holgada (5,31), pero con el comienzo de la actividad dicho ratio disminuye, detectando posibles dificultades de liquidez en el corto plazo. Este hecho se manifiesta en el segundo año, donde este ratio es de tan solo 0,80, cuando su óptimo se sitúa en torno al 1,5.

A partir del cuarto año, vemos que la situación es la contraria, donde este ratio es de 2,81 y en el quinto ejercicio de 5,65, esto nos muestra una liquidez excesiva y habría que destinar esta liquidez a algún proyecto, iniciar nuevas actividades o por lo menos destinar este exceso a productos financieros que sean capaces de generar otro tipo de ingresos.

Por lo tanto, hay dos periodos claramente diferenciados, el primero nada más iniciar la actividad donde la situación de liquidez de la empresa es un tanto pobre y se podrían tener problemas en este aspecto y otro a partir del tercer ejercicio, en el que la situación es positiva y que no tenemos problemas de liquidez, es decir, que disponemos de suficientes activos corrientes para hacer frente a las deudas a corto plazo, ambas situaciones las habíamos visto anteriormente en el análisis del fondo de maniobra.

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

$$\frac{\text{Disponible} + \text{Realizable}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Ratio de tesorería:

El ratio de tesorería nos muestra una imagen más precisa de la liquidez de la empresa ya que sigue midiendo la capacidad para hacer frente a sus deudas a corto pero sin tener en cuenta las existencias, presumiblemente la parte menos líquida y más difícilmente realizable, en la que es más fácil que se produzcan pérdidas en caso de querer transformarlos rápidamente en dinero.

Vemos que la situación es parecida en cuanto a los periodos y sus tendencias que en el ratio de liquidez, no obstante, podemos observar que este ratio una vez se han eliminado las existencias, deja a la empresa en los tres primeros ejercicios con una liquidez muy limitada, siendo la más acusada la del segundo año, donde el valor de este ratio es de 0,23, lo que supone que por cada 100 euros de deudas a corto plazo, la empresa dispone de 23 euros en la tesorería o en activos realizables en tesorería a corto plazo para hacerles frente, lo que puede resultar insuficiente y tener que recurrir a financiación ajena. A partir del cuarto ejercicio, esta situación cambia radicalmente y el problema pasa a ser el opuesto en el que la liquidez es excesiva y se debería de destinar a otros propósitos (ratio de 4,23 en el último ejercicio del análisis).

$$\frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Ratio de disponibilidad:

El ratio de disponibilidad señala la capacidad de la empresa para afrontar sus obligaciones con recursos líquidos o inmediatamente convertibles en liquidez, en nuestro caso serán las partidas de caja y bancos comparada con las deudas a corto plazo. Este ratio puede tener grandes oscilaciones a lo largo del año, aunque su valor aconsejable se situará entre el 0,2 y el 0,3. En el análisis de este ratio se puede observar como en general dicho ratio es adecuado, ya que se mantiene por encima del margen que hemos señalado (2,85 inicialmente, 0,45 en el primer año, 1,38 en el cuarto año y 3,71 en el quinto), además, en el tercer año se mantiene entre dicho margen con un 0,24 y será tan solo en el segundo ejercicio donde este ratio se sitúe por debajo del margen correcto, con un ratio de 0,13.

Por lo tanto, en lo referido a la liquidez general de la empresa podemos concluir que los mayores problemas los vamos a tener en el transcurso del segundo ejercicio, donde todos los ratios nos muestran un mínimo en este periodo, además, todos los ratios muestran una cifra inferior a los márgenes adecuados para tener una situación correcta de liquidez, por lo que deberemos de tener máxima precaución en este sentido.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

$$\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}}{\text{Activo}}$$

Fondo de maniobra sobre activo:

Este ratio nos muestra que parte del activo representa el fondo de maniobra, indicándonos la importancia relativa de dicho fondo de maniobra. Es una conjunción del análisis del fondo de maniobra y de los ratios de liquidez, donde habría que tener en cuenta los problemas de liquidez que venimos indicando durante los primeros ejercicios junto con un activo corriente que no cubre el pasivo corriente, por lo que no presenta una dimensión suficiente para financiar dicho activo corriente. Por último, hay que tener en cuenta que el peso del inmovilizado material es muy acusado, ya que tan solo el local comercial representa un 76,27% del activo antes de iniciar la actividad. Estos hechos suponen que los ratios de fondo de maniobra que estamos analizando sean muy bajos. Pero se puede observar como sigue la misma tendencia analizada hasta ahora, donde de una situación correcta en el momento de efectuar la inversión, se pasa a tener ciertos problemas de liquidez en los primeros años de actividad, pasando más tarde a tener una situación holgada en cuanto a disponible.

$$\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Fondo de maniobra sobre pasivo:

Este ratio muestra que parte del pasivo circulante representa el fondo de maniobra, indicándonos la importancia relativa de dicho fondo de maniobra. Se muestra que porcentaje del pasivo a corto plazo supone el margen que existe entre activo y pasivo circulante. Como podemos observar en los ratios y su evolución esta sigue la tendencia hasta ahora comentada, siendo los ratios de 4,31 en la situación inicial, pasando posteriormente por una disminución debido al inicio de la actividad, 0,16 en el primer ejercicio, -0,20 en el segundo año, esto se debe a que el fondo de maniobra ya es negativo en este ejercicio, 0,14 en el tercer ejercicio y a partir del cuarto es cuando se vuelven a recuperar los niveles adecuados en cuanto a liquidez, 1,81 en el cuarto año y 4,65 en el último. Siendo este último un margen demasiado elevado, como hemos comentado también anteriormente.

6.3.2. RATIOS DE ENDEUDAMIENTO

Los ratios de endeudamiento miden la capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos a medida que éstos vayan venciendo. Por eso, es importante hacer un estudio de la estructura del endeudamiento y de las cargas financieras que comporta para ver cuáles son los efectos que pueda tener en la empresa a largo plazo. Pretenden evaluar la cantidad y calidad de la deuda y si la empresa es capaz de cubrir, con el beneficio obtenido, la carga financiera que ésta supone para la sociedad.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Tabla 6.7 Ratios de endeudamiento 2014-2018

	Bal. Inicial	2014	2015	2016	2017	2018
Endeudamiento	0,10	0,14	0,13	0,08	0,05	0,04
Autonomía	8,83	5,98	6,96	11,06	17,49	23,89
Solvencia/garantía	9,83	6,98	7,96	12,06	18,49	24,89
Calidad de la deuda	0,18	0,65	0,87	1,00	1,00	1,00
Gastos finan. s/ ventas	-	0,02	0,01	0,01	0,00	0,00
Coste de la deuda	-	0,05	0,11	0,23	-	-
Cobertura gastos financieros	-	-10,88	-3,98	7,18	33,59	48,80

Fuente: Elaboración propia

Recursos Ajenos

Ratio de endeudamiento:

Pasivo

El ratio de endeudamiento nos indica lo apalancada, mediante financiación ajena, que esta la empresa entre la financiación a largo y a corto plazo. En este sentido lo ideal es que la mayor parte de la financiación ajena se encuentre a largo plazo.

El valor óptimo del ratio de endeudamiento se sitúa entre el 0,4 y el 0,6. En caso de ser superior a 0,6 indica que el volumen de deudas es excesivo y que la empresa está perdiendo autonomía financiera frente a terceros o lo que es lo mismo, se está descapitalizando. Por tanto, nos proporciona información sobre la composición de la deuda, si está muy fundamentada en los recursos externos o si tiene capacidad para endeudarse más. La empresa presenta un endeudamiento máximo del 14% sobre el total del patrimonio neto y pasivo, lo cual nos indica una situación de autonomía financiera total, debido al peso relativo respecto al resto de inversión que supone el local comercial. Este porcentaje del 14% tiene lugar en el primer año, pero se ve reducido en años posteriores, hasta suponer un 4% al final del quinto ejercicio. Como hemos observado, la empresa se encuentra muy capitalizada durante el tiempo que estamos analizando la floristería, por lo que se podrían desarrollar planes de crecimiento sobre todo mediante una expansión vertical del negocio, ya que este ratio nos indica que la empresa está capitalizada en exceso y se podría solicitar financiación ajena para expandirse o tomar nuevos planes de negocio.

Recursos propios netos

Recursos Ajenos

Ratio de autonomía:

Lo visto en el ratio de endeudamiento se sigue constatando en el ratio de autonomía, que indica el alto grado de independencia de la empresa. Este ratio nos muestra el peso que tiene nuestro patrimonio neto.

Podemos ver que el índice más bajo también se sitúa en el primer ejercicio con un 5,98 y a medida que la empresa va reduciendo la financiación

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

solicitada y va teniendo beneficios, el valor del patrimonio neto tiene cada vez más peso representativo, llegando a ser del 23,89 en el quinto año. Su valor normal se sitúa entre 1 y 1,5, lo que indicará una buena situación de independencia del exterior.

Con unos ratios claramente superiores a los límites adecuados, podemos hacer frente a los gastos derivados de la actividad con el capital invertido, de forma que podremos afrontar el inicio de la actividad sin ningún tipo de problema. No obstante, este es un planteamiento muy conservador y habría que descapitalizar la empresa, tal y como hemos mencionado en el análisis del ratio de endeudamiento.

$$\text{Ratio de solvencia: } \frac{\text{Activo Real}}{\text{Recursos Ajenos}}$$

El ratio de solvencia indica la seguridad que da la empresa a sus acreedores de poder cobrar sus créditos y cuál es la distancia de la empresa hacia un posible estado de quiebra. Mide la solvencia de una manera más real, eliminando del cálculo, el activo ficticio. Así el Activo Real es aquel que en caso de liquidación de la empresa puede convertirse en dinero líquido para hacer frente a las posibles deudas. Su valor tiene que ser siempre superior a 1, límite que será un indicador de alarma. Se recomienda que sea un resultado entre 1,5 y 2. Cuanto mayor sea el ratio mayor garantía ofrece la empresa del pago de todas sus deudas contraídas.

En nuestro caso, por cada unidad monetaria que se tiene que pagar, la empresa tiene activos por un valor contable de cómo mínimo 6,98 al final del primer ejercicio, este ratio es mayor en el resto de ejercicios, iniciando por un ratio de 9,83 desde el inicio de la actividad y llegando progresivamente desde los 6,98 antes mencionados hasta los 24,89 en el quinto año. Este ratio nos sigue poniendo de manifiesto el problema de la empresa, donde correrá el riesgo de poseer demasiados activos, ya que al no tenerlo invertido perderá valor con el paso del tiempo.

$$\text{Calidad de la deuda: } \frac{\text{Pasivo Circulante}}{\text{Recursos Ajenos}}$$

El ratio de calidad de la deuda, nos muestra cuales son los compromisos a corto plazo que la empresa tiene respecto al total de deudas. El valor de éste será mejor cuanto más bajo sean las deudas a corto plazo respecto a las deudas que son a largo plazo. En cuanto a la calidad de la deuda en la floristería, inicialmente ésta es en su mayor parte a largo plazo, tal y como se indica en el ratio mediante un 0,18. Esto es debido al préstamo solicitado para cubrir las necesidades que vamos a tener en la apertura del establecimiento. Por tanto, la calidad de la deuda en el momento de partida es buena, ya que cuanto más tiempo tengamos para pagar las deudas, mayor margen de maniobra tendremos para atenderlas, evitando así tensiones de tesorería.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

El ratio de calidad de la deuda es uno de los pocos ratios que han empeorado a priori, como se demuestra en la evolución del mismo, donde al final del primer ejercicio dicho ratio es de 0,65, en el segundo de 0,87 y a partir del tercero sube a la unidad, manteniéndose durante los dos años posteriores.

En este caso, podría indicar que la empresa tiene serios problemas de tesorería o que la empresa es muy solvente. El segundo caso es el que corresponde a nuestro negocio, ya que se trata de una floristería con escaso endeudamiento a largo plazo una vez superados los dos primeros ejercicios, ya que la deuda se debe mayoritariamente a operaciones de tráfico de la empresa, como puedan ser proveedores o remuneraciones pendientes de pago. En este caso, supondrá un ratio de calidad de la deuda elevado y sin embargo no es síntoma de alarma. Por lo tanto, gozará de excelente autosuficiencia y autonomía financiera.

Gastos Financieros

Ventas

Gastos financieros sobre ventas:

Tal y como indica el propio nombre del ratio, indica el porcentaje que representan los gastos financieros sobre el total de las ventas de la floristería. Como se puede observar, el ratio indica un porcentaje del 2% en el primer ejercicio y del 1% en los dos años siguientes, por lo que podemos ver, dichos gastos son muy reducidos ya que provienen de los intereses del préstamo y de otros gastos financieros que podemos tener a lo largo del ejercicio. Siempre que el ratio se mantenga por debajo del 4%, dichos gastos financieros marcarán el carácter de prudencia de la floristería en cuanto a la financiación de la misma.

En los dos últimos años el ratio es de 0% ya que los gastos financieros casi han desaparecido por completo hasta que no volvamos a iniciar otra inversión que requiera financiación ajena, por el contrario las ventas continuarán en aumento lo que hace que el ratio sea menor.

Gastos Financieros

Deuda con coste

Coste de la deuda:

En el caso del coste de la deuda, se ha calculado dicho coste hallando la proporción entre los pasivos con coste (considerando las deudas con entidades de crédito a largo y corto plazo) y los gastos financieros. El resultado más representativo es el del primer periodo, en el cuál dicho ratio indica un 5% debido a que se haya gran parte de la deuda solicitada y ya que solo se va a solicitar un préstamo, lógicamente este ratio va a indicar un porcentaje similar al tipo de interés que debemos de satisfacer por dicho préstamo (5,52%).

Posteriormente, el ratio se ve influenciado debido a que la deuda se va reduciendo considerablemente en los dos años posteriores y en los gastos financieros se hayan incluidos la partida "otros gastos financieros" (comisiones

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

y gastos bancarios) hecho que hace que dicha partida de gastos financieros aumente y represente un porcentaje mayor respecto a la deuda con coste, llegando en el segundo año a ser del 11% y del 23% en el tercer ejercicio. En este último año, tan solo quedarán por amortizar 893,76 euros de capital, mientras que las partidas de gastos financieros, se dividen entre, gastos financieros provenientes de los intereses en una cuantía de 111,54 euros y de otros gastos financieros en 90 euros, por lo que esta última cifra tiene mucha influencia en el análisis de este ratio.

$$\text{Cobertura de gastos financieros: } \frac{\text{Resultado explotación}}{\text{Gastos Financieros}}$$

Para finalizar el análisis de los ratios de endeudamiento, podemos observar que el ratio de cobertura de gastos financieros no es de mucha utilidad, en cuanto a su análisis, debido a que los resultados de explotación en los dos primeros ejercicios son de pérdidas, por lo que el ratio es negativo. A partir del tercer año que los resultados son positivos, los gastos financieros son muy reducidos debido a que prácticamente la totalidad del préstamo ya se ha amortizado, por lo que el ratio muestra unos resultados elevados, siendo estos del 7,18 en el tercer ejercicio, de 33,59 en el cuarto y 48,80 en el quinto año, donde la cifra de gastos financieros únicamente se limita a unas cuantas comisiones y gastos bancarios.

6.3.3. RENTABILIDAD ECONÓMICA

Tabla 6.8 Rentabilidad económica 2014-2018

	Bal. Inicial	2014	2015	2016	2017	2018
Rotación de activos	-	0,25	0,62	0,71	0,73	0,73
Margen de ventas	-	-0,17	-0,04	0,04	0,08	0,10
Rentabilidad económica	-	-0,04	-0,02	0,03	0,06	0,07
Coste de la deuda	-	0,05	0,11	0,23	-	-

Fuente: Elaboración propia

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{BAII}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}}$$

$$\text{Rentabilidad Económica} = \text{Margen} \times \text{Rotación}$$

La rentabilidad económica es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos (beneficio bruto) y el activo total. Se toma el BAI para evaluar el beneficio generado por el activo, independientemente de cómo se financia el mismo, y por tanto, sin tener en cuenta los gastos financieros.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

Esta fórmula, la podemos desgranar entre el margen de ventas (el beneficio que obtengo de las ventas) y la rotación de activos (el número de veces que con las ventas cubro el activo).

Cuando más elevado sea este ratio, indicará que se obtiene más productividad del activo.

El análisis de la rentabilidad económica de nuestra floristería nos muestra en los dos primeros ejercicios un ratio negativo, esto se debe a que al existir pérdidas el ratio del margen de ventas también es negativo y por lo tanto la rentabilidad económica también lo es. Los ratios de estos dos primeros años muestran un -0,04 y -0,02 respectivamente, siendo ya a partir del tercer año cuando se generan beneficios. Podemos observar que dicho ratio de rentabilidad es progresivo desde 0,03 en el tercer ejercicio, siendo un 0,06 en el cuarto y llegando a un 0,07 en el quinto. Vemos que dicho ratio no es muy elevado, pero también se ve afectado por que el margen antes de impuestos es reducido si lo comparamos con el activo, donde el local comercial tiene un gran peso en este tipo de análisis.

No existe un valor óptimo de la rentabilidad económica, ya que varía considerablemente en función de la actividad a que se dedique la empresa. Sin embargo, se debería de poder comparar con el coste medio del pasivo, ya que, siempre que el valor del rendimiento sea superior, el beneficio de la empresa será suficiente para atender al coste de la financiación. Aunque como hemos comentado, ambos ratios vienen muy influenciados por la situación particular de la floristería, en nuestro caso, la rentabilidad de la empresa en los primeros años es menor que el coste de la deuda por que no se obtienen beneficios, mientras que en los últimos está por encima del coste de la deuda, también debido a que la financiación ajena se ha amortizado, por lo que la productividad generada por los activos cubre el coste de financiación de los mismos a partir del cuarto ejercicio.

6.3.4. RENTABILIDAD FINANCIERA

Tabla 6.9 Rentabilidad financiera 2014-2018

	Bal. Inicial	2014	2015	2016	2017	2018
Rotación de activos	-	0,25	0,62	0,71	0,73	0,73
Margen de ventas	-	-0,17	-0,04	0,04	0,08	0,10
Apalancamiento finan.	-	1,27	1,43	0,94	1,03	1,02
Rentabilidad financiera	-	-0,05	-0,03	0,02	0,06	0,07

Fuente: Elaboración propia

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Capitales Propios}}$$

$$\text{Apalancamiento Financero} = \frac{\text{Activo}}{\text{Capitales Propios}} \times \frac{\text{BAI}}{\text{BAII}}$$

La rentabilidad financiera es la relación entre el beneficio neto y los capitales propios (neto patrimonial). La rentabilidad financiera mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa. A medida que el valor del ratio de rentabilidad financiera sea mayor, mejor será la rentabilidad financiera ya que más satisfactoriamente se cubrirán las expectativas de los inversores.

Por otra parte, el apalancamiento financiero estudia la relación entre la deuda y los capitales propios, así como el efecto de los gastos financieros en los resultados ordinarios. En principio, cuando el apalancamiento financiero sea positivo significa que el uso de la deuda nos permite aumentar la rentabilidad financiera de la empresa y por lo tanto que el uso de deuda es conveniente ya que con los mismos recursos propios obtenemos mayor rentabilidad.

Cuando el apalancamiento financiero toma un valor superior a 1 conviene financiarse mediante deuda ya que el rendimiento de la inversión supera el coste financiero, mientras que cuando es inferior a la unidad, el endeudamiento reduce la rentabilidad del accionista. En nuestro caso, podemos ver que el apalancamiento es superior a la unidad en los dos primeros ejercicios, se hace ligeramente inferior a la unidad en el tercero y es nulo en los ejercicios cuarto y quinto, por lo que desde el punto de vista económico, resulta indiferente tener deuda ajena o no tenerla en estos últimos ejercicios.

El análisis de la rentabilidad financiera de nuestra floristería, continúa las mismas pautas que el análisis de rentabilidad económica, donde los dos primeros ejercicios tienen un ratio negativo debido a las pérdidas sufridas durante el inicio de la actividad, siendo estos ratios de -0,05 y -0,03 respectivamente. Será en el tercer ejercicio cuando cambie esta tendencia y el ratio evolucione desde un 0,02 en el tercer ejercicio, siendo un 0,06 en el cuarto y un 0,07 en el quinto.

Para concluir, podemos indicar que la rentabilidad obtenida es reducida respecto a la inversión que hay que realizar, no obstante, si los resultados del ejercicio son los esperados habría que tener en cuenta que actualmente dicho local comercial no se encuentra alquilado y por lo tanto su rentabilidad es nula actualmente, por lo que esta rentabilidad que estamos obteniendo, aunque reducida en el espacio de tiempo que estamos analizando, puede ser suficiente para los inversores.

Capítulo 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. VIABILIDAD, OPORTUNIDAD, PUNTOS FUERTES

La idea de emprender este tipo de negocio viene marcada por el conocimiento del sector por parte de mi entorno familiar, por lo que, se detectaron ciertos factores que podían ser necesidades no cubiertas por consumidores potenciales y por lo tanto, se ha pasado a analizar más profundamente la posibilidad iniciar una actividad en una nueva floristería, siempre que se cumplan los requisitos para satisfacer esas necesidades.

La trabajadora que vamos a contratar va a ser familiar nuestro que actualmente se encuentra trabajando como personal de temporada en otras floristerías, por lo tanto, es una persona en la cual podemos depositar nuestra confianza ya que esto es de vital importancia porque no vamos a estar permanentemente en el local.

La tendencia de los consumidores está cambiando requiriéndose un servicio más personalizado y no tan homogenizado como lo era hasta el momento. Requiriendo por parte de las floristerías una adaptación hacia productos más variados e inusuales. Se está buscando una innovación tanto en servicio como en productos que no todos los oferentes están capacitados para satisfacer ya que el mercado está demandando un continuo reciclaje de técnicas y de productos novedosos que suponen un esfuerzo invisible a la hora de concentrar estas novedades en nuestro establecimiento.

El sector de la planta ornamental en la Comunidad Valenciana está muy desarrollado por lo que tendremos la facilidad de tener un producto variado a buen precio, no obstante, no debemos descuidar sobre todo la posibilidad de importar flores y plantas de otros países, fundamentalmente de Holanda. Estar pendiente de todas las posibilidades en cuanto a abastecimiento de nuestras materias primas, así como tener una relación estrecha con los proveedores, nos hará reducir costes y por lo tanto, obtener mayor rendimiento de dichos productos.

Una de las características del mercado español respecto a otros países europeos es que debido al hecho que su comercialización supone para los clientes un producto de regalo y que se realiza esporádicamente, lo que supone que las grandes superficies no se introduzcan en este mercado ya que no les resulta muy atractivo por que su principal objetivo de venta es tener una rotación muy elevada. Este hecho es muy ventajoso para las floristerías ya que si estos establecimientos entraran en el sector serían unos grandes competidores.

El mercado en la Comunidad Valenciana en la última década es de aumento generalizado del sector, exceptuando el estancamiento que se ha dado debido a la crisis económica, hecho que refleja que el consumo de productos de floristería es cada vez mayor. No obstante, nuestros esfuerzos

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

deben ser para diferenciarnos de la competencia y tener un buen ratio calidad-precio para que nos sea mucho más fácil conseguir clientes.

Debido a los resultados que se esperan obtener en los primeros ejercicios de actividad, la actividad se va a iniciar dándose de alta en estimación directa simplificada de forma que paguemos tan solo por el beneficio obtenido y no un fijo constante como sería en estimación objetiva. Además, de esta forma no incurriremos en mayores cargas administrativas como se dan a la hora de constituir una sociedad limitada.

Una de las causas de haber elegido este emplazamiento para la floristería es debido a que aunque existe competencia en la zona, se ha producido algún cierre de las mismas, sobre todo la que se encontraba en la misma avenida Primado Reig, a tan solo unos metros de donde nos pretendemos ubicar. Por lo tanto, aunque la estrategia que debemos de seguir es la de diferenciación. Se van a ofrecer un mix de productos entre los habituales de este tipo de negocios junto con otros más novedosos para captar a todo tipo de clientes, teniendo productos y sobre todo servicios innovadores y de calidad.

La decisión de establecer el restaurante en la zona de Primado Reig, se ha basado entre otras cosas, en que se trata de una zona en crecimiento y que a pesar de que existen floristerías que ofrecen productos similares, además de otros comercios que ofrecen productos sustitutivos, hemos considerado adecuado y óptimo establecernos en una zona en la que no tengamos competencia "real" en cuanto a todos los productos y servicios novedosos que queremos tener en nuestro establecimiento.

En cuanto a las corrientes y tendencias de la sociedad, se está dando actualmente el hecho de que la misma se encuentra más mentalizada sobre el cuidado del medioambiente y este hecho influye positivamente en nuestro negocio ya que normalmente las personas preocupadas por el medioambiente suelen ser más propensas a la adquisición de los productos que ofertamos. Otro de los hechos que nos ayudan a la hora de lograr un mayor número de ventas es el envejecimiento de la población, debido a su mayor disponibilidad de tiempo libre y su poder adquisitivo.

Uno de los puntos que más fuerza nos dan a la hora de iniciar la actividad es casi la inexistencia de barreras de salida que tenemos en el negocio. De forma que si las previsiones realizadas no se ajustaran a la realidad debido a que la crisis económica continúa impidiendo el consumo, o por el contrario, no somos capaces de satisfacer las necesidades de nuestros clientes, dar por finalizada la actividad no nos representaría casi ningún coste. Podríamos recolocar el stock y los elementos de inmovilizado adquiridos de forma sencilla, por lo que recuperaríamos casi la totalidad de la inversión realizada.

La imagen que quiere ofrecer la floristería es de calidad, de saber hacer, de confianza y por su puesto de innovación. Innovación desde el punto de vista

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

de ofrecer nuevos productos y servicios a los consumidores. De forma que nuestros clientes noten nuestros servicios como una diferenciación, ya que si no lo aprecian, seríamos una floristería más, sin ningún tipo de valor añadido respecto a otro establecimiento. Para ello, hemos desarrollado servicios, atenciones y modos de actuar para que esto se convierta en una ventaja competitiva.

Respecto al análisis efectuado a los competidores, estos tienen muchas carencias en nuevos productos y en efectuar determinados servicios que requieren de una cualificación mayor. Todo esto supone que tenemos una ventaja competitiva respecto a ellos y habrá clientes que gracias a este tipo de productos y servicios, que no ofertan otros establecimientos, requieran nuestros servicios.

Dicha ventaja por diferenciación, trata de ofrecer productos novedosos que no se ofrecen en otros establecimientos, no obstante, sabemos que esta diferenciación puede ser copiada por nuestros competidores. Lo que no tendrán tan fácil a la hora de copiar es a la hora de ofrecer técnicas novedosas debido al continuo aprendizaje que vamos a efectuar con nuestra trabajadora para que esté al día en métodos de jardinería, técnicas de centros florales, etc., esto es mucho más difícil de que se pueda copiar en otras floristerías de nuestro alrededor y es un hecho que nos va a diferenciar de ellos. También por que dichas floristerías al llevar algunos años ya establecidas y no haberse renovado en estos ámbitos, se han estancado en este sentido.

Los precios se fijan teniendo en cuenta el de los competidores y el coste unitario de cada uno de los productos. Además, para poder competir es necesario tener presente la percepción que tienen los consumidores acerca de los productos que ofrecemos para ajustar los precios adecuadamente.

Las previsiones en cuanto a resultados nos indican un periodo inicial con pérdidas, siendo a partir del tercer ejercicio cuando se empieza a recuperar parte de la inversión realizada. No obstante, esta recuperación es muy paulatina en el horizonte de cinco años que se está analizando. Esto hace que los análisis del VAN y TIR nos indiquen que la inversión no se debe llevar a cabo, hecho que habrá que tener en cuenta a la hora de optar por iniciar la actividad o renunciar a hacerlo. Será aproximadamente a partir del décimo año cuando el VAN sea positivo y el TIR supere el coste medio ponderado de capital utilizado en el análisis.

Teniendo en cuenta los análisis anteriores, en caso de iniciar la actividad, debemos de ser capaces de mantenernos teniendo en cuenta las previsiones realizadas. De forma que podamos soportar los efectos que nos quedan de la crisis financiera, ya que cuando el ciclo económico cambie ya tendremos una cuota de mercado y recogeremos los frutos de establecernos ahora con vistas a una situación que irá mejorando poco a poco. Dos de las variables más importantes para que nuestras ventas se vieran incrementadas, serían la tasa de paro y el nivel adquisitivo de la población.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

La inversión que conlleva iniciar un negocio de estas características no es excesiva, no obstante, vamos a aportar un local comercial a la actividad, por lo que esta inversión aumenta. La financiación externa consta de un pequeño préstamo de 6.000 euros que no conllevará apenas intereses.

Las previsiones de la cuenta de pérdidas y ganancias indican pérdidas en los dos primeros ejercicios como consecuencia de no lograr el número de ventas adecuado y los elevados costes fijos en relación con las ventas. Será un momento crítico el fin del segundo ejercicio para que podamos ver si esta situación de pérdidas se va reconvirtiendo en un aumento de las ventas, ya que de lo contrario, deberemos de solicitar financiación (siempre que la actividad siga siendo rentable a largo plazo) o abandonar la actividad. La actividad se iniciará con unos gastos fijos lo más reducidos posibles debido a que el comienzo va a ser el periodo más duro que debamos de afrontar, por lo que todo pasa por conseguir las ventas necesarias para que el negocio sea rentable. Por todo lo anterior, se considera lógico no obtener beneficios durante los primeros años de la actividad siempre que las ventas tiendan a aumentar, por lo que se consideran buenos los resultados obtenidos.

Si las previsiones siguen el curso de nuestro análisis, aunque tengamos dificultades al inicio del proyecto posteriormente se va saliendo de esta situación y pasaremos a una situación estable en cuanto a ventas. Por lo tanto, la actividad obtendrá beneficios y será el momento de tomar otras decisiones respecto a reinvertir dichos beneficios para no tener activos estancados y poder así aumentar la capacidad de nuestra actividad.

La liquidez que presenta la empresa muestra problemas sobre todo a lo largo del segundo año y capacidad suficiente para hacer frente a sus deudas a corto plazo en el resto de periodos analizados, con una holgura excesiva a partir del cuarto ejercicio.

El endeudamiento de la empresa no es representativo y por lo tanto la empresa tiene autonomía financiera respecto a terceros, llegando a estar capitalizada en exceso.

Si analizamos la rentabilidad económica y financiera de la actividad podemos ver que la empresa no empieza a ser rentable hasta el año 2017, tres años después de su apertura, esto se debe a que durante los dos primeros ejercicios se obtienen pérdidas y no se compensan hasta 2017. Podemos decir que la rentabilidad obtenida es negativa en los dos primeros años y posteriormente va aumentando paulatinamente hasta alcanzar un 7% al término del análisis.

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

7.2. VALORACIÓN DEL RIESGO

Aunque la situación en cuanto a los análisis no sea del todo satisfactoria, también debemos de tener en cuenta otro tipo de factores que tienen su importancia a la hora de decidir si se va a iniciar esta actividad. Estos factores vienen marcados por las siguientes características:

- La ubicación y el asentamiento del negocio tiene mayor trascendencia de cara a años venideros, donde la situación económica sea mejor que la actual, en gran parte debido al cierre por jubilación de un competidor que se encontraba en nuestra misma avenida a escasos metros de nosotros.
- El hecho de que la persona encargada sea un familiar y estemos creando un puesto de trabajo “estable” tiene gran valor a la hora de tomar una decisión.
- La facilidad que tenemos a la hora de abandonar la actividad si las previsiones no se cumplieran y tuviéramos que cerrar.

Por todos los análisis realizados, llegamos a la conclusión de que a pesar de las pérdidas que se obtienen al comienzo de la actividad, la inversión se recuperará según las previsiones realizadas y la rentabilidad obtenida es suficiente para los inversores en el entorno actual. Por lo tanto, el proyecto se debe de llevar a cabo.

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

BIBLIOGRAFÍA

Libros

AMAT SALAS, ORIOL (2008) Análisis de Estados Financieros: fundamentos y aplicaciones. 8ª ed. Barcelona: Gestión 2000,

AMAT SALAS, ORIOL (2008) Análisis Económico-Financiero. 20ª ed. Barcelona: Gestión 2000,

AMAT SALAS, ORIOL (2008) Análisis Integral de empresas, claves para un chequeo completo: desde el análisis cualitativo al análisis de balances. 1ª ed. Barcelona: Bresca.

AMAT SALAS, ORIOL (2008) Las claves del nuevo PGC, una guía para comprender los aspectos clave de la nueva contabilidad. 1ª ed. Barcelona: Gestión 2000.

BUIREU GUARRO, JORGE (2007) Prontuario contable 2007, 1ª ed. Madrid: CISS, Grupo Wolters Kluwer.

CARRASCO GALLEGO, AMALIA; DONOSO ANES, JOSÉ ANTONIO; FRESNEDA FUENTES, SILVIA; LARRINAGA GONZÁLEZ, CARLOS; HERNÁNDEZ BORREGUERO, JOSÉ JULIÁN; LÓPEZ GAVIRA, MARÍA DEL ROSARIO (2009) Estados Financieros: Teoría y casos prácticos. 1ª ed. Madrid: Pirámide.

DALMAU PORTA, JUAN IGNACIO (2007) Competencia y estrategia. Valencia: ed. Universidad Politécnica de Valencia.

DEL PINO BARAJA BOU, MARÍA; VERDEGUER MONGE, ANTONIO; CEJALVO LAPEÑA, MARÍA DOLORES (1997) Flores y plantas ornamentales de la Comunidad Valenciana. ed. Generalitat Valenciana, Consejería de Agricultura, Pesca y Alimentación.

JULIÁ IGUAL, JUAN FRANCISCO; SERVER IZQUIERDO, RICARDO JOSÉ (2003) Contabilidad Financiera, Tomo I, Introducción a la contabilidad, 2ª ed. Valencia: ed. Universidad Politécnica de Valencia.

MARTÍNEZ ALFONSO, ANTONIO PASCUAL; LABATUT SERER, GREGORIO (2008) Casos prácticos del PGC y PGC-Pymes y sus implicaciones fiscales. 1ª ed. Bilbao: Wolters Kluwer España.

NAVARRO CASTELLÓN, ÁNGEL (2010) Nueva Ley de Sociedades de Capital: Modificaciones en las S.L. y S.A. Informe inédito. La Gaceta Jurídica. Hispacolex.

POVEDA BLANCO, FRANCISCO; SÁNCHEZ SÁNCHEZ, ÁNGEL (2008) Sistema Fiscal, esquemas y supuestos prácticos. 18ª ed. Pamplona: Aranzadi.

VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA

SANCHEZ CALERO, FERNANDO (2010) Principios de derecho mercantil. 15ª ed (6ª en Aranzadi). Navarra: Thomson-Aranzadi.

SANTESMASES MESTRE, MIGUEL; MERINO SANZ, MARÍA JESÚS; SÁNCHEZ HERRERA, JOAQUÍN; PINTADO BLANCO, TERESA (2009) Fundamentos de Marketing, 1ª ed. Madrid: Pirámide.

VIDALIE, HENRI (1992) Producción de flores y plantas ornamentales. 1ª ed. Madrid: Mundi-Prensa.

Documentos en línea

CONSEJERÍA DE AGRICULTURA PESCA ALIMENTACIÓN Y AGUA (2010) “Informe del sector agrario valenciano”, <www.agricultura/gva.es> [Consulta: 5 de septiembre de 2012].

DIRECCIÓN GENERAL DE ANÁLISIS MACROECONÓMICO Y ECONOMÍA INTERNACIONAL. MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA. (2009) “Síntesis de indicadores económicos”, <<http://serviciosweb.meh.es/apps/dgpe/TEXTOS/SIE/siepub.pdf>> [Consulta: 24 enero 2013]

FONDO SOCIAL EUROPEO. COMUNIDAD DE MADRID. (2013) “Empresas de reducida dimensión”, <www.madrid.org/cs/StaticFiles/Emprendedores/GuiaEmprendedor/tema2/F13_2.2_EMPRESAS_REDUCIDA.pdf> [Consulta: 4 de mayo de 2013].

GARCÍA VALDECASAS, JOSÉ ANGEL (2012) “Aproximación al texto refundido de la ley de sociedades de capital. Texto inédito”, <www.notariosregistradores.com> [Consulta: 7 de noviembre de 2012].

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (2011) “Exportaciones españolas del sector de plantas vivas y productos de floricultura”, <www.icex.es> [Consulta: 17 de agosto de 2012].

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (2011) “Importaciones españolas del sector de plantas vivas y productos de floricultura”, <www.icex.es> [Consulta: 17 de agosto de 2012].

Referencias web

ec.europa.eu/eurostat
www.aepla.es
www.agenciatributaria.es
www.cbi.eu
www.circe.es
www.coag.org
www.crear-empresas.com

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

www.fepex.es
www.flowercouncil.org
www.horticom.com
www.icex.es
www.ine.es
www.infoagro.com
www.ipyme.org
www.ive.es
www.magrama.gob.es
www.ponfloresyplantas.com
www.portalautonomos.com
www.sociedadeslimitadas.com
www.trademap.org

Otras fuentes

CLEMENTE RICOLFE, JOSE SERAFIN (Curso 2005/2006) Apuntes de Dirección Comercial de 4º curso de la licenciatura de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Valencia.

DE MIGUEL FERNANDEZ, ENRIQUE (Curso 2002/2003) Apuntes de Economía de la Empresa I de 1º curso de la licenciatura de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Valencia.

GARCES RAMON, VICENT MIQUEL (Curso 2003/2004) Apuntes de Economía Española y Regional de 2º curso de la licenciatura de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Valencia.

LORAS CAMPOS, JOAQUIN MÁXIMO (Curso 2006/2007) Apuntes de Dirección Estratégica y Política de Empresa de 5º curso de la licenciatura de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Valencia.

MARI VIDAL, SERGIO (Curso 2005/2006) Apuntes de Contabilidad General y Analítica de 4º curso de la licenciatura de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Valencia.

MARÍN SANCHEZ, MARIA DEL MAR (Curso 2006/2007) Apuntes de Gestión fiscal de la Empresa de 5º curso de la licenciatura de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Valencia.

MARTINEZ GOMEZ, MÓNICA (Curso 2005/2006) Apuntes de Gestión de la Calidad de 4º curso de la licenciatura de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Valencia.

MORENO TORREGROSA, PASCUAL (Curso 2003/2004) Apuntes de Economía Española y Mundial de 2º curso de la licenciatura de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Valencia.

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

OLTRA CLIMENT, FRANCISCO (Curso 2006/2007) Apuntes de Dirección de Recursos Humanos de 5º curso de la licenciatura de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Valencia.

TORMO SEVILLA, ENRIQUE (Curso 2002/2003) Apuntes de Introducción a los Sectores Empresariales de 1º curso de la licenciatura de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Valencia.

**VIABILIDAD DE UNA TIENDA DE COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES Y
PLANTAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA**

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Convenio colectivo flores y plantas	162
Anexo 2. Protocolo Plant Production Quality System (PPQS).....	204
Anexo 3. Listado de precios de proveedor	242
Anexo 4. Listado de precios de proveedor	243
Anexo 5. Reglamento CEE nº 1234/2007.....	244
Anexo 6. Fichas encuestas competidores	393
Anexo 7. Elementos instalación inicial.....	422
Anexo 8. Balances de situación 2014-2018	437
Anexo 9. Pérdidas y ganancias entorno normal 2014-2018	447
Anexo 10. Pérdidas y ganancias entorno pesimista 2014-2018.....	452
Anexo 11. Pérdidas y ganancias entorno optimista 2014-2018.....	457

III. OTRAS DISPOSICIONES

MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL

5866 *Resolución de 16 de abril de 2012, de la Dirección General de Empleo, por la que se registra y publica el XIV Convenio colectivo interprovincial para el comercio de flores y plantas.*

Visto el texto del XIV Convenio colectivo Interprovincial para el comercio de flores y plantas (Código de Convenio n.º 99001125011982), que fue suscrito, con fecha 29 de junio de 2011, de una parte, por la Asociación Española de Floristas Interflora, en representación de las empresas del sector, y de otra por las organizaciones sindicales FETCHTJ-UGT y FECOHT-CC.OO., en representación de los trabajadores afectados, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 90, apartados 2 y 3, de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, Texto Refundido aprobado por Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, y en el Real Decreto 713/2010, de 28 de mayo, sobre registro y depósito de convenios y acuerdos colectivos de trabajo,

Esta Dirección General de Empleo resuelve:

Primero.

Ordenar la inscripción del citado convenio colectivo en el correspondiente Registro de convenios y acuerdos colectivos de trabajo con funcionamiento a través de medios electrónicos de este Centro Directivo, con notificación a la Comisión Negociadora.

Segundo.

Disponer su publicación en el «Boletín Oficial del Estado».

Madrid, 16 de abril de 2012. El Director General de Empleo, Xavier Jean Braulio Thibault Aranda.

XIV CONVENIO INTERPROVINCIAL DE EMPRESAS PARA EL COMERCIO DE FLORES Y PLANTAS

CAPÍTULO I

Artículo 1. *Ámbito funcional y territorial.*

El presente Convenio afectará en todo el territorio del Estado español, a las empresas cuya actividad principal es el comercio de flores y plantas.

Artículo 2. *Ámbito personal.*

El presente Convenio afectará a todo el personal de las empresas comprendidas en el ámbito funcional, sin más excepciones que las derivadas de los artículos primero y segundo del Estatuto de los Trabajadores.

Artículo 3. *Ámbito temporal.*

El presente Convenio tendrá una duración de tres años, a contar desde el 1 de Enero del 2011 y finalizando el 31 de Diciembre del 2013.

Artículo 4. Denuncia.

El presente Convenio Colectivo se entenderá prorrogado de año en año, en tanto que cualquiera de las partes no lo denuncien con tres meses de antelación a su terminación o prórroga en curso. La denuncia deberá efectuarse mediante comunicación escrita a la otra parte contándose el plazo de la misma desde la fecha de recepción de dicha comunicación.

El tiempo de negociación del mismo, no podrá superar los catorce meses a contar desde el momento de constitución de la mesa negociadora, pasado dicho plazo, las partes se comprometen a someterse a las fórmulas de solución extrajudicial de conflictos interprofesionales y en caso de desacuerdo al sometimiento voluntario a un arbitraje que solucione el conflicto.

Si no hubiese acuerdo en los sistemas de mediación y/o en el sometimiento al arbitraje, el marco normativo del convenio, continuará vigente mientras no sea negociado uno nuevo.

Artículo 5. Vinculación a la totalidad.

Las condiciones pactadas forman un todo orgánico e indivisible y a efectos de su aplicación práctica serán considerados globalmente.

En el supuesto de que la autoridad administrativa laboral o judicial, haciendo uso de sus facultades, consideren que alguno de los pactos contradigan la legalidad vigente, el presente Convenio quedará sin efecto, debiendo procederse a la reconsideración de su total contenido.

5.1 Estructura de la Negociación Colectiva en el Sector.

El presente Convenio Colectivo ha sido negociado al amparo del artículo 83.2 del E.T. y articula la negociación colectiva en el sector del Comercio de Flores y Plantas a través de la estructura negociadora y prioridad aplicativa siguiente:

1.º Convenio Colectivo nacional de rama de actividad: El actual convenio Interprovincial de Empresas para el Comercio de Flores y Plantas en su actual edición que es de aplicación directa a las empresas que se encuentran dentro de su ámbito funcional.

2.º Convenios Colectivos de empresa o centro de trabajo: si los hubiere.

3.º Pactos de empresa que desarrollan el Convenio Colectivo Interprovincial de Empresas para el Comercio de Flores y Plantas de aplicación en las empresas o en centros de trabajo, ocupándose de las materias que sean propias de la empresa o del centro de trabajo, sometiéndose en todo caso a lo dispuesto en aquél con respeto a la jerarquía normativa establecida en el artículo 3 del E.T.

Artículo 6. Compensación y absorción.

Las condiciones contenidas en el presente Convenio sustituyen en su totalidad a las que actualmente vienen rigiendo. Al establecerse la presente cláusula se ha tenido presente lo dispuesto en las disposiciones laborales de aplicación, entendiéndose, que examinadas en su conjunto, las disposiciones del Convenio son más beneficiosas que las que hasta ahora regían para los trabajadores incluidos en el mismo.

Si existiese algún trabajador o trabajadora que tuviese reconocidas condiciones que, examinadas en su conjunto y cómputo anual, fueran superiores a las que para la plantilla de la misma cualificación se establezcan en el Convenio, se respetarán aquellas con carácter estrictamente personal solamente para los trabajadores o trabajadoras a quienes afecte.

Expresamente y como única excepción a lo que antecede, no regirá este principio para aquellos supuestos de normas venideras que pudieran afectar de forma más prestigiosa, en cómputo anual y por tiempo de trabajo efectivo, el régimen horario pactado.

CAPÍTULO II

Clasificación ProfesionalArtículo 7. *Categorías profesionales.*

Dadas las especiales características de las empresas y el personal afectados por este Convenio, se señalan a continuación las siguientes categorías profesionales:

1. Maestro/a Florista: Es quien con sus conocimientos técnicos artísticos y su experiencia profesional este capacitado para formar y dirigir al personal de oficio. Tendrá una formación específica en el sector de al menos 500 horas en arte floral.

2. Oficial Mayor: Es quien posee capacitación para poder desarrollar a la perfección toda clase de trabajos con flores, plantas y complementos, preparándose los elementos que sean precisos para la confección de los ramos, cestas, coronas, montajes decorativos, etc.

Efectuará las decoraciones con plantas, flores y complementos en cualquier local o recinto. Podrá dar cifra a que se eleva el presupuesto de las mismas, teniendo en cuenta no solo los materiales sino también el tiempo y medios auxiliares necesarios para su ejecución.

Poseerá el gusto estético para montar con arte decorativo los escaparates y decoraciones con plantas de interior y exterior; los trabajos de flores naturales y artificiales con papeles, cintas y cuantos elementos se precisen para su acabado. Poseerá conocimientos de las plantas de interior y exterior. Atenderá el público. En ausencia del Maestro/a Florista estará capacitado para realizar los pedidos necesarios para el abastecimiento de la floristería. Coordinará las actividades de la plantilla.

Formación equivalente a Técnico de Grado Medio de Artes Plásticas y Diseño en Floristería, y aquellos que acrediten una experiencia y conocimientos suficientes que designe el empresario.

Tendrá conocimientos básicos de Seguridad y Salud en el trabajo, así como de la legislación y normativa del sector.

3. Oficial Florista: Tendrá capacidad para desarrollar los trabajos de confección con flores y plantas, preparándose los elementos que sean precisos para la confección de ramos, cestas, coronas, etc. Intervendrá en la decoración de cualquier local o recinto. Ha de saber distinguir y reconocer 200 variedades de plantas, flores naturales y secas, así como su manipulación y conservación.

Poseerá gusto estético para montar con arte decorativo los escaparates, efectuará cualquier decoración con plantas de interior y exterior los trabajos con flores naturales y artificiales con papeles y cintas y cuantos elementos se precisen para el acabado de los mismos. Atenderá al público directamente o por teléfono. Gestionará y participará en las tareas de reparto y conocimiento del entorno geográfico y comercial de una floristería.

Gestionará y participará en la adquisición y almacenaje de materiales, herramientas y útiles.

Tendrá conocimientos básicos de Seguridad y Salud en el trabajo, así como de la legislación y normativa del sector.

4. Ayudante florista: Es quien interviene en la manipulación de las flores y confecciones florales; colaborará en trabajos auxiliares practicados por el Oficial. Efectuará e intervendrá en la limpieza, preparación y acondicionamiento de flores y plantas de interior y exterior, atenderá a los riegos de la misma, poseerá conocimientos generales de flores y plantas. Tendrá conocimientos básicos de seguridad y salud en el trabajo.

Reconocerá y manejará las herramientas, materiales y útiles habitualmente empleados en una floristería.

Efectuará cobros de facturas, atenderá a la carga y descarga del material y género del establecimiento. Ayudará si es preciso al reparto y al Oficial. Atenderá al público, tomando nota de los encargos, ya sea directamente o por teléfono. Participará en el diseño y realización de escaparates y zonas de exposición.

5. Auxiliar florista: Es quien está ligado con la empresa mediante contrato para la formación, por cuya virtud el empresario, a la vez que utiliza su trabajo, se obliga a iniciarlo en los conocimientos propios de la actividad. Realizará las funciones y actividades del Ayudante Florista.

6. Personal auxiliar de venta: Es quien con conocimientos generales de las flores y plantas de interior y exterior atenderá al público en la venta de las mismas o de objetos confeccionados. Tomará nota de los encargos, ya sea directamente o por teléfono. Sabrá preparar prendidos de flores en cajas para regalos y aplicará lazos, papeles y demás artículos para el acabado de los mismos. Cuidará del recuento de la mercancía para proceder a su reposición en tiempo oportuno, así como de su etiquetado y orden de dicha mercancía. Así mismo podrá efectuar los cobros de mercancías o abonos a clientes, marcando estas operaciones en las cajas registradoras y controlando la salida de público a través de su zona de trabajo, en este caso realizará el conteo.

7. Mozo/a: Su principal cometido será el trabajo corporal o esfuerzo físico. Llevará a cabo la limpieza de envases del establecimiento, preparación de armazones, etc. Colaborará en el riego de plantaciones, embalajes, facturaciones y cobros. Participará en la limpieza del establecimiento. Atenderá el reparto.

8. Conductor/a de vehículos: Provisto de carnet de conducir será apto para la conducción de vehículos mecánicos y retirará los géneros y materiales de sus lugares de procedencia (mercado, estación, vivero, etc.) Atenderá a la carga y descarga de los mismos, ya sea en origen o destino, y efectuará el reparto de los pedidos responsabilizándose de que llegue en perfecto estado a su destino la mercancía que transporte.

Cuando este personal no cubra la jornada con la misión específica de su denominación, podrá ser empleado el resto del tiempo en recados, cobros de facturas, acondicionamiento y preparación de géneros, materiales, etc.

9. Oficial de mantenimiento de instalaciones: Realiza trabajos de un oficio clásico. Es el encargado del mantenimiento y de las reparaciones en la empresa. Coordina a un equipo de personas si es necesario.

10. Aux. mantenimiento de instalaciones: Es el personal que con conocimientos suficientes ayuda al oficial.

Artículo 8. *Movilidad funcional.*

El personal de la empresa deberá cumplir las instrucciones del empresario o persona en quien éste delegue, en el ejercicio habitual de sus facultades organizativas y directivas, debiendo ejecutar los trabajos y tareas que se le encomienden, dentro del contenido general de la prestación laboral.

En este sentido, sólo podrá llevarse a cabo la movilidad funcional con los límites para la misma en lo dispuesto en el vigente Estatuto de los Trabajadores.

Asimismo, la movilidad funcional que pudiera producirse en sentido ascendente (funciones de Categoría superior, en orden jerárquico) llevará aparejado el percibo de la diferencia salarial entre la categoría profesional de origen y la que efectivamente desempeñe.

No obstante, aquellos centros de trabajo que por su tamaño tengan menos de 10 trabajadores, todo el personal de categorías precedentes, cuando sea requerido, colaborarán en función de carga y descarga del género o material que se reciba o expida, o cualquier otra labor de categoría inferior.

Artículo 9. *Ascensos.*

Los ascensos de todo el personal técnico y administrativo se estarán a lo dispuesto en la Legislación Laboral de tipo general.

Respecto a las profesiones de oficio, el Oficial Mayor se considerará cargo de confianza y, por tanto, de libre designación por las empresas.

A la categoría de Oficial Florista se ascenderá mediante prueba de aptitud por parte de la empresa entre los Ayudantes y/o los Auxiliares. En empresas de más de 50 trabajadores y trabajadoras se dará conocimiento al Comité de Empresa de dicha prueba y éste podrá emitir informe sobre el ascenso a realizar.

A falta de personal apto de la misma empresa podrán ser cubiertas las vacantes de las categorías consignadas en el párrafo anterior con personal ajeno a la misma.

Artículo 10. *Periodos de prueba.*

El periodo de prueba será de sesenta días para el personal titulado y para las categorías de Maestro Florista, Oficial Mayor y Oficial Florista.

En caso de personal que se contrate para puestos directivos, el periodo de prueba será de 6 meses.

Para el resto de las categorías el periodo de prueba será de un mes.

CAPÍTULO III

Contratación y Empleo

El personal afectado por el presente Convenio podrá ser contratado a tenor de cualquiera de las modalidades legales establecidas en cada momento. Igualmente se atenderán a las disposiciones legales vigentes, en cuanto a las formalidades y requisitos del contrato.

Los contratos de trabajo, cualquiera que sea su modalidad deberán formalizarse por escrito de conformidad con la legislación vigente.

Artículo 11. *Modalidades contractuales.*

1. Contrato a Tiempo Parcial: Se estará a lo dispuesto en la Ley 12/2002 o normativa que la desarrolle o sustituya.

Este contrato se entenderá celebrado cuando se haya acordado la prestación de servicios durante un número de horas inferior a la jornada laboral a tiempo completo prevista en el presente convenio.

Esta modalidad podrá concertarse por tiempo indefinido o por duración determinada, excepto en el supuesto de contrato para la formación que deberá formalizarse a tenor de lo establecido legalmente.

El personal a tiempo parcial no podrán realizar horas extraordinarias, salvo cuando se realicen para prevenir o reparar siniestros u otros daños extraordinarios y urgentes.

Se entenderá concertado a Tiempo Parcial cuando la prestación efectiva del trabajador contratado no es inferior a 20 horas a la semana u 80 horas al mes, siendo en cómputo anual inferior al 77% de la jornada de trabajo anual establecida en el presente Convenio.

Se convertirán en contratos a jornada completa quienes durante 60 días hayan realizado ampliaciones de jornada.

De manera circunstancial se podrán realizar contratos de 12 horas semanales por circunstancias de la producción. La distribución de estas horas se tendrá que hacer como máximo en tres días consecutivos.

El personal contratado a Tiempo Parcial tendrá preferencia ante nuevas contrataciones, para cubrir las vacantes que se produzcan en tiempo completo. A tal efecto la empresa publicará en el tablón de anuncios de cada centro de trabajo, con 15 días de antelación, la existencia de las vacantes a cubrir a tiempo completo del centro en cuestión, el trabajador que quiera optar a dicho puesto deberá solicitarlo dentro del período mencionado

Respecto a los contratos de relevo y jubilación parcial se estará a lo dispuesto en Artículo 12.6 del E. T. y demás disposiciones vigentes.

2. Contrato en prácticas: Se estará a lo dispuesto en el artículo 11 del Estatuto de los Trabajadores.

La duración de este contrato no podrá ser inferior a un año ni superior a dos. La retribución básica de las personas contratadas en prácticas será del 90% para el primer año y del 100% para el segundo, del salario del Convenio.

Los títulos objeto de este tipo de contrato son: Técnico/a de Grado Medio y de Grado Superior de Floristería, o que ostenten el título homologado por el Ministerio de Educación u órgano administrativo equivalente, así como los certificados de profesionalidad del sector de floristerías. También el Oficial Florista y Ayudante Florista.

3. Contrato para la formación: Se estará a lo dispuesto en el artículo 11 del Estatuto de los Trabajadores.

La duración de este contrato no podrá ser inferior a 6 meses ni superior a tres años, pudiendo prorrogarse por periodos de 6 meses hasta alcanzar el tope de tres años.

El salario de la persona en formación será del 80%, 90%, 90% para el primero, segundo y tercer año respectivamente, del salario convenio.

El tiempo dedicado a formación teórica se realizará a lo largo de la vida del contrato y tendrá los requisitos legales a este efecto. De acuerdo con la naturaleza de este contrato, es susceptible de ser encuadrada en esta figura contractual la categoría de Auxiliar Florista.

A las personas contratadas bajo esta modalidad, no se le podrá hacer posteriormente un contrato de prácticas.

A la finalización del periodo máximo del contrato para la formación, las empresas se comprometen a transformar en indefinidos al 60% de los contratos para la formación, independientemente del compromiso global de empleo fijo.

4. Contrato eventual: Se estará a lo dispuesto en el artículo 15 1.b del Estatuto de los Trabajadores.

Los contratos podrán tener una duración máxima de 12 meses, dentro de un periodo de 18 meses. En caso de que se concierte por un tiempo inferior al máximo establecido se podrá prorrogar por una sola vez, sin que la duración total del contrato pueda exceder en ningún caso el límite establecido.

No podrá ampliarse la duración del contrato a los 12 meses en un periodo de 18 meses, si no se cumple el compromiso de empleo indefinido recogido en el Artículo 12 del presente convenio colectivo. Si se prorrogara más allá de lo que la ley reconoce, sin cumplir dicho compromiso de empleo, los contratos se considerarán indefinidos a todos los efectos.

5. Contrato para el fomento de la contratación indefinida: Las empresas podrán celebrar contratos de fomento a la contratación indefinida en los supuestos y con los requisitos que prevé la Disposición Adicional Primera de la Ley 63/1997 (BOE 30 de Diciembre de 1997). A los efectos de lo dispuesto en el nº 2, letra b) de dicha Disposición Adicional Primera de la Ley 63/97 podrán transformarse en cualquier momento en contratos para el fomento a la contratación indefinida, cualesquiera contratos de duración determinada o temporal, incluidos los contratos formativos.

6. Indemnizaciones: La persona que se proponga causar baja voluntaria en la empresa, cualquiera que sea la duración de su contrato de trabajo, deberá comunicarlo a la dirección de la misma con una antelación de 15 días a la fecha en que haya de cesar sus servicios, excepto los Oficiales, Oficiales Mayores, y Titulados/as de Grado Superior que han de avisar con una antelación de 25 días, dicha comunicación deberá realizarse por escrito. El incumplimiento por parte de la persona de este preaviso dará derecho a la dirección de la empresa a descontar de la liquidación el importe del salario de un día por cada uno de retraso en el preaviso fijado. Se excluye de las consecuencias de este incumplimiento la persona que por motivos de violencia de género decida extinguir su contrato de trabajo según lo previsto en la Ley Orgánica 1/2004 de 28 de diciembre, en este supuesto no se tendrán en cuenta los plazos de preaviso y por lo tanto no existirá ningún descuento en el importe de la liquidación correspondiente.

En el caso de finalizaciones y/o extinciones de contrato, la empresa vendrá obligada asimismo a cumplir el preaviso previsto legalmente, el incumplimiento del mismo dará derecho a la persona a percibir del salario un día por cada uno de retraso en el preaviso citado.

Si los contratos de duración determinada, una vez superado el periodo de prueba, se extinguiesen por voluntad del empresario, la persona afectada tendrá derecho a una indemnización equivalente a 1 día de salario por mes trabajado, contado desde el inicio del contrato.

Artículo 12. *Empleo.*

Las partes conscientes de la necesidad no solo de mantener sino de incrementar el trabajo estable, acuerdan establecer para todas las empresas afectadas por el presente Convenio y que tengan una plantilla con quince o más personas, la obligatoriedad de tener un 80% de trabajadores con contrato indefinido, y aquellas empresas que tengan menos de quince trabajadores tendrán un 70%.

A efectos del seguimiento y control del compromiso adquirido las empresas facilitarán a la representación legal de los trabajadores y trabajadoras relación trimestral de altas y bajas así como la copia básica de los contratos suscritos durante ese periodo.

Las empresas afectadas por el presente Convenio, darán cumplimiento a lo establecido en el artículo 38 de la Ley 13/1982 en materia de reserva de puestos de trabajo a cubrir por personas discapacitadas, teniendo las mismas condiciones y garantías salariales que el resto de trabajadores y trabajadoras.

CAPÍTULO IV

Retribuciones

Artículo 13. *Estructura salarial.*

Las retribuciones de las personas incluidas en el ámbito de aplicación del presente Convenio, estarán distribuidas en su caso entre el Salario Base y los complementos del mismo.

Artículo 13.1 *Salario Base.*

Se entiende por Salario Base el correspondiente al trabajador o trabajadora en función a su pertenencia a una de las categorías descritas en el presente Convenio.

El salario base remunera la jornada anual de trabajo efectivo pactada en este Convenio Colectivo y los periodos de descanso legalmente establecidos.

Artículo 13.2 *Complementos salariales.*

Son complementos salariales las cantidades que, en su caso, deban adicionarse al Salario Base por cualquier concepto distinto al de la jornada anual.

Los complementos salariales se ajustarán, principalmente a alguna de las siguientes modalidades:

- **Personales:** En la medida en que deriven de las condiciones personales del trabajador o trabajadoras. Tendrán las mismas características que el Salario Base, excepto que serán cantidades a título exclusivamente personal. Serán siempre consolidables.
- **Puesto de trabajo:** Son aquellos que se perciben por razón de las características del puesto de trabajo o de la forma de realizar su actividad profesional y cuya percepción depende, exclusivamente, de la efectiva prestación de trabajo en el puesto asignado, por lo que no tendrá carácter consolidable.

La retribución del plus de nocturnidad se realizará aplicando el 25% sobre el Salario Base de recargo a las horas realizadas entre las 22'00h. y las 6'00h., independientemente del tiempo de trabajo efectuado en dicho periodo.

- Complementos por calidad o cantidad del trabajo: Son aquellos que se perciben por razón de una mayor calidad en el trabajo en forma de comisiones, primas, incentivos, etc.

La implantación o modificación de los sistemas de complementos de calidad seguirá los trámites previstos en el artículo 41 del Estatuto de los Trabajadores.

Artículo 14. *Salarios.*

Los salarios vigentes para el 2011 se incrementarán en un 1%, que se especifican en la tabla, anexo I, los cuales serán de aplicación con efectos del 1 de Enero del 2011.

Para los años 2012 y 2013, los salarios tendrán un incremento del 1%, con efectos a 1 de enero de cada uno de los años.

Los incrementos citados en los párrafos anteriores se aplicarán a todos los conceptos salariales de las tablas salariales del presente convenio.

Cláusula de revisión salarial:

Para los años 2011, 2012 y 2013, en el supuesto que el IPC real supere el 1,5% y, una vez conocido dicho IPC real, se procederá a una revisión salarial incrementando todos los conceptos retributivos del Convenio en el mismo porcentaje que haya de diferencia entre el 1,5% y el IPC real, con efectos retroactivos a 1 de Enero de cada uno de los años.

Artículo 15. *Gratificaciones extraordinarias.*

Las empresas afectadas por el presente Convenio abonarán a toda la plantilla las siguientes gratificaciones extraordinarias:

- Julio.
- Navidad.

Ambas pagas serán calculadas sobre salario Convenio, por importe de treinta días.

Asimismo, las empresas afectadas por este Convenio, abonarán a todo el personal en concepto de beneficios, una paga equivalente a una de las pagas extraordinarias anteriormente citadas, la cual será abonada durante el primer trimestre del año.

Artículo 16. *Antigüedad.*

Se establece un plus de antigüedad para el 2011, según la tabla salarial que adjunta como Anexo II.

Para los años 2011 y 2012 se incrementará en la misma cuantía que el salario base.

Artículo 17. *Cláusula de descuelgue.*

El régimen salarial establecido en este Convenio no será de necesaria u obligada aplicación para aquellas empresas cuya estabilidad económica pudiera verse dañada como consecuencia de su aplicación, a tal efecto, se considerarán causas justificadas, entre otras las siguientes:

1. Situaciones de déficit o pérdidas, objetiva y fehacientemente acreditadas en los dos últimos ejercicios contables. Asimismo se tendrá en cuenta las previsiones del año en curso.
2. Sociedades que se encuentren incluidas en las causas de disolución legal siguientes:

- a) Por consecuencia de pérdidas que dejen reducido el patrimonio o una cantidad inferior a la mitad del capital social.

- b) Por reducción del capital social por debajo del límite legal, cuando la reducción venga impuesta legalmente.

3. Empresas que se encuentren en situación de concurso de acreedores, quiebra o suspensión de pagos.

Las empresas que pretendan descolgarse del régimen salarial del Convenio, deberán en el plazo de 90 días siguientes a la publicación de aquel en el BOE notificárselo por escrito a la Comisión Mixta del Convenio, a la representación de los trabajadores, aportando a éstos la documentación precisa (memoria explicativa, balances, cuentas de resultados o, en su caso, informe de auditores o censores de cuentas u otros documentos) que justifique un régimen salarial diferenciado.

Efectuada la notificación anterior, si en el plazo de 15 días no hubiera acuerdo dentro de la empresa sobre el descuelgue, se dará traslado del expediente a la Comisión Mixta del Convenio, que deberá pronunciarse en el plazo de 15 días, teniendo su decisión carácter vinculante.

El descuelgue, de ser aprobado, tendrá efectividad durante un año.

En caso de que alguna empresa desee mantener por más tiempo el descuelgue del presente Convenio, deberá solicitar una nueva autorización en la forma y con el procedimiento previsto en el presente artículo.

Transcurrido el periodo de descuelgue sin haberse instado una prórroga del mismo o denegada ésta, la reincorporación a las condiciones previstas en el Convenio será automática.

Los representantes legales de los trabajadores, o en su caso éstos, o la Comisión Mixta están obligados a tratar y mantener en la mayor reserva la información recibida y los datos a que hayan tenido acceso como consecuencia de lo establecido en los párrafos anteriores, observando respecto a todo ello, sigilo profesional.

CAPÍTULO V

Jornada

Artículo 18. *Distribución de la jornada.*

La jornada máxima anual será de 1.788 horas de trabajo efectivo, dentro de la cual se establecerá un día al año de permiso retribuido, a disfrutar de común acuerdo.

El calendario laboral anual se negociará con el delegado/a de personal o comité de empresa si lo hubiere, entre los meses de Noviembre-Diciembre del año anterior al de su ejecución. Por la peculiaridad de esta actividad artesana, sujeta a una producción discontinua, las empresas podrán establecer jornadas de trabajo flexible de cómputo anual, distribuidas por cada empresa con arreglo a las necesidades del servicio. Compensándose de este modo, las épocas de menos trabajo con las de mayor trabajo siempre que el horario establecido no exceda de las 1.788 horas anuales de trabajo efectivo fijadas, respetando lo establecido en el Estatuto de los Trabajadores.

Las condiciones anteriores regirán tanto para jornadas diurnas como nocturnas. Tendrán la consideración de horas nocturnas las que se realicen entre las 22'00 horas y las 6'00 horas.

La jornada mínima ordinaria se establece en cinco horas y nueve horas como máximo. En las jornadas continuadas de cinco horas de duración el trabajador disfrutará de veinte minutos de descanso y será a cuenta de la jornada.

En función de las características de la actividad, y las referidas, las empresas podrán establecer la realización de la jornada laboral y prestación de servicios en domingos y festivos. Cuando el descanso semanal de cualquier trabajador o trabajadora coincida con alguna festividad o víspera de su disfrute, tendrá lugar al día siguiente hábil. Asimismo se establece una retribución complementaria y compensatoria del tiempo trabajado en domingos y festivos, del 40% del salario ordinario.

Se podrá pactar con los representantes legales de los trabajadores/as o en su defecto con la plantilla, una ampliación de la jornada para los días: 14 de Febrero, 19 de Marzo, Día de la Madre, 12 de Octubre, 1 de Noviembre y dos días más, sin exceder el límite anual de las 1.788 horas.

Sin perjuicio de lo anterior, los días 25 de Diciembre, 1 de Enero y 6 de Enero, festividades de Navidad, Año Nuevo y Reyes, salvo en aquellas empresas que deban de prestar un servicio permanente, como el caso de los servicios funerarios, la plantilla, salvo mutuo acuerdo con la empresa, no vendrá obligada a prestar servicios en dichos días.

Asimismo, además de los días mencionados en el párrafo anterior, las personas afectadas por el presente Convenio tendrán derecho a disfrutar de al menos seis domingos libres al año. Las trabajadoras embarazadas a partir del séptimo mes de embarazo, no tendrán la obligación de trabajar los domingos durante el periodo de gestación, sin que afecte al cómputo anual de horas.

Artículo 19. *Horas extraordinarias.*

Se estará a lo dispuesto en el artículo 35 del Estatuto de los Trabajadores.

A los efectos del cálculo se considerarán horas extraordinarias el tiempo que exceda de la jornada laboral anual. Se abonarán con un incremento del 75 % la hora ordinaria y 150% cuando se realicen en domingos y festivos, de mutuo acuerdo entre empresa y trabajador o trabajadora, se compensará preferentemente en descanso o bien en dinero.

Artículo 20. *Vacaciones.*

El personal afectado por el presente Convenio sin distinción de categorías laborales y que lleve al menos prestando sus servicios durante un año en las empresas, disfrutará unas vacaciones retribuidas de treinta y un días naturales. Las personas que cesen o ingresen dentro del año les corresponderán la parte proporcional al tiempo trabajado. La empresa de acuerdo con la representación legal de los trabajadores y trabajadoras o en su defecto con la plantilla y teniendo en cuenta las necesidades del servicio, confeccionarán el calendario de vacaciones, debiendo estar comprendidas entre el periodo del 15 de junio al 30 de septiembre.

De mutuo acuerdo entre la empresa y la representación legal de los trabajadores y trabajadoras ó en su defecto la persona afectada se podrá fraccionar el periodo de vacaciones en dos periodos, debiendo disfrutar al menos 21 días durante el periodo de 15 de junio a septiembre.

El salario a percibir durante el periodo de disfrute de las vacaciones se calculará hallando el promedio de las cantidades o conceptos salariales, excluidos los extrasalariales, y horas extraordinarias, percibidas por el trabajador durante los seis meses naturales inmediatamente anteriores a la fecha en que comenzó el disfrute del periodo vacacional.

En el caso de que iniciado el periodo de disfrute de las vacaciones, se produjera una baja médica oficial, por enfermedad o accidente, que obligase a la hospitalización del trabajador, el periodo vacacional quedará interrumpido, durante los días que durase exclusivamente la hospitalización, disfrutándose los días adicionales que ello genere, en función de las necesidades de la actividad de la Empresa, bien a continuación de la conclusión de los 31 días naturales de vacaciones o bien en otra época independientemente de que haya finalizado el año natural, para lo cual el trabajador deberá poner en conocimiento de la empresa y acreditar debidamente y con antelación suficiente, la baja y su hospitalización, para que la empresa pueda determinar el disfrute del periodo adicional que ello genere.

En caso de que el periodo de vacaciones coincida en su totalidad o en o parte con la baja por maternidad-paternidad éstas se disfrutarán, a opción de la trabajadora o trabajador en un periodo inmediato anterior a la baja por maternidad-paternidad o a continuación del alta médica hasta el total de días que correspondieran, salvo acuerdo entre las partes para disfrutarlas en otra fecha, independientemente de que haya finalizado el año natural.

Artículo 21. *Reducción de Jornada.*

1. Reducción de jornada por violencia de género: La persona víctima de violencia de género tendrá derecho a una reducción de jornada. La reducción será de forma ininterrumpida o continuada, siendo facultad de la persona afectada la elección de la reducción, con la disminución proporcional del salario.

2. Reducción de jornada por guarda legal o cuidados de familiares: Quienes por razones de guarda legal tengan a su cuidado algún menor de 8 años o disminuido físico o psíquico, que no desempeñe otra actividad retribuida, tendrán derecho a una reducción de jornada de trabajo, con la disminución proporcional del salario, entre al menos un octavo y un máximo de la mitad de la duración de aquella.

Tendrá el mismo derecho quien precise encargarse del cuidado directo de un familiar; hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad, que por razones de edad, accidente o enfermedad no pueda valerse por sí mismo, y que no desempeñe actividad retribuida.

La reducción será de forma ininterrumpida o continuada, siendo facultad de la persona afectada la elección de que, la reducción se lleve a efecto bien en la jornada de mañana, bien en la jornada de tarde.

Artículo 22. *Licencias retribuidas.*

La referencia al cónyuge se entenderá no solo al vínculo matrimonial, sino también a vinculación afectiva y convivencia demostrada con independencia de la orientación sexual, justificando mediante certificación de inscripción el correspondiente registro oficial de parejas de hecho. En aquellas poblaciones donde no exista registro oficial la Comisión Paritaria determinará este hecho, en base a la documentación aportada por el trabajador.

En el supuesto de conflictos de intereses con terceros, el reconocimiento del derecho que corresponda se realizará de conformidad con la resolución que, de manera firme, se dicte por la autoridad administrativa o judicial competente, conforme al ordenamiento jurídico vigente.

a) Por matrimonio, quince días naturales.

b) Por enfermedad grave o fallecimiento de parientes hasta segundo grado de consanguinidad o afinidad, cinco días naturales si es fuera de la localidad donde resida el trabajador y a más de 200 kilómetros de ella, y tres días si es dentro de la localidad. Siendo de siete días si es fuera del país.

En el supuesto de enfermedad grave los trabajadores podrán disfrutar de esta licencia retribuida a lo largo del periodo que dure el hecho causante.

c) Dos días por hospitalización o intervención quirúrgica sin hospitalización que precise reposo domiciliario de parientes de hasta segundo grado de consanguinidad o afinidad. Cuando con tal motivo el trabajador necesite hacer un desplazamiento al efecto, la licencia será de cuatro días.

Los trabajadores podrán disfrutar de esta licencia retribuida a lo largo del periodo que dure el hecho causante.

d) Por nacimiento de hijo, tres días naturales, ampliable a tres días si es fuera de la provincia.

e) Un día por boda de parientes hasta segundo grado de consanguinidad y afinidad.

f) Durante un día por traslado de domicilio.

g) 1. El tiempo necesario para la asistencia a los exámenes a que debe concurrir el trabajador por estudios de Formación Profesional, Enseñanza Secundaria Obligatoria y Universitarios, con previo aviso y posterior justificación.

2. El tiempo preciso para la asistencia al examen del permiso de conducir B, con el límite de dos medias jornadas.

h) Por el tiempo preciso, y con justificación del mismo con el correspondiente visado facultativo, cuando por razón de enfermedad, el trabajador precise la asistencia a consultorio médico en horas coincidentes con su jornada laboral.

i) Por el tiempo preciso, y con justificación del mismo, para asistencia a consultorio médico acompañando a hijos menores de 12 años.

j) Hasta cuatro días al año o su equivalente en horas, para la realización de trámites de adopción o acogimiento. El trabajador justificará la adopción con la documentación que corresponda en la fecha que se solicite la licencia.

k) En los casos de nacimiento de hijos prematuros o que, por cualquier causa, deban permanecer hospitalizados a continuación del parto, la madre o el padre tendrán derecho a ausentarse del trabajo durante una hora. Asimismo tendrán derecho a reducir su jornada de trabajo hasta un máximo de dos horas, con la disminución proporcional del salario. Para el disfrute de este permiso se estará a lo previsto en el artículo 37.6 del Estatuto de los Trabajadores.

l) Las ausencias o faltas de puntualidad motivadas por las situaciones físicas o psicológicas derivadas de la violencia de género. Ley 1/2004.

m) Hasta 4 horas al año para asistir a consultas de reproducción asistida.

n) Hasta 10 horas al año para acompañar a la pareja a exámenes prenatales y/o a los cursos de preparación al parto. Este disfrute se fijará de mutuo acuerdo evitando la coincidencia con fechas señaladas y sus vísperas.

Artículo 23. *Excedencias.*

1. Excedencia voluntaria: La excedencia voluntaria se concederá por plazo no inferior a cuatro meses ni superior a cinco años. Este derecho solo podrá ser ejercido otra vez por la misma persona si han transcurrido cuatro años desde el final de la anterior excedencia.

La empresa concederá preceptivamente la excedencia voluntaria por tiempo no superior a cuatro meses, cuando medien fundamentos serios, debidamente justificados, de orden familiar, terminación de estudios, etc.

A ningún efecto se computará el tiempo que el trabajador permanezca en esta situación.

Al terminar la situación de excedencia, la persona tendrá derecho a ocupar la primera vacante que se produzca en igual o similar categoría a la suya. Se perderá el derecho a reingreso si no fuese solicitado por el interesado antes de expirar el plazo que le fue concedido.

2. Excedencia forzosa: Darán lugar a la situación de excedencia forzosa cualquiera de las causas siguientes:

a) Nombramiento para cargo que haya de hacerse por Decreto, por designación o para cargo electivo. La excedencia se prolongará por el tiempo que dure el cargo que la determina y otorgará derecho a ocupar la misma plaza que desempeñaba anteriormente y a que se le compute el tiempo de excedencia a efectos pasivos.

Las personas que se encuentren en esta situación deberán solicitar el reingreso en el mes siguiente a sus ceses en el cargo.

b) Enfermedad. Las personas en esta situación serán considerados en situación de excedencia forzosa transcurridos los doce meses o dieciocho meses, en el caso de prórroga por asistencia sanitaria de la Seguridad Social, hasta su declaración de incapacidad permanente parcial o total para la profesión habitual, sin que tal situación suponga carga alguna para la empresa.

3. Excedencia por maternidad/paternidad: En los supuestos contemplados, en el artículo 46 apartado tres del Estatuto de los Trabajadores, quien solicite excedencia por maternidad/paternidad, tendrá derecho a reincorporación automática al término de la excedencia, siempre que se cumplan los plazos legales de preaviso. La empresa podrán cubrir las vacantes producidas por la citada excedencia, mediante contratos de interinidad o temporales.

La excedencia mencionada en el presente artículo, a opción del trabajador o trabajadora se podrá disfrutar de forma fraccionada.

4. Excedencia por cuidados de familiares: Según la Ley 39/1999 de 5 de Noviembre para promover la conciliación de la vida familiar y laboral de las personas trabajadoras. Tendrán derecho a un periodo de excedencia de duración no superior a tres años para atender al cuidado de un familiar hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad, que por razones de edad, accidente o enfermedad no pueda valerse por sí mismo. La persona en esta situación tendrá derecho a la asistencia a cursos de formación profesional. Durante el primer año tendrá derecho a la reserva de su puesto de trabajo y será computable a efectos de antigüedad.

La excedencia mencionada en el presente artículo, a opción del trabajador o trabajadora se podrá disfrutar de forma fraccionada.

5. Excedencia por violencia de género: Según la Ley 1/2004 de 28 de Diciembre, la persona víctima de violencia de género tendrá derecho a una excedencia. El periodo de suspensión tendrá una duración inicial que no podrá exceder de seis meses, salvo que las actuaciones de tutela judicial resultasen que la efectividad del derecho de protección de la víctima requiriese la continuidad de la suspensión. En este caso, el Juez podrá prorrogar la suspensión por periodos de 3 meses, con un máximo de 18 meses.

Durante este periodo tendrá derecho a la asistencia a cursos de formación profesional. El periodo en que permanezca en situación de excedencia conforme a lo establecido en este artículo será computable a efectos de antigüedad. Cuando se produzca la reincorporación, ésta se realizará en las mismas condiciones existentes en el momento de la suspensión del contrato.

La excedencia mencionada en el presente artículo, a opción de la trabajadora se podrá disfrutar de forma fraccionada.

6. Excedencia por fallecimiento: En el caso de fallecimiento del cónyuge o pareja de hecho del trabajador o trabajadora, quedando algún hijo menor de 14 años, dicho trabajador o trabajadora tendrá derecho a una excedencia especial no retribuida.

Dicha excedencia que deberá ser justificada, tendrá una duración máxima de sesenta días naturales, contados a partir del cuarto, sexto u octavo día, según proceda, del fallecimiento y deberá ser solicitada al empresario por el beneficiario mediante el correspondiente escrito, en el que deberá aparecer la fecha de reincorporación a su puesto de trabajo, que será automática.

CAPÍTULO VI

Disposiciones varias

Artículo 24. *Indemnización por desplazamiento.*

Para todo el personal afectado por el presente Convenio y en consideración al coste de transporte y desplazamientos, y sin discriminación de provincias o localidades, las empresas pagarán a toda su plantilla 64,99 € mensuales para el 2011, que solo se devengará en los días y meses trabajados y por su carácter compensatorio e indemnizatorio del transporte y desplazamiento, no está sujeto a cotización de Seguridad Social.

Dicha indemnización no procederá en los supuestos en los que la empresa ponga a disposición del trabajador o trabajadora el medio de transporte.

Para los años 2012 y 2013 este plus tendrá el mismo incremento que el salario base.

Artículo 25. *Movilidad geográfica.*

Se entiende por traslado de cambio definitivo del lugar en la prestación de un servicio que lleve consigo un cambio de domicilio.

Los traslados de personal que impliquen cambio de domicilio familiar para el afectado podrán efectuarse:

1. Por solicitud de la persona interesada formulada por escrito, previa aceptación de la Dirección de la empresa, éste carecerá de derecho a indemnización por los gastos que origine el cambio.

2. Por acuerdo entre la empresa y el trabajador o trabajadora, se estará a las condiciones pactadas por escrito entre ambas partes.

3. Por decisión de la dirección de la empresa en el caso de necesidades del servicio. Cuando existan razones organizativas o productivas que lo justifique, conforme a lo previsto en el artículo 40 del Estatuto de los Trabajadores, la dirección de la empresa podrá llevar a cabo el traslado del trabajador o trabajadora.

Autorizado el traslado, la persona afectada tendrá garantizados todos los derechos que tuviese adquiridos, así como cualesquiera otros que en el futuro puedan establecerse.

En concepto de compensación de gastos, se percibirá previa justificación, el importe de los siguientes gastos: los de locomoción del interesado y familiares que con él convivan o de él dependan y los del transporte de mobiliario, ropa, enseres, etc.

El traslado anterior tendrá carácter voluntario para las trabajadoras embarazadas y los trabajadores/as con hijos menores de un año.

Tendrán prioridad de permanencia las personas con cargas familiares.

Según la Ley 1/2004, de 28 de diciembre, de Medidas de Protección Integral contra la Violencia de Género, la persona víctima de violencia de género que se vea obligada a abandonar el puesto de trabajo en la localidad donde venía prestando sus servicios, para hacer efectiva su protección o su derecho a la asistencia social integral, tendrá derecho preferente a ocupar otro puesto de trabajo, del mismo grupo profesional o categoría equivalente, que la empresa tenga vacante en cualquier otro de sus centros de trabajo.

En tales supuestos, la empresa estará obligada a comunicar a la trabajadora las vacantes existentes en dicho momento o las que se pudieran producir en el futuro.

El traslado o el cambio de centro de trabajo tendrán una duración inicial de 6 meses, durante los cuales la empresa tendrá la obligación de reservar el puesto de trabajo que anteriormente ocupaba la trabajadora.

Terminado este periodo, la trabajadora podrá optar entre el regreso a su puesto de trabajo anterior o la continuidad en el nuevo. En este último caso, decaerá la mencionada obligación de reserva.

Artículo 26. *Dietas.*

El importe que abonarán las empresas a su plantilla por el concepto de dieta y medias dietas será el siguiente:

Dieta/diaria: 40,15 euros.

Media dieta diaria 20,08 euros.

La media dieta se devengará en aquellos desplazamientos que la persona deba efectuar, como consecuencia del trabajo, que obligue a realizar la comida o la cena fuera del domicilio o lugar habitual de efectuarla.

La dieta procederá cuando la persona sea desplazada a localidad distinta de la habitual de trabajo, donde radique su centro, viéndose obligado, por tal causa, a pernoctar fuera de su domicilio.

Las empresas podrán sustituir, a su elección, el abono de estas cantidades, por la del abono de los gastos realmente efectuados por la persona.

Las personas que utilicen su vehículo para realizar trabajos de la empresa, ésta les abonará la cantidad por kilómetro, que en cada momento el Ministerio de Hacienda considere como desgravable por éste concepto, estando fijada en la actualidad en 0,19 € por kilómetro.

Queda excluido del régimen establecido en el párrafo anterior el personal cuya actividad principal se desarrolle habitualmente fuera del lugar de residencia, siempre y cuando en sus condiciones retributivas se haya contemplado ya la compensación de los gastos de desplazamiento y éste figure en las condiciones específicas pactadas en su contratación.

Artículo 27. Jubilación anticipada.

De conformidad con la legislación vigente para el caso en que los trabajadores o trabajadoras con 64 años cumplidos deseen acogerse a la jubilación el 100% de los derechos, las empresas afectadas por el presente Convenio, se obligan a sustituir a cada trabajador al amparo del citado Real Decreto, por otra persona desempleada, mediante un contrato de igual naturaleza al extinguido.

Será necesario previamente a la iniciación de cualquier trámite, el acuerdo entre ambas partes para poder acogerse a lo antes estipulado.

Artículo 28. Uniformidad.

Las plantillas cuyas empresas les exijan utilizar un determinado tipo de vestido o calzado percibirán por parte de ésta anualmente dos de cada una de las prendas cuyo uso sea obligatorio.

Las prendas de trabajo no se considerarán propiedad del trabajador o trabajadora y para su reposición deberá entregarse la prenda usada. Al cesar la persona trabajadora en la empresa deberá devolver las prendas que le fueron entregadas.

En el caso donde no se exija un determinado tipo de uniforme o calzado, la plantilla percibirá mensualmente 2,56 € para ayuda de desgaste del suyo propio.

Artículo 29. Descuento en compras.

Todas las personas afectadas por este convenio tendrán derecho a la adquisición de los productos, para su uso personal, puestos a la venta en sus empresas respectivas disfrutando de un descuento del 20% sobre el precio de venta al público.

Artículo 30. Plan de Pensiones.

Se establece un nuevo sistema de previsión social para todas las empresas y todas las personas afectados por el Convenio Interprovincial de Comercio de Flores y Plantas.

Para ello, se sustituyen en su integridad los compromisos contraídos en los artículos 30 y 31 del XI Convenio Colectivo, por la obligación de cada empresa perteneciente al ámbito de aplicación de este Convenio Colectivo, de realizar aportaciones en beneficio de sus plantillas en un plan de pensiones del sistema de empleo de promoción conjunta que será objeto de promoción sectorial, con cobertura por las contingencias de jubilación, incapacidad permanente y fallecimiento, de conformidad con lo establecido en el Real Decreto Legislativo 1/2002, que aprueba el Texto Refundido de la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones y su normativa de desarrollo.

Las Especificaciones del citado Plan de Pensiones, se incorporan como Anexo a este Convenio Colectivo. («BOE» 30 de marzo de 2007).

Las contribuciones empresariales anuales de las Entidades Promotoras en beneficio de cada persona trabajadora, serán de un 0,80% de su salario bruto anual. Esta contribución anual se mantendrá con vigencia indefinida en tanto que la persona preste servicios en cualquier empresa del ámbito funcional del Convenio Colectivo. Con carácter adicional a las contribuciones empresariales anteriores, con carácter transitorio (disposición transitoria segunda), se realizarán unas contribuciones extraordinarias adicionales a la anterior, para los trabajadores o trabajadoras con 48 años cumplidos en el momento de formalización del Plan de Pensiones (22 de marzo de 2006), por las cuantías equivalentes a los porcentajes de su retribución bruta mensual que se reseñan a continuación.

Contribución empresarial extraordinaria, expresada en un pago único, resultado de aplicar el porcentaje reseñado a continuación sobre el salario bruto mensual (salario bruto anual dividido entre 12) adicional a la aportación anual corriente del 0,8% del salario bruto anual

Edad	Porcentaje
48	6,28
49	15,46
50	24,75
51	34,15
52	43,67
53	53,33
54	63,09
55	73,01
56	82,88
57	92,93
58	103,15
59	113,54
60	124,13
61	134,90
62	145,87
63	157,07
64	167,17

Estas cuantías se abonarán de una sola vez, coincidiendo con la primera contribución ordinaria al Plan de Pensiones para cada uno de estos trabajadores o trabajadoras. No obstante, con carácter excepcional y sólo en el supuesto de que se establezca de manera expresa en el Anexo correspondiente a cada una de las empresas integradas en el Plan de Pensiones, esta cuantía podrá ser periodificada en un máximo de tres pagos, con la correspondiente actualización financiera, con los siguientes criterios:

- Los pagos anuales por contribuciones empresariales extraordinarias correspondientes a cada persona afectada no excederán de media mensualidad, excepto en el tercer pago o cuando la persona se vaya a jubilar en cuyo caso se aportará la totalidad del compromiso pendiente. Por ello, cuando corresponde efectuar más de un pago anual por este concepto, los primeros pagos serán del 50% de una mensualidad, entendida como un salario bruto anual dividido entre 12, siendo la secuencia de pagos anuales la que se presenta a continuación.

Edad	1.º pago anual - Porcentaje	2.º pago anual - Porcentaje	3.º pago anual - Porcentaje
48	6,28	-	-
49	15,46	-	-
50	24,75	-	-
51	34,15	-	-
52	43,67	-	-
53	50	3,47	-
54	50	13,62	-
55	50	23,93	-
56	50	34,20	-
57	50	44,65	-
58	50	50	5,49
59	50	50	16,73

Edad	1.º pago anual – Porcentaje	2.º pago anual – Porcentaje	3.º pago anual – Porcentaje
60	50	50	28,18
61	50	50	39,83
62	50	50	51,70
63	50	111,35	-
64	167,17	-	-

Se integrarán en el Plan de Pensiones todas las personas asalariadas que acrediten 18 meses de antigüedad.

Artículo 31. *Derecho de reserva.*

En caso de detención de cualquier persona trabajadora de la empresa, hasta que exista sentencia firme y por un plazo máximo de seis meses, la empresa reservará a la persona su puesto de trabajo, quedando suspendido durante el referido periodo considerándose al afectado en situación de excedencia voluntaria, sin derecho, por tanto, a percepción alguna, perdiendo el derecho al reingreso en caso de sentencia condenatoria.

CAPÍTULO VII

Seguridad y Salud

Artículo 32. *Seguridad y Salud.*

Las representaciones de los empresarios y de los trabajadores y trabajadoras en la Comisión Negociadora del Convenio Colectivo para los trabajadores y trabajadoras del sector de comercio de flores y plantas coinciden en que la protección del personal en materia de Salud y Seguridad, constituye un objetivo básico y prioritario para las partes firmantes de este convenio. Ambas partes consideran que para conseguirlo se requiere el establecimiento y planificación de acciones preventivas en cada centro de trabajo, y que las mismas tengan como fin único la eliminación del riesgo, en su origen y mediante la evaluación correspondiente, la reducción o control del mismo.

Para ello el empresario se encuentra en la obligación de efectuar las siguientes tareas:

- Evitar los riesgos.
- Evaluar los riesgos de los trabajadores y trabajadoras que no se puedan evitar.
- Combatir los riesgos en su origen.
- Adaptar el trabajo a la persona, en particular en lo que respecta a la concepción de los puestos de trabajo, así como a la elección de los equipos y los métodos de trabajo y de producción, con miras, en particular, a atenuar el trabajo monótono y repetitivo y a reducir los efectos del mismo en la salud.
- Tener en cuenta la evolución técnica.
- Sustituir lo peligroso por lo que entrañe poco o ningún peligro.
- Planificar la actividad preventiva.
- Planificar las posibles situaciones de emergencia.
- Formar e informar a la plantilla sobre los siguientes extremos:
 - Los riesgos para la seguridad y salud de los trabajadores en el trabajo, tanto aquellos que afectan a la empresa en su conjunto como a cada tipo de puesto de trabajo o función.
 - Las medidas y acciones de protección y prevención aplicables a los riesgos referenciados.

- Las medidas adoptadas a utilizar en casos de emergencia.
- Informar a cada trabajador directamente de los riesgos específicos que afecten a su puesto de trabajo o función y de las medidas de protección y prevención aplicables a dichos riesgos.
 - Investigar los accidentes.
 - Vigilar la salud de la plantilla. Las empresas realizarán anualmente el reconocimiento médico a su personal, y se llevarán a cabo por los servicios dispuestos a tal fin, o por las mutuas de accidentes de trabajo. En dichos reconocimientos médicos se deberán causar las menores molestias a los trabajadores y serán proporcionales al riesgo, respetando en todo momento el derecho a la intimidad, a la dignidad de la persona y a la confidencialidad de la información. Sólo podrá llevarse a cabo el o los reconocimientos si la persona afectada presta su consentimiento.

Artículo 33. *Delegados y delegadas de prevención.*

Los Delegados y delegadas de Prevención y Comités de Empresa de este Convenio Colectivo, son los órganos competentes para la vigilancia, control y desarrollo de la ley de Prevención de Riesgos laborales en los ámbitos funcionales y geográficos donde tengan sus respectivas competencias de representación y el que se establezca en los respectivos reglamentos de funcionamiento de los que cada uno se pudiera dotar. La dirección de las empresas tendrá que adoptar las medidas y prácticas preventivas que en materia de prevención de riesgos laborales, y con el objeto de salvaguardar la salud de los trabajadores y trabajadoras se propongan desde alguna de las partes representadas en los órganos de representación antes señalados.

Estos órganos de representación tienen las competencias y facultades que la ley 31/1995, de 8 de noviembre y demás normas concordantes otorgan a los Delegados de Prevención, Comités de Empresa de Seguridad y Salud o cualquier otra forma de representación que al amparo del Artículo 35.4 de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales se pueda constituir entre las partes firmantes del presente Convenio Colectivo.

Los delegados y delegadas de prevención y miembros de comités de seguridad y salud, para el adecuado desarrollo de sus funciones dispondrán además del crédito horario del que disfrutaban en virtud del artículo 68 del Estatuto de los Trabajadores, de un crédito adicional según el siguiente escalado:

- En empresas de 6 a 10 trabajadores /as: 5 horas.
- En empresas de 11 a 49 trabajadores/as: 10 horas.
- En empresas de 50 trabajadores/as en adelante: 25 horas.

Cuando alguna de las empresas afectadas por este Convenio, pretenda modificar o concertar de nuevo la gestión económica de la IT por Contingencias Comunes, o la gestión de la Incapacidad Temporal por Contingencias Profesionales con alguna Mutua, o bien pretenda la concertación de prestación de servicio por alguna Entidad Autorizada Ajena, como Servicio de Prevención Ajeno, previamente tendrá que informar y consultarlo con el órgano de representación social que corresponda en su ámbito.

Artículo 34. *Comisión Sectorial de Seguridad y Salud.*

Se constituye la Comisión Sectorial de Seguridad y Salud en el Sector del Comercio de Flores y Plantas con las mismas competencias y facultades que la actual normativa otorga a delegados y delegadas de prevención y comités de seguridad y salud en las materias relacionadas con la política de salud laboral en el sector, fundamentalmente las contenidas en la Ley de Prevención de Riesgos Laborales.

El ámbito de actuación de la Comisión que aquí se crea es el Sector del Comercio de Flores y Plantas, entendiéndose como tal, la actividad consistente en la venta de flores y plantas en todo el territorio nacional.

La composición será paritaria según lo previsto en la Ley de Prevención de Riesgos Laborales entre la representación de las empresas afectadas y los trabajadores y trabajadoras, correspondiendo un número de 4 personas por cada una de las partes.

Los Delegados y Delegadas que compondrán esta Comisión serán designados por los Sindicatos que ostenten, al menos el 10% del total de la representación, en el ámbito del subsector afectado por el presente acuerdo.

La Comisión Sectorial de Seguridad y Salud es un órgano colegiado no existiendo por tanto competencias individualizadas a favor de sus miembros.

La Comisión elegirá de entre sus miembros a un presidente y un secretario, recayendo cada uno de ellos de forma alternativa y anualmente en cada una de las representaciones, patronal y sindical.

Esta Comisión de Seguridad y Salud, se reunirá de forma ordinaria al menos una vez semestralmente, y de forma extraordinaria, cuando concurra alguna de las circunstancias siguientes:

1. Se produzcan accidentes o daños graves.
2. Incidentes con riesgos graves.
3. Sanciones por incumplimientos.
4. Denuncia por problemas de Medio Ambiente.
5. Presentación de evaluación de Riesgos.
6. Presentación de Planes de Prevención, e informe de memoria.
7. A instancia empresarial.
8. A instancia de más de un Delegado de Prevención o Comité de Seguridad y Salud de distinto centro o empresa afectadas por el presente acuerdo.
9. Por incidencias que en materia de Salud Laboral o Medio Ambiente, afectarán al interés general de alguna empresa afectada por el presente acuerdo.

El orden del día se fijará por ambas partes, comunicándose la convocatoria a los miembros de la Comisión, a ser posible con una antelación de 24 horas como mínimo.

Dado el carácter paritario de las misma, todas sus actuaciones deberán de realizarse de forma conjunta, previo acuerdo, y con representación de ambas partes. Los acuerdos deberán ser objeto de consenso.

El cumplimiento de los acuerdos recogidos en las actas será asumido por la parte empresarial, instando a su cumplimiento en todas las empresas y centros de trabajo afectados por el presente acuerdo, así como por la parte laboral en todo lo que les corresponda.

Los miembros de la Comisión de Seguridad y Salud, podrán estar asistidos en todas sus reuniones, por los asesores que, cualquiera de las partes, estime puedan ser de utilidad en cada situación que se pueda plantear y tratar en sus reuniones, tanto ordinarias como extraordinarias, asistiendo a las mismas con voz, pero sin voto.

Al objeto de que los miembros de la Comisión puedan desarrollar sus funciones, y ejercer sus facultades y competencias, estos dispondrán de las horas mensuales suficientes para la realización de las funciones que aquí se le otorgan.

Los componentes estarán sometidos a lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 65 del E.T. en cuanto al sigilo profesional debido y respecto de la información a que tuviesen acceso como consecuencia del desempeño de sus funciones, facultades y competencias, que la Ley 31/1995 confiere a los Delegados y Delegadas y/o miembros de Comités de Seguridad y Salud.

Los miembros de la Comisión Sectorial de Seguridad y Salud, como miembros de un órgano de participación y consulta regular y periódica sobre seguridad y salud, entenderán de todos los asuntos relacionados con la política de prevención en las empresas afectadas por este acuerdo, principalmente en las siguientes cuestiones:

- a. Ser consultados previamente ante nuevas implantaciones, aperturas, reformas, cambios de planes de prevención y evacuación, etc.

- b. Emitir dictamen previo, solicitado por las empresas afectadas o por la Representación Legal de los Trabajadores, ante cuestiones que afecten a la Seguridad y/o Salud de los Trabajadores: cambios de horarios, sistemas de trabajo, implantación de nuevas tecnologías, modificaciones que afecten a la ergonomía del puesto de trabajo, etc.
- c. Evaluación de riesgos específicos que puedan poner en peligro a un colectivo.
- d. Aportar sus conocimientos y experiencia en la identificación de los Riesgos específicos que deben ser objeto de evaluación.
- e. Determinar los criterios y procedimientos para la evaluación de los riesgos en el sector del Comercio de Flores y Plantas.
- f. Participar de pleno derecho en la elaboración, puesta en práctica y revisión de los planes y programas de prevención.
- g. Participar en los procedimientos, contenido y organización de las actividades de información y formación de los trabajadores y trabajadoras en materia de seguridad y salud.
- h. Participar en las iniciativas de mejora de condiciones de trabajo o de corrección de las deficiencias existentes a propuesta de alguna de las partes.
- i. Participar en el diseño de programas de vigilancia de la salud, adaptados a los riesgos específicos del sector y las empresas que nos ocupan y la evaluación de sus resultados, según lo previsto en el artículo 22.4 de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales.
- j. Proponer y promover junto con la representación empresarial y la Administración, campañas sobre la reinserción y recuperación en los casos de SIDA, Alcoholismo, Drogodependencias, Tabaquismo y Ludopatía, dándoles la consideración de Enfermedad Social, ateniéndonos a lo señalado en el Acuerdo Nacional para la Prevención y el Tratamiento de la Drogodependencias en el Medio Laboral, de 30 de julio 97.
- k. Promover actuaciones para la rehabilitación profesional y la reincorporación de quienes hayan sufrido minusvalía trabajando en las Empresas del sector.
- l. Se ocupará también de los temas medioambientales relacionados y o que pudieran tener su origen en la actividad que desarrollan las empresas afectadas por el presente acuerdo.

Con el fin de ejercer sus funciones y atender todas aquellas materias que sobre salud laboral pudieran surgir en las empresas afectadas por el presente acuerdo, esta Comisión tendrá además las siguientes atribuciones:

- a. Realizar visitas a los lugares de trabajo que consideren oportunas, con el fin de conocer directamente la situación relativa a la Prevención de Riesgos.
- b. Acceder a toda la documentación existente en las empresas sobre cuestiones relacionadas con las condiciones de trabajo y sus riesgos para la salud, así como cualquier otra que sea necesaria para el cumplimiento de sus funciones.
- c. Conocer cuantos informes y estudios obtenga la empresa sobre cuestiones relacionadas con la prevención, provenientes de los Servicios de Prevención, de la Inspección de trabajo o de otras entidades.
- d. Solicitar la intervención o el asesoramiento de las entidades públicas o privadas que crean conveniente para un correcto desempeño de sus funciones.
- e. Promover y participar en investigaciones sobre:
 - e) 1. Evaluación y Control de Riesgos.
 - e) 2. Incidencia de daños derivados del trabajo.
 - e) 3. Evaluación de la eficacia de la acción preventiva.
- f. Conocer y analizar los resultados estadísticos de la actividad de la vigilancia de la salud, así como los indicadores de absentismo por enfermedad entre las empresas afectadas por el presente acuerdo con el fin de identificar eventuales relaciones entre riesgo y daño.
- g. Promover la participación y colaboración de los trabajadores en la Prevención, recogiendo y estudiando sus sugerencias y propuestas.

h. Estudiar y dictaminar cuantas propuestas realicen las empresas en orden a la prevención de riesgos.

i. En aquellas empresas o centros de trabajo donde no se hubiese elegido Delegado de Prevención debido a la inexistencia de Representación Legal de los Trabajadores, la Comisión asumirá las competencias y derechos que la Ley 31/1995 otorga a aquel.

Sus miembros podrán acceder libremente a los centros de trabajo afectados por el presente acuerdo, para comprobar el cumplimiento y desarrollo de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales.

Para el correcto desarrollo del trabajo, atribuciones y competencias de la misma, se dotará de los medios materiales y económicos necesarios, determinando una cantidad suficiente para ello.

En lo no previsto en el presente Convenio, se estará a lo que establezca la normativa legal.

Las partes firmantes de éste Acuerdo, antes de formular cualquier denuncia o reclamación, referida a Salud Laboral o al Medio Ambiente, se comprometen a plantearla previamente ante esta Comisión, a fin de que pueda resolverse en el seno de la misma.

Artículo 35. *Incapacidad Temporal.*

Sin perjuicio de las condiciones más favorables que tuvieran establecidas las empresas comprendidas en este Convenio, en caso de enfermedad común o profesional y de accidente, sean o no de trabajo, se observarán las siguientes normas:

a) En caso de incapacidad laboral por enfermedad o accidente, debidamente autorizados por la Seguridad Social, del personal comprendido en el régimen de asistencia a la misma, la empresa complementará las prestaciones obligatorias hasta el importe íntegro de sus retribuciones hasta el límite de doce meses excepcionando el plus de transporte, pudiéndose prorrogar hasta dieciocho meses en los supuestos de ingresos en centro hospitalario y operación quirúrgica, mientras dure dicha hospitalización.

b) El personal en el caso de enfermedad común o accidente laboral que no tenga cumplido un periodo de cotización de ciento ochenta días, dentro de los cinco años inmediatamente anteriores al hecho causante, la empresa vendrá obligada a satisfacer la retribución básica hasta que le sea cubierto dicho periodo de carencia.

c) El personal comprendido en este Convenio tendrá derecho que se le reserve la misma plaza que desempeño antes de ser baja por enfermedad durante dieciocho meses, en el supuesto de que hubiese necesidad de acogerse a la prórroga de seis meses establecida en la Seguridad Social.

Avanzado este límite de dieciocho meses, quedará en situación de excedencia forzosa por enfermedad, con los derechos señalados en el artículo 24 punto 2 del presente Convenio.

Artículo 36. *Maternidad/paternidad.*

Las trabajadoras, por lactancia de un hijo menor de nueve meses, tendrán derecho a una hora de ausencia del trabajo, que podrán dividir en dos fracciones. La mujer por su voluntad, podrá sustituir este derecho por una reducción de su jornada en media hora con la misma finalidad ó bien se podrá solicitar la acumulación del periodo de lactancia a la baja maternal; este permiso podrá ser disfrutado indistintamente por la madre o el padre en caso de que ambos trabajen. Los mismos serán reconocidos para las parejas de hecho, en las condiciones pactadas en este Convenio. La reducción de jornada contemplada en el presente apartado constituye un derecho individual de los trabajadores, hombres o mujeres. No obstante, si dos o más trabajadores de la misma empresa generasen este derecho por el mismo sujeto causante, el empresario podrá limitar su ejercicio simultáneo por razones justificadas de funcionamiento de la empresa.

Asimismo la persona afectada podrá acumular la lactancia en un periodo de 22 días naturales en los casos de parto simple, incrementándose proporcionalmente en los casos de parto múltiple.

La mujer embarazada, en caso de desarrollar trabajos previamente declarados como penosos o peligrosos para su embarazo, tendrá derecho previa solicitud y justificación por el facultativo pertinente, a ocupar la primera vacante que produzca o permutar su puesto de trabajo por otro que no esté expuesto a los citados riesgos, dentro de la misma categoría o similar.

Las trabajadoras embarazadas tendrán derecho a ausentarse del trabajo, con derecho a remuneración, para la realización de exámenes prenatales y técnicas de preparación al parto, previo aviso al empresario y justificación de la necesidad de su realización dentro de la jornada de trabajo, según el Artículo 26.4 de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales.

En lo referente al descanso por maternidad se estará a lo dispuesto en el artículo 48.4 del Estatuto de los Trabajadores.

Permiso especial no retribuido: Los/as trabajadores/as podrán solicitar por escrito un permiso especial no retribuido de hasta dos meses a continuación y una vez finalizada la situación de baja por maternidad.

El permiso que concede y regula el artículo 37.4 del Estatuto de los Trabajadores, para la lactancia de las mujeres trabajadoras con hijos menores de nueve meses, podrá disfrutarse fraccionado o no, a elección de la trabajadora, en jornada de mañana o de tarde.

Artículo 37. Reducción de jornada para cuidado de hijos o hijas con enfermedad grave.

Las y los progenitores, adoptantes o acogedores de carácter preadoptivo o permanente, tendrán derecho a una reducción de la jornada de trabajo según el apartado 5 del artículo 37 del ET. Esta reducción es para el cuidado, durante la hospitalización y tratamiento continuado, del menor a su cargo afectado por cáncer, o por cualquier otra enfermedad grave, que implique un ingreso hospitalario de larga duración y requiera la necesidad de su cuidado directo, continuo y permanente, acreditado por el informe del Servicio Público de Salud u órgano administrativo sanitario de la CCAA correspondiente y, como máximo, hasta que el menor cumpla los 18 años. La empresa facilitará la tramitación a través de la Mutua de la solicitud de la prestación económica que amplía el cobro hasta el 100% de la jornada y difundirá a toda la plantilla que las cotizaciones realizadas durante los periodos de esta reducción de jornada, se computarán incrementadas hasta el 100 por 100 de la cuantía que hubiera correspondido si se hubiera mantenido sin dicha reducción la jornada de trabajo, a efectos de las prestaciones por jubilación, incapacidad permanente, muerte y supervivencia, maternidad, paternidad, riesgo durante el embarazo, riesgo durante la lactancia natural e incapacidad temporal. Esta reducción se podrá acumular en jornadas completas según necesidades del causante.

CAPÍTULO VIII

Igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres

Artículo 38. Principio de igualdad de trato y de oportunidades.

Las mujeres y los hombres son iguales en dignidad, así como en derechos y deberes.

El principio de igualdad de trato entre mujeres y hombres supone la exclusión de toda discriminación, directa o indirecta, por razón de sexo o género; y especialmente, las derivadas de la maternidad, la asunción de obligaciones familiares y el estado civil.

Mediante la regulación contenida en este capítulo se contribuye a hacer efectivo el derecho de igualdad de trato y de oportunidades, entre mujeres y hombres, en el ámbito de las empresas del sector del comercio de Flores y Plantas en particular a través de la eliminación de la discriminación de la mujer, sea cual fuere su circunstancia o condición; conforme a lo dispuesto en la LO 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres.

Artículo 39. *Prohibición de la discriminación por razón de género.*

A. Acceso al empleo: Nadie podrá ser discriminado por razón de sexo o género en el acceso al trabajo. Las ofertas de empleo deberán realizarse, en todo caso, tanto a hombres como a mujeres; y no podrán excluir, directa o indirectamente, a ningún trabajador o trabajadora por razón de género. Las pruebas de selección de personal que realicen las empresas no podrán establecer diferencia o ventaja alguna relacionada con el género de los candidatos y candidatas. La contratación de trabajadoras y trabajadores no podrá quedar determinada en atención a la condición de género del trabajador o trabajadora, salvo el establecimiento concreto de medidas de acción positiva a favor del sexo infra representado que puedan establecerse en el ámbito de la empresa.

B. Clasificación profesional: El sistema de clasificación profesional que establece el presente Acuerdo se basa en criterios comunes para los trabajadores de ambos sexos y se ha establecido excluyendo discriminaciones por razón de sexo.

C. Promoción profesional: En la regulación contenida en el presente Acuerdo sobre promoción profesional y ascensos, se procura, mediante la introducción de medidas de acción positiva, la superación del déficit de presencia de mujeres en las categorías y grupos profesionales más cualificados.

D. Formación profesional: Las acciones formativas de las empresas a sus trabajadores y trabajadoras tenderán a superar la situación de postergación profesional que sufren las mujeres en el ámbito laboral. A tal efecto se podrán establecer cupos, reservas u otras ventajas a favor de los trabajadores del sexo infra representado, en el ámbito al que vayan dirigidas aquellas acciones de formación profesional.

E. Retribución: Para un mismo trabajo o para un trabajo al que se atribuye un mismo valor no habrá discriminación, directa o indirecta, por razón de sexo, en el conjunto de los elementos y condiciones de la retribución, en la fijación de los niveles retributivos, tablas salariales y determinación de cualesquiera partidas económicas, velarán especialmente por la aplicación de este principio de igualdad retributiva por razón de género, vigilando especialmente la exclusión de discriminaciones indirectas.

F. Demás condiciones de trabajo: En la determinación del resto de las condiciones laborales, incluidas las relacionadas con la extinción del contrato de trabajo, no podrá tenerse en cuenta el sexo o el género del trabajador o trabajadora afectado; salvo que se haya establecido como una medida expresa de acción positiva, para facilitar la contratación o el mantenimiento del empleo de los trabajadores o trabajadoras cuyo género se encuentre infra representado, y siempre que la misma resulte razonable y proporcionada.

G. Protección ante el acoso discriminatorio por razón de sexo y ante el acoso sexual: No se tolerará en las empresas del sector del comercio del Flores y Plantas la situación en que se produce un comportamiento no deseado, relacionado con el sexo de una persona, con el propósito o el efecto de atentar contra la dignidad de la persona y de crear un entorno intimidatorio, hostil, degradante, humillante u ofensivo. Tampoco se tolerará la situación en que se produce cualquier comportamiento verbal, no verbal o físico no deseado de índole sexual, con el propósito o el efecto de atentar contra la dignidad de una persona, en particular cuando se crea un entorno intimidatorio, hostil, degradante, humillante u ofensivo.

En el seno de la Comisión de Igualdad las partes negociarán un Protocolo de Acoso moral, sexual y acoso por razón de sexo.

Artículo 40. *Comisión de Igualdad en el ámbito estatal del XIV Convenio Colectivo Interprovincial de Empresas para el Comercio de Flores y Plantas.*

Se constituye la Comisión de Igualdad, compuesta de 4 miembros, designando 2 personas las organizaciones empresariales y otras dos personas las organizaciones sindicales firmantes.

La Comisión de Igualdad asume y ejercerá específicamente las competencias de la Comisión Paritaria del XIV Convenio Colectivo Interprovincial de Empresas para el Comercio de Flores y Plantas sobre las materias relacionadas con la igualdad entre mujeres y hombres en el ámbito laboral.

La Comisión de Igualdad realizará seguimiento de la aplicación de las medidas sobre igualdad previstas en el presente Acuerdo; así como de las medidas de igualdad y de los planes de igualdad en las empresas

En el seno de la Comisión de Igualdad se podrán proponer nuevas medidas en materia de igualdad de trato y de oportunidades entre mujeres y hombres, para su inclusión por la Comisión Negociadora, en su caso, en el XIII Convenio Colectivo Interprovincial de Empresas para el Comercio de Flores y Plantas.

La Comisión de Igualdad sectorial de Flores y Plantas adecuará, las medidas de fomento para impulsar la adopción voluntaria de planes de igualdad, que en su momento pudiera dictar el gobierno, especialmente dirigidas a las pequeñas y medianas empresas; previstas en el artículo 49 de la Ley para la igualdad efectiva entre mujeres y hombres.

Artículo 41. Planes de Igualdad en las empresas Flores y Plantas.

1) En las empresas de Flores y Plantas que cuenten con más de 150 trabajadores deberán elaborar y aplicar un Plan de Igualdad.

2) La negociación del Plan de Igualdad en cada empresa se realizará en una Comisión de Igualdad que se constituirá paritariamente, designando por tanto la Dirección de la empresa la mitad de sus componentes, y correspondiendo la designación de la otra mitad a las representaciones sindicales presentes en la empresa, guardándose proporcionalidad de los sindicatos, según los resultados electorales globalmente considerados.

3) Si durante la negociación del Plan de Igualdad se produce la situación de bloqueo en el seno de la Comisión de Igualdad de la empresa, cualquiera de las partes presentes en la misma podrá instar un proceso de mediación ante la Comisión Paritaria del Convenio Colectivo Interprovincial de Empresas para el Comercio de Flores y Plantas que en el marco del Acuerdo de Solución Extrajudicial de Conflictos (ASEC) constituirá a tal efecto un órgano de mediación en el seno del Servicio Interconfederal de Mediación y Arbitraje (SIMA). Si la mediación referida no lograra desbloquear la situación, la controversia se resolvería mediante laudo arbitral de obligado cumplimiento, en el seno del SIMA, constituyendo este precepto compromiso arbitral previo y obligatorio para las partes.

4) En el caso de que no concurra representación de los trabajadores en la empresa, ésta elaborará el Plan de Igualdad y remitirá, en todo caso, copia del mismo a la Comisión Paritaria del Convenio Colectivo Interprovincial de Empresas para el Comercio de Flores y Plantas para conocimiento de su contenido y seguimiento de su aplicación. A tal efecto la Comisión podrá recabar información a la empresa sobre la evaluación de la aplicación de las medidas previstas en el Plan de Igualdad.

5) El Plan de Igualdad que se formalizará por escrito, incluirá la totalidad de la empresa, sin perjuicio del establecimiento de acciones especiales adecuadas respecto a determinados centros de trabajo.

6) En primer lugar la Comisión de Igualdad en la empresa realizará un diagnóstico de la situación en cada uno de sus centros de trabajo y en su conjunto. A tal efecto se adjunta plantilla como anexo en la que constan los datos y parámetros que deben ser objeto de determinación y análisis

A continuación la Comisión de Igualdad en la empresa fijará los concretos objetivos de igualdad a alcanzar. Asimismo se establecerán las estrategias y prácticas a adoptar para la consecución de los objetivos de igualdad fijados; a través de medidas de acceso al empleo, clasificación profesional, promoción y formación, retribuciones, ordenación del tiempo de trabajo y de prevención del acoso discriminatorio por razón de sexo y del acoso sexual. En tal sentido las medidas, que podrán ser de acción positiva, tendrán como finalidad alcanzar la igualdad de trato y de oportunidades entre mujeres y hombres y eliminar la discriminación por razón de sexo.

CAPÍTULO IX

Régimen disciplinario

Artículo 42. *La empresa podrá sancionar las acciones u omisiones punibles en que incurran los trabajadores de acuerdo con la graduación de las faltas y sanciones que se establecen en el Acuerdo de Cobertura de Vacíos.*

Principios de ordenación:

1. Las presentes normas de régimen disciplinario persiguen el mantenimiento de la disciplina laboral, aspecto fundamental para la normal convivencia, ordenación técnica y organización de la empresa, así como para la garantía y defensa de los derechos e intereses legítimos de trabajadores y empresarios.
2. Las faltas, siempre que sean constitutivas de un incumplimiento contractual culpable del trabajador, podrán ser sancionadas por la Dirección de la empresa de acuerdo con la graduación que se establece en el presente capítulo.
3. Toda falta cometida por los trabajadores se clasificará en leve, grave o muy grave.
4. La falta, sea cual fuere su calificación, requerirá comunicación escrita y motivada de la empresa al trabajador o trabajadora.
5. La imposición de sanciones por faltas muy graves será notificada a los representantes legales de los trabajadores y trabajadoras, si los hubiere.

Artículo 43. *Graduación de las faltas.*

1. Se considerarán como faltas leves:
 - a) La impuntualidad no justificada en la entrada o en la salida del trabajo hasta tres ocasiones en un mes por un tiempo total inferior a veinte minutos.
 - b) La inasistencia injustificada al trabajo de un día durante el período de un mes.
 - c) La no comunicación con la antelación previa debida de la inasistencia al trabajo por causa justificada, salvo que se acredite la imposibilidad de la notificación.
 - d) El abandono del puesto de trabajo sin causa justificada por breves períodos de tiempo y siempre que ello no hubiere causado riesgo a la integridad de las personas o de las cosas, en cuyo caso podrá ser calificado, según la gravedad, como falta grave o muy grave.
 - e) La desatención y falta de corrección en el trato con el público cuando no perjudiquen gravemente la imagen de la empresa.
 - f) Los descuidos en la conservación del material que se tuviere a cargo o fuere responsable y que produzcan deterioros leves del mismo.
 - g) La embriaguez no habitual en el trabajo.
2. Se considerarán como faltas graves:
 - a) La impuntualidad no justificada en la entrada o en la salida del trabajo hasta en tres ocasiones en un mes por un tiempo total de hasta sesenta minutos.
 - b) La inasistencia injustificada al trabajo de dos a cuatro días durante el período de un mes.
 - c) El entorpecimiento, la omisión maliciosa y el falseamiento de los datos que tuvieren incidencia en la Seguridad Social.
 - d) La simulación de enfermedad o accidente, sin perjuicio de lo previsto en la letra d) del número 3.
 - e) La suplantación de otro trabajador, alterando los registros y controles de entrada y salida al trabajo.
 - f) La desobediencia a las órdenes e instrucciones de trabajo, incluidas las relativas a las normas de seguridad e higiene, así como la imprudencia o negligencia en el trabajo, salvo que de ellas derivasen perjuicios graves a la empresa, causaren averías a las instalaciones, maquinarias y, en general, bienes de la empresa o comportasen riesgo de accidente para las personas, en cuyo caso serán consideradas como faltas muy graves.

g) La falta de comunicación a la empresa de los desperfectos o anomalías observados en los útiles, herramientas, vehículos y obras a su cargo, cuando de ello se hubiere derivado un perjuicio grave a la empresa.

h) La realización sin el oportuno permiso de trabajos particulares durante la jornada así como el empleo de útiles, herramientas, maquinaria, vehículos y, en general, bienes de la empresa para los que no estuviera autorizado o para usos ajenos a los del trabajo encomendado, incluso fuera de la jornada laboral.

i) El quebrantamiento o la violación de secretos de obligada reserva que no produzca grave perjuicio para la empresa.

j) La embriaguez habitual en el trabajo.

k) La falta de aseo y limpieza personal cuando pueda afectar al proceso productivo o a la prestación del servicio y siempre que, previamente, hubiere mediado la oportuna advertencia de la empresa.

l) La ejecución deficiente de los trabajos encomendados, siempre que de ello no se derivase perjuicio grave para las personas o las cosas.

ll) La disminución del rendimiento normal en el trabajo de manera no repetida.

m) Las ofensas de palabra proferidas o de obra cometidas contra las personas, dentro del centro de trabajo, cuando revistan acusada gravedad.

n) La reincidencia en la comisión de cinco faltas leves, aunque sea de distinta naturaleza y siempre que hubiere mediado sanción distinta de la amonestación verbal, dentro de un trimestre.

3. Se considerarán como faltas muy graves:

a) La impuntualidad no justificada en la entrada o en la salida del trabajo en diez ocasiones durante seis meses o en veinte durante un año debidamente advertida.

b) La inasistencia injustificada al trabajo durante tres días consecutivos o cinco alternos en un período de un mes.

c) El fraude, deslealtad o abuso de confianza en las gestiones encomendadas o la apropiación, hurto o robo de bienes propiedad de la empresa, de compañeros o de cualesquiera otras personas dentro de las dependencias de la empresa.

d) La simulación de enfermedad o accidente o la prolongación de la baja por enfermedad o accidente con la finalidad de realizar cualquier trabajo por cuenta propia o ajena.

e) El quebrantamiento o violación de secretos de obligada reserva que produzca grave perjuicio para la empresa.

f) La embriaguez habitual o toxicomanía si repercute negativamente en el trabajo.

g) La realización de actividades que impliquen competencia desleal a la empresa.

h) La disminución voluntaria y continuada en el rendimiento del trabajo normal o pactado.

i) La inobservancia de los servicios de mantenimiento en caso de huelga.

j) El abuso de autoridad ejercido por quienes desempeñan funciones de mando.

k) La reiterada no utilización de los elementos de protección en materia de seguridad e higiene, debidamente advertida.

l) Las derivadas de los apartados 1 d) y 2 l) y m) del presente artículo.

ll) La reincidencia o reiteración en la comisión de faltas graves, considerando como tal aquella situación en la que, con anterioridad al momento de la comisión del hecho, el trabajador hubiese sido sancionado dos o más veces por faltas graves, aun de distinta naturaleza, durante el período de un año.

m) El acoso moral o sexual efectuado a los compañeros de trabajo a cualquier persona relacionada con el centro de trabajo. Se considera por acoso toda conducta no deseada que tenga como objetivo o consecuencia atentar contra la dignidad del trabajador o trabajadora y crear un entorno intimidatorio, humillante y ofensivo

Se considerara acoso sexual la situación en que se produce cualquier comportamiento verbal, no verbal o físico no deseado con índole sexual con el propósito o el efecto de atentar contra la dignidad de la persona, y de crear un entorno hostil, degradante, humillante u ofensivo.

Se considera acoso moral. La situación de hostigamiento que sufre un trabajador-trabajadora sobre el que se ejercen conductas de violencia psicológicas.

Cualquier comportamiento contrario a la dignidad y libertad sexual, cuyo carácter ofensivo e indeseado por parte de la víctima es o debería ser conocido por la persona que lo realiza, pudiendo interferir negativamente en su contexto laboral o cuando su aceptación sea utilizada como condición para evitar consecuencias adversas tanto en el desarrollo del trabajo como en las expectativas de promoción de la víctima.

La empresa velará por la consecución de un ambiente adecuado en el trabajo, libre de comportamientos indeseados de carácter o connotación sexual, y adoptará las medidas oportunas al efecto, entre otras la apertura de expediente contradictorio.

Artículo 44. Sanciones.

1. Las sanciones máximas que podrán imponerse por la comisión de las faltas enumeradas en el artículo anterior, son las siguientes:

- a) Por falta leve: Amonestación verbal o escrita y suspensión de empleo y sueldo de hasta dos días.
- b) Por falta grave: Suspensión de empleo y sueldo de tres a catorce días.
- c) Por falta muy grave: Suspensión de empleo y sueldo de catorce días a un mes, traslado a centro de trabajo de localidad distinta durante un período de hasta un año y despido disciplinario.

2. Las anotaciones desfavorables que como consecuencia de las sanciones impuestas pudieran hacerse constar en los expedientes personales quedarán canceladas al cumplirse los plazos de dos, cuatro u ocho meses, según se trate de falta leve, grave o muy grave.

CAPÍTULO X

Derechos sindicales

La actividad sindical en las empresas afectadas por el presente Convenio, se atenderá a lo dispuesto en el estatuto de los Trabajadores y demás legislación aplicable.

Artículo 45. *Delegados y delegadas sindicales.*

Podrá establecerse un delegado o delegada sindical en aquellas empresas de más de 100 personas trabajadoras. En caso de que así fuese, deberá tenerse en cuenta lo establecido en el artículo 10 de la Ley Orgánica de Libertad Sindical. Estos delegados/as sindicales tendrán las atribuciones y las mismas garantías reconocidas en el artículo 68 del Estatuto de los Trabajadores que los miembros de comité de empresa y los delegados o delegadas de personal.

Artículo 46. *Tablón informativo.*

En los centros de trabajo con más de 10 personas trabajadoras, pondrán a disposición de las centrales sindicales y de las plantillas un tablón de anuncios con fines de información, sin que esto suponga interrupción de la jornada laboral. El tablón se situará de forma que, sin estar a la vista del público, sea de fácil localización para todos y todas.

Artículo 47. *Horas sindicales.*

Las horas sindicales legalmente establecidas podrán ser acumuladas entre las personas del Comité de Empresa, delegados sindicales o delegados de personal. Los sindicatos con presencia en más de un centro de trabajo de una misma empresa, podrán utilizar el sistema de acumulación de horas a nivel de toda la empresa.

Los delegados y delegadas o las personas del comité podrán renunciar a todo o parte del crédito de horas que la respectiva Ley les reconozca a favor de otro u otros delegados delegadas o personas del comité. Para que ello surta efecto, la cesión será presentada por escrito, en la que figurarán los siguientes datos: Nombre del cedente o cesionario, número de horas cedidas y período por el que se efectúa la cesión.

Las personas representantes de los trabajadores cuyas retribuciones estén fijadas en parte por comisiones sobre ventas, percibirán desde el momento de su elección y durante la utilización de las horas de garantía, el importe correspondiente al promedio de comisión obtenido durante los días efectivamente trabajados del mes en cuestión.

En el supuesto de que en número de días trabajados en el mes por acumulación de horas no fueran significativos, se tomará como referencia para el cálculo de lo establecido en el párrafo anterior el último mes trabajado sin incidencia significativa de las horas sindicales.

Artículo 48. *Comité Intercentros.*

Al amparo de lo establecido en el Artículo 63.3 del Estatuto de los Trabajadores, en aquellas empresas donde exista una dispersión de centros en diversas provincias, se constituirá un Comité Intercentros como órgano de representación colegiado, para servir de resolución de todas aquellas materias que, excediendo de las competencias propias de los Comités de Centro o Delegados de Personal, por ser cuestiones que afectan a varios centros de una misma empresa, deban ser tratados con carácter general.

Al Comité Intercentros le será de aplicación lo dispuesto en el Artículo 65 del Estatuto de los Trabajadores.

El número máximo de componentes del Comité Intercentros será de 13, sus miembros serán designados de entre los componentes de los distintos Comités de Centro o Delegados de Personal y en la constitución del Comité se guardará la proporcionalidad de los sindicatos, según los resultados electorales de la empresa.

La designación del miembro del Comité Intercentros se realizará por los sindicatos mediante comunicación dirigida a la Empresa.

La composición del Comité Intercentros se comunicará al SMAC, publicándose en los tablones de anuncios.

El Comité Intercentros asume las competencias previstas en los artículos 64 y 41 del Estatuto de los Trabajadores para los Comités y sus decisiones en las materias de su competencia serán vinculantes para la totalidad de los trabajadores.

Artículo 49. *Comisión paritaria.*

Ambas partes negociadoras acuerdan establecer una Comisión Mixta como órgano de interpretación y vigilancia del cumplimiento del presente Convenio Colectivo, con sede en la Avda. de América 25, 4.ª planta de 28002 de Madrid.

La Comisión Mixta estará integrada paritariamente por cuatro representantes de las organizaciones sindicales firmantes del Convenio Colectivo, y cuatro por las partes empresariales firmantes, todos ellos elegidos de entre los que hayan integrado las representaciones de la Comisión Deliberadora del Convenio. Asimismo, la Comisión podrá interesar los servicios de asesores ocasionales o permanentes en cuantas materias son de su competencia, quienes serán libremente designados por las partes.

Los asuntos sometidos a la Comisión Mixta revestirán el carácter de ordinarios o extraordinarios. Otorgará tal calificación cualquiera de las partes que integran la misma. En el primer supuesto, la Comisión Mixta deberá resolver en el plazo de quince días y en el segundo en cinco días.

Procederán a convocar la Comisión Mixta, indistintamente cualquiera de las partes que la integran.

Son funciones específicas de la Comisión Mixta las siguientes:

1. Interpretación y desarrollo del Convenio Colectivo.
2. Realizará tareas de vigilancia del cumplimiento de lo pactado, y muy especialmente de las estipulaciones obligacionales insertas en el Convenio.
3. Entender, de forma previa y obligatoria a la vía administrativa y jurisdiccional, en relación con los conflictos colectivos que puedan ser interpuestos, por quienes están legitimados para ello con respecto a la aplicación e interpretación de los preceptos derivados del presente Convenio Colectivo. El sometimiento y resolución de una materia por la Comisión Mixta eximirá del trámite de conocimiento previo cuando se reitere la misma.
4. La Comisión Paritaria será competente para conocer denuncias previas sobre acoso sexual y moral. Tanto en este supuesto como en el de drogodependencias que no afecte al puesto de trabajo y, en su caso, cuando se puedan acreditar situaciones de violencia doméstica afectantes al trabajador, la Comisión Paritaria podrá adoptar las recomendaciones oportunas a la vista de la documentación aportada y oídas ambas partes de la relación laboral (antiguo artículo 35 del Convenio).
5. Establecerá en caso de discrepancia en la aplicación del artículo 41 del ET. en las empresas, el mecanismo de resolución, bien a través de mediación previa antes de ir a la jurisdicción social o bien la aplicación de un arbitraje. Para ello deberá de recibir la siguiente información:
 - Datos económicos de la empresa que desea aplicar el artículo 41.
 - Modificación que va a realizar.
 - Propuesta de acuerdo con la RLT.
 - Informe de situación de la RLT.

Una vez recabada esta información, la comisión mixta tiene un plazo de cinco días para resolver la cuestión, en caso de que no sea así, procederá a dictaminar el mecanismo de resolución: Mediación ó Arbitraje.

Aquellas empresas no adheridas a la organización patronal firmante del convenio que deseen formular consultas o necesiten la intervención de la Comisión Mixta, deberá al mismo tiempo que formulen su consulta o soliciten dicha intervención enviar la cantidad de 150 € (ciento cincuenta euros) por consulta realizada para contribuir a sufragar a los gastos ocasionados.

Todas las consultas efectuadas por los trabajadores o trabajadoras y empresas deberán tramitarse necesariamente ante la misma por medio de cualquiera de las organizaciones firmantes del convenio.

Disposición transitoria primera. *Formación Profesional.*

Las partes que suscriben el presente Convenio Colectivo, se adhieren a los contenidos del Acuerdo Nacional de Formación Continua vigente en cada momento en orden a promover el desarrollo personal y profesional de los trabajadores, contribuyendo con ello a la eficacia económica, a la competitividad y en definitiva a la prosperidad de la empresa.

En cuanto al desarrollo en el ámbito sectorial del Acuerdo Nacional de Formación Continua se estará al Acuerdo Sectorial para el Comercio, del que son organizaciones firmantes las partes firmantes de este Convenio.

Con referencia al régimen de permisos individuales de formación se estará a los criterios que elabore la Comisión Sectorial de Comercio.

Disposición transitoria segunda.

La Comisión Mixta queda facultada por la Comisión Negociadora para adaptar el presente Convenio a la normativa vigente de cada momento y para aquellas otras cuestiones que acuerden las partes de la misma.

Asimismo a lo largo de la vigencia del presente convenio la comisión mixta adaptará la clasificación profesional, en función de las modificaciones legislativas que pueda ir variando.

Disposición final primera. *Prelación de normas.*

En lo no previsto en el presente Convenio, se estará a lo dispuesto en el Estatuto de los Trabajadores y demás legislación laboral de tipo general.

Disposición final segunda.

Solo a los efectos estadísticos y con objeto de dar cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 26.5 del Estatuto de los Trabajadores, las retribuciones anuales en el presente Convenio, se refieren a las jornadas anuales indicadas en el artículo 19 del presente Convenio.

Disposición final tercera. *Acuerdo Interconfederal sobre solución extrajudicial de conflictos laborales.*

Ratificar en su totalidad y sin condicionamiento alguno el Acuerdo sobre Solución Extrajudicial de Conflictos Laborales, así como su Reglamento de Aplicación, vinculando, en consecuencia, a la totalidad de los trabajadores y empresarios incluidos en el ámbito territorial y funcional definido en el presente Acuerdo.

Este Acuerdo entrará en vigor en la fecha de su firma. Su vigencia se somete a la del Acuerdo sobre Solución Extrajudicial de Conflictos Laborales (ASEC).

ANEXO I

Salario provisional 2011

Personal Técnico

Técnicos titulados: 1198,17.
Técnicos no titulados: 931,48.

Personal Administrativo

Jefe administrativo: 847,25.
Oficial administrativo: 805,82.
Auxiliar administrativo: 732,27.
Aspirante: 663,58.

Profesionales de Oficio

Maestro Floristas: 934,59.
Oficial Mayor: 845,22.
Oficial Mantenimiento Instalaciones: 931,48.

Oficial florista: 26,51.
Ayudante florista: 26,24.
Auxiliar florista: 26,24.
Personal auxiliar de ventas: 26,51.
Mozo: 25,35.
Conductor vehículos: 26,51.
Auxiliar de Mantenimiento: 26,51.

Indemnización por desplazamiento: 64,99.

Pagas extraordinarias provisionales 2011

	0.....2	2.....6	6.....10	10.....14	14.....18	18....22	22....26	26....30	30....34	34....38	38....42
Personal Técnico											
Técnicos titulados	1198,17	1225,85	1255,44	1285,76	1316,80	1348,58	1381,15	1414,51	1448,65	1483,63	1519,45
Técnicos no titulados	931,48	942,25	965,01	988,29	1012,16	1036,59	1061,64	1087,27	1113,50	1140,40	1167,93
Personal Administrativo											
Jefe administrativo	847,26	867,71	888,67	910,12	932,09	954,61	977,64	1001,25	1025,42	1050,19	1075,55
Oficial administrativo	805,82	815,15	834,84	855,00	875,63	896,77	918,42	940,59	963,31	986,57	1010,38
Auxiliar administrativo.	732,27	740,75	761,96	783,13	804,39	825,58	846,80	868,00	889,22	910,43	931,65
Aspirante	663,56										
Profesionales de Oficio											
Maestro Florista	934,59	945,91	972,66	999,90	1026,91	1053,60	1080,99	1108,02	1134,61	1161,85	1188,57
Oficial Mayor.	845,23	854,60	877,95	901,32	924,69	947,64	971,42	994,78	1018,16	1041,52	1064,89
Oficial Mantenimiento Instalaciones	931,48	942,25	969,24	996,21	1023,17	1050,22	1077,19	1104,11	1131,13	1156,99	1185,08
Oficial florista	795,33	804,64	827,92	851,24	874,49	897,83	921,15	944,41	967,69	991,04	1014,29
Ayudante florista.	787,24	797,19	820,25	843,34	866,39	889,46	912,57	935,63	958,71	981,79	1004,84
Auxiliar florista	787,24	797,19	820,25	843,34	866,39	889,46	912,57	935,63	958,71	981,79	1004,84
Personal auxiliar de ventas	795,33	804,64	827,92	851,24	874,49	897,83	921,15	944,41	967,69	991,04	1014,29
Mozo.	761,32	769,29	791,52	813,81	836,06	858,34	880,58	902,83	925,10	947,38	969,61
Conductor vehículos.	795,33	804,64	827,92	851,24	874,49	897,83	921,15	944,41	967,69	991,04	1014,29
Auxiliar de Mantenimiento	795,33	804,64	827,92	851,24	874,49	897,83	921,15	944,41	967,69	991,04	1014,29

ANEXO II

Antigüedad provisional 2011

	2.....6	6.....10	10.....14	14.....18	18....22	22....26	26....30	30....34	34....38	38....42
Personal Técnico										
Técnicos titulados	13,88	48,57	83,28	118,02	152,72	187,42	222,13	256,81	291,55	325,29
Técnicos no titulados	10,78	37,76	64,72	91,72	118,75	145,68	172,65	199,66	226,62	252,86
Personal Administrativo										
Jefe administrativo	9,81	34,36	58,91	83,45	108,00	132,54	157,09	181,64	206,17	230,04
Oficial administrativo	9,35	32,67	56,00	79,34	102,72	126,07	149,40	172,71	196,09	218,78
Auxiliar administrativo.	8,50	29,71	50,30	72,14	93,33	114,55	135,75	156,97	178,17	198,79
Aspirante										
Profesionales de Oficio										
Maestro Florista	9,35	32,89	56,24	79,85	103,01	126,71	150,78	173,40	197,69	221,40
Oficial Mayor.	9,32	32,70	56,07	79,47	102,38	125,80	149,53	172,90	196,28	218,99
Oficial Mantenimiento Instalaciones	10,78	37,76	64,72	91,72	118,75	145,26	172,65	199,66	226,62	252,86
Oficial florista	9,30	32,61	55,91	79,20	102,56	125,44	149,09	172,39	195,75	218,36
Ayudante florista.	9,21	32,31	55,41	78,43	101,54	124,23	147,68	170,75	193,82	216,25
Auxiliar florista	9,21	32,31	55,41	78,43	101,54	124,23	147,68	170,75	193,82	216,25
Personal auxiliar de ventas	9,30	32,61	55,91	79,20	102,56	125,44	149,09	172,39	195,75	218,36
Mozo.	8,89	31,16	53,44	75,66	97,95	119,80	142,47	164,69	186,99	208,59
Conductor vehículos.	9,30	32,61	55,91	79,20	102,56	125,44	149,09	172,39	195,75	218,36
Auxiliar de Mantenimiento	9,30	32,61	55,91	79,20	102,56	125,44	149,09	172,39	195,75	218,36

ANEXO III

Plantilla de diagnóstico de situación de igualdad de mujeres y hombres en las empresas de comercio

Esta plantilla debe confeccionarse por centros de trabajo, así como con carácter global para toda la empresa, tomando los datos de los dos años inmediatamente anteriores a los de la realización del diagnóstico.

Características de la plantilla

a) Número de personas en plantilla.

N.º total de personas en plantilla	Mujeres	Hombres

Distribución de la plantilla por grupos de edad.

Grupos de edad	Mujeres	Hombres	Total
Menos de 20 años			
De 20 a 30 años			
De 31 a 44 años			
De 45 a 54 años			
De 55 a 60 años			
De 61 a 65 años			
Más de 65 años			

Distribución de la plantilla por nivel de estudios.

Nivel de estudios	Nivel de Estudios	Mujeres	Hombres	Total
Sin estudios				
Primarios				
Secundarios (1)				
Universitarios				

(1) Incluye: Bachillerato, BUP, COU, FP.

b) Distribución de la plantilla por antigüedad.

Antigüedad	Mujeres	Hombres	Total
Menos de 1 año			
De 1 a 3 años			
De 3 a 6 años			
De 6 a 10 años			
Más de 10 años			

c) Distribución de la plantilla por grupos y categorías profesionales.

	Categorías profesionales	Mujeres	Hombres	Total
		Personal técnico	Técnicos titulados	
	Técnicos no titulados			
	Total			
Personal administrativo	Jefe administrativo			
	Oficial administrativo			
	Auxiliar administrativo			
	Aspirante			
	Total			
Profesional de oficio	Maestro florista			
	Oficial Mayor			
	Oficial Mantenimiento Instalaciones			
	Oficial florista			
	Ayudante florista			
	Auxiliar florista			
	Personal auxiliar de ventas			
	Mozo			
	Conductor vehículos			
	Auxiliar mantenimiento			
	Total			

(Esta tabla es de referencia, debiéndose adaptar a las características de la empresa).

ACCESO

d) Distribución de la plantilla por grupos y categorías profesionales en los dos últimos años.

	Categorías profesionales	Año x-1			Año x		
		Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total
Personal técnico	Técnico Titulado						
	Técnico no titulado						
	Total						
Personal administrativo	Jefe administrativo						
	Oficial administrativo						
	Auxiliar administrativo						
	Aspirante						
	Total						
Profesional de oficio	Maestro florista						
	Oficial Mayor						
	Oficial Mantenimiento instalaciones						
	Oficial florista						
	Ayudante florista						
	Auxiliar florista						
	Personal auxiliar de ventas						
	Mozo						
	Conductor vehículos						
	Auxiliar mantenimiento						
	Total Grupo						

(Esta tabla es de referencia, debiéndose adaptar a las características de la empresa).

e) Número de personas que han ingresado en la empresa según modalidad contractual de acceso.

Tipo de contrato		Año x			
		Mujeres	Hombres	Subtotal	Total
Indefinido a tiempo completo					
Indefinido a tiempo parcial					
Temporal a tiempo completo	ECP				
	Obra y servicio				
	Interino				
	Prácticas				
	Formación				
	Contratos realizados a través de ETT				
Temporal a tiempo parcial	ECP				
	Obra y servicio				
	Interino				
	Prácticas				
	Formación				
	Contratos realizados a través de ETT				
Otros (especificar)					

f) Número de personas que han cesado en la empresa detallado por causas o motivos.

Causa de la baja	Año x-1			Año x		
	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total
Despido						
Finalización de contrato						
No superación periodo prueba						
Incapacidad						
Jubilación						
Baja voluntaria						
Cese por atención a persona a cargo						
Cese por cambio de trabajo						
Otros (fallecimiento...)						

g) Número de personas que han ingresado en la empresa por grupos y categorías profesionales.

	Categorías profesionales	Mujeres	Hombres	Total
Personal técnico	Técnicos titulados			
	Técnicos no titulados			
	Total			
Personal administrativo	Jefe administrativo			
	Oficial administrativo			
	Auxiliar administrativo			
	Aspirante			
	Total			
Profesional de oficio	Maestro florista			
	Oficial Mayor			
	Oficial Mantenimiento Instalaciones			
	Oficial florista			
	Ayudante florista			
	Auxiliar florista			
	Personal auxiliar florista			
	Personal auxiliar de ventas			
	Mozo			
	Conductor vehículos			
	Auxiliar Mantenimiento			
	Total			

(Esta tabla es de referencia, debiéndose adaptar a las características de la empresa).

h) Información de los procesos de selección.

- Procedimiento utilizado en el proceso de selección, desde el anuncio de las ofertas hasta la contratación (recepción de solicitudes, tipo de pruebas de selección, existencia de pruebas especiales para determinados puestos de trabajo, personal que realiza la selección, composición de los tribunales, en quién recae la decisión final de contratación, etc.).
- Modelos de los formularios de solicitud para acceder a los procesos de selección de la empresa.
- Requisitos exigidos para el acceso a las pruebas de selección.
- Modelos o guiones de entrevistas (datos cuantitativos y cualitativos).
- Otras pruebas de selección.
- Baremos o criterios utilizados para valorar y evaluar las pruebas de selección.
- Número de personas (mujeres y hombres) que han solicitado acceder a los procesos de selección realizados en el último año. Número de personas que han realizado las pruebas y las que han sido finalmente contratadas.

i) Ofertas de empleo.

- Canales que utiliza la empresa para difundir las ofertas de empleo (externos e internos):

Canales de difusión ofertas de empleo	SI/NO	N.º de ofertas realizadas por ese canal en el último año
INEM (incluidos contingentes)		
Servicios Regionales de Empleo		
Medios de comunicación (anuncios prensa...)		
Folletos publicitarios de la empresa		
Internet		
Intranet		
Carteles en locales de la empresa		
Otros (especificar)		

Información sobre si los canales que se utilizan son siempre los mismos independientemente de los puestos de trabajo ofertados o existen canales especiales para determinados puestos.

- Procedimiento que utiliza la empresa para recepcionar solicitudes de empleo o respuesta a las ofertas que realiza. Es decir, si recoge directamente las solicitudes y/o utiliza entidades intermediarias (Servicios Regionales de Empleo Centros de Empleo, empresas de selección de personal, etc.) que difunden y recogen sus propias solicitudes y envían a la empresa una primera selección.

CONTRATACIÓN

j) Distribución de la plantilla por tipo de contrato.

Tipo de contrato		Año x			
		Mujeres	Hombres	Subtotal	Total
Indefinido a tiempo completo					
Indefinido a tiempo parcial					
Temporal a tiempo completo	ECP				
	Obra y servicio				
	Interino				
	Prácticas				
	Formación				
	Contratos realizados a través de ETT				
Temporal a tiempo parcial	ECP				
	Obra y servicio				
	Interino				
	Prácticas				
	Formación				
	Contratos realizados a través de ETT				
Otros (especificar)					

k) Distribución de la plantilla por tipo de jornada.

Tipo de jornada	Mujeres	Hombres	Total
Completa			
Parcial			
Reducida			

l) Distribución de la jornada por tipo de turno.

Tipo de turno	Mujeres	Hombres	Total
Continua mañana			
Continua tarde			
Partida mañana y tarde			
Noche			
Rotativos			

PROMOCIÓN

m) Número de personas ascendidas o promocionadas en el último año.

N.º total de promociones en el último año	Mujeres	Hombres

n) Número de personas promocionadas según tipo de promoción.

Tipo de promociones	Mujeres	Hombres	Total
Promoción por antigüedad			
Promoción mediante libre designación de la empresa			
Cambio de categoría por prueba objetiva			
Por evaluación continua del desarrollo profesional			
Promoción por concurrencia de méritos			
Promoción por ejercicio de la práctica			
Promoción salarial sin cambio de categoría			
Promoción vinculada a movilidad geográfica			

o) Promociones del último año por grupo y categoría profesional.

Grupos profesionales	Categorías profesionales	Mujeres	Hombres	TOTAL
Personal técnico	Técnicos titulados			
	Técnicos no titulados			
	Total			
Personal administrativo	Jefe administrativo			
	Oficial administrativo			
	Auxiliar administrativo			
	Aspirante			
	Total			
Profesional de oficio	Maestro florista			
	Oficial Mayor			
	Oficial Mantenimiento Instalaciones			
	Oficial florista			
	Ayudante florista			
	Auxiliar florista			
	Personal auxiliar de ventas			
	Mozo			
	Conductor vehículos			
	Auxiliar Mantenimiento			
	Total			

p) Promociones del último año por grupo, categoría y jornada.

	Categorías profesionales	T. Completo			T. Parcial			Jornada reducida		
		M	H	Total	M	H	Total	M	H	Total
Personal técnico	Técnicos titulados									
	Técnicos no titulados									
	Total									
Personal administrativo	Jefe administrativo									
	Oficial administrativo									
	Auxiliar administrativo									
	Aspirante									
	Total									
Profesional de oficio	Oficial florista									
	Ayudante florista									
	Auxiliar florista									
	Personal auxiliar de ventas									
	Mozo									
	Conductor vehículos									
	Auxiliar mantenimiento									
	Total									
	Total General									

Procedimiento para la promoción:

Procedimientos de la empresa para las promociones: Comunicación de vacantes, requisitos para la presentación, selección de candidaturas, criterios de selección, composición de tribunales, quién toma la decisión final para la promoción, etc. Si existen planes de carrera, en qué consisten y a qué tipo de puestos se dirigen.

FORMACIÓN

q) Número de personas formadas en el último año.

N.º total de personas formadas en el último año	Mujeres	Hombres

r) Personas formadas según tipo de formación.

Tipo de formación	Horas de duración	Mujeres	Hombres	Total
Iniciación (acogida)				
Especialización técnica (mejora del desempeño)				
Desarrollo de carrera				
Formación para la promoción				
Formación genérica*				
Formación transversal**				
Formación en Igualdad Oport.				
Otro tipo (especificar)				
Total				

* Idiomas, informática, etc.

** Habilidades personales, gestión del tiempo, gestión de equipos, liderazgo, comunicación, etc.

s) Número de personas por tipo de formación

Tipo de formación	Mujeres	Hombres	Total
Nombre del curso			0
Nombre del curso			0
Nombre del curso			0
Nombre del curso			0
Nombre del curso			0
Nombre del curso			0
Total	0	0	0

t) Personas formadas según lugar y horario

Lugar y horario de la formación		Mujeres	Hombres	Total
Lugar	En el lugar de trabajo			
	Fuera del lugar de trabajo			
Horario	En jornada laboral			
	Fuera de la jornada laboral			
On-line				
Total				

Procedimiento para la formación

Procedimientos de la empresa para acceder a la formación: existencia de plan de formación, método para la comunicación de las ofertas de formación, requisitos para acceder a los cursos, presentación de candidaturas, quién decide las personas seleccionadas para ir a los cursos, quién imparte la información (la propia empresa o personal externo), si es voluntaria u obligatoria.

Si existe plan de formación: cómo y quién lo elabora y si está abierto a toda la plantilla.

RETRIBUCIÓN

u) Promedio de retribuciones fijas por grupos profesionales y categorías

Se desagregarán los datos para cada uno de los componentes que formen parte de la retribución fija (salario base, complementos que hubiera)

Retribución fija							
Grupos profesionales	Categorías profesionales	Salario base			Complemento 1		
		Promedio Mujeres	Promedio Hombres	Promedio Categoría	Promedio Mujeres	Promedio Hombres	Promedio Categoría
Personal técnico	Técnicos titulados						
	Técnicos no titulados						
	Total						
Personal administrativo	Jefe administrativo						
	Oficial administrativo						
	Auxiliar administrativo						
	Aspirante						
	Total						
Profesional de oficio	Maestro florista						
	Oficial Mayor						
	Oficial Mantenimiento Instalaciones						
	Oficial florista						
	Ayudante florista						

Retribución fija							
Grupos profesionales	Categorías profesionales	Salario base			Complemento 1		
		Promedio Mujeres	Promedio Hombres	Promedio Categoría	Promedio Mujeres	Promedio Hombres	Promedio Categoría
Profesional de oficio	Personal auxiliar de ventas						
	Mozo						
	Conductor vehículos						
	Auxiliar mantenimiento						
	Total						

v) Promedio de retribución variable por grupos profesionales y categorías

Se desagregarán los datos para cada uno de los complementos que componen la retribución variable

Retribución variable							
	Categorías profesionales	Complemento 1			Complemento 2		
		Promedio Mujeres	Promedio Hombres	Promedio Categoría	Promedio Mujeres	Promedio Hombres	Promedio Categoría
Personal técnico	Técnico titulado						
	Técnico no titulado						
	Total						
Personal administrativo	Jefe administrativo						
	Oficial administrativo						
	Auxiliar administrativo						
	Aspirante						
	Total						
Profesional de oficio	Maestro florista						
	Oficial Mayor						
	Oficial Mantenimiento instalaciones						
	Oficial florista						
	Ayudante florista						
	Auxiliar florista						
	Personal auxiliar de ventas						
	Mozo						
	Conductor vehículos						
	Auxiliar Mantenimiento						
	Total						

Información cualitativa.

Explicación de la política retributiva de la empresa.

Elementos que forman parte de la retribución fija y de la variable.

Criterios para el cobro de los complementos

Conciliación de la vida personal, familiar y laboral

w) Distribución de los permisos, suspensiones de contrato y excedencias

Tipo de permisos	Mujeres	Hombres	Total
Permisos retribuidos			
Suspensión por maternidad			
Suspensión por paternidad			
Cesión de la maternidad al padre	*	**	
Riesgo durante el embarazo			
Riesgo durante la lactancia			
Reducción por lactancia			
Acumulación del permiso de lactancia			
Otros permisos retribuidos para el cuidado de personas dependientes			
Permisos no retribuidos			
Reducción de jornada por cuidado a menores			
Reducción de jornada por cuidado de familiares			
Excedencia por cuidado de menores			
Excedencia por cuidado de familiares			
Otros permisos no retribuidos para el cuidado de personas dependientes			

* Número de trabajadoras de la empresa que han cedido su permiso de maternidad independientemente de que sus parejas/cónyuges trabajen o no en la misma empresa.

** Número de trabajadores de la empresa cuyas parejas/cónyuges les han cedido su permiso de maternidad independientemente de que éstas trabajen o no en la misma empresa.

x) Existencia de mecanismos que facilitan la conciliación de la vida personal, familiar y laboral

	SI/NO
Guardería en la empresa	
Subvenciones económicas para guardería	
Servicio para el cuidado de personas dependientes	
Campamento de verano para hijas/os	
Jornadas reducidas	
Flexibilidad de horarios	
Jornada coincidente con el horario escolar	
Teletrabajo	
Ampliación del permiso de maternidad o paternidad	
Otros. Cuáles.....	

Todas las medidas deben suponer una mejora de lo establecido por ley.

SALUD LABORAL

y) Ausencias del trabajo por causas.

Causas	Mujeres	Hombres	Total
Enfermedad común			
Accidente de trabajo			
Riesgo durante el embarazo			
Riesgo durante la lactancia			
Otros			

z) Prevención riesgos embarazo y lactancia natural.

¿Se ha realizado una evaluación de riesgos en el embarazo y lactancia natural de los diferentes puestos de trabajo?

¿Existe un catálogo de puestos exentos de riesgo?

¿Existe un protocolo de actuación en caso de riesgo por embarazo o lactancia natural?

¿Qué procedimiento se sigue?

SENSIBILIZACIÓN Y COMUNICACIÓN

aa) Comunicación interna.

✓ ¿Qué canales de comunicación interna utiliza habitualmente la empresa?

	SI/NO	¿Quién tiene acceso?
Reuniones		
Presentaciones a la plantilla		
Correo electrónico		
Panel electrónico en ascensores		
Tablón de anuncios		
Mensajes en nómina mensual		
Cuestionarios de obtención de información		
Manuales		
Publicaciones		
Periódico o revista interna		
Buzón de sugerencias		
Intranet		
Otros. Cuáles...		

bb) Comunicación externa

✓ ¿Qué canales de comunicación externa utiliza la empresa?

	SI/NO
Página web	
Memorias anuales	
Medios de comunicación	
Revistas, folletos	
Jornadas, Seminarios	
Otros. Cuáles.....	

cc) Sensibilización en materia de igualdad de trato y oportunidades de mujeres y hombres

¿Se ha realizado alguna campaña de información, sensibilización sobre igualdad?



PLANT PRODUCTION QUALITY SYSTEM (PPQS)

Septiembre de 2012

PLANT PRODUCTION QUALITY SYSTEM (PPQS)

Septiembre de 2012

INDICE

0	INTRODUCCIÓN
1	OBJETO Y CAMPO DE APLICACIÓN
2	TÉRMINOS Y DEFINICIONES
3	ABREVIATURAS
4	FACTORES PRODUCTIVOS
4.1	Aspectos generales
4.2	El suelo
4.3	El agua
4.4	Material de propagación
4.5	Abonado y fertilización
5	INSTALACIONES Y EQUIPOS
5.1	Aspectos generales
5.2	Almacén de fitosanitarios de la explotación
5.3	Almacén de abonos y fertilizantes inorgánicos de la explotación
5.4	Equipos
5.5	Equipos de protección
5.6	Señalización de seguridad
6	PERSONAL
6.1	Aspectos generales
6.2	Seguridad laboral
6.3	Formación
6.4	Normas básicas de higiene
6.5	Viviendas de los trabajadores
6.6	Botiquín y primeros auxilios
7	OPERACIONES RELATIVAS AL CULTIVO
7.1	Aspectos generales
7.2	Aspectos agronómicos generales
7.3	Laboreo
7.4	Riego: cálculo de necesidades hídricas
7.5	Poda
8	CONTROL INTEGRADO DE PLAGAS Y ENFERMEDADES
8.1	Aspectos generales
8.2	Formación en el manejo integrado de plagas
8.3	Prevención
8.4	Evaluación del riesgo: observación y seguimiento
8.5	Intervención
8.6	Empleo de productos fitosanitarios en el control integrado de plagas

- 9 CUADERNO DE EXPLOTACIÓN**
 - 9.1 Aspectos generales
 - 9.2 Datos de la empresa
 - 9.3 Datos comunes a todas las instrucciones
 - 9.4 Datos de plantación y siembra
 - 9.5 Tratamientos químicos, biológicos y aplicaciones post-cosecha
 - 9.6 Datos de las instrucciones sobre fertilización

- 10 TRAZABILIDAD**
 - 10.1 Aspectos generales
 - 10.2 Requisitos

- 11 RETIRADA DE PRODUCTO**
 - 11.1 Aspectos generales
 - 11.2 Requisitos

- 12 POLÍTICA AMBIENTAL**
 - 12.1 Aspectos generales
 - 12.2 Protección ambiental
 - 12.3 Gestión de residuos
 - 12.4 Gestión ambiental

- 13 SISTEMA DE CALIDAD**
 - 13.1 Aspectos generales
 - 13.2 Requisitos

- 14 RECLAMACIONES**
 - 14.1 Aspectos generales
 - 14.2 Requisitos

0. INTRODUCCIÓN

El sector productor de flores y plantas, que se caracteriza por competir en unos mercados abiertos y competitivos, con preocupaciones crecientes respecto a la calidad de las producciones y una vinculación permanente hacia los factores de sostenibilidad y respeto al medio ambiente, resulta estratégico para las regiones donde está concentrada su producción debido a las escasas alternativas disponibles.

La competencia en un mercado abierto exige una diferenciación de los productos, no por precio sino por calidad, concepto que está relacionado con la satisfacción de las expectativas de los consumidores que son numerosas y crecientes, siendo las más apremiantes las relacionadas con la higiene y salud laboral en la producción, por una parte y las relacionadas con el cuidado del medio ambiente, la sostenibilidad, el cambio climático, la seguridad y la escasez de agua, etc. por otra, lo que obliga a los productores a realizar un esfuerzo adicional para mantener su competitividad.

Por higiene en el trabajo se entiende el conjunto de normas y procedimientos que tienden a proteger la integridad del trabajador preservándole de riesgos inherentes a las tareas que desarrolla.

La salud laboral requiere un ambiente de trabajo adecuado dónde pueda desarrollarse la actividad laboral con dignidad y dónde sea posible la participación de los trabajadores para mejorar las condiciones de salud y seguridad.

La preocupación por el cuidado del medio ambiente ocupa un lugar predominante, tanto en las políticas europeas como entre sus consumidores, observándose como durante los últimos años han experimentado un importante impulso los sistemas de producción basados en las buenas prácticas agrarias, que son sistemas que rigiéndose por el respeto al medio ambiente, la protección y bienestar del consumidor y la gestión racional de la empresa, su implantación constituye un factor estratégico y determinante de la competitividad del sector ornamental, permitiendo ofrecer al mercado productos que den respuesta a las exigencias de los consumidores y de la distribución.

Para responder a las preocupaciones del mercado en relación a la sostenibilidad de la producción y el respeto a unas buenas condiciones laborales en las empresas productoras de flores y plantas, se ha elaborado esta norma "Plant Production Quality System" que contempla el establecimiento de un sistema de gestión de la calidad y fomenta la protección del medio ambiente compatibilizando la actividad productiva con el mantenimiento de la fauna y flora del entorno, y que está basado entre otros, en los siguientes fundamentos:

- Responsabilizar a cada uno de los productores en la aplicación de las Buenas Prácticas Agrícolas (BPAs) y seguimiento de la legislación vigente.
- Controlar y verificar las diferentes tareas realizadas.
- Incluir la Trazabilidad, con el fin de facilitar información y transparencia sobre la trayectoria de un producto a lo largo de la cadena de suministro.

1. OBJETO Y CAMPO DE APLICACIÓN

En este "Plant Production Quality System" se establece un proceso productivo que es aplicable a cualquier productor o grupo de productores que desee establecer un sistema de producción que satisfaga las demandas de calidad y seguridad más frecuentemente exigidas por el mercado.

Los requisitos establecidos en esta norma son aplicables a todo el proceso productivo del producto a certificar, desde el momento de su inicio hasta que el producto final está listo para su comercialización.

El ámbito de aplicación es la flor cortada y las plantas ornamentales producidas por un productor individual o por un grupo de productores.

2. TÉRMINOS Y DEFINICIONES

Para los fines de este documento, se aplican los términos y definiciones siguientes:

2.1 análisis de peligros:

Proceso de recopilación y evaluación de información sobre los peligros y las condiciones que los originan para decidir cuáles son importantes con la inocuidad de los alimentos y, por tanto, planteados en el plan del sistema de APPCC. [CAC/RCP 1-1969, Rev 4 (2003)]

2.2 criterio de cumplimiento: Orientación para implantar los requisitos y recomendaciones de esta norma, no siendo condición suficiente cumplir con lo estipulado en él para cumplir con el requisito.

Nota: Tanto los requisitos como las recomendaciones prevalecen sobre el criterio de cumplimiento.

2.3 cuaderno de explotación:

Documentación por parcela y titular de explotación donde ésta queda identificada y en el que se recogen los datos del cultivo, las operaciones efectuadas sobre el cultivo y las instrucciones dadas por el técnico responsable del cultivo, en todos los casos en que así lo estipule esta norma.

2.4 grupo de productores: Conjunto de productores que actúa con procedimientos internos comunes y mantiene un control sobre las actividades de sus miembros.

2.5 nueva parcela:

Parcela utilizada por primera vez para la producción agrícola.

2.6 organismo de control biológico (OCB):

Enemigo natural antagonista o competidor u otra entidad biótica capaz de reproducirse, utilizado para el control de plagas con excepción de los microorganismos y virus contenidos en la definición de sustancia activa.

2.7 parcela:

Unidad de cultivo, donde se realiza el mismo tipo de cultivo, con prácticas de cultivo similares y gestionadas por un único titular de la explotación. En caso de cultivos protegidos, la parcela se encontrará dentro de una misma cubierta admitiéndose separaciones interiores verticales.

NOTA La parcela puede tener más de un titular y puede estar conformada por porciones de terreno no contiguas siempre que no exista una separación superior a un camino de tránsito.

Tipos de cultivos:

1. Flores
2. Plantas ornamentales (incluye árboles, arbustos y plantas acuáticas)
3. Plantas aromáticas, medicinales y culinarias destinadas a uso alimentario.

2.8 peligro:

Agente biológico, químico o físico presente en el alimento, o bien la condición en la que éste se halla, que puede causar un efecto adverso para la salud. [CAC/RCP 1-1969, Rev 4 (2003)]

2.9 plazo de pre-plantación:

Plazo de tiempo que debe transcurrir entre la aplicación de un producto fitosanitario y la siembra o plantación de un cultivo.

2.10 plazo de re-entrada:

Plazo de tiempo que debe transcurrir antes de que las personas (operarios, trabajadores o transeúntes) o el ganado entren en campos o instalaciones que hayan sido tratados, sin necesitar protección personal en función del riesgo.

2.11 recomendación:

Todo aspecto de aplicación deseable que contribuye a mejorar la práctica agrícola de esta norma.

2.12 requisito:

Todo aspecto expresado en términos de obligatoriedad o prohibición.

2.13 riesgo:

Contingencia o proximidad de un daño.

2.14 sustancia activa:

Las sustancias o microorganismos, incluidos los virus, que ejercen una acción general o específica contra las plagas, incluidas las enfermedades, o en vegetales, partes de vegetales o productos vegetales.

2.15 técnico responsable del cultivo:

Persona con cualificación técnica agronómica o cuya experiencia profesional así lo acredite, designada por la empresa para responsabilizarse de los aspectos técnicos relativos al cultivo, recogidos en esta norma.

2.16 titular de la explotación; productor:

Persona física o jurídica que ejerce la actividad agraria organizando los bienes y derechos integrantes de la explotación con criterios empresariales y asumiendo los riesgos y responsabilidades civil, social y fiscal que pueden derivarse de la gestión de la explotación [1].

3. ABREVIATURAS

Para los fines de este documento, se aplican las siguientes abreviaturas:

- A: Requisito mayor
- B: Requisito menor
- C: Recomendación (2.11)
- Cl: Clasificación del requisito
- CP: Calidad del producto
- MA: Medio ambiente
- P: Principio
- SA: Seguridad alimentaria (afecta a los cultivos destinados a uso alimentario)
- SL: Seguridad laboral
- TR: Trazabilidad

	Requisito (2.12) /Recomendación (2.11)	Criterio de cumplimiento (2.2)	Cl.	P.
4	FACTORES PRODUCTIVOS			
4.1	Aspectos Generales			
	El uso sostenible de los recursos que es uno de los principios básicos en los que se basa esta norma forma parte de una de las siete estrategias temáticas contempladas en el Sexto Programa de Acción de la Comunidad Europea en materia de medio ambiente [2].			
4.2	El suelo			
4.2.1	¿Existe un sistema de registro que indique los antecedentes productivos para cada unidad de producción u otro emplazamiento productivo? ¿Están estos registros ordenados y actualizados?	Los registros actualizados deben proporcionar un historial de la producción de todos los emplazamientos productivos. En el caso de nuevos solicitantes ó puesta en cultivo de un nuevo terreno o emplazamiento, el productor (2.16) debe contar con información sobre el uso previo del suelo, y en caso de utilización agrícola se debe especificar el cultivo previo y los productos fitosanitarios que se aplicaron, al menos en los tres últimos meses.	A	MA
4.2.2	¿Existen informes que demuestren que antes de la puesta en explotación de una nueva parcela (2.7) se ha hecho un análisis de peligros (2.1) demostrando que el terreno es apto para el uso previsto, en relación con la seguridad alimentaria, salud del operario y el medio ambiente?	Antes de la puesta en cultivo de una nueva parcela (2.7), o en aquellas en las que haya cambiado el riesgo (2.13) se debe hacer un análisis de peligros (2.1) relacionados con su uso previo y su adecuación a los usos previstos. El resultado del análisis de peligros debe determinar si el terreno en cuestión es apto para el cultivo, considerando el impacto de las nuevas actividades a desarrollar en el medio ambiente, la seguridad alimentaria (en caso de cultivos destinados a uso alimentario) y la seguridad del operario. La evaluación debe contemplar también si existen fuentes de contaminación cercanas que puedan afectar al producto (fábricas contaminantes, etc.) (Ver Anexo A: Modelo de análisis de peligros del terreno)	A	MA SL SA
4.2.3	¿Existe un plan de gestión de riesgos (2.13) que cuenta con estrategias para la minimización de los riesgos identificados? ¿Los resultados de los análisis de los riesgos identificados y de las estrategias propuestas en el plan permiten concluir que la parcela (2.7) es adecuada para el cultivo de flores, y/o plantas ornamentales?	En el caso en que se identifique algún riesgo (2.13) con posible impacto en el operario, en la seguridad alimentaria o sobre el medio ambiente, tales como contaminación de la capa freática, compactación del suelo, erosión, alteración notable del balance de humus o del balance de macronutrientes (N,P,K) se deben diseñar las estrategias adecuadas para su minimización y posteriormente deben hacerse los análisis adecuados que muestren que la parcela (2.7) es adecuada para el cultivo. Los análisis deben guardarse al menos cinco años.	B	MA SL SA
4.2.4	En caso de cultivo en sustrato, ¿existe evidencia de las características físico-químicas del mismo?	Si los sustratos son de nueva utilización se debe aportar garantía del fabricante y características físico-químicas.	B	MA
4.3	El agua			
4.3.1	Aspectos Generales			
	La calidad del agua es determinante para una producción de calidad y para el mantenimiento de la productividad del suelo.			
4.3.2	Sostenibilidad de las fuentes de agua			
4.3.2.1	¿El uso de agua de riego cumple con la legislación vigente [3]?	Existe documentación que justifique que el agua de riego cumple con la legislación vigente (por ejemplo, licencia de extracción).	B	MA
4.3.2.2	¿Se tiene en cuenta si el aprovisionamiento de agua está asegurado con criterios de sostenibilidad?	Se debería tener en cuenta si el aprovisionamiento de agua está asegurado con criterios de sostenibilidad (medidas que se puedan haber previsto para épocas de escasez, sequías, datos sobre el estado de los acuíferos de los que proceda,...).	C	MA

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
4.3.3	Calidad del agua para riego: análisis de peligros (Solo aplicable a plantas aromáticas, culinarias y medicinales, destinadas a uso alimentario)			
4.3.3.1	¿Existe un análisis de peligros (2.1) de la contaminación potencial, física, química y microbiológica, de las aguas de riego?	Se debe realizar un análisis de peligros (2.1) de la contaminación potencial (física, química y microbiológica) de las aguas de riego. Este análisis se debe revisar cada dos años para verificar que no hay peligros nuevos, que las medidas preventivas implantadas son eficaces y debe contemplar el método de riego utilizado, la procedencia del agua, así como la posibilidad de contaminación del medio ambiente (Ver Anexo B: Modelo de análisis de peligros de las aguas de riego).	B	SA MA
4.3.3.2	¿Existen registros que demuestran las acciones emprendidas para reducir o eliminar los peligros (2.8) detectados en el análisis previo?	Se deben definir las medidas oportunas empleadas para reducir o eliminar los peligros (2.8) detectados en el análisis previo	B	SA MA
4.3.3.3	¿Existen registros de la realización de análisis del agua con la frecuencia indicada en el análisis de peligros (2.1)?	En caso de que el análisis de peligros (2.1) determine la necesidad de realización de análisis del agua se deben definir la frecuencia, tipo y periodo de conservación de los registros.	B	SA MA
4.3.4	Calidad de los análisis (Solo aplicable a plantas aromáticas, culinarias y medicinales, destinadas a uso alimentario)			
4.3.4.1	¿El análisis del agua de riego se ha realizado en un laboratorio autorizado por la Administración competente?	Si del análisis de peligros (2.1) se desprendiese la necesidad de hacer un análisis del agua de riego, este análisis debe realizarse en un laboratorio autorizado por la Administración competente o tener implantado un sistema basado en la norma UNE-EN ISO/IEC 17025 o equivalente para el análisis de que se trate.	B	SA
4.3.4.2	¿En caso de que los resultados del análisis de agua sean adversos, existe documentación de las acciones realizadas durante el último año?	Se deben guardar los resultados de los análisis durante el último año así como los registros de las acciones emprendidas si éstos han sido adversos.	B	SA
4.3.4.3	¿Cumple el agua de riego unos criterios mínimos de calidad agronómica [4]?	El agua de riego debería cumplir unos mínimos criterios de calidad agronómica, de acuerdo con los cultivos a desarrollar, y en su caso, el establecimiento de medidas correctoras.	C	MA
4.3.5	Calidad biológica			
4.3.5.1	En el caso de cultivos de plantas aromáticas, culinarias y medicinales destinadas a uso alimentario, ¿se prohíbe el uso de aguas residuales urbanas regeneradas para el riego sin depuración previa?	En el caso de cultivos de plantas aromáticas, culinarias y medicinales destinadas a uso alimentario, no se permite utilizar aguas residuales sin previa depuración o aguas que aun habiendo sido depuradas superen los parámetros establecidos en la legislación vigente [5 y 6]: - Demanda Química de Oxígeno (DQO): 125 mg de O ₂ por litro de agua. - Demanda Biológica de Oxígeno (DBO): 25 mg de O ₂ por litro de agua. - Nematodos intestinales: 1 huevo/10 L - Sólidos totales en suspensión: 20 mg/l. - Escherichia coli: 100UFC/100 ml al menos en el 70% de las muestras analizadas y no superando 1000 UFC/100 ml en el 30% restante. - Turbidez: 10 UNT (Unidades Nefelométricas de Turbidez).	A	SA MA
4.3.5.2	En el caso de cultivo de flores y/o plantas con uso ornamental, ¿cumple el agua de riego regenerada con el valor máximo admisible de los parámetros establecidos en la legislación vigente [6]?	En el caso de riego de cultivos de flores y/o plantas destinadas a uso ornamental, los criterios de calidad de las aguas regeneradas son los siguientes: Nematodos intestinales: 1 huevo/10 L <i>Escherichia coli</i> : 10.000 ucf/100 ml Sólidos en suspensión: 35 mg/l Turbidez: sin límite	A	SA MA

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
4.4	Material de propagación			
4.4.1	Aspectos generales			
	Para favorecer un crecimiento de las plantas sano y vigoroso, los materiales de propagación o plantación deben ser de la calidad apropiada y deben estar libres de contaminantes y enfermedades. Preferiblemente, el material de plantación debe ser resistente o tolerante a factores bióticos o abióticos.			
4.4.2	Justificación de su elección: resistencias			
4.4.2.1	¿Tiene el productor (2.16) documentación o justificación técnica que demuestre la resistencia o tolerancia del material vegetal elegido ante diferentes plagas y enfermedades?	En el momento de elección de la semilla, de los patrones o de las combinaciones injerto-patrón se debe tener en cuenta la susceptibilidad de la variedad a plagas y enfermedades. Siempre que sea posible, los patrones, combinaciones injerto-patrón o las variedades elegidas deben tener resistencia o tolerancia a las principales plagas y enfermedades de la zona, no utilizándose material vegetal especialmente sensible a determinadas enfermedades de especial incidencia o relevancia.	B	CP MA
4.4.2.2	En caso de que el productor obtenga su propio material vegetal, ¿existe un sistema de control, con registros periódicos, sobre posibles plagas y enfermedades, que puedan afectar al vivero de multiplicación?	En el caso en que el productor (2.16) obtenga su propio material vegetal, con ó sin campos de planta madre, debe tener un sistema de control de plagas y enfermedades que puedan afectar a su vivero de multiplicación y debe mantener un registro periódico de todo ello. El sistema de control debe incluir la identificación de las plantas madre o viveros de origen. NOTA: Por vivero de multiplicación se entiende el lugar donde se produce el material de propagación.	B	CP
4.4.2.3	En el caso de obtener el material de la propia producción, ¿se elimina el material de partida que presente síntomas de enfermedades o un desarrollo anormal?	En el caso de obtener el material de la propia producción, se debe eliminar todo el material de partida que presente síntomas de enfermedades o un desarrollo anormal.	B	CP
4.4.2.4	¿Se realiza un análisis visual, y en caso necesario fitopatológico, de las plantas madre que se utilicen como material de propagación?	En el caso de obtener el material de la propia producción, se recomienda realizar un análisis visual y en caso necesario fitopatológico de las plantas que se pretendan utilizar como plantas madre.	C	CP
4.4.2.5	¿Utiliza el productor (2.16) semilla o planta certificada?	Se recomienda que el productor (2.16) utilice semilla o planta certificada con el fin de garantizar que el material sea de calidad y esté libre de virus.	C	CP TR
4.4.2.6	¿Dispone todo el material vegetal de propagación comprado del correspondiente certificado y/o pasaporte fitosanitario?	Todo el material vegetal de propagación comprado debe disponer del correspondiente certificado y/o pasaporte fitosanitario. Las facturas o etiquetas demuestran que éste cumple con la legislación vigente [7].	A	CP
4.4.2.7	¿Existe un control del cumplimiento de las condiciones fitosanitarias de las instalaciones que produzcan material de reproducción?	Se recomienda establecer un control sobre el cumplimiento de las condiciones fitosanitarias mínimas que deben reunir las instalaciones para la producción de material de reproducción de ornamentales de acuerdo a la legislación vigente [8].	C	CP
4.4.2.8	¿Existe evidencia de que no se emplean Organismos Genéticamente Modificados (OMGs)?	Está prohibido el uso de Organismos Genéticamente Modificados.	A	SA
4.4.3	Tratamientos incorporados			
4.4.3.1	¿Existen registros de los tratamientos fitosanitarios aplicados, tanto por el proveedor como por el agricultor, en las semillas o plantones?	Cuando el productor (2.16) haya tratado las semillas o el material vegetal de reproducción comprados durante el periodo de propagación de la planta, debe existir registro de los productos utilizados. Si éstos han sido tratados por el proveedor se debe conservar registro de los productos empleados.	B	SA TR

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
4.4.3.2	En caso de que el productor (2.16) se provea de sus propios plántones o semillas, ¿existen registros de los tratamientos fitosanitarios aplicados sobre las semillas o plántones durante su periodo de obtención?	En el caso en que el productor (2.16) se provea de su propia semilla o plántones, debe llevar una ficha indicativa de los tratamientos a que haya/n sido sometida/os. El semillero debe estar autorizado [9].	B	SA TR
4.5	Abonado y fertilización			
4.5.1	Aspectos generales			
	La fertilización constituye uno de los factores que limitan la fertilidad del suelo. Para asegurarnos de que se aplican las cantidades necesarias de fertilizantes, es necesario conocer el estado de los nutrientes del suelo, la cantidad de éstos que proviene de aportaciones externas y la demanda de los cultivos.			
4.5.1.1	En caso de cultivos en suelo, ¿existe al menos un análisis físico-químico del suelo por parcela (2.7)/campo/invernadero en el periodo previo de cinco años?	Se debe realizar un análisis físico-químico del suelo por parcela (2.7)/campo/invernadero con una periodicidad mínima de cinco años. El análisis debe cubrir como mínimo los siguientes parámetros: textura, pH, materia orgánica, contenido en NPK y carbonatos [4].	B	MA
4.5.1.2	¿Existe un programa de fertilización, por parcela (2.7)/campo/invernadero, que incluye fertilizantes a aportar, procedimiento y momento adecuado?	El técnico responsable del cultivo (2.15) debería elaborar un programa de fertilización, que incluya las unidades fertilizantes a aportar, procedimiento y momento adecuado.	C	MA
4.5.1.3	¿Existe documentación en la que se refleja que el programa de fertilización ha tenido en consideración las extracciones de las cosechas y las pérdidas técnicas?	El programa de fertilización debería tener en cuenta que los fertilizantes provenientes del exterior (agua, materia orgánica, fertilización directa) deben compensar las extracciones de las cosechas y las pérdidas técnicas (aplicar el método del balance).	C	MA
4.5.2	Características del abono orgánico empleado			
4.5.2.1	En caso de utilizarse abono orgánico ¿Se conoce su contenido en nutrientes?	Existe documentación en la que se refleja el contenido en nutrientes (NPK) del abono orgánico utilizado.	B	MA
4.5.2.2	¿Existe documentación que describa el origen y las características del abono orgánico empleado?	El productor (2.16) debería disponer de documentación sobre el origen y las características del abono orgánico empleado, (materia prima y método de obtención) con objeto de conocer el riesgo (2.13) potencial de su uso (transmisión de enfermedades, contenido de semillas de malas hierbas, método de compostaje, contenido de metales pesados, etc.).	C	MA TR
4.5.2.3	¿Existe evidencia de que se han tomado las medidas adecuadas en el almacenamiento de estiércol u otro fertilizante orgánico para prevenir la contaminación ambiental?	El estiércol u otro fertilizante orgánico deben almacenarse en áreas específicamente señaladas con el fin de evitar la contaminación ambiental. Se deben tomar las medidas adecuadas para prevenir la contaminación de las aguas superficiales (por ejemplo, situarlo en lugares impermeables y estancos, situarlo a más de 25 m de cualquier curso de agua o cubrirlo cuando sea apropiado para evitar el riego de escorrentía).	B	MA
4.5.2.4	¿Se ha prohibido el uso de Residuos Sólidos Urbanos (RSU) sin tratar en la explotación?	No se permite el uso directo de RSU sin tratar, ni el uso de materiales elaborados a partir de lodos de depuradoras.	A	SA
4.5.3	Características del abono mineral empleado			
4.5.3.1	¿Existe documentación que acredite el contenido en NPK de los abonos minerales o fertilizantes utilizados sobre el cultivo durante los últimos doce meses?	Todos los abonos minerales o fertilizantes inorgánicos aplicados en el cultivo durante los últimos doce meses deben cumplir con la legislación vigente [10] y en particular cuentan con documentación (ficha técnica) que muestra su contenido en NPK.	B	CP
4.5.3.2	¿Existe documentación que acredite la composición y el contenido en metales pesados de los fertilizantes inorgánicos aplicados durante los últimos doce meses?	Se recomienda utilizar solamente fertilizantes inorgánicos cuya etiqueta o literatura técnica que los acompañe especifique su composición química y contenido de metales pesados.	C	CP MA

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
5	INSTALACIONES Y EQUIPOS			
5.1	Aspectos generales			
	¿Las instalaciones de cultivos protegidos reúnen mediante evaluación visual las características necesarias para permitir las óptimas condiciones de temperatura y humedad en su interior?	Mediante una evaluación visual se observa que las instalaciones de cultivos protegidos reúnen las características necesarias, tanto en relación a la estructura de la cubierta como a la ventilación, para permitir las óptimas condiciones de temperatura y humedad en su interior.	B	CP
5.2	Almacén de fitosanitarios de la explotación			
5.2.1	¿Existe evidencia de que el almacén tiene una estructura firme, segura y resistente?	El almacén de fitosanitarios tiene una estructura cubierta y es firme, resistente, segura y resguarda el material que contiene de las condiciones meteorológicas.	A	SL
5.2.2	¿Está construido el almacén con materiales que lo protegen de temperaturas extremas?	En el almacén, los productos fitosanitarios deben estar protegidos de las temperaturas extremas.	B	SL
5.2.3	¿Está el almacén bien ventilado?	El almacén debe ser fresco y estar bien ventilado. Debe tener ventilación suficiente y constante (natural o forzada) para evitar la acumulación de vapores dañinos.	B	SL
5.2.4	¿Tiene el almacén iluminación suficiente para poder leer las etiquetas de los productos?	La iluminación del almacén, natural y/o artificial, es suficiente para poder leer claramente las etiquetas de los productos.	B	SL
5.2.5	¿Cumple el almacén de productos fitosanitarios con la legislación vigente?	El almacén de productos fitosanitarios cumple con la legislación vigente [11 y 12]	A	SL
5.2.6	¿Está el almacén separado de otros materiales, particularmente del material vegetal?	El almacén de productos fitosanitarios está localizado en un lugar cerrado y separado de otros materiales, particularmente del material vegetal. (Ej. habitación exclusiva de fitosanitarios, guardados en un armario, etc.).	B	SL
5.2.7	¿Tiene el almacén medios suficientes para retener posibles derrames accidentales, situados en un lugar fijo y señalizado de acuerdo a la legislación vigente [13]?	El almacén de productos fitosanitarios tiene material inerte absorbente (arena, sepiolita, kit antiderrames,...) suficiente para retener derrames accidentales en un lugar señalizado.	B	SL MA
5.2.8	¿Está el almacén de productos fitosanitarios acondicionado para retener vertidos?	El almacén debe disponer de muros de retención con una capacidad del 110% del volumen del envase mayor.	B	SL MA
5.2.9	¿Tiene el almacén medios adecuados para medir y mezclar productos fitosanitarios, verificados anualmente?	Se deben tener equipos o medios adecuados para medir y mezclar productos fitosanitarios, verificados anualmente por el técnico responsable del cultivo (2.15).	B	SL
5.2.10	¿Es el almacén resistente al fuego?	El almacén cumple con la legislación vigente en cuanto a resistencia al fuego [10 y 11] (Ej. fabricado con materiales con resistencia mínima RF30, extintores, etc.)	B	SL
5.2.11	¿Están todos los productos fitosanitarios almacenados en sus envases originales?	Los productos fitosanitarios se deben almacenar en su envase original. En caso de rotura, el nuevo envase debe contener toda la información del envase original y estar bien cerrado.	A	SA SL
5.2.12	¿Las estanterías son robustas y de material no absorbente?	Las estanterías del almacén deben ser robustas y de material no absorbente.	B	SL
5.2.13	¿Están los envases que contienen polvo o gránulos por encima de aquellos que contengan líquidos?	Los productos deben almacenarse (en una estantería o en una zona separada) por usos (herbicidas, insecticidas,..) estando los productos en polvo y granulados encima de los líquidos. No deben almacenarse directamente en el suelo.	B	SL

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
5.2.14	¿Existe un inventario anual que recoja las existencias, en envases ó en cantidades por producto?	Debe existir un inventario actualizado anualmente, que indique las cantidades existentes (en envases ó en medidas de peso o capacidad) de cada producto.	B	SL
5.2.15	¿Están disponibles las facturas de compra de productos fitosanitarios de los dos últimos años?	Se deben conservar las facturas de las compras de los productos fitosanitarios reflejados en el cuaderno de explotación (2.3) durante al menos dos años.	B	SL
5.2.16	¿Están claramente visibles el procedimiento de actuación en caso de accidente y el kit de primeros auxilios?	En el almacén de productos fitosanitarios debe existir un procedimiento de actuación en caso de accidentes (intoxicación y derrame accidental), con los números de teléfono de emergencia (Instituto Nacional de Toxicología) así como un kit de primeros auxilios situados en un lugar visible.	B	SL
5.2.17	¿Hay una fuente de agua a no más de 10 m del lugar de almacenamiento de los productos fitosanitarios y del área de mezcla?	Debe haber una fuente de agua para lavado de ojos y manos a no más de 10 m de distancia del lugar de almacenamiento de los productos fitosanitarios y del área de mezcla.	B	SL
5.2.18	¿Está el almacén cerrado con llave y hay un responsable de la misma?	El almacén debe estar cerrado con llave y la llave la debe guardar personal autorizado.	B	SL
5.3	Almacén de abonos y fertilizantes inorgánicos de la explotación			
5.3.1	¿Está cubierto el almacén por materiales que protejan los abonos y fertilizantes de las inclemencias atmosféricas?	Existe evidencia de que el almacén de abonos y fertilizantes está cubierto por materiales que los protegen de las inclemencias atmosféricas.	B	SL
5.3.2	¿Está seco y bien ventilado el almacén de fertilizantes?	No hay evidencia de marca de agua en el suelo ni fuerte condensación en las paredes. No se almacenan los fertilizantes directamente en el suelo.	B	SL
5.3.3	¿Están los fertilizantes inorgánicos separados de los productos fitosanitarios?	Existe una separación física entre el almacenamiento de fertilizantes y otros enseres.	B	MA
5.3.4	¿Está el almacén limpio y no se observan restos de vertidos o derrames?	El almacén de abonos y fertilizantes debe estar limpio, no ser una fuente de alimentación de roedores y estar construido de tal manera que puedan limpiarse las fugas fácilmente.	B	SL
5.3.5	¿Existe un inventario de fertilizantes actualizado cada año como mínimo?	Debe existir un inventario actualizado anualmente, en el que deben indicarse las cantidades existentes (en envases ó en medidas de peso o capacidad) de cada producto.	B	SL
5.3.6	¿Está acondicionado el almacén de fertilizantes para retener vertidos?	Los fertilizantes deben almacenarse de tal manera que representen el menor riesgo (2.13) de contaminación de las fuentes de agua. El almacén de fertilizantes debe disponer de tanques o muros de contención con una capacidad del 110% del volumen del envase más grande para retener vertidos.	B	MA
5.3.7	¿Está separado el almacén de fertilizantes del material vegetal?	Los fertilizantes no deben almacenarse en el mismo almacén que los materiales vegetales.	A	SA
5.4	Equipos			
5.4.1	¿Existe un registro de la verificación anual de los diferentes equipos utilizados en la explotación?	La maquinaria utilizada en la aplicación de productos fitosanitarios y fertilizantes así como otros equipos utilizados (sistemas de riego, equipos de medición y de temperatura, etc.) deben encontrarse en buen estado de funcionamiento y someterse a verificaciones anuales realizadas por el técnico responsable del cultivo (2.15). El mantenimiento de la maquinaria debe ser el adecuado para asegurar la correcta aplicación del producto empleado. Deben existir registros de las verificaciones de los equipos utilizados. (Ver Anexo C: Guía para la inspección visual y pruebas del equipo de aplicación)	B	SA SL

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
5.5	Equipos de protección			
5.5.1	¿Existe un equipo completo de protección personal, (botas de goma, ropa impermeable, traje de protección, guantes de goma, mascarilla,...) de acuerdo a la legislación vigente [12] a disposición de los trabajadores?	Se dispone, y mantiene en buen estado, un equipo completo de protección personal, (botas de goma o de otro material adecuado, ropa impermeable, traje de protección, guantes de goma, mascarilla, dispositivos de protección respiratorios, oculares y auditivos, etc.) de acuerdo con la legislación vigente [14 y 15].	A	SL
5.5.2	¿Visualmente se verifica que la ropa y equipos de protección están limpios y guardados de tal manera que se previene tanto su contaminación como la de los equipos de aplicación?	La ropa y equipos de protección deben mantenerse limpios tras su uso y deben almacenarse de manera separada, en un lugar ventilado, de forma que no entren en contacto con los productos fitosanitarios. Se deben entregar al aplicador instrucciones para el lavado de los equipos de protección, de acuerdo al uso al que esté sometido y el grado de suciedad que recibe. La limpieza de los equipos de protección debe hacerse por separado de la vestimenta particular y los guantes deben lavarse antes de quitárselos de las manos. Se debe eliminar la ropa de protección sucia, rota y dañada, así como los cartuchos de filtros caducados.	A	SL
5.6	Señalización de seguridad			
5.6.1	¿Están identificados claramente todos los lugares de riesgo (2.13) de la explotación?	Se deben identificar los posibles riesgos (2.13) potenciales con señales/letreros permanentes y legibles [13]; (por ejemplo: fosos de desecho, tanques de gasolina, talleres, puertas de acceso al almacén de fitosanitarios/fertilizantes/cualquier otra sustancia química, como también cultivos tratados, etc.). Para su identificación puede utilizarse el triángulo amarillo internacionalmente conocido, otras señales homologadas o aquellas que se indiquen en el plan de prevención de la empresa.	B	SL
5.6.2	¿Se comunica el plazo de re-entrada (2.10) después de la aplicación de productos fitosanitarios en el cultivo de acuerdo con las instrucciones de la etiqueta?	En caso de tratamiento con productos fitosanitarios con plazo de re-entrada (2.10) indicado en la etiqueta, se debe colocar un aviso de "prohibida la entrada salvo con los medios de protección adecuados" hasta el cumplimiento del plazo indicado en la etiqueta.	B	SL

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
6	PERSONAL			
6.1	Aspectos generales			
	Las personas que trabajan en la empresa tienen suficiente formación para desempeñar sus tareas habituales y lo hacen en un entorno seguro, disponiendo de medidas de primeros auxilios por si fuera necesario.			
6.2	Seguridad laboral			
6.2.1	¿Tiene la empresa una evaluación de riesgos (2.13) por escrito para asegurar que las condiciones de trabajo sean saludables y seguras?	La evaluación de riesgos (2.13) realizada debe ser adecuada a las condiciones de la explotación, y debe ser revisada y actualizada cuando haya cambios (p.e. cuando se comienza nuevas actividades).	A	SL
6.2.2	¿Tiene la empresa una política (por escrito) de salud, seguridad e higiene y procedimientos, incluyendo la evaluación de riesgos (2.13) referida en el punto anterior?	La política de salud, seguridad e higiene debe incluir por lo menos los aspectos identificados en la evaluación de riesgos (2.13) (tales como procedimientos en caso de accidentes o emergencias, procedimientos de higiene, procedimientos que tratan sobre riesgos identificados en la situación de trabajo, etc.) Cuando la evaluación de riesgos haya cambiado, dicha política debe ser revisada y actualizada.	B	SL
6.2.3	¿Existe documentación que identifica claramente a un miembro de la dirección o un trabajador encargado de prevención como responsable de la salud, bienestar y seguridad de los trabajadores?	Entre los miembros de la dirección o encargados de prevención debe haber un responsable del cumplimiento de la legislación vigente [15] en materia de salud, bienestar y seguridad de los trabajadores, claramente identificado.	A	SL
6.2.4	¿Existen registros que acreditan que se han celebrado reuniones entre la administración y los trabajadores para tratar temas de salud, bienestar y seguridad de los trabajadores?	Se recomienda celebrar reuniones periódicas, al menos una vez al año, entre los representantes de los trabajadores y la dirección de la empresa para tratar temas de salud, seguridad y bienestar de los trabajadores, y que quede registros de ellas.	C	SL
6.2.5	¿Existen registros que demuestran que la empresa ha facilitado a aquellos trabajadores que están en contacto con productos químicos la posibilidad de someterse a un chequeo médico anual?	La empresa debe ofrecer a los trabajadores que están expuestos a productos químicos la posibilidad de someterse a un examen médico anual. Estas revisiones deben cumplir con los requisitos de la legislación vigente [15] y deben manejarse respetando el derecho a la intimidad del trabajador.	A	SL
6.3	Formación			
6.3.1	¿Tienen y/o reciben todos los trabajadores la formación adecuada de acuerdo a las actividades específicas que desarrollen en la empresa, y a la evaluación de riesgos (2.13) realizada?	La competencia de los trabajadores en sus responsabilidades y tareas debe poder observarse visualmente o justificarse mediante registros de certificados que demuestren su competencia.	B	SL
6.3.2	¿Se mantienen registros de las actividades de formación y de los participantes?	Deben existir registros de la formación, incluyendo los temas tratados, el nombre del ponente, la fecha y los participantes. Se debe poder comprobar la asistencia a la actividad de formación.	B	SL
6.3.3	¿Han recibido los trabajadores formación adecuada en salud y seguridad de acuerdo al plan de prevención y conforme a la evaluación de riesgos (2.13)?	Existen registros de la formación de los trabajadores en materia de salud y seguridad de acuerdo al plan de prevención y a la evaluación de riesgos (2.13).	A	SL
6.3.4	¿El técnico responsable de la aplicación de fitosanitarios y/o fertilizantes tiene la cualificación oficial o formación específica requerida?. ¿Tiene el productor (2.16) evidencia de dicha formación?	El responsable de la aplicación de fitosanitarios y/o fertilizantes, ya sea personal interno o externo a la explotación o el propio productor (2.16), debe poder demostrar que tiene la formación específica correspondiente [16 y 17] (por ejemplo: cualificación oficial, ha recibido algún curso específico de formación).	B	SL

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
6.4	Normas básicas de higiene			
6.4.1	¿Dispone la empresa de unas instrucciones básicas de higiene claramente visibles y con signos fácilmente identificables por todos los trabajadores?	La empresa debe tener documentadas unas instrucciones básicas de higiene relativas al menos a los siguientes puntos: lavado de manos, prohibición de fumar, uso de ropa protectora así como cobertura de cortes en la piel, notificación de cualquier infección o problema de salud. Además, estas instrucciones deben colocarse en un lugar visible, tanto para el personal propio y subcontratado como para los visitantes y deben estar escritas en el o los idioma(s) predominante(s) de los trabajadores o se deben mostrar mediante simbología clara.	B	SA SL
6.4.2	¿Existe documentación que acredita que todos los trabajadores han recibido las instrucciones básicas en materia de higiene?	Todos los trabajadores de la explotación deberían haber recibido estas instrucciones de forma oral o escrita y haber firmado que las han entendido (incluyendo los dueños y gerentes).	C	SA SL
6.4.3	¿Se aplican las instrucciones básicas de higiene en la explotación?	Durante la inspección y mediante comprobación visual, se comprueba que los trabajadores siguen las instrucciones básicas de higiene identificadas en el punto 6.4.1.	B	SA SL
6.4.4	¿Tienen acceso los trabajadores a agua potable y aseos dónde lavarse las manos?	Los trabajadores tienen acceso a agua potable y aseos dónde lavarse las manos en las zonas de manipulación del producto.	B	SA SL
6.4.5	¿Existe una zona limpia donde guardar la comida y poder comer?	Los trabajadores deben tener acceso a una zona limpia donde guardar la comida y poder comer.	B	SA SL
6.5	Viviendas de los trabajadores			
6.5.1	En caso de existir viviendas para los trabajadores en la explotación, ¿tienen las viviendas de los trabajadores los servicios y requisitos estructurales básicos?	En caso de existir viviendas para los trabajadores en la explotación, éstas tienen los servicios (luz, agua, desagües, etc.) y requisitos estructurales básicos. En caso de no contar con saneamientos es aceptable el pozo negro siempre que se compruebe que sea hermético.	B	SL
6.6	Botiquín y primeros auxilios			
6.6.1	¿Existen botiquines de primeros auxilios en edificios y cerca de las parcelas (2.7)?	Existe un botiquín de primeros auxilios, mantenido de acuerdo con la legislación vigente [19] en las instalaciones y dispuesto para ser trasladado cuando se está trabajando en el campo. Contenido mínimo: - Desinfectantes (agua oxigenada, alcohol,...) - Gasas estériles - Algodón hidrófilo - Vendas - Esparadrapo - Apósitos adhesivos (tiritas) - Tijeras - Pinzas - Guantes desechables	B	SL
6.6.2	¿Existen instrucciones en caso de accidentes o emergencia y están expuestas en un lugar visible y comunicadas a todas las personas relacionadas con las actividades de la explotación?	Las instrucciones en caso de accidente deben estar claramente señalizadas en ubicaciones accesibles y visibles. Dichas instrucciones deben estar en el o en los idiomas predominantes entre los trabajadores y/o comunicadas por medio de pictogramas, y deben identificar, entre otros, los siguientes puntos: - Dirección de la explotación o ubicación en el mapa; - Persona(s) a contactar; - Localización del medio de comunicación más cercano (teléfono, radio); - Lista actualizada de números telefónicos relevantes (policía, ambulancia, hospital, bomberos, acceso a asistencia médica en el sitio o por medio de transporte, proveedor de electricidad y de agua);	B	SL

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
		<ul style="list-style-type: none"> - Cómo y dónde contactar a los servicios médicos locales, hospital y otros servicios de emergencia; - Ubicación de extintores; - Salidas de emergencia; - Interruptores de emergencia de electricidad, gas y agua; - Cómo informar sobre accidentes o incidentes peligrosos. 		
6.6.3	¿Hay información disponible sobre el manejo de sustancias peligrosas para la salud del trabajador, para cuando sea necesario su uso?	Existe información a disposición del trabajador (a través de hojas técnicas de datos, números de teléfono, página web,... etc) sobre el manejo de sustancias peligrosas, cuando sea necesario.	C	SL

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
7	OPERACIONES RELATIVAS AL CULTIVO			
7.1	Aspectos generales			
	En las operaciones siguientes relativas al cultivo se deben seguir los criterios de las Buenas Prácticas Agrícolas. Las instrucciones dadas por el técnico responsable del cultivo (2.15) deben quedar reflejadas en el cuaderno de explotación.			
7.2	Aspectos agronómicos generales			
7.2.1	En las especies cultivadas en suelo, ¿existe, si es posible, rotación de cultivos entre diferentes familias botánicas?	En especies cultivadas en suelo la rotación debe poder verificarse comprobando las fechas de siembra y/o de aplicación de productos fitosanitarios de los diferentes cultivos.	B	MA
7.3	Laboreo (Aplicable únicamente en caso de cultivo en suelo)			
7.3.1	¿Se utilizan técnicas de laboreo para mejorar o mantener la estructura del suelo y evitar su compactación?	Las técnicas empleadas son las adecuadas para el uso del suelo, como se pone de manifiesto en que no hay evidencia de compactación.	B	MA
7.3.2	¿Se adoptan técnicas que reduzcan la posibilidad de erosión del suelo?	Existe evidencia mediante evaluación visual de que no hay erosión o de que hay implantadas prácticas de conservación del suelo (mulching ó acolchado, laboreo perpendicular a la pendiente, siembra de gramíneas, árboles y arbustos en los márgenes del campo, etc.).	B	MA
7.4	Riego: cálculo de necesidades hídricas			
7.4.1	¿Existe constancia de los métodos utilizados para el cálculo de las necesidades hídricas?. Si los productores (2.16) están suscritos a un sistema de predicción central, ¿existen detalles de sus recomendaciones?	Se recomienda establecer los volúmenes anuales necesarios para el riego mediante el cálculo de las necesidades del cultivo, basándose en datos locales de la evapotranspiración, calculada mediante los datos de la estación meteorológica más representativa, o el uso de tensiómetros, evaporímetros y mapas de la estructura de suelo.	C	MA
7.4.2	¿Existe evidencia de la optimización del agua de riego?	Debe existir un plan documentado que detalle los pasos y las acciones a tomar para mejorar la gestión del agua de riego (plan de mantenimiento de las instalaciones).	B	MA
7.4.3	¿Existen registros que indican la fecha y el volumen total de agua gastada en la explotación?	Se debe registrar el volumen de agua aplicado y en caso de que no sea posible, se debe hacer una estimación.	B	MA
7.4.4	¿Se utilizan técnicas de riego gestionadas con eficiencia para garantizar la optimización de los recursos hídricos?	Se debe utilizar cualquier sistema de riego eficaz que conduzca al consumo de la mínima cantidad de agua posible compatible con el cultivo.	A	MA
7.5	Poda			
	¿Se limpian y desinfectan las herramientas de poda?	Se debe desinfectar o sustituir los guantes e instrumentos de poda cuando se cambie de parcela (2.7) o variedad y al finalizar cada jornada de trabajo.	B	SA SL

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
8	CONTROL INTEGRADO DE PLAGAS Y ENFERMEDADES			
8.1	Aspectos generales			
	La Organización Internacional de Lucha Biológica e Integrada (OILB) (1973) define la Protección Integrada como "Un proceso de lucha contra los organismos nocivos utilizando un conjunto de métodos que satisfagan las exigencias económicas, ecológicas y toxicológicas, dando carácter prioritario a las acciones que fomentan la limitación natural de los enemigos de los cultivos y respetando los niveles económicos de daño" En esta norma consideraremos las siguientes tres fases o etapas en el control integrado de plagas: Prevención, Evaluación del riesgo y Elección del método de protección.			
8.2	Formación en el manejo integrado de plagas			
	¿Existe documentación que demuestre la competencia del técnico responsable del cultivo (2.15) sobre el manejo integrado de plagas?	El técnico responsable de cultivo (2.15) debe haber recibido formación sobre manejo integrado de plagas (MIP) ó debe poder demostrar su competencia técnica en esta área.	B	MA
8.3	Prevención			
	La prevención consiste en la adopción de métodos de cultivo que pueden reducir la incidencia e intensidad de la plaga, por lo tanto reduciendo la necesidad de intervención. Éstos métodos ya están contemplados en requisitos anteriores: p.e. elección del material de propagación (apartado 4.4), abonado (apartado 4.5), rotación de cultivos (requisito 7.2), laboreo (apartado 7.3) y manejo del riego (apartado 7.4).			MA
8.4	Evaluación del riesgo: observación y seguimiento			
8.4.1	Aspectos generales			
	A lo largo del ciclo del cultivo se evalúa y cuantifica el riesgo (2.13) que puedan suponer las plagas y enfermedades importantes o habituales en él. Se entiende por umbral de riesgo el nivel de población o grado de ataque máximo tolerable de manera que si se sobrepasa hay que intervenir inmediatamente. El productor (2.16) debe cumplir al menos con uno de los requisitos del apartado 8.4.2.			
8.4.2	Requisitos			
8.4.2.1	¿Existen registros de las inspecciones realizadas para evaluar la incidencia de plagas?	Se deben hacer inspecciones rutinarias y regulares para evaluar tanto la incidencia de plagas en el cultivo como la presencia de sus enemigos naturales. Estas inspecciones deben realizarse por empleados con formación evidente. Estos datos, conjuntamente con las observaciones climatológicas deben utilizarse como modelos de previsión de plagas y enfermedades.	B	MA
8.4.2.2	¿Existen registros de temperatura, humedad, pluviosidad, granizo, helada, etc., en los que basarse para justificar una aplicación de un producto fitosanitario?	Deben existir registros de temperatura, humedad, pluviosidad, granizo, helada, etc., en los que basarse para prever la evolución de una determinada plaga y justificar una posible aplicación de un producto fitosanitario.	B	MA
8.4.2.3	¿Existe evidencia de que se utilizan modelos de decisión para identificar el momento de intervenir con un producto fitosanitario (umbrales de intervención)?	Se deben emplear modelos de decisión para identificar la necesidad y el momento de utilizar estrategias de intervención tales como: utilización de información sobre umbrales económicos de incidencia de plagas en la toma de decisiones; aplicaciones basadas en guías técnicas solventes; en informaciones de temperatura, humedad, pluviosidad, granizo, helada, etc.	B	MA
8.4.2.4	Se deben seguir las instrucciones dadas por las Estaciones de Avisos en sus boletines periódicos.	Existe evidencia de que se reciben y se siguen las instrucciones contenidas en los boletines de avisos.	B	MA

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
8.5	Intervención			
8.5.1	Aspectos generales			
	Los productos fitosanitarios registrados pueden ser muy efectivos en la gestión de plagas y esenciales en algunas circunstancias, sin embargo deben emplearse selectivamente de tal manera que se reduzca el riesgo (2.13) de desarrollo de resistencias y debe fomentarse la utilización de enemigos naturales y otros métodos biológicos de control comercialmente disponibles (por ejemplo, <i>Bacillus Thuringiensis</i> , parásitos específicos del insecto); o el uso selectivo de otros métodos de control (por ejemplo, feromonas que interrumpen el apareamiento, técnicas de esterilización del insecto, etc.). El productor (2.16) debe cumplir al menos con uno de los requisitos del apartado 8.5.2.			
8.5.2	Requisitos			
8.5.2.1	¿Existen registros de las labores dadas para controlar las malas hierbas, así como los herbicidas empleados en su caso?	Siempre que sea posible se deben controlar las malas hierbas con medios mecánicos, biológicos, biofísicos o aquellos que ofrezcan el menor riesgo (2.13) de emisiones de CO ₂ . Si es necesario emplear herbicidas se deben seleccionar éstos con los mismos criterios citados para los productos fitosanitarios en general (véase 8.6.1).	B	MA
8.5.2.2	¿Se utilizan trampas para el control de insectos?	Siempre que sea posible y eficaz se deben utilizar trampas para el control de insectos.	B	MA
8.5.2.3	¿Existe evidencia de que se han aplicado métodos de lucha biológica?	En caso de aplicación de métodos de lucha biológica se deben realizar las sueltas de organismos de control biológicos (2.6) cuando lo indique el técnico responsable del cultivo (2.15) y en particular, cuando se den las condiciones favorables para el desarrollo de la plaga.	B	MA
8.5.2.4	¿Existen registros que ponen en evidencia el empleo alternativo de productos fitosanitarios con diferentes grupos químicos?	Para el control de una plaga y en caso de que fuera preciso realizar más de un tratamiento se debe alternar sistemáticamente los productos fitosanitarios con diferentes grupos químicos para una gestión efectiva de resistencias.	B	MA
8.6	Empleo de productos fitosanitarios en el control integrado de plagas			
8.6.1	Elección de un producto fitosanitario			
8.6.1.1	¿Están los productos fitosanitarios utilizados debidamente autorizados?	Los productos fitosanitarios utilizados en el cultivo a proteger deben estar debidamente autorizados en el Registro de Productos Fitosanitarios del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Ninguno de estos productos debe contener sustancias activas prohibidas en la UE [44].	A	MA
8.6.1.2	¿Se han empleado productos fitosanitarios autorizados para la plaga objeto de tratamiento, de acuerdo a las instrucciones en la etiqueta?	En la elección de los productos fitosanitarios se debe tener en cuenta su selectividad, eficacia, riesgo (2.13) existente de aparición de poblaciones resistentes, persistencia, toxicidad, residuos y, en general, el impacto en el medio ambiente, indicados en la etiqueta.	A	MA
8.6.2	Aplicación de productos fitosanitarios			
8.6.2.1	¿Existe evidencia de que se emplean los productos fitosanitarios a las dosis autorizadas?	Existe evidencia documental de que los productos fitosanitarios se han empleado a las dosis autorizadas. No se permite el uso de productos fitosanitarios prohibidos en la Unión Europea en cultivos cuyo destino sea la misma [20].	A	MA SA
8.6.2.2	¿De las anotaciones en el cuaderno de explotación (2.3) se deduce que el número de tratamientos con un producto fitosanitario no es superior al indicado en la etiqueta de dicho producto?	En las aplicaciones de un producto fitosanitario se deben seguir las indicaciones de su etiqueta, particularmente las relativas al manejo de resistencias. El número de tratamientos no debe ser superior al indicado en la etiqueta del producto, en caso de que se hagan estas indicaciones.	B	MA SA
8.6.2.3	¿Durante la mezcla de productos fitosanitarios, se siguen las instrucciones indicadas en la etiqueta?	En la mezcla de productos fitosanitarios deben seguirse las instrucciones al respecto, indicadas en la etiqueta y se debe contar con los utensilios adecuados de medida para preparar esta mezcla.	B	MA

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
8.6.2.4	¿Existe un listado de los productos fitosanitarios utilizados durante los últimos 12 meses y hasta la actualidad, con información relevante, (nombre comercial y/o sustancia activa (2.14) y composición)?	Debe existir un listado actualizado de los nombres comerciales, sustancias activas (2.14) y composición de los productos fitosanitarios que se han empleado en los cultivos existentes en la explotación durante los últimos 12 meses.	B	SA
8.6.2.4	¿Existen registros que indican que el exceso de caldo de aplicación se ha gestionado adecuadamente?	Si se produce un exceso de la mezcla se debe realizar cualquier método de gestión de ésta, con impacto mínimo para la fauna y flora natural, y que no suponga riesgo (2.13) de contaminación de las aguas superficiales y subterráneas de acuerdo con la legislación vigente [3 y 20] (por ejemplo, diluyendo el caldo y utilizándolo en los márgenes o sobre un área de cultivo no tratada,...). Debe existir constancia de la gestión realizada en el cuaderno de explotación (2.3).	B	MA
8.6.3	Residuos de productos fitosanitarios (Solo aplicable a plantas aromáticas, culinarias y medicinales, destinadas a uso alimentario)			
8.6.3.1	¿Dispone la empresa de información actualizada de los Límites Máximos de Residuos (LMRs) de los países de destino del producto?	La empresa debe disponer de información actualizada sobre la legislación establecida respecto al contenido de residuos, en el lugar de destino del producto fresco y tiene implantado un sistema de control de residuos para cumplir con los LMRs vigentes en dicho lugar de destino. En caso de duda debe regirse por el LMR más restrictivo.	A	SA
8.6.3.2	¿Existe un sistema de autocontrol documentado, que proporcione evidencia de análisis de residuos anuales o de la participación en un sistema externo de control de residuos?	Cada productor (2.16) o empresa debe contar con un sistema de autocontrol, basado en un análisis de peligros (2.1), que tenga en consideración los productos fitosanitarios aplicados así como el número de tratamientos realizados o participar en un sistema externo de control de residuos trazable hasta la parcela (2.7), para garantizar que no se sobrepasan los LMRs.	B	SA
8.6.3.3	¿Existe un procedimiento de actuación para el caso en que se sobrepase un determinado LMR?	Debe haber un procedimiento documentado de actuación, en el que se contemplen las medidas correctivas a aplicar, para el caso en que se sobrepase un determinado LMR (el procedimiento incluirá seguimiento del producto y comunicación al cliente,...)	A	SA
8.6.3.4	¿Está acreditado el laboratorio que haya realizado los análisis de residuos según la Norma UNE EN ISO/IEC 17025 o normativa equivalente?	En los análisis realizados está claramente identificada la acreditación del laboratorio que los ha realizado.	B	SA
8.6.3.5	¿Tiene la empresa un procedimiento de muestreo?	Existe evidencia documentada que demuestra que se cumplen los procedimientos de muestreo aplicables.	B	SA
8.6.3.6	¿Ha tomado el productor (2.16) acciones para cumplir con los LMRs del país de destino?	Cuando los LMRs del país de destino son más estrictos que los del país de producción, el productor (2.16) puede demostrar que durante el proceso de producción ha tenido en cuenta estos LMRs y ha tomado las medidas oportunas.	A	SA
8.6.4	Productos fitosanitarios caducados			
8.6.4.1	¿Existe evidencia de que los productos fitosanitarios caducados están identificados y se han gestionado adecuadamente?	Los productos fitosanitarios caducados deben estar identificados adecuadamente y se deben gestionar a través de un gestor autorizado de residuos o devolviéndolos al distribuidor. Se documentan las acciones adoptadas.	B	MA

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
8.6.5	Gestión de envases vacíos de productos fitosanitarios			
8.6.5.1	¿Existe evidencia de que no se haya dejado abandonado ningún envase vacío?	Ningún envase vacío debe dejarse abandonado. Debe existir un lugar de almacenamiento seguro para los envases vacíos hasta su eliminación.	B	MA
8.6.5.2	¿Existe un dispositivo para el enjuagado de los envases vacíos en el equipo de aplicación o hay instrucciones claramente establecidas para lavar tres veces el envase vacío y verter éste agua en el tanque de pulverización?	Cada envase de producto fitosanitario, una vez vacío, se debe enjuagar enérgicamente tres veces y verter siempre estas aguas al tanque del pulverizador, en el momento de preparar la dilución. Si no se dispone de equipo automático de enjuagado se deben dar instrucciones a los operarios.	B	MA
8.6.5.3	¿Existe un punto de almacenamiento de envases vacíos de productos fitosanitarios aislado tanto del cultivo como del almacén de envases y embalajes?	Una vez realizado el triple enjuague, el envase del producto fitosanitario líquido, debe almacenarse en un lugar previamente designado, señalado y con acceso restringido tanto para personas como para animales.	B	MA
8.6.5.4	¿Existe evidencia de que en el manejo de los envases vacíos se evita su exposición a las personas?	El sistema utilizado para eliminar los envases vacíos de productos fitosanitarios debe evitar que las personas tengan contacto físico con ellos, disponiendo de un lugar de almacenamiento y un sistema de manejo seguro.	B	MA
8.6.5.5	¿Existe documentación que muestra que la gestión realizada con los envases vacíos es la correcta?	Los envases vacíos de productos fitosanitarios deben gestionarse de acuerdo con la legislación vigente [21 y 22]. Debe existir registro de su gestión.	B	MA
8.6.5.6	¿Existe evidencia de que el sistema utilizado minimiza el riesgo (2.13) de contaminación del medio ambiente?	El sistema utilizado minimiza el riesgo (2.13) de contaminación del medio ambiente, debiéndose disponer éstos en un lugar seguro previamente a su disposición por un gestor autorizado de residuos de productos fitosanitarios.	B	MA
8.6.5.7	¿Existe evidencia de que la empresa entrega sus envases vacíos a un gestor autorizado de residuos?	La empresa debe participar en un sistema integrado de gestión de envases vacíos de productos fitosanitarios [23].	A	MA
8.6.5.8	¿Se evita el rellenado de envases vacíos de productos fitosanitarios?	Se prohíbe el rellenado de envases vacíos de productos fitosanitarios.	B	MA

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
9	CUADERNO DE EXPLOTACIÓN			
9.1	Aspectos generales			
	El cuaderno de explotación (2.3) es el documento que recoge los datos generales y del cultivo, las instrucciones técnicas sobre tratamientos de desinfección, tratamientos fitosanitarios, culturales y biológicos e instrucciones de fertilización dadas por el técnico responsable del cultivo (2.15) y la ejecución de las mismas por parte del productor (2.16). El cuaderno debe estar disponible, ya sea en soporte informático o en soporte papel y actualizado. En los apartados siguientes se indica la información mínima que debe aparecer en el cuaderno de explotación (2.3) en función de la legislación vigente [24], así como alguna otra información recomendada.			
9.2	Datos de la empresa			
9.2.1	¿En el Cuaderno de explotación (2.3) aparece el nombre de la empresa?	En el Cuaderno de explotación (2.3) debe aparecer claramente el nombre de la empresa.	B	TR
9.2.2	¿En el Cuaderno de explotación (2.3) aparece el titular de la explotación (2.16)?	En el Cuaderno de explotación (2.3) debe aparecer claramente el nombre del titular de la explotación (2.16).	B	TR
9.2.3	¿En el Cuaderno de explotación (2.3) aparece el nombre del técnico responsable del cultivo (2.15)?	En el Cuaderno de explotación (2.3) debe aparecer claramente el nombre del técnico responsable del cultivo (2.15).	B	TR
9.2.4	En las anotaciones del cuaderno de explotación (2.3), ¿se indica la localización, esquema o plano gráfico de las parcelas (2.7) de la explotación?	El cuaderno de explotación (2.3) debe contener, como mínimo, la siguiente información en función de la legislación vigente: - Localización [provincia, término municipal, polígono, parcela (2.7), referenciados al Sistema de Información Geográfica de Parcelas Agrícolas (SIGPAC)], o esquema o plano gráfico donde estén localizadas todas las parcelas (3.10) de la explotación.	A	TR
9.3	Datos comunes a todas las instrucciones			
9.3.1	En las anotaciones del cuaderno de explotación (2.3), ¿se indica la firma de la persona que da la instrucción?	En el cuaderno de explotación (2.3) debe aparecer la firma de la persona que da la instrucción.	B	TR
9.3.2	¿En la instrucción aparece la fecha en la que se realiza?	En el cuaderno de explotación debe aparecer la fecha en la que se realiza la instrucción.	B	TR
9.3.3	En las anotaciones del cuaderno de explotación (2.3), ¿se indica la fecha de aplicación de los tratamientos (fertilizantes y productos fitosanitarios)?	El cuaderno de explotación (2.3) debe contener, como mínimo, la siguiente información en función de la legislación vigente: - fecha de la aplicación de fertilizantes y de los productos fitosanitarios. En caso de fertirrigación, se debe indicar periodo y frecuencia.	B	TR
9.3.4	En las anotaciones del cuaderno de explotación (2.3), ¿se indica el nombre de la persona encargada de ejecutar la instrucción?	El cuaderno de explotación (2.3) debe contener, como mínimo, la siguiente información relativa a datos comunes a todas las instrucciones, en función de la legislación vigente: - Nombre de la persona que ejecuta la instrucción.	B	TR
9.3.5	En las anotaciones del cuaderno de explotación (2.3), ¿se indica el nombre del cultivo sobre el que se ha aplicado el producto?	El cuaderno de explotación (2.3) debe contener, como mínimo, la siguiente información relativa a datos comunes a todas las instrucciones, en función de la legislación vigente: - Cultivo.	A	TR
9.4	Datos de plantación y siembra			
9.4.1	En las anotaciones del cuaderno de explotación (2.3), ¿se indica la fecha de plantación/siembra/trasplante?	En el cuaderno de explotación (2.3) debe aparecer la fecha de plantación/siembra/trasplante.	B	TR
9.4.2	En las anotaciones del cuaderno de explotación (2.3) y en el caso de aplicación de productos fitosanitarios, ¿se indica el plazo de pre-plantación (2.9)?	En el cuaderno de explotación (2.3) debe aparecer el plazo de pre-plantación (2.9).	B	TR
9.4.3	En las anotaciones del cuaderno de explotación (2.3), ¿se indican los métodos de siembra?	En el cuaderno de explotación (2.3) deben aparecer los métodos de siembra.	B	TR

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
9.5	Tratamientos químicos, biológicos y aplicaciones post-cosecha			
9.5.1	En las anotaciones del cuaderno de explotación (2.3), ¿se indica el nombre comercial y, cuando sea aplicable el número de registro de los productos utilizados para el control de plagas?	El cuaderno de explotación (2.3) debe contener, como mínimo, la siguiente información relativa a tratamientos químicos, biológicos y aplicaciones post-cosecha, en función de la legislación vigente: - Productos [organismos de control biológico (2.6), biocidas, ceras, sustancias activas (2.14), nombre comercial y número de registro].	A	TR
9.5.2	En las anotaciones del cuaderno de explotación (2.3), ¿se indica el motivo de los tratamientos?	El cuaderno de explotación (2.3) debe contener, como mínimo, la siguiente información relativa a tratamientos químicos, biológicos y aplicaciones post-cosecha, en función de la legislación vigente: - Motivo de los tratamientos	B	TR
9.5.3	En las anotaciones del cuaderno de explotación (2.3), ¿se indica la cantidad de caldo gastado?	El cuaderno de explotación (2.3) debe contener, como mínimo, la siguiente información relativa a tratamientos químicos, biológicos y aplicaciones post-cosecha, en función de la legislación vigente: - Caldo gastado.	B	TR
9.5.4	En las anotaciones del cuaderno de explotación (2.3), ¿se indica la dosis utilizada?	El cuaderno de explotación (2.3) debe contener, como mínimo, la siguiente información relativa a tratamientos químicos biológicos y aplicaciones post-cosecha, en función de la legislación vigente: - Dosis utilizada (gr ó cc/litro)	B	TR
9.5.5	En el caso de cultivos de plantas aromáticas, culinarias y medicinales destinadas a uso alimentario, ¿se indica el plazo de seguridad del producto aplicado en las anotaciones del cuaderno de explotación?	El cuaderno de explotación (2.3) debe contener, como mínimo, la siguiente información relativa a tratamientos químicos, biológicos y aplicaciones post-cosecha, en función de la legislación vigente: - Plazo de seguridad (aplicable sólo en plantas aromáticas, medicinales y culinarias destinadas a uso alimentario).	A	TR
9.5.6	En las anotaciones del cuaderno de explotación (2.3), ¿se indica el plazo de re-entrada (2.10) cuando aplique?	El cuaderno de explotación (2.3) debe contener, como mínimo, la siguiente información relativa a tratamientos químicos, biológicos y aplicaciones post-cosecha, en función de la legislación vigente: - Plazo de re-entrada (2.10) cuando aplique.	B	TR
9.5.7	En las anotaciones del cuaderno de explotación (2.3), ¿se indica la maquinaria empleada en el tratamiento?	El cuaderno de explotación (2.3) debe contener, como mínimo, la siguiente información relativa a tratamientos químicos, biológicos y aplicaciones post-cosecha, en función de la legislación vigente: - Identificación de la máquina utilizada y método de aplicación. Por ejemplo: · máquina nº 1 (en caso de que haya distintas maquinarias de aplicación), mochila, cuba, etc; · tipo: nebulización, pulverización, ULV,..).	B	TR
9.6	Datos de las instrucciones sobre fertilización			
9.6.1	¿Están reflejadas en el cuaderno de explotación (2.3) todas las cantidades aplicadas de fertilizantes tanto orgánicos como inorgánicos?	El cuaderno de explotación (2.3) debe contener, como mínimo, la siguiente información en función de la legislación vigente: - Cantidad de fertilizantes aplicada/Dosis (unidades fertilizantes (cc ó gr/litro)/unidad de superficie)	B	TR

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
9.6.2	En las anotaciones del cuaderno de explotación (2.3), ¿se indica el nombre comercial de los fertilizantes?	El cuaderno de explotación (2.3) debe contener, como mínimo, la siguiente información en función de la legislación vigente: - Tipo de abono ó fertilizante (nombre comercial)	B	TR
9.6.3	En las anotaciones del cuaderno de explotación (2.3), ¿se indica el método de aplicación de los fertilizantes?	El cuaderno de explotación (2.3) debe contener, como mínimo, la siguiente información en función de la legislación vigente: - Método de aplicación	B	TR

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
10	TRAZABILIDAD			
10.1	Aspectos generales			
	Se entiende como seguimiento del producto o rastreo del producto, los procedimientos preestablecidos y autosuficientes que permiten conocer la historia, la ubicación y la trayectoria de un producto o lote de productos a lo largo de la cadena de suministros en un momento dado, utilizando herramientas determinadas.			
10.2	Requisitos			
10.2.1	¿Es posible seguir el rastro de un producto desde la explotación donde se cultivó hasta el cliente inmediato y viceversa?	Todas las empresas deben disponer de un sistema documentado e implantado de identificación y trazabilidad de los productos amparados por esta norma, desde la siembra o trasplante hasta la entrega al cliente. El sistema debe ser capaz de hacer un seguimiento inverso hasta la explotación [25]. La información de la recolección debe poder vincular una partida con los registros de producción.	B	TR
10.2.2	¿Tiene el productor toda la superficie de un mismo tipo de cultivo incluida dentro del alcance del certificado?	Un productor o grupo de productores que se certifiquen bajo esta norma, están obligados a incluir en la certificación toda la superficie de un mismo tipo de cultivo (flor cortada, planta ornamental o plantas aromáticas, culinarias y medicinales destinadas a uso alimentario). No es obligatoria la inclusión en la certificación de los otros tipos de cultivos.	A	TR
10.2.2	En caso de que la empresa no tenga la totalidad de la producción bajo control, ¿existe diferenciación de los productos amparados por esta norma de los otros productos?	Los productos amparados por esta norma deben ser identificados y tratados en todo momento del proceso técnico, administrativo y de comercialización como un producto controlado, distinto del resto de los productos manipulados por la empresa.	B	TR

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
11	RETIRADA DE PRODUCTO			
11.1	Aspectos generales			
	Un sistema eficaz de retirada de productos no conformes contribuye al mantenimiento de la calidad de los productos.			
11.2	Requisitos			
11.2.1	¿Existe un sistema de gestión de retirada de producto no conforme?	Existe un sistema documentado e implantado para gestionar la retirada de producto no conforme. En el sistema se debe identificar las personas responsables de tomar las decisiones de la retirada así como el mecanismo de comunicación a terceros.	B	TR

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
12	POLITICA AMBIENTAL			
12.1	Aspectos generales			
	Uno de los retos de la actividad agrícola consiste en mantener su productividad al mismo tiempo que se respeta el medio ambiente y se mantienen la fauna y flora del entorno.			
12.2	Protección ambiental			
12.2.1	¿Se han identificado todas las fuentes de contaminación y de residuos en la explotación?	Se deben identificar y listar todos los posibles residuos (papel, cartón, plástico, podas, restos de invernaderos, etc.) y fuentes de contaminación (aceites, humos, exceso de fertilizantes, etc.) en todas las áreas, producidos como resultado de los procesos establecidos en la explotación.	A	MA
12.2.2	¿Existen instrucciones para evitar o reducir los residuos y contaminantes?	Deben existir instrucciones para evitar o reducir los residuos y contaminantes (promoviendo el reciclaje y evitando el uso de vertederos o la incineración, convirtiendo los residuos orgánicos para mejorar el suelo,...)	B	MA
12.3	Gestión de residuos			
12.3.1	¿Mediante una evaluación visual se puede concluir que se encuentra en buenas condiciones de higiene la explotación y sus instalaciones?	Las instalaciones, equipos y entorno productivo deben encontrarse en buenas condiciones de uso y mantenerse en un adecuado estado de orden y limpieza de tal manera que, en una evaluación visual, no se aprecien las condiciones para el establecimiento de patógenos que puedan generar un peligro (2.8) para la seguridad alimentaria (en cultivos destinados a uso alimentario) o la sanidad vegetal (por ejemplo, proliferación de desechos ó residuos en las inmediaciones) y se eviten posibles contaminaciones del entorno. Se permite el almacenamiento de basura y residuos en áreas específicas, así como residuos producidos durante el día.	A	MA SA
12.3.2	¿Existe un plan de gestión de residuos, en el que figuran los lugares designados para su almacenamiento?	La empresa debe tener definido un plan de gestión de los residuos (papel, cartón, plástico, podas, restos de invernaderos, aceites, humos, etc.) que genere durante el normal desarrollo de su actividad. En él se deben identificar los distintos tipos de residuos y deben almacenarse por separado en un área especialmente designada.	A	MA
12.4	Gestión ambiental			
12.4.1	¿Dispone la empresa de algún certificado ambiental?	La empresa dispone de un certificado ambiental en vigor.	C	MA
12.4.2	¿Están disponibles los registros del consumo de energía en la empresa?	Se deben tener disponibles los registros del consumo de energía en la empresa. Se debe reducir en la medida de lo posible el consumo de energía (por ejemplo la maquinaria se mantendrá de tal forma que asegure un consumo óptimo de energía, la utilización de fuentes de energía no renovable se mantendrá al mínimo).	B	MA
12.4.3	¿Minimiza la empresa el consumo de agua y energía en las instalaciones y procesos?	El productor debería tomar medidas para minimizar el consumo de agua y energía en la empresa.	C	MA
12.4.4	¿Tiene la empresa un plan de gestión de conservación del medio ambiente, ya sea de manera individualizada o basado en un plan regional, que considere el impacto de sus actividades en éste?	Se recomienda que exista un registro documentado de un plan de gestión de conservación del medio ambiente. El plan debería incluir prácticas de manejo integrado de plagas, áreas prioritarias de conservación, recuperación de taludes, protección de plantas autóctonas y otras variedades, fuentes de agua e impacto en otros usuarios etc.	C	MA

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
13	SISTEMA DE CALIDAD			
13.1	Aspectos generales			
	A través de la implantación de un sistema de calidad las empresas buscan la satisfacción de sus clientes.			
13.2	Requisitos			
13.2.1	¿Los productores miembros de un grupo de productores o las empresas colaboradoras cumplen los requisitos de la norma?	Tanto los productores que participan en un grupo de productores como los productores colaboradores de una empresa, deben actuar con procedimientos internos comunes. En el último caso, la empresa debe tener un control sobre las actividades de sus miembros.	B	CP
13.2.1	¿Se hace responsable el productor (2.16) ó el grupo de productores (2.4) de hacer una auto-evaluación interna ó una inspección interna del grupo de productores para asegurarse el control de esta norma?	Existe documentación de los resultados de la autoevaluación interna o de las inspecciones llevadas a cabo bajo la responsabilidad del productor (2.16) ó grupo de productores (2.4).	A	CP MA SA SL TR
13.2.2	¿Se han tomado medidas para corregir las no-conformidades detectadas durante la auto-evaluación interna (productor (2.16)) o la inspección interna (grupo de productores (2.4))?	Se han realizado y documentado acciones correctivas efectivas.	A	CP MA SA SL TR
13.2.3	¿Están disponibles los registros solicitados durante la inspección externa, y archivados los correspondientes a los dos últimos años?	El productor (2.16) debe mantener registros actualizados por un periodo mínimo de dos años. Este periodo puede ser mayor sí así lo exige la legislación.	B	CP MA SA SL TR

	Requisito/Recomendación	Criterio de cumplimiento	Cl.	P.
14	RECLAMACIONES			
14.1	Aspectos generales			
	Las quejas y reclamaciones deben entenderse como oportunidades de mejora.			
14.2	Requisitos			
14.2.1	¿Existe un sistema de tratamiento de reclamaciones de clientes documentado, que asegura que éstas se registran adecuadamente, se analizan y se realiza un seguimiento de las acciones tomadas?	Existe un sistema documentado e implantado para el tratamiento de las reclamaciones de clientes relacionadas con los requisitos establecidos en esta norma, que asegura que éstas se registran y se realiza su seguimiento, así como que se registran las acciones emprendidas al respecto.	B	CP

ANEXO A (Informativo)

MODELO DE ANÁLISIS DE PELIGROS DEL TERRENO

A.1 Modelo de análisis de peligros del suelo a seguir para evaluar el cumplimiento del requisito 4.2.2 ANÁLISIS DE PELIGROS DEL SUELO	
1	Uso previo del suelo
	1.1 <input type="checkbox"/> Explotación agrícola 1.3 <input type="checkbox"/> Otros
	1.2 <input type="checkbox"/> Uso industrial
1.1	Si el uso previo ha sido: Explotación agrícola
	1.1.1. Cultivos anteriores:
	1.1.2 Principales problemas fitosanitarios del área (plagas, enfermedades,...) Principales productos aplicados (consultar cuaderno de explotación o en su caso preguntar cuáles son los productos habitualmente empleados en la zona. Solamente sí existen fundadas sospechas de existencia de residuos que pudieran poner en peligro la salud de los trabajadores ó la salubridad de los productos que se van a cultivar, en caso de productos destinados a alimentación humana, sería preciso realizar análisis de residuos de fitosanitarios)
2	Cultivo y actividades adyacentes
	2.1 Identificar sobre plano los cultivos u otras actividades adyacentes en un radio aproximado de 500 m.
	2.2 Identificar otras posibles fuentes de contaminación (fábricas, plantas de compostaje, vertedero autorizado, posibilidad de ganado pastando en la zona, etc...)
	2.3 Identificar si la vegetación o los cultivos de los alrededores pueden tener un impacto negativo en nuestro cultivo (especificar)
3	Exposición al viento
	3.1 Observar si en la parcela o alrededores hay síntomas claros de fuerte erosión eólica
4	Erosión
	4.1 En una evaluación visual considerar si puede haber problemas de pérdida de suelo debida a la erosión y que afecten al normal desarrollo del cultivo.
	4.2 En una evaluación visual considerar si puede haber problemas de encharcamientos debidos a deficiente nivelación o a insuficiente drenaje (síntomas claros de encharcamiento).
5	Fuentes potenciales de contaminación cercana (entorno) <input type="checkbox"/> Industrias <input type="checkbox"/> Otras (especificar) <input type="checkbox"/> No hay Otras (especificar):
6	CONCLUSIONES: Identificación de peligros y de las acciones adecuadas para su minimización.
7	Dictamen sobre la aptitud del suelo para el uso previsto (En caso necesario se documentan las acciones propuestas para disminuir o eliminar posibles peligros identificados)

ANEXO B (Informativo)

MODELO DE ANÁLISIS DE PELIGROS DE LAS AGUAS DE RIEGO

1. Fuentes de suministro de agua			
	Tipos	Análisis realizados	Frecuencia (nº de análisis/año)
	Comunidad de Regantes/Abastecimiento municipal	<input type="checkbox"/> Microbiológico	
		<input type="checkbox"/> Metales pesados	
		<input type="checkbox"/> Otros	
	Pozo	<input type="checkbox"/> Microbiológico	
		<input type="checkbox"/> Metales pesados	
		<input type="checkbox"/> Otros	
	Otros (indicar cuál)	<input type="checkbox"/> Microbiológico	
		<input type="checkbox"/> Metales pesados	
		<input type="checkbox"/> Otros	
2. Fuentes de almacenamiento de agua			
2.1	¿Dispone de los medios adecuados para evitar el acceso de animales domésticos y/o silvestres)? <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO (especificar)		
2.2	¿Están protegidos los almacenamientos de agua de posibles contaminaciones químicas o microbiológicas, por escorrentías o filtraciones? <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO (especificar)		
3. Tipo de riego			
	Tipos	Posible peligro	
	Aspersión	Viento excesivo Aguas con exceso de sales (quemaduras en hojas) Contaminación biológica	
	Goteo	Fallos de los emisores	
4. Características de la zona			
		Posible fuente de patógenos	
	Existencia de ganado pastando en la zona		
	Almacenamiento de estiércol en zonas colindantes y más altas que la parcela		
	Proximidad de granjas y/o corrales		
	Proximidad de zonas de almacenamiento de residuos (fecales, RSU)		
4. Conclusiones: Identificación del riesgo y de las acciones adecuadas para su minimización			

ANEXO C (Informativo)**GUÍA PARA LA INSPECCIÓN VISUAL Y PRUEBAS DEL EQUIPO DE APLICACIÓN**

1. Verificar que, estando el tanque con la tapa puesta, no hay fugas por la bomba, tubería, manguitos ni filtros.
2. Verificar que todas las partes del equipo están en buenas condiciones y funcionan correctamente.
3. Verificar que todos los aparatos de encendido y apagado, de ajuste de presión y/o velocidad de flujo, de medida, etc. funcionan correctamente y no tienen fugas.
4. Comprobar que las boquillas de salida son idénticas (tipo, tamaño, material,...) y que no gotean después de cerrada la tobera de salida.

Fuente: EN 13790-1: 2004 Maquinaria agrícola – Pulverizadores.

ANEXO D (Informativo)**BIBLIOGRAFÍA Y TEXTOS LEGALES**

En el momento de la publicación de esta norma, se encuentran en vigor los textos legales que se citan a continuación. Esta información se da para facilitar al usuario la implantación del sistema descrito en este documento, si bien es su responsabilidad mantenerse informado de las modificaciones que se puedan producir.

- [1] Ley 19/1995, de 4 de julio, de Modernización de las Explotaciones Agrarias. (BOE nº 159, de 5 julio de 1995).
- [2] Decisión nº 1600/2002/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de julio de 2002, por la que se establece el Sexto Programa de Acción Comunitario en Materia de Medio Ambiente.
- [3] Real Decreto 1/2001, de 20 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Aguas. (BOE nº 176, de 24 de julio de 2001).
- [4] Métodos oficiales de análisis. Tomo III. Ministerio de Medio Ambiente, y Medio Rural y Marino. 1994.
- [5] WHO Guidelines for the safe use of wastewater, excreta and greywater. Volume II: Wastewater use in agriculture. 2006.
- [6] Real Decreto 1620/2007, de 7 de diciembre, por el que se establece el régimen jurídico de la reutilización de las aguas depuradas. (BOE nº 294 de 8 de diciembre de 2007).
- [7] Orden de 17 de mayo de 1993 por la que se establece la normalización de los pasaportes fitosanitarios destinados a la circulación de determinados vegetales, productos vegetales y otros objetos dentro de la comunidad, y por la que se establecen los procedimientos para la expedición de tales pasaportes y las condiciones y procedimientos para su sustitución. (BOE nº 120, de 20 de mayo de 1993).
- [8] Orden de 17 de mayo de 1993 por la que se establecen las obligaciones a que están sujetos los productores, comerciantes e importadores de vegetales, productos vegetales y otros objetos, así como las normas detalladas para su inscripción en un Registro oficial.
- [9] Real Decreto 200/2000, de 11 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento técnico de control de la producción y comercialización de los materiales de reproducción de las plantas ornamentales (BOE número 39 de 15 de febrero de 2000).
- [10] Decreto 824/2005, de 8 de julio, sobre productos fertilizantes. (BOE nº 171 de 19 de julio de 2005).
- [11] Real Decreto 379/2001, de 6 de abril, por el que se aprueba el Reglamento de almacenamiento de productos químicos y sus instrucciones técnicas complementarias MIE-APQ-1. (BOE nº 112, de 10 de mayo 2001).
- [12] NTP 268: Pesticidas: medidas preventivas en el almacenamiento y utilización
- [13] Real Decreto 485/1997, de 14 de abril, sobre disposiciones mínimas en materia de señalización de seguridad y salud en el trabajo. (BOE nº 97, de 23 de abril de 1997).

- [14] Real Decreto 773/1997, de 30 de mayo, sobre disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas a la utilización por los trabajadores de equipos de protección individual. (BOE nº 140, de 12 de junio de 1997).
- [15] Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de riesgos laborales. (BOE nº 269 de 10 de noviembre de 1995).
- [16] Orden de 8 de marzo de 1994 por la que se establece la normativa reguladora de la homologación de cursos de capacitación para realizar tratamientos con plaguicidas. (BOE nº 63, de 15 de marzo de 1994).
- [17] Orden PRE/2922/2005, de 19 de septiembre, por la que se modifica la Orden de 8 de marzo de 1994, por la que se establece la normativa reguladora de la homologación de cursos de capacitación para realizar tratamientos con plaguicidas. (BOE nº 228, de 23 de septiembre de 2005).
- [18] Real Decreto 486/1997, de 14 de abril, por el que se establecen las disposiciones mínimas de seguridad y salud en los lugares de trabajo. (BOE nº 97, de 23 de abril de 1997).
- [19] Reglamento (CE) nº 1107/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de octubre de 2009, relativo a la comercialización de productos fitosanitarios y por el que se derogan las Directivas 79/117/CEE y 91/414/CEE del Consejo.
- [20] Real Decreto 1514/2009, de 2 de octubre, por el que se regula la protección de las aguas subterráneas contra la contaminación y el deterioro.
- [21] Ley 11/1997, de 24 de abril, de envases y residuos de envases. (BOE nº 99 de 25 de abril de 1997).
- [22] Ley 10/98, de 21 de abril, de residuos. (BOE nº 96 de 22 de abril de 1998).
- [23] Real Decreto 1416/2001, de 14 de diciembre, sobre envases de productos fitosanitarios. (BOE nº 311, de 28 diciembre 2001).
- [24] Orden APA/326/2007, de 9 de febrero, por la que se establecen las obligaciones de los titulares de explotaciones agrícolas y forestales en materia de registro de la información sobre el uso de productos fitosanitarios. (BOE nº 43 de 19 de febrero de 2007).
- [25] Reglamento (CE) nº 178/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 28 de enero de 2002, por el que se establecen los principios y los requisitos generales de la legislación alimentaria, se crea la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria y se fijan procedimientos relativos a la seguridad alimentaria. (DOCE nº L 31 de 1 de febrero de 2002).



Federación Española de Asociaciones de Productores
Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y
Plantas Vivas

C/ Miguel Angel 13, 4º 28010 - MADRID
Tfno: 91.319.10.50 · Fax: 91.31.38.12 · e-mail: tecnicos@fepex.es
www.fepex.es



SANTAMARIA TIRADO, productores de flor

1550.- CHIPIONA (Cádiz)
Tlf: 956 906 729 // 956 235 219
Movil: 689 589 519
Fax: 956 235 352
Web: www.santamariatirado.es
e-mail: info@santamariatirado.es
e-mail: pedidos@santamariatirado.es

LISTA DE PRECIOS

SEMANA 09

todos los verdes por paquete

PRECIO	PRECIO	PRODUCTO	PRECIO	PRODUCTO	PRECIO
		ALSTROMELIA	0,19 €	ARALIA EXTRA	1,00 €
CLAVEL 70 CM	0,12 €	ANTIRRINUN EXTRA	0,13 €	ASPIDISTRA	1,95 €
		FLOR DE CERA	1,20 €	BEARGRASS	1,80 €
		MATHIOLA	0,36 €	CAMELIA	1,50 €
CRISANTEMO EURO	0,30 €	GERBERAS	0,25 €	EUCALIPTO BABY BLUE	1,00 €
CRISANTEMO BACARDI blanco	0,30 €			EUCALIPTO CINEREA	1,00 €
CRISANTEMO SPIDER	0,30 €	FRESCIAS	2,00 €	HELECHO COSTA RICA	2,80 €
CRISANTEMO COLORES	0,30 €	TULIPAN	3,50 €	HOJAS ANTHURIUM	3,00 €
		GLADIOLO EXTRA	0,45 €	HOJAS STERLICIA	3,00 €
LA EXTRA COLORES	0,39 €			ESPARRAGUERA	2,00 €
		PANICULATA MIRABELLA paq	1,65 €	LENTISCO CAJA	18,00 €
ORIENTAL EXTRA	0,90 €	SOLIDAGO paq	1,10 €	MAYERY	2,00 €
LONGUIFLORUM	0,48 €	ROSAS DE ECU. 25T. 60 CM XPQ	16,00 €	MINOCLAUIDO	2,00 €
				MOSTERA EXTRA	2,00 €
MINICLAVEL	0,11 €			PALMITO	0,70 €
HELIANTHUS paq	1,20 €	STATIS paq	1,80 €	HEDRA	2,00 €
IRIS paq	2,20 €	STERLICIAS	1,20 €	PHILODENDRO XANADU	1,00 €
BRASSICA 5 tallos paq	3,80 €			ROBELINE 80 CM.	1,90 €
LIMONIUM paq	1,85 €			ROBELINI 60 CM	1,60 €
		ROSAS PRESERVADAS 50 CM	5,20 €	RUSCUS	1,45 €
				FALSA PIMIENTA	5,00 €
				TRENFE	4,20 €
				TUYA	1,25 €

ESTOS PRECIOS SON VALIDOS HASTA FIN DE EXISTENCIAS

ELVEAFLORES S.L

CTRA CHIPIONA-SANLUCAR

TLF: 956374241 635406234

FAX: 956374280

CHIPIONA (CÁDIZ)

DPTO COMERCIAL: CHARI Y LAURA RAMIREZ

E-MAIL: elveaflor@gmail.com

FECHA 21 FEBRERO 2014



FLORES	PRECIO	VERDES	PRECIO
		PANICULATA	1,80 €
CLAVEL EXTRA 70CM	0,12 €	SOLIDAGO	1,35 €
MINICLAVEL	1,20 €	TREFERN	1,50 €
CLAVEL EXTRA CORONAS 70 CM		LAUREL	2,00 €
MARGARITA BACARDI/ EURO/ ANAS	1,80 €	HELECHO cuero costarica	2,80 €
MARGARITA COLOR	1,80 €	MOSTERA MEDIANA	3,40 €
MARGARITA DE PRIMERA	1,20 €	ASPIDISTRA	1,90 €
PIMPON		FILODENDRO	3,00 €
CALISTEPUS		ROMERO	2,00 €
LILIUM L.A	4,80 €	BEARGRASS	1,80 €
ORIENTAL BL/ROSA	10,00 €	PALMITO	0,90 €
LILIUM LONGIFLORUM	4,80 €	TUYA	1,20 €
FLORES TEMPORADA		ROBELLINI	1,80 €
GIRASOLES	2,00 €	ESPARRAGUERA	2,10 €
CYMBIDEO EXTRA		MIRIOCLAUDIO	3,00 €
ANTIRRINUM	1,80 €	CIPERUNM	2,10 €
GLADIOLO EXTRA	4,80 €	MELLERI	2,20 €
ALSTROMELIAS NACIONAL	2,50 €	MIRTO	1,20 €
ALSTROEMERIAS		EUCALIPTO	1,50 €
CYMBIDEO COLOR 50CM	5,00 €	ARALIA	1,50 €
LISIANтус CORTO	1,50 €	LUGUSTRUM	1,50 €
GERBERAS (TALLO)	0,30 €	XANADOO	2,00 €
LIMONIO AZUL	2,00 €	RUSCUS	1,50 €
ESTATICE	1,80 €	<u>BOUQUET</u>	3,75 €
ANTURIUM S MERCADO	1,50 €	MATIOLA	1,80 €
ROSAS		TULIPANES	4,50 €
ROSAS ECUADOR	20,00 €	IRIS	3
ROSAS HOLANDA	12,00 €	GIRASOLES	2,00 €
		FLOR DE CERA	1,50 €

I

(Actos adoptados en aplicación de los Tratados CE/Euratom cuya publicación es obligatoria)

REGLAMENTOS

REGLAMENTO (CE) n° 1234/2007 DEL CONSEJO

de 22 de octubre de 2007

por el que se crea una organización común de mercados agrícolas y se establecen disposiciones específicas para determinados productos agrícolas (Reglamento único para las OCM)

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y, en particular, sus artículos 36 y 37,

Vista la propuesta de la Comisión,

Visto el dictamen del Parlamento Europeo ⁽¹⁾,

Considerando lo siguiente:

(1) La gestión y el desarrollo del mercado común de los productos agrícolas debe complementarse con el establecimiento de una política agrícola común (en adelante la «PAC») que abarque, en particular, una organización común de mercados agrícolas (en adelante la «OCM»), que, de acuerdo con el artículo 34 del Tratado, podrá adoptar diversas formas dependiendo del producto.

(2) Desde que se estableció la PAC, el Consejo ha adoptado veintiuna organizaciones comunes de mercado para cada producto o grupo de productos, cada una de las cuales está regulada por un Reglamento de base del Consejo:

— Reglamento (CEE) n° 234/68 del Consejo, de 27 de febrero de 1968, por el que se establece una organización común de mercados en el sector de las plantas vivas y de los productos de la floricultura ⁽²⁾,

— Reglamento (CEE) n° 827/68 del Consejo, de 28 de junio de 1968, por el que se establece la organización común de mercados para determinados productos enumerados en el anexo II del Tratado ⁽³⁾,

— Reglamento (CE) n° 2759/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de la carne de porcino ⁽⁴⁾,

— Reglamento (CEE) n° 2771/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de los huevos ⁽⁵⁾,

— Reglamento (CEE) n° 2777/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de la carne de aves de corral ⁽⁶⁾,

— Reglamento (CEE) n° 2075/92 del Consejo, de 30 de junio de 1992, por el que se establece la organización común de mercados en el sector del tabaco crudo ⁽⁷⁾,

— Reglamento (CEE) n° 404/93 del Consejo, de 13 de febrero de 1993, por el que se establece la organización común de mercados en el sector del plátano ⁽⁸⁾,

— Reglamento (CE) n° 2200/96 del Consejo, de 28 de octubre de 1996, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de las frutas y hortalizas ⁽⁹⁾,

⁽¹⁾ Dictamen emitido el 24 de mayo de 2007 (no publicado aún en el Diario Oficial).

⁽²⁾ DO L 55 de 2.3.1968, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 806/2003 (DO L 122 de 16.5.2003, p. 1).

⁽³⁾ DO L 151 de 30.6.1968, p. 16. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 865/2004 (DO L 161 de 30.4.2004, p. 97).

⁽⁴⁾ DO L 282 de 1.11.1975, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1913/2005 (DO L 307 de 25.11.2005, p. 2).

⁽⁵⁾ DO L 282 de 1.11.1975, p. 49. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 679/2006 (DO L 119 de 4.5.2006, p. 1).

⁽⁶⁾ DO L 282 de 1.11.1975, p. 77. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 679/2006.

⁽⁷⁾ DO L 215 de 30.7.1992, p. 70. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1679/2005 (DO L 271 de 15.10.2005, p. 1).

⁽⁸⁾ DO L 47 de 25.2.1993, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 2013/2006 (DO L 384 de 29.12.2006, p. 13).

⁽⁹⁾ DO L 297 de 21.11.1996, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1182/2007 (DO L 273 de 17.10.2007, p. 1).

- Reglamento (CE) n° 2201/96 del Consejo, de 28 de octubre de 1996, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de los productos transformados a base de frutas y hortalizas ⁽¹⁾,
 - Reglamento (CE) n° 1254/1999 del Consejo, de 17 de mayo de 1999, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de la carne de vacuno ⁽²⁾,
 - Reglamento (CE) n° 1255/1999 del Consejo, de 17 de mayo de 1999, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de la leche y de los productos lácteos ⁽³⁾,
 - Reglamento (CE) n° 1493/1999 del Consejo, de 17 de mayo de 1999, por el que se establece la organización común del mercado vitivinícola ⁽⁴⁾,
 - Reglamento (CE) n° 1673/2000 del Consejo, de 27 de julio de 2000, por el que se establece la organización común de mercados en el sector del lino y el cáñamo destinados a la producción de fibras ⁽⁵⁾,
 - Reglamento (CE) n° 2529/2001 del Consejo, de 19 de diciembre de 2001, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de la carne de ovino y caprino ⁽⁶⁾,
 - Reglamento (CE) n° 1784/2003 del Consejo, de 29 de septiembre de 2003, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de los cereales ⁽⁷⁾,
 - Reglamento (CE) n° 1785/2003 del Consejo, de 29 de septiembre de 2003, por el que se establece la organización común del mercado del arroz ⁽⁸⁾,
 - Reglamento (CE) n° 1786/2003 del Consejo, de 29 de septiembre de 2003, sobre la organización común de mercado de los forrajes desecados ⁽⁹⁾,
 - Reglamento (CE) n° 865/2004 del Consejo, de 29 de abril de 2004, por el que se establece la organización común del mercado del aceite de oliva y de las aceitunas de mesa ⁽¹⁰⁾,
 - Reglamento (CE) n° 1947/2005 del Consejo, de 23 de noviembre de 2005, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de las semillas ⁽¹¹⁾,
 - Reglamento (CE) n° 1952/2005 del Consejo, de 23 de noviembre de 2005, por el que se establece la organización común de mercados en el sector del lúpulo ⁽¹²⁾,
 - Reglamento (CE) n° 318/2006 del Consejo, de 20 de febrero de 2006, por el que se establece la organización común de mercados en el sector del azúcar ⁽¹³⁾.
- (3) Además, el Consejo ha adoptado tres Reglamentos que establecen normas específicas para determinados productos, sin crear, no obstante, una OCM para esos productos:
- Reglamento (CE) n° 670/2003 del Consejo, de 8 de abril de 2003, por el que se establecen medidas específicas relativas al alcohol etílico de origen agrícola ⁽¹⁴⁾,
 - Reglamento (CE) n° 797/2004 del Consejo, de 26 de abril de 2004, relativo a las medidas destinadas a mejorar las condiciones de producción y comercialización de los productos de la apicultura ⁽¹⁵⁾,
 - Reglamento (CE) n° 1544/2006 del Consejo, de 5 de octubre de 2006, por el que se prevén medidas especiales para favorecer la cría de gusanos de seda ⁽¹⁶⁾.
- (4) Los Reglamentos mencionados arriba (en adelante, denominados «los Reglamentos de base») a menudo se complementan con un conjunto subsidiario de reglamentos del Consejo. La mayoría de los Reglamentos de Base tienen la misma estructura y numerosas disposiciones en común. Sucede así, en concreto, con las normas aplicables a los intercambios comerciales con terceros países y las disposiciones generales, y también, hasta cierto punto, con las normas aplicables al mercado interior. Con frecuencia los Reglamentos de Base ofrecen soluciones diferentes para problemas idénticos o semejantes.
- (5) La Comunidad lleva algún tiempo tratando de simplificar el marco normativo de la PAC. En consecuencia, mediante la adopción del Reglamento (CE) n° 1782/2003 del Consejo, de 29 de septiembre de 2003, por el que se establecen disposiciones comunes aplicables a los regímenes de ayuda directa en el marco de la política agrícola común y se instauran determinados regímenes de ayuda a los agricultores, se ha establecido un marco jurídico horizontal para
-
- (1) DO L 297 de 21.11.1996, p. 29. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1182/2007.
- (2) DO L 160 de 26.6.1999, p. 21. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1913/2005.
- (3) DO L 160 de 26.6.1999, p. 48. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1152/2007 (DO L 258 de 4.10.2007, p. 3).
- (4) DO L 179 de 14.7.1999, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1791/2006 (DO L 363 de 20.12.2006, p. 1).
- (5) DO L 193 de 29.7.2000, p. 16. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 953/2006 (DO L 175 de 29.6.2006, p. 1).
- (6) DO L 341 de 22.12.2001, p. 3. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1913/2005.
- (7) DO L 270 de 21.10.2003, p. 78. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 735/2007 (DO L 169 de 29.6.2007, p. 6).
- (8) DO L 270 de 21.10.2003, p. 96. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 797/2006 (DO L 144 de 31.5.2006, p. 1).
- (9) DO L 270 de 21.10.2003, p. 114. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 456/2006 (DO L 82 de 21.3.2006, p. 1).
- (10) DO L 161 de 30.4.2004, p. 97. Versión corregida en el DO L 206 de 9.6.2004, p. 37.
- (11) DO L 312 de 29.11.2005, p. 3. Reglamento modificado por el Reglamento (CE) n° 1247/2007 (DO L 282 de 26.10.2007, p.1).
- (12) DO L 314 de 30.11.2005, p. 1.
- (13) DO L 58 de 28.2.2006, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1260/2007 (DO L 283 de 27.10.2007, p. 1).
- (14) DO L 97 de 15.4.2003, p. 6.
- (15) DO L 125 de 28.4.2004, p. 1.
- (16) DO L 286 de 17.10.2006, p. 1.

todos los pagos directos que integra una serie de regímenes de ayuda en un régimen de pago único ⁽¹⁾. Es conveniente asimismo aplicar este planteamiento a los Reglamentos de Base. En este contexto, deben fundirse las disposiciones de estos últimos en un marco jurídico único y sustituirse los planteamientos sectoriales por planteamientos horizontales siempre que sea posible.

- (6) En virtud de las consideraciones antes expuestas, los Reglamentos de base deben ser derogados y sustituidos por un único Reglamento.
- (7) La simplificación no debe inducir a poner en tela de juicio las decisiones políticas que se hayan adoptado a lo largo de los años con respecto a la PAC. Así pues, el presente Reglamento debe consistir fundamentalmente en una simplificación técnica. Por consiguiente, no debe derogar ni modificar los instrumentos existentes, a menos que resulten anticuados o superfluos o que, debido a sus características, no deba ocuparse de ellos el Consejo, como tampoco debe establecer nuevos instrumentos o medidas.
- (8) Habida cuenta de esta situación, el presente Reglamento no debe incluir las partes de las OCM que es preciso revisar. Sucede así con la mayor parte de los sectores de las frutas y hortalizas, frutas y hortalizas transformadas y vitivinícola. Por consiguiente, las disposiciones de los Reglamentos (CE) n° 2200/96, (CE) n° 2201/96 y (CE) n° 1493/1999 únicamente deben incorporarse al presente Reglamento en la medida en que no estén siendo objeto de ninguna reforma. Las normas materiales de estas OCM, sin embargo, únicamente deben incorporarse cuando se hayan aprobado las respectivas reformas.
- (9) Las OCM de los sectores de los cereales, el arroz, el azúcar, los forrajes desecados, las semillas, el aceite de oliva y las aceitunas de mesa, el lino y el cáñamo, los plátanos, la leche y los productos lácteos y los gusanos de seda establecen campañas de comercialización que se adaptan fundamentalmente a los ciclos biológicos de producción de cada uno de estos productos. Por consiguiente, conviene incorporar en el presente Reglamento las campañas de comercialización que se han fijado en los sectores mencionados.
- (10) Con el fin de estabilizar los mercados y garantizar un nivel de vida equitativo a la población agrícola, se ha creado un sistema diferenciado de sostenimiento de los precios para los distintos sectores, paralelamente a la implantación de regímenes de ayuda directa, teniendo en cuenta las necesidades de cada uno de estos sectores, por un lado, y la interdependencia de los diferentes sectores, por otro. Estas medidas revisten la forma de una intervención pública o del pago de ayudas para el almacenamiento privado de productos de los sectores de los cereales, el arroz, el azúcar, el aceite de oliva y las aceitunas de mesa, la carne de vacuno, la leche y los productos lácteos, la carne de porcino, y la carne de ovino y caprino. Habida cuenta de los objetivos del presente Reglamento, es necesario, pues, mantener medidas de sostenimiento de los precios cuando ello esté previsto en los instrumentos creados en el pasado, sin efectuar modificaciones importantes en comparación con la situación jurídica anterior.
- (11) Por claridad y transparencia, las disposiciones que regulen estas medidas deben supeditarse a una estructura común, al tiempo que se mantiene la política perseguida en cada sector. Con ese fin, conviene establecer una diferencia entre precios de referencia y precios de intervención.
- (12) Las OCM de los sectores de los cereales, la carne de vacuno, y la leche y los productos lácteos, cuentan con disposiciones según las cuales el Consejo, de conformidad con el procedimiento establecido en el artículo 37, apartado 2, del Tratado, puede modificar el nivel de los precios. Teniendo en cuenta la sensibilidad de los sistemas de precios, debe quedar clara la posibilidad en virtud del artículo 37, apartado 2, de que se pueda modificar el nivel de los precios respecto a todos los sectores regulados por el presente Reglamento.
- (13) Además, la OCM del azúcar dispone la posibilidad de revisar las calidades tipo del azúcar, como se detalla de forma pormenorizada en el Reglamento (CE) n° 318/2006, en función de las exigencias comerciales y de la evolución de las técnicas de análisis. Dicho Reglamento otorga pues a la Comisión competencias para modificar el pertinente anexo. Resulta particularmente necesario contar con dicha posibilidad para que, si fuera preciso, la Comisión pueda adoptar medidas con celeridad.
- (14) Con objeto de disponer de información fidedigna sobre los precios del azúcar en el mercado comunitario, debe incorporarse al presente Reglamento el sistema de comunicación de precios de la OCM del sector del azúcar con arreglo al cual pueden determinarse los niveles del precio de mercado del azúcar blanco.
- (15) Para evitar que el régimen de intervención aplicable a los cereales, el arroz, la mantequilla y la leche desnatada en polvo se convierta en una salida comercial de por sí, conviene mantener la posibilidad de que el recurso a la intervención pública se produzca durante determinados periodos del año únicamente. En el caso de los productos de vacuno, de porcino y la mantequilla, es conveniente que la apertura y el cierre de la intervención pública dependa de los niveles que alcancen los precios de mercado durante un cierto período. Con respecto a los sectores del maíz, del arroz y del azúcar, debe mantenerse la limitación de las cantidades máximas que pueden comprarse en régimen de intervención pública. En cuanto a la mantequilla y la leche desnatada en polvo, es necesario que la Comisión siga disponiendo de facultades para suspender las compras normales una vez alcanzada una cierta cantidad o sustituirlas por compras mediante licitación.
- (16) El precio al que deben realizarse las compras en régimen de intervención pública se redujo en el pasado en las OCM de los sectores de los cereales, el arroz y la carne de vacuno y se fijó paralelamente a la implantación de los regímenes de ayuda directa en estos sectores. Existe, por lo tanto, un estrecho vínculo entre la ayuda concedida en virtud de estos regímenes, por un lado, y los precios de intervención, por otro. Para el sector de la leche y los productos lácteos dicho precio se fijó para promover el consumo de los productos de ese sector y mejorar su competitividad. En los sectores del arroz y el azúcar, los precios se fijaron con el fin de contribuir a la estabilidad del mercado en el caso de que el precio de mercado en una determinada campaña de

⁽¹⁾ DO L 270 de 21.10.2003, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 552/2007 de la Comisión (DO L 131 de 23.5.2007, p. 10).

comercialización descienda por debajo del precio de referencia fijado para la campaña siguiente. Estas políticas del Consejo siguen siendo válidas.

- (17) Al igual que en OCM anteriores, el presente Reglamento debe prever la posibilidad de dar salida al mercado a los productos comprados en régimen de intervención pública. Con este fin, las medidas deben adoptarse de tal modo que se eviten las perturbaciones en el mercado y se garanticen la igualdad de acceso a las mercancías y de trato de los compradores.
- (18) Gracias a sus existencias de intervención de diversos productos agrícolas, la Comunidad posee los medios para contribuir de manera significativa al bienestar de los ciudadanos más necesitados. Aprovechar esta posibilidad durante el tiempo necesario hasta que las existencias alcancen un nivel normal adoptando las medidas apropiadas redundará en beneficio de la Comunidad. Teniendo presentes estas consideraciones, el Reglamento (CEE) n° 3730/87 del Consejo, de 10 de diciembre de 1987, por el que se establecen las normas generales aplicables al suministro a determinadas organizaciones de alimentos procedentes de existencias de intervención y destinados a ser distribuidos a las personas más necesitadas de la Comunidad ⁽¹⁾, prevé la distribución de alimentos por parte de organizaciones caritativas. Conviene que esta importante medida social, que puede ser de gran valor para las personas más necesitadas, se mantenga y se incorpore al presente Reglamento.
- (19) Con el fin de contribuir al equilibrio del mercado de la leche y a la estabilización de los precios de mercado, la OCM del sector de la leche y los productos lácteos prevé la concesión de ayuda para el almacenamiento privado de la nata, de determinados productos derivados de la mantequilla y del queso. Además, se ha facultado a la Comisión para decidir la concesión de ayudas para el almacenamiento privado de otros determinados productos derivados del queso, así como de azúcar blanco, determinados tipos de aceite de oliva y determinados productos de carne de vacuno, leche desnatada en polvo, carne de porcino y carne de ovino y caprino. Teniendo en cuenta los objetivos del presente Reglamento, conviene mantener estas medidas.
- (20) El Reglamento (CE) n° 1183/2006 del Consejo, de 24 de julio de 2006, sobre el modelo comunitario de clasificación de las canales de vacuno pesado ⁽²⁾, el Reglamento (CEE) n° 1186/90 del Consejo, de 7 de mayo de 1990, por el que se amplía el campo de aplicación del modelo comunitario de clasificación de las canales de vacuno pesado ⁽³⁾, el Reglamento (CEE) n° 3220/84 del Consejo, de 13 de noviembre de 1984, por el que se determina el modelo comunitario de clasificación de las canales de cerdo ⁽⁴⁾, y el Reglamento (CEE) n° 2137/92 del Consejo, de 23 de julio de 1992, relativo al modelo comunitario de clasificación de canales de ovino y se determina la calidad tipo comunitaria de las canales de ovino frescas o refrigeradas ⁽⁵⁾ prevén modelos

comunitarios de clasificación de las canales en los sectores de la carne de vacuno, la carne de porcino, y la carne de ovino y caprino. Estos modelos son fundamentales para el registro de los precios y la aplicación de las disposiciones de intervención en dichos sectores. Además, con ellos se persigue mejorar la transparencia de los mercados. Conviene mantener esos modelos de clasificación de las canales. Por consiguiente, es apropiado incorporar sus elementos fundamentales en el presente Reglamento, mientras se faculta a la Comisión para regular determinadas cuestiones de carácter bastante técnico mediante normas de desarrollo.

- (21) Las restricciones a la libre circulación derivadas de la aplicación de medidas destinadas a combatir la propagación de enfermedades de animales pueden originar dificultades en el mercado de determinados productos de uno o varios Estados miembros. La experiencia demuestra que las perturbaciones graves del mercado, como un descenso acusado del consumo o de los precios, pueden atribuirse a la pérdida de confianza de los consumidores debido a la existencia de riesgos para la salud pública o la sanidad animal.
- (22) Conviene, por lo tanto, que las medidas excepcionales de sostenimiento de los mercados destinadas a solventar tales situaciones y que establecen las respectivas OCM de los sectores de la carne de vacuno, la leche y los productos lácteos, la carne de porcino, ovino y caprino, los huevos y las aves de corral se incorporen al presente Reglamento en las mismas condiciones que las aplicadas hasta ahora. Esas medidas excepcionales de sostenimiento de los mercados deben ser adoptadas por la Comisión y estar relacionadas directamente con las medidas sanitarias y veterinarias que se hayan tomado para combatir la propagación de enfermedades o ser el resultado de estas últimas medidas. Las medidas deben tomarse a petición de los Estados miembros para evitar perturbaciones graves en los mercados de que se trate.
- (23) El presente Reglamento debe mantener la posibilidad de que la Comisión adopte medidas especiales de intervención, tal como se establecen en las OCM de los sectores de los cereales y el arroz, cuando ello sea necesario para responder con eficiencia y eficacia a las amenazas de perturbaciones de los mercados en el sector de los cereales, así como para evitar que se recurra masivamente, en el sector del arroz, al régimen de intervención pública en determinadas regiones comunitarias o para suplir la escasez de arroz con cáscara que pueda derivarse de catástrofes naturales.
- (24) Procede fijar un precio mínimo para la remolacha sujeta a cuotas de una calidad tipo que ha de determinarse, para garantizar un nivel de vida equitativo a los productores comunitarios de remolacha azucarera y caña de azúcar.
- (25) Es preciso crear instrumentos específicos para asegurar un equilibrio justo de los derechos y obligaciones entre las empresas azucareras y los productores de remolacha azucarera. Es conveniente, pues, que las disposiciones generales que rigen los acuerdos interprofesionales que contenía previamente la OCM del azúcar se mantengan.
- (26) La diversidad de las situaciones naturales, económicas y técnicas que existen en la Comunidad dificulta el establecimiento de condiciones uniformes de compra de remolacha azucarera. Existen ya acuerdos interprofesionales entre asociaciones de productores de remolacha azucarera y empresas azucareras. Por consiguiente, las disposiciones

⁽¹⁾ DO L 352 de 15.12.1987, p. 1. Reglamento modificado por el Reglamento (CE) n° 2535/95 (DO L 260 de 31.10.1995, p. 3).

⁽²⁾ DO L 214 de 4.8.2006, p. 1.

⁽³⁾ DO L 119 de 11.5.1990, p. 32. Reglamento modificado por el Acta de adhesión de 1994.

⁽⁴⁾ DO L 301 de 20.11.1984, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 3513/93 (DO L 320 de 22.12.1993, p. 5).

⁽⁵⁾ DO L 214 de 30.7.1992, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1791/2006.

marco solo deben determinar las garantías mínimas que necesitan tanto los productores de remolacha azucarera como la industria azucarera para que el mercado del azúcar funcione adecuadamente, junto con la posibilidad de no aplicar algunas normas en el contexto de los acuerdos interprofesionales. Condiciones más detalladas han sido previstas anteriormente en la OCM del azúcar en el anexo II del Reglamento (CE) n° 318/2006. Dado el carácter muy técnico de esas condiciones, es más adecuado que dichas cuestiones se traten a nivel de la Comisión.

- (27) Un canon de producción que contribuya a financiar los gastos derivados de la OCM del sector del azúcar debe introducirse en el presente Reglamento.
- (28) Para preservar el equilibrio estructural de los mercados del azúcar en un nivel de precios cercano al precio de referencia, la Comisión debe poder retirar azúcar del mercado durante el tiempo que sea necesario para que el mercado vuelva a una situación de equilibrio.
- (29) Las OCM de los sectores de las plantas vivas, la carne de vacuno, la carne de porcino, la carne de ovino y caprino, los huevos y las aves de corral prevén la posibilidad de adoptar determinadas medidas para facilitar el ajuste de la oferta a las necesidades del mercado. Esas medidas pueden contribuir a estabilizar los mercados y garantizar un nivel de vida equitativo a los agricultores comunitarios en cuestión. Habida cuenta de los objetivos del presente Reglamento, conviene mantener esa posibilidad. De acuerdo con esas disposiciones, el Consejo puede adoptar las disposiciones generales aplicables a esas medidas con arreglo al procedimiento establecido en el artículo 37 del Tratado. Los objetivos que deben perseguirse con esas medidas están claramente circunscritos, delimitándose, a su vez, la naturaleza de las medidas que pueden adoptarse. Así pues, no hay necesidad de que el Consejo adopte disposiciones generales adicionales en dichos sectores ni debe preverse ya esa posibilidad.
- (30) En los sectores del azúcar y de la leche y los productos lácteos, la limitación cuantitativa de la producción que se recoge en el Reglamento (CE) n° 318/2006 del Consejo y en el Reglamento (CE) n° 1788/2003 del Consejo, de 29 de septiembre de 2003, por el que se establece una tasa en el sector de la leche y de los productos lácteos ⁽¹⁾, ha sido durante años un instrumento fundamental de regulación del mercado. Los motivos que llevaron en su día a la Comisión a adoptar sistemas cuotas de producción en ambos sectores siguen siendo válidos.
- (31) Mientras que el sistema de cuotas de azúcar fue previsto para la OCM del azúcar, el correspondiente sistema del sector lácteo se ha regulado hasta ahora mediante un acto jurídico aparte de la OCM de la leche y los productos lácteos, a saber, el Reglamento (CE) n° 1788/2003. Teniendo en cuenta la crucial importancia de estos regímenes y los objetivos que persigue el presente Reglamento, procede, pues, incorporar en él las disposiciones pertinentes de ambos sectores sin modificar sustancialmente los regímenes ni sus modos de funcionamiento, en comparación con la situación jurídica anterior.
- (32) El régimen de cuotas de azúcar del presente Reglamento debe, pues, contar con las medidas que se establecen en el

Reglamento (CE) n° 318/2006 y, en particular, mantener el rango jurídico de las cuotas ya que, según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, el sistema de cuotas constituye un mecanismo de regulación del mercado en el sector del azúcar con el que se pretende garantizar la consecución de objetivos de interés público.

- (33) Por consiguiente, el presente Reglamento debe permitir asimismo a la Comisión adaptar las cuotas a un nivel sostenible una vez se extinga, en 2010, el fondo de reestructuración creado mediante el Reglamento (CE) n° 320/2006 del Consejo, de 20 de febrero de 2006, por el que se establece un régimen temporal para la reestructuración del sector del azúcar en la Comunidad ⁽²⁾.
- (34) Teniendo presente la necesidad de permitir una cierta flexibilidad a escala nacional en cuanto al reajuste estructural de la industria de transformación y de la producción de remolacha y de caña durante el período en el que deben aplicarse las cuotas, conviene permitir que los Estados miembros modifiquen las cuotas de las empresas dentro de ciertos límites, aunque sin restringir el funcionamiento del instrumento que constituye el fondo de reestructuración.
- (35) La OCM del azúcar dispone que con el fin de que el excedente de azúcar no altere el mercado de este producto, debe permitirse a la Comisión, de acuerdo con determinados criterios, disponer que el excedente de azúcar, isoglucosa o jarabe de inulina pueda tratarse como producción de las cuotas de la campaña de comercialización siguiente. Además, si algunas cantidades no cumplen las condiciones aplicables, debe aplicarse una tasa sobre los excedentes para evitar que la acumulación de cantidades de ese tipo hagan peligrar el equilibrio del mercado. Dichas disposiciones deben mantenerse.
- (36) Sigue prevaleciendo el propósito principal del sistema de cuotas de la leche, es decir, reducir el desequilibrio entre la oferta y la demanda en los respectivos mercados y los consiguientes excedentes estructurales, y de este modo conseguir un mayor equilibrio del mercado. Conviene mantener, por tanto, el método consistente en percibir una tasa por las cantidades de leche recogidas o vendidas directamente cuando sobrepasen un umbral de garantía dado. En consonancia con la finalidad del presente Reglamento, existe hasta cierto punto una necesidad, en particular, de armonización terminológica entre los regímenes de cuotas de azúcar y leche, al tiempo que se preserva totalmente su posición jurídica. Así pues, parece conveniente armonizar la terminología de los sectores lácteo y del azúcar. Por tanto, los términos «cantidades de referencia nacionales» y «cantidades de referencia individuales» del Reglamento (CE) n° 1788/2003, deberían sustituirse por los términos «cuota nacional» y «cuota individual», al no cambiar el concepto jurídico que se define.
- (37) El régimen de la cuota láctea debe configurarse con arreglo al Reglamento (CE) n° 1788/2003. En concreto, se debe mantener la distinción entre entregas y ventas directas y aplicar el régimen sobre la base del contenido representativo individual de materia grasa y una cantidad nacional de

⁽¹⁾ DO L 270 de 21.10.2003, p. 123. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1186/2007 de la Comisión (DO L 265 de 11.10.2007, p. 22).

⁽²⁾ DO L 58 de 28.2.2006, p. 42. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1261/2007 (DO L 283 de 27.10.2007, p. 8).

referencia. Procede autorizar a los agricultores, en determinadas condiciones, a efectuar transferencias temporales de sus cuotas individuales. Aunque debe mantenerse el principio de que la cantidad de referencia correspondiente a una explotación dada se transfiere con la tierra al comprador, arrendatario o heredero en caso de venta, arrendamiento o transmisión por herencia de la explotación, es conveniente prever excepciones al principio de que las cuotas están vinculadas a la explotación, a fin de proseguir la reestructuración de la producción lechera y de mejorar el medio ambiente. Siguiendo los distintos tipos de transferencias de las cuotas y en función de criterios objetivos, procede autorizar a los Estados miembros a que, llegado el caso, deduzcan en provecho de la reserva nacional una parte de las cantidades transferidas.

- (38) Conviene que la tasa por excedentes se fije a un nivel que resulte disuasorio y sea pagadera por los Estados miembros en cuanto se supere la cuota nacional. Posteriormente, el Estado miembro debe repartirla entre los productores que hayan contribuido al rebasamiento. Estos últimos deben ser deudores respecto del Estado miembro del pago de su contribución a la tasa por el mero hecho de haber rebasado la cantidad de la que disponían. Conviene que los Estados miembros cedan al Fondo Europeo de Garantía Agrícola (FEOGA) la tasa correspondiente al rebasamiento de la cuota nacional, reducida en un importe a tanto alzado del 1 % con el fin de tener en cuenta los casos de quiebra o de incapacidad definitiva de determinados productores para contribuir al pago de la tasa debida.
- (39) El Reglamento (CE) n° 1290/2005 del Consejo, de 21 de junio de 2005, sobre la financiación de la política agrícola común ⁽¹⁾, considera que los importes obtenidos con la aplicación de la tasa suplementaria en el sector lácteo son «ingresos con destino específico» que deben abonarse al presupuesto comunitario y, en caso de reutilización, deben utilizarse exclusivamente para financiar gastos del FEOGA o del Fondo Europeo Agrícola para el Desarrollo Rural (FEADER). El artículo 22 del Reglamento (CE) n° 1788/2003, según el cual los importes recaudados mediante la tasa se consideran parte de las intervenciones destinadas a regularizar los mercados agrícolas y se destinan a la financiación de los gastos del sector lácteo, se ha quedado, pues, anticuado y no debe incorporarse al presente Reglamento.
- (40) Diversas OCM establecen diferentes tipos de regímenes de ayuda.
- (41) Las OCM de los sectores de los forrajes desecados y del lino y el cáñamo han establecido ayudas a la transformación para regular el mercado interno de estos sectores. Estas disposiciones deben mantenerse.
- (42) En vista de la especial situación del mercado del almidón de cereal y la fécula de patata, la OCM del sector de los cereales ha establecido disposiciones que autorizan la concesión de una restitución por producción en caso necesario. Dicha restitución debe ser de tales características que los productos básicos utilizados por este sector puedan estar disponibles a precios más bajos que los resultantes de la aplicación de los precios comunes. La OCM del sector del azúcar prevé la posibilidad de conceder una restitución por

producción cuando la fabricación de determinados productos industriales, químicos o farmacéuticos haga necesario adoptar medidas que permitan disponer de determinados productos derivados del azúcar. Estas disposiciones deben mantenerse.

- (43) Para contribuir a equilibrar el mercado de la leche y estabilizar los precios de mercado de la leche y de los productos lácteos, se necesitan medidas que aumenten las posibilidades de salida al mercado de los productos lácteos. La OCM del sector de la leche y los productos lácteos prevé, por lo tanto, la concesión de ayudas para la comercialización de determinados productos lácteos para usos y destinos específicos. Además, con el fin de estimular el consumo de leche por la juventud, la citada OCM prevé la posibilidad de que la Comunidad sufrague una parte de los gastos que acarrea la concesión de ayudas para el suministro de leche a los alumnos de los establecimientos escolares. Estas disposiciones deben mantenerse.
- (44) Con el fin de incentivar a las organizaciones profesionales reconocidas para que elaboren programas de actividades que persigan una mejora de la calidad en la producción de aceite de oliva y aceitunas de mesa, es precisa una financiación comunitaria que corresponda al porcentaje de ayuda directa que los Estados miembros están autorizados a retener en virtud del artículo 110 *decies*, apartado 4, del Reglamento (CE) n° 1782/2003. En ese contexto, la OCM del sector del aceite de oliva y las aceitunas de mesa establece una ayuda comunitaria que debe asignarse según las prioridades que se hayan dado a las actividades emprendidas en virtud de esos programas. Estas disposiciones deben mantenerse.
- (45) El Reglamento (CEE) n° 2075/92 ha creado un Fondo Comunitario del Tabaco, que se financia mediante determinadas retenciones de las ayudas concedidas a ese sector, con el fin de realizar diversas actuaciones en este último. El año 2007 será el último en que se pondrán a disposición del citado Fondo las retenciones de las ayudas previstas en el capítulo 10 *quater* del título IV del Reglamento (CE) n° 1782/2003. Si bien la financiación del Fondo Comunitario del Tabaco concluirá antes de la entrada en vigor del presente Reglamento, conviene, no obstante, que las disposiciones del artículo 13 del Reglamento (CEE) n° 2075/92 se mantengan como base jurídica de los programas plurianuales que pueda financiar este Fondo.
- (46) La apicultura, que es un sector de la agricultura, se caracteriza por la diversidad de las condiciones de producción y los rendimientos, así como por la dispersión y heterogeneidad de los agentes económicos, tanto en lo que respecta a la producción como a la comercialización. Además, habida cuenta de la propagación de la varroasis durante los últimos años en varios Estados miembros y de los problemas que esta enfermedad ocasiona para la producción de miel, sigue siendo necesario que la Comunidad adopte medidas ya que la varroasis es una enfermedad que no puede erradicarse completamente y debe ser tratada con productos autorizados. En estas circunstancias y con el fin de mejorar la producción y la

⁽¹⁾ DO L 209 de 11.8.2005, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 378/2007 (DO L 95 de 5.4.2007, p. 1).

comercialización de los productos de la apicultura en la Comunidad, procede elaborar programas nacionales cada tres años que incluyan medidas de asistencia técnica, lucha contra la varroasis, racionalización de la trashumancia, gestión de la repoblación de la cabaña apícola comunitaria y cooperación en programas de investigación sobre la apicultura y sus productos con el fin de mejorar las condiciones generales para la producción y comercialización de los productos de este sector. Conviene, pues, que la Comunidad cofinancie los programas nacionales.

- (47) El Reglamento (CE) n° 1544/2006 sustituye todas las ayudas nacionales para la cría de gusanos de seda por un régimen comunitario de ayuda consistente en un sistema de fijación a tanto alzado por caja de huevos de gusanos de seda utilizada.
- (48) Dado que se mantienen las consideraciones políticas que llevaron a la implantación de los regímenes de ayuda para la apicultura y los gusanos de seda, conviene que todos esos regímenes de ayuda se incorporen en el presente Reglamento.
- (49) La aplicación de normas para la comercialización de los productos agrícolas puede contribuir a mejorar las condiciones económicas de producción y comercialización de esos productos, así como su calidad. La aplicación de tales normas redundará, pues, en beneficio de los productores, comerciantes y consumidores. En consecuencia, las OCM de los sectores de los plátanos, el aceite de oliva y las aceitunas de mesa, las plantas vivas, los huevos y las aves de corral han establecido normas de comercialización que regulan aspectos tales como la calidad, la clasificación, el peso, el calibre, el envase, el embalaje, el almacenamiento, el transporte, la presentación, el origen y el etiquetado. Conviene mantener ese enfoque en el presente Reglamento.
- (50) Hasta ahora, las OCM de los sectores del aceite de oliva y las aceitunas de mesa y de los plátanos han confiado a la Comisión el establecimiento de las normas de comercialización. Habida cuenta de su especial carácter técnico, así como de la necesidad de mejorar continuamente la eficacia de estas normas y adaptarlas a unas prácticas comerciales en constante evolución, parece conveniente hacer extensivo este enfoque al sector de las plantas vivas, especificando los criterios que debe tener en cuenta la Comisión al establecer las normas pertinentes. Además, con el fin de evitar los abusos relativos a la calidad y la autenticidad de los productos ofrecidos a los consumidores, así como las graves perturbaciones que tales abusos pueden originar en los mercados, puede ser necesario adoptar medidas especiales, en particular métodos de análisis actualizados y otras medidas para determinar las características de las normas en cuestión.
- (51) Para regular la comercialización y la denominación de la leche, los productos lácteos y las materias grasas, se han aprobado varios instrumentos jurídicos cuya finalidad es mejorar la situación de la leche y los productos lácteos en el mercado y permitir una competencia leal entre las materias grasas para untar de origen lácteo y las de origen no lácteo, en interés tanto de los productores como de los consumidores. Las normas que establece el Reglamento (CEE) n° 1898/87 del Consejo, de 2 de julio de 1987, relativo a la protección de la denominación de la leche y de los productos lácteos en el momento de su comercialización⁽¹⁾, tienen por objeto proteger al consumidor y crear unas condiciones de competencia entre los productos lácteos y los productos competidores en el campo de la denominación, del etiquetado y de la publicidad que eviten falseamientos de la competencia. El Reglamento (CE) n° 2597/97 del Consejo, de 18 de diciembre de 1997, por el que se establecen las normas complementarias de la organización común de mercados en el sector de la leche y de los productos lácteos en lo que se refiere a la leche de consumo⁽²⁾, establece normas tendentes a garantizar una calidad elevada de la leche de consumo y productos que respondan a las necesidades y expectativas de los consumidores, contribuyendo así a la estabilidad del mercado y proporcionando a los consumidores leche de consumo de gran calidad. El Reglamento (CE) n° 2991/94 del Consejo, de 5 de diciembre de 1994, por el que se aprueban las normas aplicables a las materias grasas para untar⁽³⁾, establece las normas de comercialización de los productos lácteos y no lácteos mencionados, junto con una clasificación clara acompañada de normas de denominación. Conforme a los objetivos del presente Reglamento, esas normas deben mantenerse.
- (52) Respecto a los sectores de los huevos y las aves de corral, existen disposiciones relativas a normas de comercialización y, en algunos casos, a la producción. Dichas disposiciones están recogidas en el Reglamento (CE) n° 1028/2006 del Consejo de 19 de junio de 2006 sobre las normas de comercialización de los huevos⁽⁴⁾, el Reglamento (CEE) n° 1906/90 del Consejo, de 26 de junio de 1990, por el que se establecen normas de comercialización aplicables a las aves de corral⁽⁵⁾ y el Reglamento (CEE) n° 2782/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, relativo a la producción y comercialización de los huevos para incubar y de los pollitos de aves de corral⁽⁶⁾. Es conveniente incorporar en el presente Reglamento las normas fundamentales recogidas en dichos Reglamentos.
- (53) El Reglamento (CE) n° 1028/2006 estipula que las normas de comercialización de los huevos deben, en principio, aplicarse a todos los huevos de gallina de la especie *Gallus gallus* comercializados en la Comunidad y también, como norma general, a los destinados a la exportación a terceros países. Asimismo, establece una distinción entre, por una parte, los huevos para el consumo humano directo y, por otra, los que no lo son, creando dos categorías de calidad de huevos, y establece una disposición para garantizar que se informe adecuadamente al consumidor respecto a las categorías de calidad y peso y a la identificación del método de cría utilizado. Por último, dicho Reglamento establece normas especiales en relación con los huevos importados de terceros países según las cuales la existencia de disposiciones especiales vigentes en determinados terceros países pueden justificar excepciones a las normas

(1) DO L 182 de 3.7.1987, p. 36. Reglamento modificado en último lugar por el Acta de adhesión de 1994.

(2) DO L 351 de 23.12.1997, p. 13. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1153/2007 (DO L 258 de 4.10.2007, p. 6).

(3) DO L 316 de 9.12.1994, p. 2.

(4) DO L 186 de 7.7.2006, p. 1.

(5) DO L 173 de 6.7.1990, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1029/2006 (DO L 186 de 7.7.2006, p. 6).

(6) DO L 282 de 1.11.1975, p. 100. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1791/2006.

- de comercialización, siempre que se garantice la equivalencia de la normativa comunitaria.
- (54) Respecto a la carne de aves de corral, el Reglamento (CEE) n° 1906/90 estipula que las normas de comercialización deben, en principio, aplicarse a determinados tipos de carne de aves de corral para el consumo humano comercializados en la Comunidad y que la carne de aves de corral destinada a la exportación a terceros países debe, sin embargo, excluirse de la aplicación de las normas de comercialización. Dicho Reglamento prevé la clasificación de la carne de aves de corral en dos categorías según la conformación y el aspecto y las condiciones en que la carne se ponga a la venta.
- (55) Según estos Reglamentos, los Estados miembros deben poder excluir de la aplicación de estas normas de comercialización los huevos y la carne de aves de corral, respectivamente, vendidos mediante determinadas formas de venta directa del productor al consumidor final en la medida en que se trate de pequeñas cantidades.
- (56) El Reglamento (CE) n° 2782/75 establece normas especiales en relación con la comercialización y transporte de los huevos para incubar y de los pollitos de aves de corral, así como de la incubación de huevos incubables. Dicho Reglamento prevé, en particular, el marcado uno a uno de los huevos para incubar, utilizados para la producción de pollitos, la forma de envasado y el tipo del material de envasado para el transporte. No obstante, excluye las granjas de selección pequeñas y las granjas de multiplicación de la aplicación obligatoria de las normas que establece.
- (57) En consonancia con los objetivos del presente Reglamento, esas normas deben mantenerse sin alterar su contenido fundamental. No obstante, otras disposiciones de dichos Reglamentos que son de carácter técnico deben abordarse en normas de desarrollo que deberá adoptar la Comisión.
- (58) A imagen de lo que se ha venido haciendo en el contexto de la OCM del lúpulo, es preciso seguir a escala comunitaria una política de calidad a través de la aplicación de disposiciones en materia de certificación y de normas que prohíban, en principio, la comercialización de los productos para los que no se haya expedido un certificado o, en el caso de los productos importados, que no respondan a unas características cualitativas equivalentes.
- (59) Las designaciones y definiciones de los aceites de oliva y, con ellas, sus denominaciones, constituyen un elemento esencial de ordenación del mercado dado que permiten fijar normas de calidad y ofrecer al consumidor una información adecuada sobre los productos y deben mantenerse en el presente Reglamento.
- (60) Uno de los regímenes de ayuda antes mencionados que contribuyen al equilibrio del mercado de la leche y los productos lácteos y a estabilizar los precios de mercado de ese sector es el de la ayuda, que figura en el Reglamento (CE) n° 1255/1999, para la transformación de leche desnatada en caseína y caseinatos. El Reglamento (CEE) n° 2204/90 del Consejo, de 24 de julio de 1990, que establece, en lo que respecta a los quesos, las normas generales complementarias de la organización común de mercados en el sector de la leche y de los productos lácteos ⁽¹⁾, contiene normas relativas a la utilización de caseína y caseinatos en la fabricación de quesos para contrarrestar los efectos negativos que pudieran derivarse de ese régimen de ayuda, habida cuenta de la vulnerabilidad de los quesos a las operaciones de sustitución con caseína y caseinatos, y, de ese modo, estabilizar el mercado. Procede incluir esas normas en el presente Reglamento.
- (61) La transformación de ciertas materias primas agrícolas en alcohol etílico está estrechamente vinculada a la economía de esas materias primas y puede contribuir en gran medida a su valorización. Dicha transformación reviste una especial importancia económica y social para la economía de algunas regiones de la Comunidad y representa una parte no desdeñable de la renta de los productores de dichas materias primas. Además, permite eliminar productos de calidad insatisfactoria o excedentes coyunturales que pueden originar problemas de carácter temporal en algunos sectores.
- (62) En los sectores del lúpulo, el aceite de oliva y las aceitunas de mesa, el tabaco y los gusanos de seda, la legislación hace referencia a diferentes tipos de organizaciones para lograr objetivos de actuación, en particular para estabilizar los mercados mediante una actuación conjunta y mejorar y asegurar la calidad de los productos. Las disposiciones por las que se ha regido hasta ahora ese sistema de organizaciones se asientan en organizaciones reconocidas por los Estados miembros o, en determinadas condiciones, por la Comisión, conforme a las disposiciones que adopte esta. Es preciso conservar ese sistema y armonizar las disposiciones vigentes hasta la fecha.
- (63) Para apoyar determinadas actividades de las organizaciones interprofesionales que presenten especial interés en relación con la normativa actual de la OCM del tabaco, conviene disponer que las normas adoptadas para sus miembros por una organización interprofesional se puedan hacer extensivas, en determinadas condiciones, a todos los productores y agrupaciones no afiliados a ella de una o varias regiones. Lo mismo debe establecerse respecto de las otras actividades de las organizaciones interprofesionales que revistan un interés económico o técnico general para el sector del tabaco y que, debido a ello, sean beneficiosas para cuantos forman parte de este sector. Es preciso que exista una cooperación estrecha entre los Estados miembros y la Comisión. Esta debe disponer, además, de atribuciones de control permanentes, especialmente en lo que se refiere a los acuerdos y las prácticas concertadas de tales organizaciones.
- (64) En determinados sectores, excepto aquellos con respecto a los cuales la normativa actual contempla el reconocimiento de las organizaciones de productores y las organizaciones interprofesionales, los Estados miembros pueden querer reconocer este tipo de organizaciones sobre la base de la normativa nacional, en la medida en que sea compatible con la normativa comunitaria. Procede, por consiguiente, aclarar esta posibilidad. Además, deben adoptarse disposiciones por las que se establezca que el reconocimiento de las organizaciones de productores y las organizaciones interprofesionales con arreglo a la normativa actual siga siendo válido después de la adopción del presente Reglamento.

⁽¹⁾ DO L 201 de 31.7.1990, p. 7. Reglamento modificado por el Reglamento (CE) n° 2583/2001 (DO L 345 de 29.12.2001, p. 6).

- (65) Un mercado comunitario único supone un régimen de intercambios comerciales en las fronteras exteriores de la Comunidad. Ese régimen debe constar de derechos de importación y de restituciones a la exportación y, en principio, debe servir para estabilizar el mercado comunitario. Debe basarse en los compromisos contraídos en el marco de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay.
- (66) Hasta ahora, el seguimiento del volumen de intercambios comerciales de productos agrícolas con terceros países en las OCM de los cereales, el arroz, el azúcar, las semillas, el aceite de oliva y las aceitunas de mesa, el lino y el cáñamo, la carne de vacuno, la leche y los productos lácteos, la carne de porcino, la carne de ovino y caprino, los huevos, la carne de aves de corral, las plantas vivas, y el alcohol etílico de origen agrícola, se ha realizado, tanto para las importaciones como para las exportaciones, mediante sistemas de certificados obligatorios o sistemas en los que la Comisión estaba facultada para establecer obligaciones en materia de certificados.
- (67) El seguimiento de los flujos comerciales es ante todo una cuestión de gestión que conviene abordar de manera flexible. En este contexto, y atendiendo a la experiencia adquirida en las OCM en las que la gestión de certificados ya compete a la Comisión, resulta apropiado que este proceder se haga extensivo a todos los sectores en los que se utilizan certificados de importación y exportación. Es preciso que, para decidir si conviene establecer obligaciones en materia de certificados, la Comisión determine si los certificados de importación son necesarios para la gestión de los mercados considerados y, en particular, para el seguimiento de las importaciones de los productos de que se trate.
- (68) La mayor parte de los derechos de aduana aplicables a los productos agrícolas con arreglo a los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) figuran en el arancel aduanero común. No obstante, la introducción de mecanismos adicionales requiere que se establezca la posibilidad de adoptar excepciones con respecto a algunos productos de los sectores de los cereales y el arroz.
- (69) Para evitar o contrarrestar los efectos perjudiciales que puedan tener en el mercado comunitario las importaciones de determinados productos agrícolas, la importación de tales productos debe estar sujeta al pago de un derecho adicional, si se cumplen determinadas condiciones.
- (70) En determinadas condiciones, procede otorgar a la Comisión la facultad de abrir y gestionar los contingentes arancelarios de importación resultantes de acuerdos internacionales celebrados en virtud del Tratado u otros actos del Consejo.
- (71) El Reglamento (CEE) n° 2729/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, relativo a los derechos a la importación aplicables a las mezclas de cereales, de arroz y de partidos de arroz ⁽¹⁾, tiene como objetivo garantizar el correcto funcionamiento del sistema de derechos de aduana en las importaciones de mezclas de cereales, arroz y partidos de arroz. Procede incluir sus disposiciones en el presente Reglamento.
- (72) La Comunidad ha suscrito convenios de acceso preferente al mercado con varios terceros países por los que estos pueden exportar azúcar de caña a la Comunidad en condiciones favorables. La OCM del azúcar dispuso la evaluación de las necesidades de azúcar para refinar de las refinерías comunitarias y, en determinadas condiciones, reservar los certificados de importación a los usuarios especializados de cantidades significativas de azúcar de caña en bruto importado, que se consideran refinерías a tiempo completo. Estas disposiciones deben mantenerse.
- (73) Para que los cultivos ilícitos de cáñamo no perturben la organización común del mercado del cáñamo destinado a la producción de fibras, el Reglamento respectivo estableció la realización de controles de las importaciones de cáñamo y de semillas de cáñamo con el fin de cerciorarse de que dichos productos ofrecen garantías en cuanto al contenido de tetrahidrocannabinol. Además, la importación de semillas de cáñamo no destinadas a la siembra debe supeditarse a un régimen de control que prevea un sistema de autorización de los importadores. Estas disposiciones deben mantenerse.
- (74) En el sector del lúpulo, se aplica en la Comunidad una política de calidad de los productos. Resulta conveniente establecer en el presente Reglamento disposiciones que garanticen que solo se importen productos de este sector que reúnan unas características mínimas de calidad equivalentes.
- (75) El régimen de derechos de aduana permite renunciar a otras medidas de protección en las fronteras exteriores de la Comunidad. No obstante, es posible que, en circunstancias excepcionales, funcione mal el mecanismo del mercado interior y de los derechos de aduana. Para que el mercado comunitario no se quede sin defensa frente a las perturbaciones que puedan producirse en esos casos, es preciso permitir que la Comunidad adopte sin dilación cuantas medidas sean necesarias. Estas medidas deben respetar las obligaciones internacionales de la Comunidad.
- (76) Con miras al correcto funcionamiento de las OCM y, en particular, a que los mercados no sufran perturbaciones, las OCM de varios productos prevén la posibilidad de prohibir el empleo del régimen de perfeccionamiento activo o pasivo. Esta posibilidad debe mantenerse. La experiencia demuestra además que, cuando los mercados sufren perturbaciones o están bajo amenaza de perturbaciones por la utilización de estos regímenes, deben adoptarse medidas sin dilación. Por ello, debe conferirse a la Comisión las atribuciones pertinentes. Procede, por consiguiente, habilitar a la Comisión para que suspenda la utilización de los regímenes de perfeccionamiento activo y pasivo en situaciones de este tipo.
- (77) Procede establecer la posibilidad de conceder restituciones a las exportaciones a terceros países, basadas en la diferencia existente entre los precios registrados en la Comunidad y los del mercado mundial, dentro de los límites establecidos en los compromisos asumidos por la Comunidad en el contexto de la OMC, para proteger la participación de la Comunidad en el comercio internacional de determinados productos que entran dentro del ámbito de aplicación del presente Reglamento. Conviene empero que las exportaciones subvencionadas estén sujetas a límites, tanto en valor como en cantidad.

⁽¹⁾ DO L 281 de 1.11.1975, p. 18. Reglamento modificado por el Reglamento (CE) no 3290/94 (DO L 349 de 31.12.1994, p. 105).

- (78) Es preciso que, cuando se fijen las restituciones a la exportación, se garantice la observancia de los límites de valor a través de un control de los pagos que se efectúen en virtud de la normativa relativa al FEAGA. Para facilitar ese control, es oportuno disponer que las restituciones a la exportación se fijen obligatoriamente por anticipado, y que, en el caso de las restituciones diferenciadas, sea posible cambiar el destino previamente fijado dentro de una zona geográfica en la que se aplique un solo tipo de restitución. En el supuesto de cambio de destino, debe pagarse la restitución por exportación aplicable al destino real, estableciéndose como límite máximo el importe aplicable al destino previamente fijado.
- (79) Para la observancia de los límites cuantitativos es necesario implantar un sistema de seguimiento fidedigno y eficaz. Con tal fin, es preciso supeditar la concesión de las restituciones a la exportación a la presentación de un certificado de exportación. Las restituciones a la exportación deben concederse dentro de los límites disponibles, en función de la situación específica de cada producto. Únicamente pueden admitirse excepciones a esta norma en el caso de los productos transformados no enumerados en el anexo I del Tratado a los que no se apliquen límites de volumen. Conviene introducir la posibilidad de establecer excepciones a las normas de gestión cuando las exportaciones con restitución no vayan a sobrepasar los límites cuantitativos establecidos.
- (80) En el caso de las exportaciones de ganado vacuno vivo, resulta conveniente establecer que las restituciones a la exportación se concedan y abonen únicamente si se cumplen las normas comunitarias de bienestar animal y, en particular, las relativas a la protección de los animales durante el transporte.
- (81) En determinados casos, los productos agrícolas pueden beneficiarse de un trato especial a la importación en terceros países si se ajustan a determinadas especificaciones o condiciones de precio. Para garantizar la correcta aplicación de ese sistema, es necesario que exista una cooperación administrativa entre las autoridades del tercer país importador y las de la Comunidad. Con ese fin, es oportuno que los productos vayan acompañados por un certificado expedido en la Comunidad.
- (82) Las exportaciones de bulbos de flores a terceros países revisten una importancia económica considerable para la Comunidad. Estabilizar los precios de estos productos hará que esas exportaciones se mantengan o aumenten. Por lo tanto, conviene fijar precios mínimos de exportación para los productos considerados.
- (83) De conformidad con el artículo 36 del Tratado, las disposiciones del capítulo del Tratado relativo a las normas sobre la competencia serán aplicables a la producción y al comercio de los productos agrícolas solo en la medida determinada por el Consejo, en el marco de las disposiciones y de acuerdo con el procedimiento previsto en el artículo 37, apartados 2 y 3, del Tratado. En las distintas OCM, la mayoría de las disposiciones sobre ayudas estatales han sido declaradas aplicables. Por otra parte, el Reglamento (CE) n° 1184/2006 del Consejo, de 24 de julio de 2006, sobre aplicación de determinadas normas sobre la competencia a la producción y al comercio de productos agrícolas desarrolla las disposiciones del Tratado aplicables a las empresas ⁽¹⁾. En consonancia con el objetivo de crear un conjunto coherente de normas sobre la política de mercado, resulta apropiado incluir las citadas disposiciones en el presente Reglamento.
- (84) Las normas sobre la competencia relativas a los acuerdos, decisiones y prácticas mencionados en el artículo 81 del Tratado, así como las relativas a la explotación abusiva de posiciones dominantes, deben ser aplicadas a la producción y al comercio de productos agrícolas, en la medida en que su aplicación no dificulte el funcionamiento de las organizaciones nacionales de los mercados agrícolas ni ponga en peligro la consecución de los objetivos de la PAC.
- (85) Conviene prestar particular atención a la situación de las asociaciones de agricultores en la medida en que tengan por objeto fundamentalmente la producción o el comercio en común de productos agrícolas o la utilización de instalaciones comunes, a menos que dicha acción común excluya la competencia o ponga en peligro la consecución de los objetivos del artículo 33 del Tratado.
- (86) Con objeto de no comprometer el desarrollo de una política agrícola común y de garantizar la seguridad jurídica y el trato no discriminatorio a las empresas interesadas, la Comisión debe tener competencias exclusivas, sin perjuicio del control del Tribunal de Justicia, para determinar si los acuerdos, decisiones y prácticas mencionados en el artículo 81 del Tratado son compatibles con los objetivos de la PAC.
- (87) La concesión de ayudas nacionales puede entorpecer el funcionamiento del mercado único, basado en un sistema de precios comunes. Por este motivo, es necesario que, como norma general, las disposiciones del Tratado que regulan esas ayudas se apliquen a los productos contemplados en el presente Reglamento. Con todo, es necesario autorizar excepciones en determinadas situaciones. Cuando se apliquen excepciones, es necesario que la Comisión pueda elaborar una lista de las ayudas nacionales existentes, nuevas o propuestas para formular a los Estados miembros las observaciones que procedan y proponerles medidas adecuadas.
- (88) Finlandia y Suecia pueden conceder ayudas, desde su adhesión, en relación con la producción y comercialización de renos y productos derivados, debido a la situación económica especial de este sector. Además, debido a sus condiciones climáticas especiales, Finlandia puede conceder ayudas, previa autorización de la Comisión, para ciertas cantidades de semillas y de semillas de cereales producidas exclusivamente en su territorio. Es necesario que se mantengan estas excepciones.
- (89) En los Estados miembros cuya cuota de azúcar haya disminuido de forma significativa, los productores de remolacha azucarera tendrán problemas de adaptación especialmente acusados. En esos casos, la ayuda comunitaria transitoria a los productores de remolacha azucarera establecida en el capítulo 10 *septies* del título IV del Reglamento (CE) n° 1782/2003 no bastará para paliar sus

(1) DO L 214 de 4.8.2006, p. 7.

dificultades. Por ello, resulta conveniente que los Estados miembros que hayan reducido su cuota en más de un 50 % de la cuota de azúcar establecida el 20 de febrero de 2006 en el anexo III del Reglamento (CE) n° 318/2006 puedan conceder ayudas estatales a los productores de remolacha azucarera durante el período de aplicación de la ayuda comunitaria transitoria. Para evitar que los Estados miembros concedan ayudas que rebasen las necesidades de sus productores de remolacha azucarera, procede que la cuantía total de la ayuda estatal esté supeditada a la aprobación de la Comisión, salvo en el caso de Italia, donde puede estimarse que los productores de remolacha azucarera más productivos necesitarán, como máximo, una ayuda de 11 EUR por tonelada producida para adaptarse a las condiciones del mercado derivadas de la reforma. Además, teniendo en cuenta que esta reforma planteará seguramente problemas particulares en Italia, es preciso mantener la disposición que permita a los productores de remolacha azucarera beneficiarse directa o indirectamente de la ayuda estatal que se conceda.

- (90) El cultivo de remolacha azucarera en Finlandia se realiza en una condiciones geográficas y climáticas particulares que, sumadas a los efectos generales de la reforma del azúcar, incidirán negativamente en esta producción. Por ello, la disposición establecida en la OCM del azúcar de autorizar a ese Estado miembro, de manera permanente, a conceder una ayuda de un monto adecuado a sus productores de remolacha azucarera debe mantenerse.
- (91) En vista de la especial situación de Alemania, donde actualmente un elevado número de pequeños productores de alcohol reciben apoyo nacional, de acuerdo con las condiciones específicas del Monopolio Alemán del Alcohol, ha lugar a permitir que puedan seguir recibiendo durante un tiempo limitado. Asimismo, resulta conveniente prever la elaboración por la Comisión de un informe, al final de ese plazo, sobre el funcionamiento de esta excepción, acompañado de las propuestas oportunas.
- (92) Procede disponer que los Estados miembros que deseen respaldar en su territorio medidas de fomento del consumo de leche y productos lácteos en la Comunidad puedan financiar tales medidas mediante el cobro de un canon de promoción a los productores de leche del país.
- (93) En razón de la posible evolución de la producción de forrajes desecados, resulta oportuno que la Comisión presente un informe al Consejo sobre ese sector antes del 30 de septiembre de 2008, basándose en una evaluación de la OCM de los forrajes desecados. En caso necesario, convendrá que el informe lleve aparejadas las propuestas oportunas. Igualmente, resulta necesario disponer que la Comisión informe periódicamente al Parlamento Europeo y al Consejo sobre el régimen de ayuda al sector apícola.
- (94) Es necesario disponer de información adecuada acerca de la situación actual y las perspectivas de evolución del mercado del lúpulo de la Comunidad. Por consiguiente, conviene disponer que deben registrarse todos los contratos de suministro de lúpulo producido en la Comunidad.
- (95) Procede establecer con respecto a determinados productos que, en determinadas condiciones, se adopten medidas cuando se produzcan o puedan producirse perturbaciones en el mercado como consecuencia de modificaciones significativas de los precios del mercado interior o de las cotizaciones o precios del mercado mundial.
- (96) Es necesario establecer un marco de medidas específicas para el alcohol etílico de origen agrícola que permita recopilar datos económicos y analizar información estadística con miras al seguimiento del mercado. En la medida en que el mercado del alcohol etílico de origen agrícola está vinculado al mercado del alcohol etílico en general, conviene disponer también de información relativa al mercado del alcohol etílico de origen no agrícola.
- (97) Los gastos efectuados por los Estados miembros como consecuencia de las obligaciones que se derivan de la aplicación del presente Reglamento deben ser financiados por la Comunidad de conformidad con el Reglamento (CE) n° 1290/2005.
- (98) Es conveniente autorizar a la Comisión para que, en caso de urgencia, adopte las medidas necesarias para solventar problemas prácticos específicos.
- (99) Dado que los mercados comunes de los productos agrícolas evolucionan constantemente, los Estados miembros y la Comisión deben mantenerse mutuamente informados de los cambios importantes.
- (100) Para evitar que se utilicen de manera abusiva las ventajas previstas en el presente Reglamento, es preciso que no se otorguen o, en su caso, se retiren, cuando se determine que las condiciones para gozar de ellas se han creado artificialmente, en contradicción con los objetivos del Reglamento.
- (101) Para garantizar la observancia de las obligaciones dispuestas por el presente Reglamento, resulta necesario establecer controles y aplicar sanciones administraciones y medidas en caso de que se incumplan dichas obligaciones. Debe atribuirse, pues, a la Comisión la potestad para aprobar las normas de desarrollo convenientes, incluidas las referidas a la recuperación de las sumas pagadas indebidamente y a las obligaciones informativas de los Estados miembros que resultan de la aplicación del presente Reglamento.
- (102) Las medidas necesarias para la ejecución del presente Reglamento deben adoptarse, como norma general, con arreglo a la Decisión 1999/468/CE del Consejo, de 28 de junio de 1999, por la que se establecen los procedimientos para el ejercicio de las competencias de ejecución atribuidas a la Comisión ⁽¹⁾. No obstante, en relación con determinadas disposiciones del presente Reglamento que corresponden a atribuciones propias de la Comisión, necesitan una acción rápida o son de carácter meramente administrativo, la Comisión debe poder actuar por propia iniciativa.

(1) DO L 184 de 17.7.1999, p. 23. Decisión modificada por la Decisión 2006/512/CE (DO L 200 de 22.7.2006, p. 11).

- (103) Debido a la integración en el presente Reglamento de varios elementos de las OCM de las frutas y hortalizas, de las frutas y hortalizas transformadas y del sector vitivinícola, es necesario efectuar algunas modificaciones de esas OCM.
- (104) El presente Reglamento incluye disposiciones sobre la aplicabilidad de las normas sobre la competencia establecidas en el Tratado. Hasta ahora, esas disposiciones estaban codificadas en el Reglamento (CE) n° 1184/2006. Debe pues modificarse ese Reglamento de tal modo que puntualice que se aplica a los productos del anexo I del Tratado que no se contemplan en el presente Reglamento.
- (105) El presente Reglamento incluye las disposiciones que figuran en los reglamentos de base indicados en los considerandos 2 y 3, salvo las de los Reglamentos (CE) n° 2200/96, (CE) n° 2201/96 y (CE) n° 1493/1999. También incluye las disposiciones de los siguientes Reglamentos:
- Reglamento (CEE) n° 2729/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, relativo a las exacciones reguladoras a la importación aplicables a las mezclas de cereales, de arroz y de partidos de arroz,
 - Reglamento (CEE) n° 2763/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, por el que se establecen las normas generales para la concesión de ayudas al almacenamiento privado en el sector de la carne de porcino ⁽¹⁾,
 - Reglamento (CEE) n° 2782/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, relativo a la producción y comercialización de los huevos para incubar y de los pollitos de aves de corral,
 - Reglamento (CEE) n° 707/76 del Consejo, de 25 de marzo de 1976, relativo al reconocimiento de las agrupaciones de productores de gusanos de seda ⁽²⁾,
 - Reglamento (CEE) n° 1055/77 del Consejo, de 17 de mayo de 1977, relativo al almacenamiento y a los movimientos de los productos comprados por un organismo de intervención ⁽³⁾,
 - Reglamento (CEE) n° 2931/79 del Consejo, de 20 de diciembre de 1979, relativo a una asistencia a la exportación de productos agrícolas que pueden beneficiarse de un trato especial a la importación en un tercer país ⁽⁴⁾,
 - Reglamento (CEE) n° 3220/84 del Consejo, de 13 de noviembre de 1984, por el que se determina el modelo comunitario de clasificación de las canales de cerdo,
 - Reglamento (CEE) n° 1898/87 del Consejo de 2 de julio de 1987 relativo a la protección de la denominación de la leche y de los productos lácteos en el momento de su comercialización,
 - Reglamento (CEE) n° 3730/87 del Consejo de 10 de diciembre de 1987 por el que se establecen las normas generales aplicables al suministro a determinadas organizaciones de alimentos procedentes de existencias de intervención y destinados a ser distribuidos a las personas más necesitadas de la Comunidad,
 - Reglamento (CEE) n° 386/90 del Consejo, de 12 de febrero de 1990, relativo al control de las exportaciones de productos agrícolas que se benefician de una restitución o de otros importes ⁽⁵⁾,
 - Reglamento (CEE) n° 1186/90 del Consejo, de 7 de mayo de 1990, por el que se amplía el campo de aplicación del modelo comunitario de clasificación de las canales de vacuno pesado,
 - Reglamento (CEE) n° 1906/90 del Consejo, de 26 de junio de 1990, por el que se establecen normas de comercialización aplicables a las aves de corral,
 - Reglamento (CEE) n° 2204/90 del Consejo, de 24 de julio de 1990, que establece, en lo que respecta a los quesos, las normas generales complementarias de la organización común de mercados en el sector de la leche y de los productos lácteos,
 - Reglamento (CEE) n° 2077/92 del Consejo, de 30 de junio de 1992, relativo a las organizaciones y acuerdos interprofesionales en el sector del tabaco ⁽⁶⁾,
 - Reglamento (CEE) n° 2137/92 del Consejo, de 23 de julio de 1992, relativo al modelo comunitario de clasificación de canales de ovino y se determina la calidad tipo comunitaria de las canales de ovino frescas o refrigeradas y por el que se proroga el Reglamento (CEE) n° 338/91,
 - Reglamento (CE) n° 2991/94 del Consejo, de 5 de diciembre de 1994, por el que se aprueban las normas aplicables a las materias grasas para untar,
 - Reglamento (CE) n° 2597/97 del Consejo de 18 de diciembre de 1997 por el que se establecen las normas complementarias de la organización común de mercados en el sector de la leche y de los productos lácteos en lo que se refiere a la leche de consumo,
 - Reglamento (CE) n° 2250/1999 del Consejo, de 22 de octubre de 1999, relativo al contingente arancelario de mantequilla de origen neozelandés ⁽⁷⁾,

⁽¹⁾ DO L 282 de 1.11.1975, p. 19.

⁽²⁾ DO L 84 de 31.3.1976, p. 1.

⁽³⁾ DO L 128 de 24.5.1977, p. 1.

⁽⁴⁾ DO L 334 de 28.12.1979, p. 8.

⁽⁵⁾ DO L 42 de 16.2.1990, p. 6. Reglamento modificado por el Reglamento (CE) no 163/94 (DO L 24 de 29.1.1994, p. 2).

⁽⁶⁾ DO L 215 de 30.7.1992, p. 80.

⁽⁷⁾ DO L 275 de 26.10.1999, p. 4.

- Reglamento (CE) n° 1788/2003 del Consejo, de 29 de septiembre de 2003, por el que se establece una tasa en el sector de la leche y de los productos lácteos,
- Reglamento (CE) n° 1028/2006 del Consejo, de 19 de junio de 2006, sobre las normas de comercialización de los huevos,
- Reglamento (CE) n° 1183/2006 del Consejo, de 24 de julio de 2006, sobre el modelo comunitario de clasificación de las canales de vacuno pesado.
- (106) Por consiguiente, es necesario derogar esos Reglamentos. En aras de la seguridad jurídica y habida cuenta del número de actos derogados por el presente Reglamento y del número de actos adoptados con arreglo a dichos actos o modificados sobre la base de dichos actos, procede aclarar que su derogación no afecta a la validez de los actos jurídicos adoptados sobre la base del acto derogado o a las posibles modificaciones de otros actos jurídicos realizadas por los actos derogados.
- (107) El presente Reglamento debe aplicarse a partir del 1 de enero de 2008, como norma general. No obstante, con objeto de garantizar que las nuevas disposiciones del presente Reglamento no interfieren en la campaña de comercialización 2007/08 que ya está en marcha, debe establecerse una fecha ulterior de aplicación respecto de aquellos sectores para los que están previstas campañas de comercialización. Por lo tanto, el presente Reglamento únicamente debe aplicarse a partir del inicio de la campaña de comercialización 2008/09 para los sectores de que se trate. Por consiguiente, las normativas respectivas que regulan dichos sectores deben seguir aplicándose hasta el final de la correspondiente campaña de comercialización 2007/08.
- (108) Además, en lo que se refiere a algunos otros sectores para los que no está prevista campaña de comercialización alguna, también debe establecerse una fecha ulterior de aplicación para lograr una transición fluida de las OCM existentes al presente Reglamento. Por consiguiente, las normativas que regulan las actuales OCM para dichos sectores deben seguir aplicándose hasta la fecha ulterior de aplicación prevista en el presente Reglamento.
- (109) Por lo que respecta al Reglamento (CEE) n° 386/90, el presente Reglamento transfiere a la Comisión la potestad de adoptar normas en los ámbitos regulados por el citado Reglamento. Además, los Reglamentos (CEE) n° 3220/84, (CEE) n° 1186/90, (CEE) n° 2137/92 y (CE) n° 1183/2006 han quedado derogados por el presente Reglamento y solo se transfieren al presente Reglamento determinadas partes de dichos Reglamentos. Otros elementos que figuran actualmente en ellos deberán quedar recogidos, por consiguiente, en normas que adopte la Comisión. Resulta conveniente dar a la Comisión más tiempo para adoptar las disposiciones correspondientes. Procede que los citados Reglamentos sigan aplicándose hasta el 31 de diciembre de 2008.
- (110) Los siguientes actos del Consejo han pasado a ser superfluos y, por lo tanto, deben derogarse:
- Reglamento (CEE) n° 315/68 del Consejo, de 12 de marzo de 1968, por el que se establecen normas de calidad para los bulbos, las cebollas y los tubérculos de flores ⁽¹⁾,
- Reglamento (CEE) n° 316/68 del Consejo, de 12 de marzo de 1968, por el que se establecen normas de calidad para las flores cortadas frescas y los follajes frescos ⁽²⁾,
- Reglamento (CEE) n° 2517/69 del Consejo, de 9 de diciembre de 1969, por el que se definen determinadas medidas para el saneamiento de la producción frutícola de la Comunidad ⁽³⁾,
- Reglamento (CEE) n° 2728/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, relativo a las ayudas a la producción y al comercio de patatas destinadas a la fabricación de fécula y de fécula de patata ⁽⁴⁾,
- Council Regulation (EEC) n° 1358/80 of 5 June 1980 fixing the guide price and the intervention price for adult bovine animals for the 1980/81 marketing year and introducing a Community grading scale for carcasses of adult bovine animals ⁽⁵⁾ [no existe versión española de este Reglamento],
- Reglamento (CEE) n° 4088/87 del Consejo, de 21 de diciembre de 1987, por el que se establecen las condiciones de aplicación de los derechos de aduana preferenciales a la importación de determinados productos de la floricultura originarios de Chipre, Israel y Jordania ⁽⁶⁾,
- Decisión 74/583/CEE del Consejo, de 20 de noviembre de 1974, relativa a la vigilancia de los movimientos de azúcar ⁽⁷⁾.
- (111) La transición de las normas establecidas por las disposiciones y reglamentos derogados por el presente Reglamento a las normas establecidas por este puede originar dificultades que no se abordan en él. Para hacer frente a esas dificultades, es necesario que la Comisión pueda adoptar medidas de carácter transitorio.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

- ⁽¹⁾ DO L 71 de 21.3.1968, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) n° 4112/88 (DO L 361 de 29.12.1988 p. 7).
- ⁽²⁾ DO L 71 de 21.3.1968, p. 8. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) n° 309/79 (DO L 42 de 17.2.1979 p. 21).
- ⁽³⁾ DO L 318 de 18.12.1969, p. 15. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) n° 1153/78 (DO L 144 de 31.5.1978, p. 4).
- ⁽⁴⁾ DO L 281 de 1.11.1975, p. 17.
- ⁽⁵⁾ DO L 140 de 5.6.1980, p. 4.
- ⁽⁶⁾ DO L 382 de 31.12.1987, p. 22. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1300/97 (DO L 177 de 5.7.1997 p. 1).
- ⁽⁷⁾ DO L 317 de 27.11.1974, p. 21.

ÍNDICE

PARTE I	DISPOSICIONES PRELIMINARES	20
PARTE II	MERCADO INTERIOR	21
TÍTULO I	MEDIDAS DE INTERVENCIÓN	21
CAPÍTULO I	<i>Intervención pública y almacenamiento privado</i>	21
Sección I	Disposiciones generales	21
Sección II	Intervención pública	22
Subsección I	Disposiciones generales	22
Subsección II	Inicio y suspensión de las compras de intervención ...	23
Subsección III	Precio de intervención	24
Subsección IV	Salida al mercado de los productos de intervención ...	24
Sección III	Almacenamiento privado	25
Subsección I	Ayuda obligatoria	25
Subsección II	Ayuda facultativa	26
Sección IV	Disposiciones comunes	27
CAPÍTULO II	<i>Medidas especiales de intervención</i>	29
Sección I	Medidas excepcionales de apoyo del mercado	29
Sección II	Medidas en los sectores de los cereales y el arroz .	30
Sección III	Medidas en el sector del azúcar	30
Sección IV	Ajuste de la oferta	31
CAPÍTULO III	<i>Sistemas de limitación de la producción</i>	32
Sección I	Disposiciones generales	32
Sección II	Azúcar	32
Subsección I	Asignación y gestión de cuotas	32
Subsección II	Rebasamiento de cuotas	33
Sección III	Leche	34
Subsección I	Disposiciones generales	34
Subsección II	Asignación y gestión de cuotas	35
Subsección III	Rebasamientos de cuotas	38

Sección IV	Disposiciones de procedimiento	39
CAPÍTULO IV	Regímenes de ayuda	40
Sección I	Ayuda para transformación	40
Subsección I	Forrajes desecados	40
Subsección II	Lino destinado a la producción de fibras	41
Sección II	Restituciones por producción	42
Sección III	Ayudas en el sector de la leche y los productos lácteos	42
Sección IV	Ayudas en el sector del aceite de oliva y las aceitunas de mesa	43
Sección V	Fondo comunitario del tabaco	44
Sección VI	Disposiciones específicas aplicables al sector apícola	44
Sección VII	Ayudas en el sector de los gusanos de seda	45
TÍTULO II	DISPOSICIONES APLICABLES A LA COMERCIALIZACIÓN Y LA PRODUCCIÓN	45
CAPÍTULO I	Normas de comercialización y condiciones de producción	45
Sección I	Normas de comercialización	45
Sección II	Condiciones aplicables a la producción	46
Sección III	Normas de procedimiento	47
CAPÍTULO II	Organizaciones de productores, organizaciones interprofesionales y organizaciones profesionales	48
Sección I	Principios generales	48
Sección II	Normas aplicables a las organizaciones interprofesionales en el sector del tabaco	49
Sección III	Normas de procedimiento	49
PARTE III	INTERCAMBIOS COMERCIALES CON TERCEROS PAÍSES	50
CAPÍTULO I	Disposiciones generales	50
CAPÍTULO II	Importaciones	50
Sección I	Certificados de importación	50
Sección II	Derechos y exacciones aplicables a las importaciones	51
Sección III	Gestión de los contingentes de importación	52
Sección IV	Disposiciones especiales para determinados productos	53
Subsección I	Disposiciones especiales de importación para los sectores de los cereales y el arroz	53
Subsección II	Regímenes preferentes de importación de azúcar	54

Subsección III	Disposiciones especiales para la importación de cáñamo	55
Subsección IV	Disposiciones especiales para la importación de lúpulo	55
Sección V	Salvaguardia y perfeccionamiento activo	55
CAPÍTULO III	Exportaciones	56
Sección I	Certificados de exportación	56
Sección II	Restituciones a la exportación	56
Sección III	Gestión de los contingentes de exportación en el sector de la leche y los productos lácteos	59
Sección IV	Trato especial a la importación por parte de terceros países	59
Sección V	Disposiciones especiales para las plantas vivas	59
Sección VI	Perfeccionamiento pasivo	60
PARTE IV	NORMAS DE COMPETENCIA	60
CAPÍTULO I	Disposiciones aplicables a las empresas	60
CAPÍTULO II	Normas aplicables a las ayudas estatales	61
PARTE V	DISPOSICIONES ESPECÍFICAS PARA DETERMINADOS SECTORES	62
PARTE VI	DISPOSICIONES GENERALES	64
PARTE VII	NORMAS DE DESARROLLO Y DISPOSICIONES TRANSITORIAS Y FINALES	64
CAPÍTULO I	Normas de desarrollo	64
CAPÍTULO II	Disposiciones transitorias y finales	65
ANEXO I	LISTA DE PRODUCTOS A QUE SE REFIERE EL ARTÍCULO 1, APARTADO 1	67
Parte I:	Cereales	67
Parte II:	Arroz	69
Parte III:	Azúcar	69
Parte IV:	Forrajes desecados	70
Parte V:	Semillas	70
Parte VI:	Lúpulo	71
Parte VII:	Aceite de oliva y aceitunas de mesa	71
Parte VIII:	Lino y cáñamo destinados a la producción de fibras	72
Parte IX:	Frutas y hortalizas	72
Parte X:	Productos transformados a base de frutas y hortalizas	73
Parte XI:	Plátanos	75

Parte XII:	Sector vitivinícola	75
Parte XIII:	Plantas vivas y productos de la floricultura	76
Parte XIV:	Tabaco crudo	76
Parte XV:	Carne de vacuno	76
Parte XVI:	Leche y productos lácteos	76
Parte XVII:	Carne de porcino	77
Parte XVIII:	Carne de ovino y caprino	78
Parte XIX:	Huevos	78
Parte XX:	Carne de aves de corral	78
Parte XXI:	Otros productos	79
ANEXO II	LISTA DE PRODUCTOS A QUE SE REFIERE EL ARTÍCULO 1, APARTADO 3	87
Parte I:	Alcohol etílico de origen agrícola	87
Parte II:	Productos apícolas	87
Parte III:	Gusanos de seda	87
ANEXO III	DEFINICIONES CONTEMPLADAS EN EL ARTÍCULO 2, APARTADO 1	88
Parte I:	Definiciones en el sector del arroz	88
Parte II:	Definiciones aplicables en el sector del azúcar	89
Parte III:	Definiciones aplicables en el sector del lúpulo	90
Parte IV:	Definiciones aplicables en el sector de la carne de vacuno	90
Parte V:	Definiciones aplicables en el sector de la leche y los productos lácteos	91
Parte VI:	Definiciones aplicables en el sector de los huevos	91
Parte VII:	Definiciones aplicables en el sector de las aves de corral	91
Parte VIII:	Definiciones aplicables en el sector apícola	91
ANEXO IV:	CALIDAD TIPO DE ARROZ Y AZÚCAR	93
A.	Calidad tipo del arroz con cáscara	93
B.	Calidades tipo del azúcar	93
ANEXO V	MODELOS COMUNITARIOS DE CLASIFICACIÓN DE LAS CANALES A QUE SE REFIERE EL ARTÍCULO 42	95
A.	Modelos comunitarios de clasificación de las canales de vacuno pesado	95
B.	Modelo comunitario de clasificación de las canales de cerdo	96
C.	Modelo comunitario de clasificación de las canales de ovino	97

ANEXO VI	CUOTAS NACIONES Y REGIONALES A QUE SE REFIEREN LOS ARTÍCULOS 56 Y 59	99
ANEXO VII	CUOTAS SUPLEMENTARIAS DE ISOGLUCOSA A QUE SE REFIERE EL ARTÍCULO 58, APARTADO 2	99
ANEXO VIII	NORMAS RELATIVAS A LAS TRANSFERENCIAS DE CUOTAS DE AZÚCAR O ISOGLUCOSA ENTRE EMPRESAS DE CONFORMIDAD CON EL ARTÍCULO 60	100
ANEXO IX	CUOTAS NACIONALES Y RESERVA DE REESTRUCTURACIÓN A QUE SE REFIERE EL ARTÍCULO 66	102
ANEXO X	CONTENIDO DE MATERIA GRASA DE REFERENCIA INDICADO EN EL ARTÍCULO 70	103
ANEXO XI		104
	A. Reparto entre los Estados miembros de la cantidad máxima garantizada a que se refiere el artículo 94, apartado 1	104
	B. Reparto entre los Estados miembros de la cantidad máxima garantizada a que se refiere el artículo 89	104
ANEXO XII	DEFINICIONES Y DENOMINACIONES APLICABLES A LA LECHE Y LOS PRODUCTOS LÁCTEOS A QUE SE REFIERE EL ARTÍCULO 114, APARTADO 1	105
ANEXO XIII	COMERCIALIZACIÓN DE LA LECHE DESTINADA AL CONSUMO HUMANO A QUE SE REFIERE EL ARTÍCULO 114, APARTADO 2	107
ANEXO XIV	NORMAS DE COMERCIALIZACIÓN APLICABLES AL SECTOR DE LOS HUEVOS Y AL DE LAS AVES DE CORRAL CONTEMPLADOS EN EL ARTÍCULO 116	109
	A. Normas de comercialización para los huevos de las especies de gallinas <i>Gallus gallus</i>	109
	B. Normas de comercialización para la carne de aves de corral	110
	C. Normas de producción y comercialización de huevos para incubar y de pollitos de aves de corral	111
ANEXO XV	NORMAS APLICABLES A LAS MATERIAS GRASAS PARA UNTAR A QUE SE REFIERE EL ARTÍCULO 115	112
	Apéndice del anexo XV	114
ANEXO XVI	DESIGNACIONES Y DEFINICIONES DE LOS ACEITES DE OLIVA Y LOS ACEITES DE ORUJO DE OLIVA CONTEMPLADAS EN EL ARTÍCULO 118	115
ANEXO XVII	DERECHOS DE IMPORTACIÓN APLICABLES AL ARROZ CONTEMPLADOS EN LOS ARTÍCULOS 137 Y 139	116
ANEXO XVIII	VARIEDADES DE ARROZ BASMATI A QUE SE REFIERE EL ARTÍCULO 138	117
ANEXO XIX	ESTADOS A QUE SE REFIEREN EL ARTÍCULO 153, APARTADO 4, Y ARTÍCULO 154, APARTADO 1, LETRA B), Y EL ANEXO III, PARTE II, PUNTO 12	118
ANEXO XX	LISTA DE PRODUCTOS DEL SECTOR DE LOS CEREALES, EL ARROZ, EL AZÚCAR, LA LECHE Y LOS HUEVOS A EFECTOS DEL ARTÍCULO 26, LETRA A), INCISO II), Y DE LA CONCESIÓN DE LAS RESTITUCIONES A LA EXPORTACIÓN A QUE SE REFIERE LA SECCIÓN II DEL CAPÍTULO III DE LA PARTE III	119
Parte I:	Cereales	119
Parte II:	Arroz	122
Parte III:	Azúcar	123

Parte IV:	Leche	125
Parte V:	Huevos	127
ANEXO XXI	LISTA DE PRODUCTOS QUE CONTIENEN AZÚCAR A EFECTOS DE LA CONCESIÓN DE RESTITUCIONES A LA EXPORTACIÓN A QUE SE REFIERE LA SECCIÓN II DEL CAPÍTULO III DE LA PARTE III	128
ANEXO XXII	TABLAS DE CORRESPONDENCIAS A QUE SE REFIERE EL ARTÍCULO 202	129

PARTE I

DISPOSICIONES PRELIMINARES

Artículo 1

Ámbito de aplicación

1. El presente Reglamento establece una organización común de los mercados de los productos de los sectores que se enumeran a continuación y que se detallan en mayor medida en el anexo I:

- a) cereales (parte I del anexo I);
- b) arroz (parte II del anexo I);
- c) azúcar (parte III del anexo I);
- d) forrajes desecados (parte IV del anexo I);
- e) semillas (parte V del anexo I);
- f) lúpulo (parte VI del anexo I);
- g) aceite de oliva y aceitunas de mesa (parte VII del anexo I);
- h) lino y cáñamo (parte VIII del anexo I);
- i) frutas y hortalizas (parte IX del anexo I);
- j) frutas y hortalizas transformadas (parte X del anexo I);
- k) plátanos (parte XI del anexo I);
- l) vino (parte XII del anexo I);
- m) plantas vivas y productos de la floricultura (parte XIII del anexo I);
- n) tabaco crudo (parte XIV del anexo I);
- o) carne de vacuno (parte XV del anexo I);
- p) leche y productos lácteos (parte XVI del anexo I);
- q) carne de porcino (parte XVII del anexo I);
- r) carne de ovino y caprino (parte XVIII del anexo I);
- s) huevos (parte XIX del anexo I);
- t) carne de aves de corral (parte XX del anexo I);
- u) otros productos (parte XXI del anexo I).

2. En los sectores de las frutas y hortalizas, las frutas y hortalizas transformadas y vitivinícola únicamente se aplicarán las disposiciones del artículo 195 del presente Reglamento.

3. El presente Reglamento establece disposiciones específicas en los sectores que se enumeran a continuación y se detallan en mayor medida en el anexo II, según proceda:

- a) alcohol etílico de origen agrícola (parte I del anexo II);
- b) productos de la apicultura (parte II del anexo II);
- c) gusanos de seda (parte III del anexo II).

Artículo 2

Definiciones

1. A los efectos del presente Reglamento, en algunos sectores se aplicarán las definiciones que figuran en el anexo III.

2. A los efectos del presente Reglamento, se entenderá por:

- a) «agricultor», un agricultor en la acepción del Reglamento (CE) n° 1782/2003;
- b) «organismo pagador», el organismo u organismos designados por un Estado miembro con arreglo a lo dispuesto en el Reglamento (CE) n° 1290/2005;
- c) «precio de intervención», el precio de compra de los productos por la intervención pública.

Artículo 3

Campañas de comercialización

La campaña de comercialización se prolongará:

- a) del 1 de enero al 31 de diciembre del mismo año, en el sector de los plátanos;
- b) del 1 de abril al 31 de marzo del año siguiente, en los sectores de:
 - i) los forrajes desecados,
 - ii) gusanos de seda;
- c) del 1 de julio al 30 de junio del año siguiente, en los sectores de:
 - i) los cereales,
 - ii) las semillas,
 - iii) aceite de oliva y aceitunas de mesa,

- iv) el lino y el cáñamo,
- v) la leche y los productos lácteos;
- d) del 1 de septiembre al 31 de agosto del año siguiente, en el sector del arroz;
- e) del 1 de octubre al 30 de septiembre del año siguiente, en el sector del azúcar.

Artículo 4

Competencias de la Comisión

Salvo que en el presente Reglamento se disponga otra cosa, cuando se confieran competencias a la Comisión, esta actuará de acuerdo con el procedimiento a que se refiere el artículo 195, apartado 2.

Artículo 5

Normas de desarrollo

La Comisión podrá adoptar las normas de desarrollo del artículo 2.

La Comisión podrá modificar las definiciones del sector del arroz que figuran en el anexo III, parte I, y la definición de «azúcar ACP/India» que figura en el anexo III, parte II, punto 12.

La Comisión también podrá fijar los porcentajes de conversión del arroz en las diferentes fases de la transformación, los costes de transformación y el valor de los subproductos.

PARTE II

MERCADO INTERIOR

TÍTULO I

MEDIDAS DE INTERVENCIÓN

CAPÍTULO I

Intervención pública y almacenamiento privado

Sección I

Disposiciones generales

Artículo 6

Ámbito de aplicación

1. El presente capítulo establece las normas aplicables, cuando proceda, a las compras en régimen de intervención pública y a la concesión de ayudas para el almacenamiento privado en los siguientes sectores:

- a) cereales;
- b) arroz;
- c) azúcar;
- d) aceite de oliva y aceitunas de mesa;
- e) carne de vacuno;
- f) leche y productos lácteos;
- g) carne de porcino;
- h) carne de ovino y caprino.

2. A los efectos del presente capítulo, se entenderá por:

- a) «cereales», los cereales cosechados en la Comunidad;
- b) «leche», la leche de vaca producida en la Comunidad;

c) «leche desnatada», la leche desnatada obtenida directa y exclusivamente a partir de leche de vaca producida en la Comunidad;

d) «nata», la nata obtenida directa y exclusivamente de leche.

Artículo 7

Origen comunitario

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 6, apartado 2, únicamente los productos originarios de la Comunidad podrán ser objeto de compras en régimen de intervención pública o causar derecho a ayudas para el almacenamiento privado.

Artículo 8

Precios de referencia

1. Se fijan los siguientes precios de referencia para los productos sujetos a las medidas de intervención contempladas en el artículo 6, apartado 1:

- a) en el sector de los cereales:

101,31 EUR por tonelada, que cada mes se aumentarán como sigue:

- noviembre: 0,46 EUR más por tonelada,
- diciembre: 0,92 EUR más por tonelada,

- enero: 1,38 EUR más por tonelada,
- febrero: 1,84 EUR más por tonelada,
- marzo: 2,30 EUR más por tonelada,
- abril: 2,76 EUR más por tonelada,
- mayo: 3,22 EUR más por tonelada,
- junio: 3,22 EUR más por tonelada.

El precio de referencia del maíz y el sorgo válido en junio será válido también en los meses de julio, agosto y septiembre del mismo año;

- b) para el arroz con cáscara, 150 EUR por tonelada de la calidad tipo que se define en el anexo IV, letra A;
- c) para el azúcar:
 - i) azúcar blanco:
 - 541,5 EUR por tonelada en la campaña de comercialización 2008/09,
 - 404,4 EUR por tonelada a partir de la campaña de comercialización 2009/10,
 - ii) azúcar en bruto:
 - 448,8 EUR por tonelada en la campaña de comercialización 2008/09,
 - 335,2 EUR por tonelada a partir de la campaña de comercialización 2009/10.

Los precios de referencia fijados en los incisos i) y ii) se aplicarán al azúcar sin envasar, en posición salida de fábrica, de la calidad tipo que se define en el anexo IV, parte B;

- d) en el sector de la carne de vacuno, 2 224 EUR por tonelada de peso en canal para las canales de bovinos machos de clase R3 según se fija en el modelo comunitario de clasificación de las canales de vacuno pesado establecido en el artículo 42, apartado 1, letra a);
- e) en el sector de la leche y los productos lácteos:
 - i) para la mantequilla, 246,39 EUR por 100 kilogramos,
 - ii) para la leche desnatada en polvo, 174,69 EUR por 100 kilogramos;
- f) en el sector de la carne de porcino, 1 509,39 EUR por tonelada de peso en canal para las canales de cerdo de la calidad tipo definida en función del peso y contenido de carne magra conforme al modelo comunitario de clasificación de canales de cerdo, establecido en el artículo 42, apartado 1, letra b):
 - i) canales de un peso comprendido entre 60 kg y menos de 120kg: clase E con arreglo al anexo V, parte B.II,

- ii) canales de un peso comprendido entre 120 kg y 180 kg: clase R con arreglo al anexo V, parte B.II.

2. Los precios de referencia para los cereales y el arroz fijados en el apartado 1, letras a) y b), se referirán a la fase del comercio al por mayor, mercancía entregada sobre vehículo en posición almacén. Esto será válido para todos los centros de intervención de la Comunidad designados de conformidad con el artículo 41.

3. El Consejo podrá modificar los precios de referencia fijados en el apartado 1 según el procedimiento establecido en el artículo 37, apartado 2, del Tratado, a tenor de la evolución de la producción y los mercados.

Artículo 9

Sistema de comunicación de precios del mercado del azúcar

La Comisión implantará un sistema de comunicación de los precios del mercado del azúcar que incluirá un mecanismo de publicación de los niveles de esos precios.

El sistema se basará en la información comunicada por las empresas productoras de azúcar blanco u otros agentes económicos que intervengan en el comercio de azúcar. Esta información será confidencial.

La Comisión se cerciorará de que la información publicada no permita identificar a las empresas o los agentes económicos a los que correspondan los precios.

Sección II

Intervención pública

Subsección I

Disposiciones generales

Artículo 10

Productos que pueden ser objeto de intervención pública

1. El régimen de intervención pública se aplicará a los siguientes productos conforme a las condiciones que se establecen en la presente sección y a los requisitos y condiciones adicionales que determine la Comisión con arreglo a lo dispuesto en el artículo 43:

- a) trigo blando, trigo duro, cebada, maíz y sorgo;
- b) arroz con cáscara;
- c) azúcar blanco o en bruto, siempre y cuando haya sido producido al amparo de cuotas y a partir de remolacha o caña de azúcar cosechada en la Comunidad;
- d) carne fresca o refrigerada de vacuno de los códigos NC 0201 10 00 y 0201 20 20 a 0201 20 50;
- e) mantequilla producida directa y exclusivamente a partir de nata pasteurizada en una empresa autorizada de la

Comunidad, con un contenido mínimo de materia grasa butírica del 82 %, en peso, y con un contenido máximo de agua del 16 %, en peso;

- f) leche desnatada en polvo de primera calidad, fabricada por el proceso de atomización (*spray*) y producida en una empresa autorizada de la Comunidad directa y exclusivamente a partir de leche desnatada, con un contenido proteico mínimo del 35,6 % en peso sobre el extracto seco magro.

2. Podrá aplicarse el régimen de intervención pública en el sector de la carne de porcino, conforme a las condiciones que se establecen en la presente sección y a los requisitos y condiciones adicionales que determine la Comisión con arreglo a lo dispuesto en el artículo 43, respecto de canales o medias canales, frescas o refrigeradas, que entren dentro del código NC 0203 11 10, la panceta (entreverada), fresca o refrigerada, del código NC ex 0203 19 15 así como el tocino, fresco o refrigerado, del código NC ex 0209 00 11.

Subsección II

Inicio y suspensión de las compras de intervención

Artículo 11

Cereales

1. El régimen de intervención pública de cereales estará abierto:
 - a) del 1 de agosto al 30 de abril, en Grecia, España, Italia y Portugal;
 - b) del 1 de diciembre al 30 de junio, en Suecia;
 - c) del 1 de noviembre al 31 de mayo, en los demás Estados miembros.

No obstante, la financiación del maíz en régimen de intervención pública solo se llevará a cabo dentro de los siguientes límites:

- a) 700 000 toneladas para la campaña de comercialización 2008/09;
- b) 0 toneladas a partir de la campaña de comercialización 2009/10.

2. En el supuesto de que el período de intervención de Suecia dé lugar a que se desvíen cereales de otros Estados miembros a Suecia, para venderlos en régimen de intervención pública, la Comisión adoptará medidas para corregir la situación.

Artículo 12

Arroz

El régimen de intervención pública de arroz con cáscara estará abierto del 1 de abril al 31 de julio. No obstante, solo podrán comprarse en este régimen 75 000 toneladas por período, como máximo.

Artículo 13

Azúcar

1. El régimen de intervención pública de azúcar estará abierto durante toda la duración de las campañas de comercialización

2008/09 y 2009/10. No obstante, en cada una de esas campañas solo podrán comprarse en régimen de intervención pública 600 000 toneladas, expresadas en azúcar blanco, como máximo.

2. El azúcar almacenado en una campaña dada de conformidad con lo dispuesto en el apartado 1 no podrá ser objeto de ninguna de las medidas de almacenamiento previstas en los artículos 32, 52 y 63.

Artículo 14

Carne de vacuno

1. La Comisión, sin asistencia del Comité a que se refiere el artículo 195, apartado 1, iniciará la intervención pública de carne de vacuno cuando, en un Estado miembro o en una región de un Estado miembro, el precio medio de mercado, registrado conforme al modelo comunitario de clasificación de las canales previsto en el artículo 42, apartado 1, se sitúe por debajo de 1 560 EUR por tonelada durante dos semanas consecutivas.

2. La Comisión, sin asistencia del Comité a que se refiere el artículo 195, apartado 1, suspenderá la intervención pública cuando la condición enunciada en el apartado 1 haya dejado de cumplirse al menos durante una semana.

Artículo 15

Mantequilla

1. La Comisión, sin asistencia del Comité a que se refiere el artículo 195, apartado 1, abrirá la intervención pública de mantequilla en el Estado o Estados miembros de que se trate durante el período comprendido entre 1 de marzo y el 31 de agosto de cualquier año si, durante un período representativo, los precios de mercado de la mantequilla son inferiores al 92 % del precio de referencia.

2. Una vez que los precios de mercado de la mantequilla alcancen o rebasen el 92 % del precio de referencia durante un período representativo en el Estado o Estados miembros de que se trate, la Comisión, sin asistencia del Comité a que se refiere el artículo 195, apartado 1, suspenderá las compras en régimen de intervención pública.

Además, si las cantidades ofertadas para la intervención en el período indicado en el apartado 1 superan las 30 000 toneladas, la Comisión podrá suspender las compras en régimen de intervención pública. En ese caso, las compras podrán efectuarse mediante licitación, según las normas que determine la Comisión.

3. La Comisión establecerá las normas de desarrollo para la determinación de los precios de mercado de la mantequilla.

Artículo 16

Leche desnatada en polvo

El régimen de intervención pública de leche desnatada en polvo estará abierto del 1 de marzo al 31 de agosto.

No obstante, la Comisión podrá suspenderlo cuando las cantidades ofertadas para la intervención en ese período superen las 109 000 toneladas. En ese caso, las compras podrán efectuarse mediante licitación, según las normas que determine la Comisión.

*Artículo 17***Carne de porcino**

La Comisión podrá decidir aplicar la intervención pública en el sector de la carne de porcino cuando la media del precio de mercado comunitario de las canales de porcino, establecida con referencia a los precios registrados en cada Estado miembro en los mercados representativos de la Comunidad y ponderada con coeficientes que reflejen el volumen relativo de la cabaña porcina en cada Estado miembro, sea inferior al 103 % del precio de referencia, y haya probabilidades de que permanezca así.

Subsección III

Precio de intervención*Artículo 18***Cereales**

El precio de intervención de los cereales será igual al precio de referencia, sin perjuicio de incrementos o reducciones del precio por razones de calidad.

*Artículo 19***Arroz**

El precio de intervención del arroz será igual al precio de referencia.

No obstante, si la calidad de los productos ofertados al organismo pagador no corresponde a la calidad tipo, indicada en el anexo IV, parte A, el precio de intervención se incrementará o reducirá según corresponda.

Además, la Comisión podrá aprobar incrementos y reducciones del precio de intervención con objeto de que la producción se oriente a variedades concretas.

*Artículo 20***Azúcar**

El precio de intervención del azúcar será equivalente al 80 % del precio de referencia fijado para la campaña de comercialización siguiente a aquella en la que se presente la oferta.

No obstante, si la calidad del azúcar ofertado al organismo pagador no corresponde a la calidad tipo a que se refiere el anexo IV, parte B, para la que se haya fijado el precio de referencia, el precio de intervención se incrementará o reducirá según corresponda.

*Artículo 21***Carne de vacuno**

1. La Comisión fijará mediante licitaciones los precios de intervención y las cantidades de carne de vacuno aceptadas en régimen de intervención. En circunstancias especiales, podrán fijarse para un Estado miembro o una región de un Estado miembro en función de los precios medios de mercado registrados.

2. Solo podrán aceptarse las ofertas iguales o inferiores al precio medio de mercado registrado en un Estado miembro o en

una región determinada de un Estado miembro e incrementado en un importe que será determinado por la Comisión sobre la base de criterios objetivos.

*Artículo 22***Mantequilla**

El precio de intervención de la mantequilla será equivalente al 90 % del precio de referencia, sin perjuicio de la fijación del precio de intervención mediante licitación en el caso contemplado en el artículo 15, apartado 2, párrafo segundo.

*Artículo 23***Leche desnatada en polvo**

El precio de intervención de la leche desnatada en polvo será igual al precio de referencia, sin perjuicio de la fijación del precio de intervención mediante licitación en el caso contemplado en el artículo 16, párrafo segundo.

No obstante, si el contenido proteico real es inferior al contenido mínimo del 35,6 % fijado en el artículo 10, letra f), sin ser inferior al 31,4 % del extracto seco magro, el precio de intervención será igual al precio de referencia menos un 1,75 % por cada punto porcentual en que el contenido proteico se halle por debajo del 35,6 %.

*Artículo 24***Carne de porcino**

1. La Comisión establecerá el precio de intervención en el sector de la carne de porcino para las canales de porcino de calidad estándar. El precio de intervención no podrá ser superior al 92 % ni inferior al 78 % del precio de referencia.

2. Por lo que respecta a los productos de calidad estándar distintos de las canales de porcino, los precios de intervención derivarán de los precios de intervención de las canales de porcino sobre la base de la proporción existente entre el valor comercial de dichos productos y el valor comercial de las canales de porcino.

3. Por lo que respecta a los productos que no sean de calidad estándar, los precios de intervención derivarán de los precios en vigor de las calidades estándar pertinentes, con referencia a las diferencias de calidad en relación con la calidad estándar. Dichos precios se aplicarán a calidades definidas.

Subsección IV

Salida al mercado de los productos de intervención*Artículo 25***Principios generales**

La salida al mercado de los productos comprados en régimen de intervención pública se efectuará en condiciones tales que no se produzcan perturbaciones del mercado y se garantice la igualdad de acceso a las mercancías y de trato de los compradores, y sin

menoscabo de las obligaciones que se deriven de los acuerdos celebrados de conformidad con el artículo 300 del Tratado.

Artículo 26

Salida al mercado del azúcar

Los organismos pagadores únicamente podrán vender azúcar comprado en régimen de intervención pública a un precio superior al precio de referencia fijado para la campaña de comercialización en la que lo vendan.

No obstante, la Comisión podrá decidir que los organismos pagadores:

- a) puedan vender azúcar a un precio igual o inferior al precio de referencia indicado en el párrafo primero cuando el azúcar se destine:
 - i) a la alimentación animal, o
 - ii) la exportación sin transformar o transformado en productos enumerados en el anexo I del Tratado o en mercancías enumeradas en el anexo XX, parte III, del presente Reglamento;
- b) pongan azúcar sin transformar que obre en su poder a disposición de organizaciones caritativas, reconocidas por el Estado miembro de que se trate o por la Comisión, si no han sido reconocidas por dicho Estado miembro, que actúen en el marco de operaciones puntuales de ayuda urgente, a un precio inferior al precio de referencia en vigor o gratuitamente para que sea distribuido para el consumo humano en el mercado interior de la Comunidad.

Artículo 27

Distribución a las personas más necesitadas de la Comunidad

1. Se pondrán productos de las existencias de intervención a disposición de determinadas organizaciones para que procedan a distribuirlos entre las personas más necesitadas de la Comunidad de acuerdo con un plan anual.

Los productos se distribuirán:

- a) gratuitamente, o
 - b) a un precio que nunca podrá ser superior al que justifiquen los gastos que hayan tenido las organizaciones para llevar a cabo la operación.
2. Podrá comprarse un producto en el mercado comunitario si:
- a) dicho producto no se encuentra disponible temporalmente en las existencias de intervención de la Comunidad en el momento en se está aplicando el plan anual indicado en el apartado 1, en la medida en que sea necesario para aplicar el plan en uno o varios Estados miembros, y siempre que los costes no superen el límite máximo de los costes previstos por este concepto en el presupuesto comunitario, o

- b) la aplicación del plan supone el envío intracomunitario de pequeñas cantidades de productos de las existencias de intervención de un Estado miembro distinto de aquel o aquellos en los que se necesita el producto.

3. Los Estados miembros interesados designarán las organizaciones contempladas en el apartado 1 y cada año informarán oportunamente a la Comisión en caso de que deseen aplicar este régimen.

4. Los productos contemplados en los apartados 1 y 2 serán entregados gratuitamente a las organizaciones designadas. Su valor contable será igual al precio de intervención, ajustado mediante la aplicación de coeficientes en caso de diferencias de calidad.

5. Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 190, los productos suministrados con arreglo a los apartados 1 y 2 del presente artículo se financiarán mediante créditos de la línea presupuestaria adecuada del FEAG, dentro del presupuesto de las Comunidades Europeas. Se podrán igualmente adoptar disposiciones para que dicha financiación contribuya a cubrir los gastos de transporte de los productos desde la salida de los centros de intervención, así como los gastos administrativos de las organizaciones designadas ocasionados por la aplicación del régimen establecido en el presente artículo, con exclusión de los gastos eventualmente soportados por el beneficiario en el marco de la aplicación de los apartados 1 y 2.

Sección III

Almacenamiento privado

Subsección I

Ayuda obligatoria

Artículo 28

Productos que causan derecho a ayuda

Se concederán ayudas para el almacenamiento privado de los siguientes productos conforme a las condiciones que se establecen en la presente sección y a los requisitos y condiciones adicionales que determine la Comisión con arreglo a lo dispuesto en el artículo 43:

- a) por lo que se refiere a:
 - i) la nata,
 - ii) la mantequilla sin salar producida a partir de nata o leche en una empresa autorizada de la Comunidad, con un contenido mínimo de materia grasa butírica del 82 %, en peso, y con un contenido máximo de agua del 16 %, en peso,
 - iii) la mantequilla salada producida a partir de nata o leche en una empresa autorizada de la Comunidad, con un contenido mínimo de materia grasa butírica del 80 %, en peso, un contenido máximo de agua del 16 %, en peso, y un contenido máximo de sal del 2 %, en peso;

- b) por lo que se refiere a los quesos:
- i) queso Grana Padano con una curación mínima de nueve meses,
 - ii) queso Parmigiano Reggiano con una curación mínima de quince meses,
 - iii) queso Provolone con una curación mínima de tres meses.

Artículo 29

Condiciones y nivel de ayuda para la nata y la mantequilla

La Comisión determinará las categorías nacionales de calidad de mantequilla que podrán acogerse a la ayuda. La mantequilla se marcará en consecuencia.

El importe de la ayuda para la nata y la mantequilla será fijado por la Comisión en función de los gastos de almacenamiento y de la evolución previsible de los precios de la mantequilla fresca y de la mantequilla almacenada.

En caso de que, cuando se retire el producto del almacén, el mercado haya experimentado una evolución desfavorable que fuese imprevisible en el momento del almacenamiento, podrá incrementarse el importe de la ayuda.

Artículo 30

Condiciones y nivel de ayuda para los quesos

Las condiciones de concesión de la ayuda pagadera para los quesos y el importe de esta ayuda serán fijados por la Comisión. El importe de la ayuda se fijará en función de los gastos de almacenamiento y de la evolución previsible de los precios de mercado.

La ejecución de las medidas adoptadas por la Comisión en aplicación del párrafo primero corresponderá al organismo pagador designado por el Estado miembro en el que se produzcan los quesos y puedan acogerse a la denominación de origen.

Subsección II

Ayuda facultativa

Artículo 31

Productos que causan derecho a ayuda

1. Podrán concederse ayudas para el almacenamiento privado de los siguientes productos conforme a las condiciones que se establecen en la presente sección y a los requisitos y condiciones adicionales que determine la Comisión de acuerdo con el artículo 43:

- a) azúcar blanco;
- b) aceite de oliva;
- c) carne fresca o refrigerada de vacuno pesado presentada en forma de canales, medias canales, cuartos compensados, cuartos delanteros o cuartos traseros, clasificados con arreglo al modelo comunitario de clasificación de las canales de vacuno pesado previsto en el artículo 42, apartado 1;

- d) leche desnatada en polvo de primera calidad producida en una empresa autorizada de la Comunidad directa y exclusivamente a partir de leche desnatada;
- e) quesos conservables y quesos producidos a partir de leche de oveja o de cabra y que necesiten al menos seis meses de curación;
- f) carne de porcino;
- g) carne de ovino y de caprino.

La Comisión podrá modificar la lista de productos del párrafo primero, letra c), si la situación del mercado lo exige.

2. La Comisión fijará la ayuda para el almacenamiento privado a que se refiere el apartado 1 bien por adelantado o bien mediante licitación.

En relación con los productos a que se refiere el apartado 1, letras d) y e), se fijará la ayuda en función de los costes de almacenamiento y, respectivamente:

- i) de la evolución previsible de los precios de la leche desnatada en polvo,
- ii) del equilibrio que deba mantenerse entre los quesos por los que se concede la ayuda y otros quesos presentes en el mercado.

Artículo 32

Condiciones de concesión para el almacenamiento de azúcar blanco

1. Cuando el precio medio del azúcar blanco registrado en la Comunidad sea inferior al precio de referencia durante un período representativo y se estime que, dada la situación del mercado, es probable que siga siéndolo, la Comisión podrá tomar la decisión de conceder ayudas para el almacenamiento privado de azúcar blanco a las empresas que tengan asignada una cuota de azúcar.

2. El azúcar almacenado en una campaña dada de conformidad con lo dispuesto en el apartado 1 no podrá ser objeto de ninguna de las medidas de almacenamiento previstas en los artículos 13, 52 y 63.

Artículo 33

Condiciones de concesión para el almacenamiento de aceite de oliva

La Comisión podrá decidir autorizar a los organismos que ofrezcan garantías suficientes y estén reconocidos por los Estados miembros a que celebren contratos para el almacenamiento del aceite de oliva que comercializan en caso de perturbación grave del mercado en algunas regiones de la Comunidad, particularmente cuando el precio medio registrado en el mercado durante un período representativo sea inferior a:

- a) 1 779 EUR por tonelada, en el caso del aceite de oliva virgen extra;
- b) 1 710 EUR por tonelada, en el del aceite de oliva virgen, o
- c) 1 524 EUR por tonelada, en el del aceite de oliva lampante con una acidez libre de 2 grados, importe que se reducirá en 36,70 EUR por tonelada por cada grado de acidez de más.

*Artículo 34***Condiciones de concesión para el almacenamiento de productos del sector de la carne de vacuno**

Cuando el precio medio registrado en el mercado comunitario, sobre la base del modelo comunitario de clasificación de las canales de vacuno pesado previsto en el artículo 42, apartado 1, letra a), sea inferior a un 103 % del precio de referencia y se estime que es probable que siga siéndolo, la Comisión podrá tomar la decisión de conceder ayudas para el almacenamiento privado.

*Artículo 35***Condiciones de concesión para el almacenamiento de leche desnatada en polvo**

La Comisión podrá tomar la decisión de conceder ayudas para el almacenamiento privado de leche desnatada en polvo, particularmente si la evolución de los precios y las existencias de productos ponen de manifiesto que existe un grave desequilibrio del mercado que podría suprimirse o reducirse con un almacenamiento estacional.

*Artículo 36***Condiciones de concesión para el almacenamiento de queso**

1. Si la evolución de los precios y la situación de las existencias de los quesos indicados en el artículo 31, apartado 1, letra e), ponen de manifiesto que existe un grave desequilibrio del mercado que podría suprimirse o reducirse con un almacenamiento estacional, la Comisión podrá tomar la decisión de conceder ayudas para el almacenamiento privado.

2. Si, cuando expire el contrato de almacenamiento, los precios de mercado de los quesos almacenados son superiores a los vigentes cuando se firmó el contrato, la Comisión podrá decidir ajustar en consecuencia el importe de la ayuda.

*Artículo 37***Condiciones de concesión para el almacenamiento de carne de porcino**

Cuando el precio medio de las canales de porcino registrado en el mercado comunitario, determinado a partir de los precios registrados en cada Estado miembro en los mercados representativos de la Comunidad y ponderados mediante coeficientes que expresen la importancia relativa del censo porcino de cada Estado miembro, sea inferior al 103 % del precio de referencia y se estime que es probable que siga siéndolo, la Comisión podrá tomar la decisión de conceder ayudas para el almacenamiento privado.

*Artículo 38***Condiciones de concesión para el almacenamiento de carne de ovino y caprino**

La Comisión podrá tomar la decisión de conceder ayudas para el almacenamiento privado de carne de ovino y caprino cuando el mercado de estos productos en una o varias de las siguientes

zonas de cotización se registre una situación especialmente difícil:

- a) Gran Bretaña;
- b) Irlanda del Norte;
- c) cualquier Estado miembro, salvo el Reino Unido, tomado por separado.

Sección IV

Disposiciones comunes*Artículo 39***Normas de almacenamiento**

1. Los organismos pagadores no podrán almacenar los productos que compren en intervención fuera del territorio del Estado miembro del que dependan a menos que hayan sido autorizados previamente por la Comisión.

A los efectos del presente artículo, los territorios de Bélgica y Luxemburgo se considerarán un único Estado miembro.

2. La autorización se concederá cuando el almacenamiento resulte indispensable y teniendo en cuenta los siguientes criterios:

- a) las posibilidades y las necesidades de almacenamiento del Estado miembro del que dependa el organismo pagador y de los demás Estados miembros;
- b) los gastos suplementarios que, en su caso, ocasionen el almacenamiento en el Estado miembro del que dependa el organismo pagador y el transporte.

3. La autorización para el almacenamiento en un tercer país solo se concederá cuando, teniendo en cuenta los criterios contemplados en el apartado 2, el almacenamiento en otro Estado miembro genere dificultades importantes.

4. Los datos contemplados en el apartado 2, letra a), se establecerán previa consulta a todos los Estados miembros.

5. Los derechos de aduana y los importes que se conceden o perciben en el contexto de la Política Agrícola Común no se aplicarán a los productos:

- a) transportados al amparo de una autorización concedida en virtud de los apartados 1, 2 y 3, o
- b) trasladados de un organismo pagador a otro.

6. El organismo pagador que actúe de conformidad con lo dispuesto en los apartados 1, 2 y 3 seguirá siendo responsable de los productos almacenados fuera del territorio del Estado miembro del que dependa.

7. Si los productos que un organismo pagador posea fuera del territorio del Estado miembro del que dependa no vuelven a dicho Estado miembro, su salida al mercado se efectuará a los precios y en las condiciones establecidas, o que se establezcan, para el lugar donde se encuentren almacenados.

*Artículo 40***Normas de licitación**

Se garantizará a todos los interesados la igualdad de acceso a las licitaciones.

Se dará preferencia en la selección a las ofertas que sean más ventajosas para la Comunidad. En cualquier caso, no necesariamente se adjudicará un contrato.

*Artículo 41***Centros de intervención**

1. La Comisión designará los centros de intervención para el sector de los cereales y el sector del arroz y determinará las condiciones que les son aplicables.

En el caso de los productos del sector de los cereales, la Comisión podrá designar centros de intervención para cada cereal.

2. Para elaborar la lista de los centros de intervención, la Comisión tendrá en cuenta, entre otros factores, los siguientes:

- a) ubicación de los centros en zonas donde existan excedentes de los productos de que se trate;
- b) existencia de instalaciones y equipos técnicos adecuados;
- c) situación favorable en lo que se refiere a los medios de transporte.

*Artículo 42***Clasificación de las canales**

1. Los modelos comunitarios de clasificación de las canales se aplicarán de conformidad con las normas establecidas en el anexo V en los siguientes sectores:

- a) carne de vacuno, para las canales de vacuno pesado;
- b) carne de porcino, para las canales de cerdo, excepto los animales utilizados para reproducción.

Por lo que respecta al sector de la carne de ovino y caprino, los Estados miembros podrán aplicar un modelo comunitario de clasificación de las canales para las canales de ovino de conformidad con las normas establecidas en el anexo V, parte C.

2. Un comité de control comunitario formado por expertos de la Comisión y expertos designados por los Estados miembros efectuará controles *in situ* con respecto de la clasificación de las canales de vacuno pesado. Dicho comité informará a la Comisión y a los Estados miembros de los controles realizados.

La Comunidad asumirá los gastos que se deriven de la realización de los controles.

*Artículo 43***Normas de desarrollo**

Sin perjuicio de las competencias específicas atribuidas a la Comisión por el presente capítulo, la Comisión adoptará las

correspondientes normas de desarrollo, en particular, las referidas a:

- a) los requisitos y condiciones que deberán reunir los productos indicados en el artículo 10, y en el caso de la carne de porcino, además la lista de los productos que se vayan a comprar en régimen de intervención pública o por los cuales se vayan a conceder ayudas para el almacenamiento privado según lo dispuesto en los artículos 28 y 31, especialmente en cuanto a calidad, grupos de calidad, grados de calidad, categorías, cantidades, envasado, con inclusión del etiquetado, edad máxima, conservación, la fase del producto a la que corresponde el precio de intervención, la duración del almacenamiento privado;
- b) las modificaciones de la parte B del anexo IV;
- c) si procede, el baremo de incrementos y reducciones de precios aplicable;
- d) los procedimientos y condiciones para la aceptación en régimen de intervención pública por parte de los organismos pagadores y para la concesión de ayudas para el almacenamiento privado, especialmente en lo que se refiere a:
 - i) la celebración y el contenido de los contratos,
 - ii) la duración del período de almacenamiento privado y las condiciones para reducir o ampliar tales períodos, una vez que han sido estipulados por contrato,
 - iii) las condiciones en que se puede decidir que es posible volver a comercializar o dar salida a productos amparados en contratos de almacenamiento privado,
 - iv) el Estado miembro en el que se pueden presentar solicitudes de almacenamiento privado;
- e) la adopción de la lista de mercados representativos contemplados en los artículos 17 y 37;
- f) las normas para dar salida a los productos comprados en régimen de intervención pública, particularmente en lo referido al precio de venta, las condiciones de salida de almacén, si procede, el uso posterior o el destino de los productos que salgan de almacén, los controles que deben efectuarse y, según el caso, el sistema de fianzas aplicable;
- g) la elaboración del plan anual contemplado en el artículo 27, apartado 1;
- h) las condiciones de compra de productos en el mercado comunitario con arreglo al artículo 27, apartado 2;
- i) las normas aplicables a las autorizaciones contempladas en el artículo 39, que incluirán, en la medida en que sean estrictamente necesarias, excepciones a las normas de comercio;

- j) las normas referentes a los procedimientos aplicables en caso de licitación;
- k) las normas referentes a la designación de los centros de intervención a que se refiere el artículo 41;
- l) las condiciones que deben reunir los almacenes en los que se almacenen productos;
- m) los modelos comunitarios de clasificación de las canales previstos en el artículo 42, apartado 1, en particular, en lo que se refiere a:
 - i) las definiciones,
 - ii) la presentación de la canal a efectos del sistema de comunicación de precios, para la clasificación de las canales de vacuno pesado,
- iii) en el caso de las medidas que deberán tomar los mataderos conforme a lo dispuesto en el anexo V, parte A.III:
 - las excepciones previstas en el artículo 5 de la Directiva 88/409/CEE para los mataderos que limiten su producción al mercado local,
 - las excepciones que pueden concederse a los Estados miembros que lo soliciten para los mataderos en los que se sacrifique un número reducido de bovinos,
- iv) la autorización de los Estados miembros a no aplicar el modelo para la clasificación de las canales de cerdo y a utilizar otros criterios de evaluación además del peso y el contenido estimado de carne magra,
- v) las normas sobre la comunicación de los precios de determinados productos por los Estados miembros.

CAPÍTULO II

Medidas especiales de intervención

Sección I

Medidas excepcionales de apoyo del mercado

Artículo 44

Enfermedades animales

1. La Comisión podrá adoptar medidas excepcionales de apoyo de los mercados afectados por restricciones del comercio intracomunitario o del comercio con terceros países derivadas de la aplicación de medidas destinadas a luchar contra la propagación de enfermedades animales.

Los sectores en los que podrán aplicarse las medidas indicadas en el párrafo primero serán los siguientes:

- a) carne de vacuno;
- b) leche y productos lácteos;
- c) carne de porcino;
- d) carne de ovino y caprino;
- e) huevos;
- f) aves de corral.

2. Las medidas indicadas en el párrafo primero del apartado 1 se adoptarán a instancia del Estado o Estados miembros interesados.

Tales medidas solo podrán adoptarse si los Estados miembros interesados han tomado medidas veterinarias y sanitarias dirigidas a poner fin rápidamente a la enfermedad, y únicamente en la medida en que sean estrictamente necesarias para el apoyo de dicho mercado y durante el plazo estrictamente necesario a tal fin.

Artículo 45

Pérdida de confianza de los consumidores

Con respecto a los sectores de la carne de aves de corral y los huevos, la Comisión podrá adoptar medidas excepcionales de apoyo del mercado con el fin de hacer frente a las perturbaciones graves del mercado que puedan derivarse directamente de una pérdida de confianza de los consumidores debido a la existencia de riesgos para la salud pública o la sanidad animal.

Estas medidas se adoptarán a instancia del Estado o Estados miembros interesados.

Artículo 46

Financiación

1. La Comunidad financiará el 50 % de los gastos que acarreen a los Estados miembros las medidas excepcionales contempladas en los artículos 44 y 45.

No obstante, en los sectores de la carne de vacuno, la leche y los productos lácteos, la carne de porcino, y la carne de ovino y caprino, la Comunidad financiará el 60 % de esos gastos cuando correspondan a medidas de lucha contra la fiebre aftosa.

2. Los Estados miembros velarán por que, cuando los productores contribuyan a los gastos de los Estados miembros, ello no falsee la competencia entre los productores de los distintos Estados miembros.

3. No se aplicarán los artículos 87, 88 y 89 del Tratado a las contribuciones financieras de los Estados miembros a las medidas excepcionales contempladas en los artículos 44 y 45.

Sección II

Medidas en los sectores de los cereales y el arroz*Artículo 47***Medidas especiales de mercado en el sector de los cereales**

1. Cuando la situación del mercado lo exija, la Comisión podrá adoptar medidas especiales de intervención en el sector de los cereales. En particular, podrán adoptarse tales medidas cuando en una o más regiones de la Comunidad, se produzcan caídas de precios, o se corra el riesgo de que se produzcan caídas de precios, en relación con el precio de intervención.

2. El carácter y la aplicación de las medidas especiales de intervención y las condiciones y procedimientos adoptados para la venta o cualquier otra forma de dar salida a los productos objeto de dichas medidas, serán adoptados por la Comisión.

*Artículo 48***Medidas especiales de mercado en el sector del arroz**

1. La Comisión podrá adoptar medidas especiales para:

- a) evitar que, en el sector del arroz, se recurra masivamente al régimen de intervención pública, conforme a lo dispuesto en el capítulo I, sección II de esta parte, en algunas regiones de la Comunidad;
- b) suplir la escasez de arroz con cáscara que pueda derivarse de catástrofes naturales.

2. La Comisión adoptará las normas de desarrollo del presente artículo.

Sección III

Medidas en el sector del azúcar*Artículo 49***Precio mínimo de la remolacha**

1. El precio mínimo de la remolacha de cuota será de:

- a) 27,83 EUR por tonelada, en la campaña de comercialización 2008/09;
- b) 26,29 EUR por tonelada, a partir de la campaña de comercialización 2009/10.

2. El precio mínimo indicado en el apartado 1 se aplicará a la remolacha azucarera de la calidad tipo definida en el anexo IV, parte B.

3. Las empresas azucareras que compren remolacha de cuota apta para su transformación en azúcar y destinada a ser transformada en azúcar de cuota deberán pagar al menos el precio mínimo, ajustado mediante la aplicación de incrementos o reducciones cuando existan diferencias de calidad con relación a la calidad tipo.

Los incrementos y reducciones a que se refiere el párrafo primero se aplicarán conforme a las normas de desarrollo que establezca la Comisión.

4. Las empresas azucareras ajustarán el precio de compra de las cantidades de remolacha azucarera correspondientes a las cantidades de azúcar industrial o a los excedentes de azúcar sujetos a la percepción de la tasa por excedentes indicada en el artículo 64 de tal forma que sea, como mínimo, igual al precio mínimo de la remolacha de cuota.

*Artículo 50***Acuerdos interprofesionales**

1. Los acuerdos interprofesionales y los contratos de suministro deberán ajustarse a lo dispuesto en el apartado 3 y a las condiciones de compra que determine la Comisión, especialmente en lo que se refiere a la compra, entrega, recepción y pago de la remolacha.

2. Las condiciones de compra de remolacha azucarera y caña de azúcar se regirán por acuerdos interprofesionales entre los productores comunitarios de esas materias primas y las empresas azucareras comunitarias.

3. En los contratos de suministro de remolacha azucarera, se estipulará si las cantidades de azúcar que se vayan a producir corresponden a:

- a) azúcar de cuota, o
- b) azúcar producido al margen de cuotas.

4. Las empresas azucareras comunicarán los siguientes datos al Estado miembro en el que produzcan azúcar:

- a) las cantidades de remolacha a que se refiere el apartado 3, letra a), para las que hayan firmado contratos de suministro antes de la siembra así como el contenido de azúcar en el que se basan esos contratos;
- b) el rendimiento estimado de esas cantidades.

Los Estados miembros podrán exigir información adicional.

5. Las empresas azucareras que, antes de la siembra, no hayan firmado contratos de suministro al precio mínimo por una cantidad de remolacha de cuota equivalente a su cuota de azúcar estarán obligadas a pagar al menos el precio mínimo fijado para la remolacha de cuota por toda la remolacha azucarera que transformen en azúcar.

6. Previa aprobación del Estado miembro, los acuerdos interprofesionales podrán apartarse de lo dispuesto en los apartados 3 y 4.

7. De no existir acuerdos interprofesionales, el Estado miembro adoptará las medidas necesarias para proteger los intereses de las partes, que deberán ser compatibles con el presente Reglamento.

*Artículo 51***Canon de producción**

1. Se percibirá un canon de producción por las cuotas de azúcar, isoglucosa y jarabe de inulina que posean las empresas productoras de azúcar, isoglucosa o jarabe de inulina conforme a lo dispuesto en el artículo 56, apartado 2.

2. El canon de producción será de 12,00 EUR por tonelada de azúcar y de jarabe de inulina producida al amparo de cuotas. El canon de producción de isoglucosa será el 50 % del aplicado al azúcar.

3. Los Estados miembros cobrarán a las empresas establecidas en su territorio la totalidad del canon de producción que deban abonar con arreglo al apartado 1, en función de la cuota que posean en la campaña de comercialización considerada.

Las empresas efectuarán el pago no más tarde del último día del mes de febrero de la campaña de comercialización de que se trate.

4. Las empresas comunitarias productoras de azúcar y jarabe de inulina podrán exigir a los productores de remolacha azucarera o de caña de azúcar y a los proveedores de achicoria que sufragen hasta un 50 % del canon de producción.

*Artículo 52***Retirada de azúcar del mercado**

1. Para mantener el equilibrio estructural del mercado en unos precios cercanos al precio de referencia, habida cuenta de las obligaciones de la Comunidad que se derivan de los acuerdos celebrados con arreglo al artículo 300 del Tratado, podrá retirarse del mercado un porcentaje del azúcar de cuota, de la isoglucosa de cuota y del jarabe de inulina de cuota, que será común a todos los Estados miembros, hasta el comienzo de la siguiente campaña de comercialización.

En ese caso, se reducirán en el mismo porcentaje, para la campaña de comercialización considerada, las necesidades tradicionales de suministro de azúcar en bruto importado para refinar a que se refiere el artículo 153.

2. El porcentaje de retirada indicado en el apartado 1 se fijará no más tarde del 31 de octubre de la campaña de comercialización considerada y en función de la evolución del mercado que se prevea en esa campaña de comercialización.

3. Durante el período de retirada, las empresas que tengan asignada una cuota almacenarán, a expensas suyas, las cantidades de azúcar que correspondan a la aplicación del porcentaje indicado en el apartado 1 a su producción al amparo de cuota de la campaña de comercialización considerada.

Las cantidades de azúcar retiradas del mercado en una campaña de comercialización dada se tratarán como las primeras cantidades producidas al amparo de la cuota de la siguiente campaña de comercialización. No obstante, en función de la

evolución del mercado del azúcar que se prevea, la totalidad del azúcar, la isoglucosa y el jarabe de inulina retirados y/o una parte de ellos podrá ser considerada por la Comisión, en la campaña de comercialización en curso o en la siguiente:

- a) excedentes de azúcar, de isoglucosa o de jarabe de inulina disponibles para la fabricación de azúcar, isoglucosa o jarabe de inulina industriales, o
- b) producción temporal de cuota, una parte de la cual podrá destinarse a la exportación con el fin de dar cumplimiento a las obligaciones de la Comunidad derivadas de los acuerdos celebrados con arreglo al artículo 300 del Tratado.

4. Si la oferta de azúcar de la Comunidad es insuficiente, la Comisión podrá autorizar la venta en el mercado comunitario, antes del final del período de retirada, de una determinada cantidad del azúcar, la isoglucosa y el jarabe de inulina retirados del mercado.

5. El azúcar almacenado en una campaña dada de conformidad con lo dispuesto en este artículo no podrá ser objeto de ninguna de las medidas de almacenamiento previstas en los artículos 13, 32 y 63.

*Artículo 53***Normas de desarrollo**

La Comisión podrá adoptar las normas de desarrollo de la presente sección y, en particular:

- a) los criterios que deban aplicar las empresas azucareras para repartir entre los compradores de remolacha las cantidades de remolacha para las que se vayan a firmar contratos de suministro antes de la siembra de acuerdo con el artículo 50, apartado 4;
- b) el porcentaje de azúcar de cuota retirado a que se refiere el artículo 52, apartado 1;
- c) las condiciones de pago del precio mínimo en caso de que el azúcar retirado del mercado se venda en el mercado comunitario de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 52, apartado 4.

Sección IV

Ajuste de la oferta*Artículo 54***Medidas para facilitar el ajuste de la oferta a las necesidades del mercado**

Para estimular las iniciativas profesionales e interprofesionales que faciliten la adaptación de la oferta a las necesidades del mercado, salvo las de retirada de productos del mercado, la Comisión podrá adoptar las medidas siguientes en los sectores de

las plantas vivas, la carne de vacuno, la carne de porcino, la carne de ovino y caprino, los huevos y las aves de corral:

- a) medidas tendentes a mejorar la calidad;
- b) medidas tendentes a promover una mejor organización de la producción, la transformación y la comercialización;

c) medidas destinadas a facilitar el seguimiento de la evolución de los precios del mercado;

- d) medidas destinadas a permitir la elaboración de previsiones a corto y a largo plazo basándose en el conocimiento de los medios de producción utilizados.

CAPÍTULO III

Sistemas de limitación de la producción

Sección I

Disposiciones generales

Artículo 55

Sistemas de cuotas

1. Se aplicará un sistema de cuotas a los siguientes productos:

- a) la leche y otros productos lácteos, en las acepciones del artículo 65, letras a) y b);
- b) el azúcar, la isoglucosa y el jarabe de inulina.

2. Si un productor supera la cuota que le corresponde y, en el caso del azúcar, no hace uso de las cantidades excedentarias previstas en el artículo 61, deberá abonar una tasa por el exceso de producción en las condiciones expuestas en las secciones II y III.

3. El presente Reglamento se aplicará sin perjuicio de la aplicación del Reglamento (CE) n° 1868/94 por el que se establece un régimen de contingentes para la producción de fécula de patata ⁽¹⁾.

Sección II

Azúcar

Subsección I

Asignación y gestión de cuotas

Artículo 56

Asignación de cuotas

1. En el anexo VI se fijan las cuotas nacionales y regionales de producción de azúcar, isoglucosa y jarabe de inulina.

2. Los Estados miembros asignarán una cuota a cada empresa productora de azúcar, isoglucosa o jarabe de inulina establecida en su territorio y autorizada con arreglo a lo dispuesto en el artículo 57.

La cuota que se asigne a cada empresa será igual a la cuota que tuviera asignada para la campaña de comercialización 2007/08 en virtud del Reglamento (CE) n° 318/2006.

3. Cuando los Estados miembros asignen cuotas a empresas azucareras que tengan más de una unidad de producción, adoptarán las medidas que consideren necesarias para proteger los intereses de los productores de remolacha azucarera y caña de azúcar.

Artículo 57

Empresas autorizadas

1. Previa solicitud, los Estados miembros podrán conceder autorizaciones a las empresas productoras de azúcar, isoglucosa o jarabe de inulina o a las que transformen estos productos en alguno de los relacionados en la lista indicada en el artículo 62, apartado 2, siempre y cuando la empresa:

- a) demuestre que dispone de una capacidad de producción profesional;
- b) se comprometa a proporcionar la información que se le pida y a someterse a los controles establecidos en el presente Reglamento;
- c) no haya sido objeto de una suspensión o retirada de la autorización.

2. Las empresas autorizadas proporcionarán la siguiente información al Estado miembro en cuyo territorio se coseche la remolacha o la caña o se efectúen las operaciones de refinado:

- a) las cantidades de remolacha o caña por las que hayan celebrado contratos de suministro y los rendimientos estimados de remolacha o caña y azúcar por hectárea;
- b) datos sobre los suministros previstos y reales de remolacha azucarera, caña de azúcar y azúcar en bruto así como sobre la producción de azúcar, y balances de las existencias de azúcar;

- c) cantidades de azúcar blanco vendidas, precisando los precios y las condiciones de venta.

⁽¹⁾ DO L 197 de 30.7.1994, p. 4. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 671/2007 (DO L 156 de 16.6.2007, p. 1).

*Artículo 58***Cuotas adicional y suplementaria de isoglucosa**

1. En la campaña de comercialización 2008/09, se añadirá una cuota adicional de isoglucosa de 100 000 toneladas a la de la campaña de comercialización anterior. Este incremento no será aplicable a Bulgaria y Rumanía.

En la campaña de comercialización 2008/09, se añadirá una cuota adicional de isoglucosa de 11 045 toneladas a la de la campaña de comercialización anterior para Bulgaria, y de 1 966 toneladas para Rumanía.

Los Estados miembros asignarán las cuotas adicionales a las empresas proporcionalmente a la cuota de isoglucosa que les hayan asignado en virtud del artículo 56, apartado 2.

2. En las campañas de comercialización 2008/09 y 2009/10, Italia, Lituania y Suecia podrán asignar una cuota suplementaria de isoglucosa a las empresas establecidas en su territorio que lo soliciten. En el anexo VII se fija la cuota suplementaria máxima de cada uno de estos Estados miembros.

3. Se percibirá un importe único de 730 EUR por las cuotas que se asignen a empresas azucareras con arreglo a lo dispuesto en el apartado 2. Dicho importe se percibirá por tonelada de cuota suplementaria asignada.

*Artículo 59***Gestión de las cuotas**

1. Las cuotas fijadas en el anexo VI las adaptará la Comisión para las campañas de comercialización 2008/09, 2009/10 y 2010/11 no más tarde del último día de febrero de la campaña de comercialización anterior. Las adaptaciones se basarán en los resultados de la aplicación del apartado 2 del presente artículo, del artículo 58 del presente Reglamento y del artículo 3 del Reglamento (CE) n° 320/2006.

2. Teniendo en cuenta los resultados del régimen de reestructuración establecido mediante el Reglamento (CE) n° 320/2006, la Comisión fijará, no más tarde del 28 de febrero de 2010, el porcentaje común necesario para reducir las cuotas de azúcar, isoglucosa y jarabe de inulina de los Estados miembros y regiones de tal forma que no se produzcan desequilibrios de mercado a partir de la campaña de comercialización 2010/11.

3. Los Estados miembros adaptarán la cuota de cada empresa con arreglo a ello.

*Artículo 60***Reasignación de las cuotas nacionales**

1. En cada campaña de comercialización, los Estados miembros podrán disminuir hasta un 10 % la cuota de azúcar o isoglucosa asignada a las empresas establecidas en su territorio.

2. Los Estados miembros podrán efectuar transferencias de cuotas entre empresas en las condiciones indicadas en el anexo VIII y teniendo en cuenta los intereses de las partes interesadas y, en especial, los de los productores de remolacha y caña de azúcar.

3. Los Estados miembros reasignarán las cantidades deducidas en aplicación de los apartados 1 y 2 a una o más empresas establecidas en su territorio, independientemente de que tengan asignada una cuota o no.

*Subsección II***Rebasamientos de cuotas***Artículo 61***Ámbito de aplicación**

El azúcar, la isoglucosa y el jarabe de inulina producidos en una campaña de comercialización dada que excedan de la cuota contemplada en el artículo 56 podrán:

- a) utilizarse para la elaboración de los productos indicados en el artículo 62;
- b) trasladarse a la producción de cuota de la siguiente campaña de comercialización, según lo dispuesto en el artículo 63;
- c) utilizarse para el régimen específico de abastecimiento de las regiones ultraperiféricas, conforme a lo dispuesto en el título II del Reglamento (CE) n° 247/2006 del Consejo ⁽¹⁾, o
- d) exportarse, dentro de los límites cuantitativos que fije la Comisión en aplicación de los compromisos derivados de acuerdos celebrados en virtud del artículo 300 del Tratado.

Las demás cantidades estarán sujetas al pago de la tasa por excedentes establecida en el artículo 64.

*Artículo 62***Azúcar industrial**

1. El azúcar, la isoglucosa y el jarabe de inulina industriales se reservarán para la producción de alguno de los productos indicados en el apartado 2 cuando:

- a) hayan sido objeto de un contrato de suministro, antes del final de la campaña de comercialización, entre un productor y un usuario que gocen de la autorización a que se refiere el artículo 57, y
- b) se hayan entregado al usuario no más tarde del 30 de noviembre de la campaña de comercialización siguiente.

⁽¹⁾ DO L 42 de 14.2.2006, p. 1.

2. La Comisión elaborará una lista de los productos para cuya obtención se utiliza azúcar industrial, isoglucosa industrial o jarabe de inulina industrial.

En esa lista, figurarán los siguientes productos, entre otros:

- a) bioetanol, alcohol, ron, levaduras vivas y cantidades de jarabes para untar y jarabes para transformar en «Rinse appelstroop»;
- b) determinados productos industriales sin azúcar cuyo proceso de elaboración requiere utilizar azúcar, isoglucosa o jarabe de inulina;
- c) determinados productos de la industria química o farmacéutica que contienen azúcar, isoglucosa o jarabe de inulina.

Artículo 63

Traslado de los excedentes de azúcar a la campaña siguiente

1. Las empresas podrán decidir trasladar a la campaña de comercialización siguiente, a cuenta de la producción de esa campaña, la totalidad o una parte de la producción que rebase su cuota de azúcar, de isoglucosa o de jarabe de inulina. Sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 3, esa decisión será irrevocable.

2. Las empresas que tomen la decisión señalada en el apartado 1:

- a) comunicarán al Estado miembro correspondiente, antes de una fecha que este habrá de fijar:
 - entre el 1 de febrero y el 30 de junio de la campaña de comercialización en curso, las cantidades de azúcar de caña que vayan a trasladar,
 - entre el 1 de febrero y el 15 de abril de la campaña de comercialización en curso, otras cantidades de azúcar o jarabe de inulina que vayan a trasladar;
- b) se comprometerán a almacenar esas cantidades, corriendo con los gastos, hasta el final de la campaña de comercialización en curso.

3. Cuando la producción definitiva de una empresa en la campaña de comercialización considerada sea inferior a la estimación hecha en el momento en que se tomó la decisión a que se refiere el apartado 1, se podrá reajustar la cantidad trasladada, con efecto retroactivo, no más tarde del 31 de octubre de la campaña de comercialización siguiente.

4. Las cantidades trasladadas se considerarán las primeras cantidades producidas al amparo de la cuota de la campaña de comercialización siguiente.

5. El azúcar almacenado en una campaña dada de conformidad con lo dispuesto en este artículo no podrá ser objeto de ninguna de las medidas de almacenamiento previstas en los artículos 13, 32 y 52.

Artículo 64

Tasa por excedentes

1. Se percibirá una tasa por:

- a) los excedentes de azúcar, isoglucosa y jarabe de inulina producidos en cualquier campaña, excepto las cantidades trasladadas a la producción de cuota de la siguiente campaña de comercialización y almacenadas con arreglo al artículo 63 y las cantidades indicadas en el artículo 61, letras c) y d);
- b) el azúcar, la isoglucosa y el jarabe de inulina industriales con respecto a los cuales no se hayan aportado pruebas, en la fecha que determine la Comisión, de que han sido transformados en alguno de los productos contemplados en el artículo 62, apartado 2;
- c) el azúcar, la isoglucosa y el jarabe de inulina retirados del mercado en aplicación del artículo 52 con respecto a los cuales no se hayan cumplido las obligaciones establecidas en el artículo 52, apartado 3.

2. La tasa por excedentes será fijada por la Comisión en una cuantía tal que evite la acumulación de cantidades del tipo de las indicadas en el apartado 1.

3. Los Estados miembros cobrarán a las empresas establecidas en su territorio la tasa por excedentes prevista en el apartado 1 en función de las cantidades de productos a que se refiere el apartado 1 fijadas para dichas empresas para la campaña de comercialización considerada.

Sección III

Leche

Subsección I

Disposiciones generales

Artículo 65

Definiciones

A efectos de la presente sección, se entenderá por:

- a) «leche»: el producto procedente del ordeño de una o más vacas;
- b) «otros productos lácteos»: todos los productos lácteos, exceptuando la leche, y en particular la leche desnatada, la nata, la mantequilla, los yogures y el queso; cuando sea pertinente, estos podrán convertirse en «equivalente de leche» mediante los coeficientes que fije la Comisión;
- c) «productor»: el agricultor cuya explotación esté situada en el territorio geográfico de un Estado miembro y que produzca y comercialice leche o se prepare para hacerlo a muy corto plazo;
- d) «explotación»: la definida en el artículo 2, letra b), del Reglamento (CE) n° 1782/2003;

- e) «comprador»: una empresa o agrupación que compra leche a productores:
- para someterla a una o varias de las operaciones de recogida, envasado, almacenamiento, refrigeración o transformación, aunque lo haga por cuenta de otros,
 - para venderla a una o varias empresas que traten o transformen leche u otros productos lácteos.

No obstante, también se considerará comprador la agrupación de compradores de una misma zona geográfica que efectúe por cuenta de sus miembros las operaciones de gestión administrativa y contable necesarias para el pago de la tasa por excedentes; A efectos de la aplicación de la primera frase del presente párrafo, Grecia se considerará una única zona geográfica y se podrá asimilar un organismo público a una agrupación de compradores;

- f) «entrega»: cualquier entrega de leche, con exclusión de cualesquiera otros productos lácteos, de un productor a un comprador, tanto si el transporte lo lleva a cabo el productor como si lo efectúa el comprador, la empresa tratante o transformadora de los productos o un tercero;
- g) «venta directa»: cualquier venta o cesión de leche por un productor directamente al consumidor y cualquier venta o cesión de otros productos lácteos por un productor; la Comisión podrá adaptar la definición de «venta directa», respetando la definición de «entrega» de la letra f), a fin de garantizar, en particular, que ninguna cantidad de leche o de otros productos lácteos comercializados quede excluida del régimen de cuotas;
- h) «comercialización»: la entrega de leche o la venta directa de leche o de otros productos lácteos;
- i) «cuota individual»: la cuota de un productor a 1 de abril de un período de 12 meses dado;
- j) «cuota nacional»: la cuota indicada en el artículo 66, fijada para cada Estado miembro;
- k) «cuota disponible»: la cuota de que disponen los productores el 31 de marzo del período de 12 meses para el que se calcula la tasa por excedentes, una vez contabilizadas todas las transferencias, ventas, conversiones y reasignaciones temporales previstas en el presente Reglamento y ocurridas a lo largo de ese período de 12 meses.

Subsección II

Asignación y gestión de cuotas

Artículo 66

Cuotas nacionales

1. En el anexo IX, punto 1, se fijan las cuotas nacionales de producción de leche y otros productos lácteos comercializados durante siete períodos consecutivos de 12 meses a partir del 1 de abril de 2008 (en lo sucesivo, denominados «períodos de 12 meses»).

2. Las cuotas indicadas en el apartado 1 se dividirán entre los productores conforme a lo dispuesto en el artículo 67, disociando las cantidades correspondientes a entregas de las correspondientes a ventas directas. Los rebasamientos de las cuotas nacionales se determinarán nacionalmente en cada Estado miembro según lo dispuesto en la presente sección y desglosándolos en cantidades correspondientes a entregas y cantidades correspondientes a ventas directas.

3. Las cuotas nacionales establecidas en el anexo IX, punto 1, se fijarán a reserva de posibles revisiones en función de la situación general del mercado y de las condiciones específicas que existan en determinados Estados miembros.

4. Se constituirá una reserva especial de reestructuración para Bulgaria y Rumanía según lo indicado en el anexo IX, punto 2. Esta reserva quedará liberada a partir del 1 de abril de 2009 en la medida en que el autoconsumo de leche y productos lácteos en las explotaciones haya disminuido en estos países desde 2002.

La decisión de liberar la reserva y de proceder a su distribución entre las cuotas de entregas y de ventas directas será adoptada por la Comisión sobre la base de un informe que Bulgaria y Rumanía deberán presentar a la Comisión a más tardar el 31 de diciembre de 2008. En el informe se recogerán detalladamente los resultados y tendencias del proceso de reestructuración del sector lácteo del país y, en particular, del paso de la producción para autoconsumo a la producción para el mercado.

5. En los casos de Bulgaria, la República Checa, Estonia, Chipre, Letonia, Lituania, Hungría, Malta, Polonia, Rumanía, Eslovenia y Eslovaquia, las cuotas nacionales incluirán toda la leche o equivalentes de leche entregados a un comprador o vendidos directamente, aun cuando hayan sido producidos o comercializados con arreglo a una medida transitoria aplicable en estos países.

Artículo 67

Cuotas individuales

1. La cuota o cuotas individuales de los productores a 1 de abril de 2008 serán iguales a la cantidad o cantidades de referencia individuales que tengan asignadas a 31 de marzo de 2008, sin perjuicio de las transferencias, ventas y conversiones de cuota que sean de aplicación a 1 de abril de 2008.

2. Los productores podrán disponer de una cuota individual o de dos, una de ellas para entregas y otra para ventas directas. Únicamente la autoridad competente del Estado miembro podrá realizar la conversión de cantidades entre las cuotas de un productor, previa solicitud debidamente justificada de este.

3. El cálculo de la contribución a la tasa por excedentes que, en su caso, deban abonar los productores que dispongan de dos cuotas se efectuará de forma separada para cada una de ellas.

4. La Comisión podrá incrementar hasta un máximo de 200 000 toneladas la parte de la cuota nacional de Finlandia destinada a entregas a que se refiere el artículo 66 para compensar a los productores SLOM de este país. Esta reserva, que

se asignará con arreglo a la normativa comunitaria, únicamente podrá utilizarse a beneficio de los productores cuyo derecho a reanudar la producción se haya visto afectado por la adhesión.

5. En su caso, se adaptarán las cuotas individuales de cada uno de los períodos de 12 meses considerados de forma que, en cada Estado miembro, la suma de las cuotas individuales de entregas y de ventas directas no rebase la parte correspondiente de la cuota nacional adaptada según lo indicado en el artículo 69, contabilizando las reducciones que puedan imponerse para alimentar la reserva nacional a que hace referencia el artículo 71.

Artículo 68

Asignación de cuotas a partir de la reserva nacional

Los Estados miembros establecerán las normas que permitan la asignación a los productores de la totalidad o de una parte de las cuotas procedentes de la reserva nacional a que se refiere el artículo 71 con arreglo a criterios objetivos que habrán de comunicar a la Comisión.

Artículo 69

Gestión de cuotas

1. La Comisión adaptará, para cada Estado miembro y para cada período, antes de que este finalice, la división de las cuotas nacionales en «entregas» y «ventas directas» a tenor de las conversiones solicitadas por los productores entre las cuotas individuales para entregas y para ventas directas.

2. Los Estados miembros transmitirán anualmente a la Comisión, antes de las fechas que determine la Comisión y según las normas que esta establezca conforme a lo dispuesto en el artículo 192, apartado 2, los datos necesarios para efectuar:

- a) la adaptación indicada en el apartado 1 del presente artículo;
- b) el cálculo de la tasa por excedentes que habrá de pagar cada Estado miembro.

Artículo 70

Contenido de materia grasa

1. Se asignará a cada productor un contenido de materia grasa de referencia, aplicable a la cuota individual para entregas que el productor tenga atribuida.

2. Para las cuotas asignadas a los productores a 31 de marzo de 2008 de conformidad con el artículo 67, apartado 1, el contenido de materia grasa de referencia mencionado en el apartado 1 será igual al contenido de referencia aplicado a dicha cuota en la citada fecha.

3. El contenido de materia grasa de referencia se modificará cuando se proceda a la conversión a que se refiere el artículo 67, apartado 2, y cuando se adquieran o transfieran cuotas o sean objeto de una cesión temporal conforme a las normas que establezca la Comisión.

4. El contenido de materia grasa aplicable a los nuevos productores que tengan asignada una cuota individual para entregas procedente en su totalidad de la reserva nacional se fijará conforme a las normas que establezca la Comisión.

5. En su caso, el contenido de referencia individual a que se refiere el apartado 1 se adaptará cuando entre en vigor el presente Reglamento y, a continuación, al comienzo de cada período de 12 meses cada vez que sea necesario para que, en cada Estado miembro, la media ponderada de los contenidos representativos individuales no sobrepase el contenido de referencia fijado en el anexo X en más de 0,1 gramos por kilogramo.

En el caso de Rumanía, el contenido de materia grasa de referencia fijado en el anexo X se revisará en función de los datos de todo el año 2004 y, en caso necesario, será adaptado por la Comisión.

Artículo 71

Reserva nacional

1. Cada uno de los Estados miembros creará una reserva nacional, dentro de las cuotas nacionales fijadas en el anexo IX, a partir de la cual se efectuarán, entre otras cosas, las asignaciones previstas en el artículo 68. Esa reserva se alimentará, según el caso, retirando cantidades según lo dispuesto en el artículo 72, reteniendo una parte de las transferencias previstas en el artículo 76 o aplicando una reducción lineal de todas las cuotas individuales. Dichas cuotas mantendrán su destino inicial, es decir, entregas o ventas directas.

2. Todas las cuotas adicionales que se asignen a un Estado miembro dado se incorporarán automáticamente a la reserva nacional de este y se dividirán en entregas y ventas directas en función de las necesidades previsibles.

3. Las cuotas que entren en la reserva nacional no tendrán un contenido de materia grasa de referencia.

Artículo 72

Casos de inactividad

1. Cuando una persona física o jurídica que disponga de cuotas individuales deje de cumplir los requisitos a que se refiere el artículo 65, letra c), durante un período de 12 meses, esas cantidades se añadirán a la reserva nacional a más tardar el 1 de abril del año civil siguiente, excepto si vuelve a ser productor, en la acepción del artículo 65, letra c), antes de esa fecha.

Si dicha persona vuelve a ser productor a más tardar al final del segundo período de 12 meses que siga a la retirada de esas cantidades, se le restituirá total o parcialmente la cuota individual que le haya sido retirada, a más tardar el 1 de abril siguiente a la fecha de solicitud.

2. Cuando un productor no comercialice una cantidad al menos igual al 70 % de la cuota individual de que dispone durante al menos un período de 12 meses, el Estado miembro podrá decidir si procede añadir a la reserva nacional la totalidad o parte de la cuota no utilizada y en qué condiciones.

El Estado miembro determinará las condiciones en las que podrá reasignarse una cuota al productor de que se trate en caso de que reanude la comercialización.

3. Lo dispuesto en los apartados 1 y 2 no se aplicará en casos de fuerza mayor ni en situaciones debidamente justificadas que afecten temporalmente a la capacidad de producción de los productores y hayan sido reconocidas como tales por la autoridad competente.

Artículo 73

Cesiones temporales

1. Antes de que finalice cada período de 12 meses, los Estados miembros autorizarán cesiones temporales, para el período de que se trate, de la parte de la cuota individual que los productores que disponen de ella no vayan a utilizar.

Los Estados miembros podrán regular las operaciones de cesión en función de las categorías de productores o de las estructuras de producción de leche, limitarlas por compradores o por regiones, autorizar la cesión total en los casos contemplados en el artículo 72, apartado 3, y determinar en qué medida el cedente podrá volver a efectuar operaciones de cesión.

2. Los Estados miembros podrán no dar cumplimiento al apartado 1 por alguno de los siguientes motivos o por ambos:

- a) la necesidad de facilitar cambios y ajustes estructurales;
- b) necesidades administrativas imperiosas.

Artículo 74

Transferencias de cuotas con tierras

1. En caso de venta, arrendamiento, transmisión por herencia directa o anticipada, o cualquier otro tipo de transmisión de la explotación que conlleve efectos jurídicos comparables para los productores, se transferirá a los productores que se hagan cargo de ella las cuotas individuales, con arreglo a las normas de desarrollo que determinen los Estados miembros teniendo en cuenta las superficies utilizadas para la producción de leche u otros criterios objetivos y, en su caso, la existencia de un acuerdo entre las partes. La parte de la cuota que, eventualmente, no se haya transferido con la explotación se añadirá a la reserva nacional.

2. Cuando se hayan transferido o se transfieran cuotas con arreglo al apartado 1 en el marco de arrendamientos o por otros medios que acarreen efectos jurídicos comparables, los Estados miembros podrán decidir, basándose en criterios objetivos y a fin de que las cuotas se asignen exclusivamente a productores, que la cuota no se transfiera con la explotación.

3. En caso de transferencia de tierras a las autoridades públicas o por causa de utilidad pública, o cuando la transferencia se efectúe con fines no agrícolas, los Estados miembros dispondrán que se apliquen las disposiciones necesarias para la salvaguardia de los intereses legítimos de las partes y, en particular, que el

productor que transfiere las tierras pueda continuar la producción de leche si desea hacerlo.

4. A falta de acuerdo entre las partes, en los arrendamientos rústicos que vayan a expirar sin posibilidades de reconducción en condiciones análogas, o en situaciones que produzcan efectos jurídicos comparables, las cuotas individuales de que se trate se transferirán total o parcialmente a los productores que vayan a hacerse cargo de la explotación, con arreglo a las disposiciones adoptadas por los Estados miembros, teniendo en cuenta los intereses legítimos de las partes.

Artículo 75

Medidas de transferencia especiales

1. Con objeto de llevar a buen término la reestructuración de la producción lechera o de mejorar el medio ambiente, los Estados miembros podrán, según las disposiciones que determinen teniendo en cuenta los intereses legítimos de las partes:

- a) conceder una indemnización, que se pagará en una o varias anualidades, a los productores que se comprometan a abandonar definitivamente una parte o la totalidad de su producción lechera y a alimentar la reserva nacional con las cuotas individuales liberadas de ese modo;
 - b) determinar, basándose en criterios objetivos, las condiciones con arreglo a las cuales los productores podrán obtener, mediante pago y al comienzo de un período de 12 meses, la reasignación por la autoridad competente o por el organismo que esta haya designado, de cuotas individuales que hayan sido definitivamente liberadas por otros productores al final del período de 12 meses anterior contra el desembolso, en una o varias anualidades, de una indemnización igual al pago antes citado;
 - c) centralizar y supervisar las transferencias de cuotas sin tierras;
 - d) establecer, en los casos de transferencia de tierras destinada a mejorar el medio ambiente, que la cuota individual de que se trate se asigne al productor que transfiere las tierras si desea continuar la producción lechera;
 - e) determinar, con arreglo a criterios objetivos, las regiones y las zonas de recogida dentro de las cuales se autorizan las transferencias definitivas de cuotas sin la correspondiente transferencia de tierras, al objeto de mejorar la estructura de la producción lechera;
 - f) autorizar la transferencia definitiva de cuotas sin la correspondiente transferencia de tierras, o viceversa, previa petición del productor a la autoridad competente o al organismo que esta haya designado, con el fin de mejorar la estructura de la producción lechera de la explotación o contribuir a la extensificación de la producción.
2. Las disposiciones del apartado 1 podrán aplicarse a escala nacional, al nivel territorial apropiado o en las zonas de recogida.

*Artículo 76***Retención de cuotas**

1. Cuando se proceda a las transferencias a que se refieren los artículos 74 y 75, los Estados miembros podrán retener una parte de la cuota individual en provecho de la reserva nacional, basándose en criterios objetivos.

2. Cuando se hayan transferido o se transfieran cuotas con arreglo a los artículos 74 y 75 con las tierras correspondientes o sin ellas en el marco de arrendamientos rústicos o por otros medios que acarreen efectos jurídicos comparables, los Estados miembros podrán decidir, basándose en criterios objetivos y a fin de que las cuotas se asignen exclusivamente a productores, que la cuota transferida se añada a la reserva nacional, total o parcialmente, y establecer las condiciones para ello.

*Artículo 77***Ayudas para la adquisición de cuotas**

Ninguna autoridad pública podrá conceder ayudas financieras directamente vinculadas a la adquisición de cuotas mediante venta, transferencia o asignación en aplicación de la presente sección.

Subsección III

Rebasamientos de cuotas*Artículo 78***Tasa por excedentes**

1. Se abonará una tasa por excedentes sobre las cantidades de leche y otros productos lácteos comercializadas que sobrepasen la cuota nacional fijada conforme a la subsección II.

La tasa ascenderá a 27,83 EUR por cada 100 kilogramos de leche.

2. Los Estados miembros serán deudores respecto de la Comunidad de la tasa por excedentes que resulte del rebasamiento de la cuota nacional, determinado a escala nacional y por separado para las entregas y para las ventas directas, y la abonarán al FEAG, hasta el límite del 99 % del importe debido, entre el 16 de octubre y el 30 de noviembre siguiente al período de 12 meses de que se trate.

3. Si la tasa por excedentes contemplada en el apartado 1 no se paga antes de la fecha establecida, la Comisión deducirá, previa consulta del Comité de los Fondos Agrarios, una suma equivalente a la tasa impagada de los pagos mensuales que se efectúan en aplicación del artículo 14 y del artículo 15, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 1290/2005. Antes de tomar esta decisión, la Comisión advertirá al Estado miembro, que dispondrá de una semana para manifestar su opinión. No será aplicable el artículo 14 del Reglamento (CE) n° 2040/2000 del Consejo ⁽¹⁾.

4. La Comisión establecerá las normas de desarrollo del presente artículo.

*Artículo 79***Contribución de los productores a la tasa por excedentes**

La tasa por excedentes se repartirá íntegramente, conforme a los artículos 80 y 83, entre los productores que hayan contribuido a cada uno de los rebasamientos de las cuotas nacionales a que se refiere el artículo 66, apartado 2.

Sin perjuicio de lo dispuesto en los artículos 80, apartado 3, y 83, apartado 1, los productores serán deudores respecto del Estado miembro de su contribución a la tasa por excedentes, calculada con arreglo a los artículos 69, 70 y 80, por el mero hecho de haber rebasado las cuotas de que disponen.

*Artículo 80***Tasa por excedentes sobre las entregas**

1. Para determinar el balance definitivo de la tasa por excedentes, las cantidades entregadas por cada productor se incrementarán o disminuirán mediante los coeficientes que fije la Comisión y con arreglo a las condiciones que esta determine, cuando el contenido real de materia grasa difiera del de referencia.

2. Si, a escala nacional, la suma de las entregas ajustadas de conformidad con el apartado 1 es inferior a las entregas reales, la tasa por excedentes se calculará sobre las entregas reales. En este caso, cada ajuste negativo se reducirá proporcionalmente de tal forma que la suma de las entregas ajustadas acabe coincidiendo con las entregas reales.

Si la suma de las entregas ajustadas de conformidad con el apartado 1 es superior a las entregas reales, la tasa por excedentes se calculará sobre las primeras.

3. La contribución de cada productor al pago de la tasa por excedentes se determinará mediante decisión del Estado miembro, tanto si se han reasignado como si no las partes no utilizadas de la cuota nacional asignadas a las entregas, proporcionalmente a las cuotas individuales de cada productor o según los criterios objetivos que fije cada Estado miembro:

- a) bien a escala nacional, en función del volumen de rebasamiento de la cuota de que dispone cada productor,
- b) bien primeramente por comprador y, seguidamente, a escala nacional, si procede.

*Artículo 81***Función del comprador**

1. El comprador será el encargado de percibir la contribución debida por los productores en concepto de tasa por excedentes y abonará al organismo competente del Estado miembro, antes de

⁽¹⁾ DO L 244 de 29.9.2000, p. 27.

la fecha que determine la Comisión y de acuerdo con las normas que esta fije, el importe de las citadas contribuciones, deducidas del precio de la leche pagado a los productores causantes del rebasamiento o, en su defecto, percibidas por cualquier otro medio adecuado.

2. Cuando un comprador sustituya total o parcialmente a otro comprador o a varios, las cuotas individuales de que disponen los productores se contabilizarán para finalizar el período de 12 meses en curso, previa deducción de las cantidades ya entregadas y teniendo en cuenta su contenido de materia grasa. El presente apartado se aplicará también cuando un productor cambie de comprador.

3. Cuando, en el transcurso del período de referencia, las cantidades entregadas por un productor dado rebasen la cuota de que dispone, el Estado miembro podrá decidir que el comprador deduzca, en concepto de anticipo de la contribución del productor y según las normas que determine el Estado miembro, una parte del precio de las entregas de leche de dicho productor que excedan de la cuota. El Estado miembro podrá establecer disposiciones específicas que permitan a los compradores deducir dicho anticipo cuando los productores hagan entregas a varios compradores.

Artículo 82

Autorización

Será requisito previo para ejercer la actividad de comprador contar con una autorización del Estado miembro que este concederá en función de los criterios que establezca la Comisión.

La Comisión establecerá las condiciones que habrán de cumplirse y la información que deberán facilitar los productores en los casos de ventas directas.

Artículo 83

Tasa por excedentes sobre las ventas directas

1. En lo que se refiere a las ventas directas, la contribución de cada productor al pago de la tasa por excedentes que corresponda se determinará mediante decisión del Estado miembro, tanto si se han reasignado como si no las partes no utilizadas de la cuota nacional asignadas a las ventas directas, al nivel territorial apropiado o al nivel nacional.

2. Los Estados miembros establecerán la base de cálculo de la contribución de los productores a la tasa por excedentes que deba pagarse aplicando a la cantidad total de leche vendida, cedida o utilizada para fabricar los productos lácteos vendidos o cedidos los criterios que fije la Comisión.

3. Para determinar el balance definitivo de la tasa por excedentes no se tendrá en cuenta ninguna corrección relativa al contenido de materia grasa.

4. La Comisión determinará cómo y cuándo deberá abonarse la tasa por excedentes al organismo competente del Estado miembro.

Artículo 84

Sumas percibidas en exceso o impagadas

1. Cuando se determine que debe pagarse la tasa por excedentes de entregas o ventas directas y la contribución percibida a los productores sea superior a la tasa debida, el Estado miembro podrá:

- a) destinar, total o parcialmente, la cantidad percibida en exceso a financiar las medidas a que se refiere el artículo 75, apartado 1, letra a), y/o
- b) redistribuirla, total o parcialmente, a productores:
 - de las categorías prioritarias que establezca el Estado miembro basándose en criterios objetivos y en los plazos que determine la Comisión, o
 - que se encuentren en una situación excepcional que se derive de una disposición nacional que no tenga relación alguna con el sistema de cuotas de producción de leche y otros productos lácteos establecido en el presente capítulo.

2. Cuando no proceda pagar tasa por excedentes alguna, los anticipos que, en su caso, hayan percibido sobre la tasa el comprador o el Estado miembro se reintegrarán a los productores a más tardar al final del período siguiente de 12 meses.

3. Si el comprador no cumple la obligación de percibir la contribución de los productores a la tasa por excedentes, de conformidad con el artículo 81, el Estado miembro podrá percibir las sumas impagadas directamente a los productores, sin perjuicio de las sanciones que pueda aplicar al comprador.

4. Si el productor o el comprador no respeta el plazo de pago, deberán abonarse al Estado miembro los intereses de demora que fije la Comisión.

Sección IV

Disposiciones de procedimiento

Artículo 85

Normas de desarrollo

La Comisión adoptará las normas de desarrollo del presente capítulo, que podrán comprender, en particular:

- a) la obligación para las empresas autorizadas indicadas en el artículo 57 de presentar información adicional y los criterios de sanciones administrativas, suspensiones o retirada de la autorización a las empresas;
- b) la fijación y notificación de los importes a que se refiere el artículo 58 y la tasa por excedentes a que se refiere el artículo 64;
- c) excepciones a las fechas establecidas en el artículo 63.

CAPÍTULO IV

Regímenes de ayuda

Sección I

Ayuda para transformación

Subsección I

Forrajes desecados*Artículo 86***Empresas subvencionables**

1. Se concederá una ayuda para la transformación de productos del sector de los forrajes desecados a las empresas transformadoras de productos de ese sector que estén incluidas al menos en una de las categorías siguientes:

- a) transformadores que hayan celebrado contratos con productores de forrajes para desecar; cuando el contrato corresponda a un pedido especial para la transformación de forrajes suministrados por un productor, deberá incluir una cláusula por la que la empresa transformadora se obligue a abonar al productor la ayuda que se reciba por las cantidades transformadas en virtud del contrato;
- b) empresas que hayan transformado su propia producción o, en el caso de agrupaciones, la de sus miembros;
- c) empresas que hayan recibido los suministros de personas físicas o jurídicas que hayan celebrado contratos con productores de forrajes para desecar.

2. La ayuda indicada en el apartado 1 se abonará por los forrajes desecados que hayan salido de la planta de transformación y cumplan los siguientes requisitos:

- a) presenten un contenido máximo de humedad situado entre el 11 % y el 14 %, dependiendo de la presentación del producto;
- b) presenten un contenido mínimo en proteína bruta, expresado en materia seca, no inferior:
 - i) al 15 %, en el caso de los productos enumerados en el anexo I, parte IV, letra a) y letra b), segundo guión,
 - ii) al 45 %, en el de los productos enumerados en el anexo I, parte IV, letra b), primer guión;
- c) sean de una calidad sana, cabal y comercial.

*Artículo 87***Anticipo**

1. Las empresas transformadoras podrán recibir un anticipo de 19,80 EUR por tonelada o, si han constituido una garantía de 6,60 EUR por tonelada, de 26,40 EUR por tonelada.

Los Estados miembros realizarán los controles necesarios para comprobar el derecho a la ayuda. Una vez que se haya comprobado el derecho a la ayuda, se procederá al pago del anticipo.

No obstante, el anticipo podrá pagarse antes de que se compruebe el derecho a la ayuda si el transformador constituye una garantía igual al importe del anticipo, incrementado en un 10 %. Esta garantía también servirá como garantía a efectos de lo dispuesto en el párrafo primero. La garantía se reducirá hasta el nivel establecido en el párrafo primero tan pronto como se compruebe el derecho a la ayuda y se liberará en su totalidad cuando se abone el saldo de la ayuda.

2. Para que se abone el anticipo, el forraje desecado deberá haber salido previamente de la empresa transformadora.

3. En los casos en que se haya abonado un anticipo, se abonará el saldo, es decir la diferencia entre la cuantía del anticipo y el importe total de la ayuda que corresponda a la empresa transformadora, a reserva de la aplicación del artículo 88, apartado 2.

4. Cuando el anticipo exceda del importe total al que tenga derecho la empresa transformadora en aplicación de lo dispuesto en el artículo 88, apartado 2, el transformador reintegrará la cantidad percibida en exceso a la autoridad competente del Estado miembro previa solicitud de esta.

*Artículo 88***Cuantía de la ayuda**

1. La ayuda establecida en el artículo 86 ascenderá a 33 EUR por tonelada.

2. No obstante lo dispuesto en el apartado 1, cuando la cantidad de forrajes desecados por la que se solicite ayuda en una campaña de comercialización dada rebese la cantidad máxima garantizada establecida en el artículo 89, se reducirá la ayuda en todos los Estados miembros en los que la producción rebese la cantidad nacional garantizada, reduciendo los gastos en función del porcentaje que el rebasamiento de ese Estado miembro represente con relación a la suma de todos los rebasamientos.

La Comisión fijará la reducción en un nivel que garantice que el gasto presupuestario no exceda del que se habría alcanzado de no haberse rebasado la cantidad máxima garantizada.

*Artículo 89***Cantidad garantizada**

La ayuda prevista en el artículo 86 podrá concederse en cada campaña de comercialización por una cantidad máxima

garantizada de 4 960 723 toneladas de forrajes deshidratados o secados al sol. Esa cantidad se repartirá entre los Estados miembros interesados, en forma de cantidades nacionales garantizadas, con arreglo a lo dispuesto en el anexo XI, letra B.

Artículo 90

Normas de desarrollo

La Comisión adoptará las normas de desarrollo de esta subsección y, en particular, las referidas a:

- a) las declaraciones que deban presentar las empresas cuando soliciten la ayuda;
- b) las condiciones que deben cumplirse a los efectos de determinar la admisibilidad de la solicitud de ayuda, en especial en lo que se refiere a llevanza de inventarios de existencias y demás justificantes;
- c) la concesión de la ayuda prevista en esta subsección y del anticipo, así como la liberación de la garantía prevista en el artículo 87, apartado 1;
- d) las condiciones y los criterios que deban cumplir las empresas contempladas en el artículo 86 y, cuando las empresas reciban sus suministros de personas físicas o jurídicas, las garantías que deban ofrecer estas personas;
- e) las condiciones de autorización de los compradores de forrajes para desecar que deban aplicar los Estados miembros;
- f) los criterios para determinar los requisitos establecidos en el artículo 86, apartado 2;
- g) los criterios que deban cumplirse en la celebración de contratos y la información que estos deban incluir;
- h) la aplicación de la cantidad máxima garantizada a que hace referencia el artículo 89;
- i) requisitos adicionales que completen los establecidos en el artículo 86, en especial en cuanto al contenido de caroteno y fibras.

Subsección II

Lino destinado a la producción de fibras

Artículo 91

Elegibilidad

1. Se concederá a los primeros transformadores autorizados una ayuda para la transformación de varillas de lino con miras a la producción de fibras en función de la cantidad de fibras realmente obtenida a partir de las varillas para las que se haya celebrado un contrato de compraventa con un agricultor.

No obstante, en caso de que el agricultor conserve la propiedad de las varillas que encargue transformar por contrato a un primer transformador autorizado y acredite que ha comercializado las fibras obtenidas, la ayuda se concederá al agricultor.

En caso de que el primer transformador autorizado sea también el agricultor, el contrato de compraventa se sustituirá por un compromiso del interesado en el que se obligue a proceder él mismo a la transformación.

2. A los efectos de esta subsección, se entenderá por «primer transformador autorizado» una persona física o jurídica, o un grupo de personas físicas o jurídicas, con independencia de su personalidad jurídica o de la de sus miembros a tenor del Derecho nacional, que haya sido autorizada para producir fibras de lino por la autoridad competente del Estado miembro en cuyo territorio estén situadas sus instalaciones.

Artículo 92

Cuantía de la ayuda

1. La ayuda para la transformación establecida en el artículo 91 ascenderá a 200 EUR por tonelada de fibras largas de lino.

2. Se limitarán las cantidades de fibras que causarán derecho a ayuda en función de las superficies por las que se haya celebrado un contrato o suscrito un compromiso según lo dispuesto en el artículo 91.

Los Estados miembros establecerán los límites a que se refiere el párrafo primero de manera que se respeten las cantidades nacionales garantizadas contempladas en el artículo 94.

Artículo 93

Anticipo

A petición del primer transformador autorizado, se le abonará un anticipo de la ayuda a que se refiere el artículo 91 en función de la cantidad de fibras obtenida.

Artículo 94

Cantidad garantizada

1. La ayuda podrá concederse en cada campaña de comercialización por una cantidad máxima garantizada de 80 878 toneladas de fibras largas de lino. Esa cantidad se repartirá entre los Estados miembros interesados, en forma de cantidades nacionales garantizadas, con arreglo a lo dispuesto en el anexo XI, letra A.

2. En caso de que la fibra obtenida en un Estado miembro proceda de varillas producidas en otro, la cantidad correspondiente se imputará a la cantidad nacional garantizada del Estado miembro en que se hayan cosechado las varillas. La ayuda será abonada por el Estado miembro a cuya cantidad nacional garantizada se impute la citada cantidad.

*Artículo 95***Normas de desarrollo**

La Comisión adoptará las normas de desarrollo de esta subsección y, en particular, las referidas a:

- a) las condiciones de autorización de los primeros transformadores a que se refiere el artículo 91;
- b) las condiciones que deban cumplir los primeros transformadores autorizados respecto de los contratos de compra y venta y compromisos contemplados en el artículo 91, apartado 1;
- c) los requisitos que deban cumplir los agricultores en los casos contemplados en el artículo 91, apartado 1, párrafo segundo;
- d) los criterios que deban reunir las fibras largas de lino;
- e) las condiciones de concesión de la ayuda y el anticipo y, en particular, los justificantes de la transformación de las varillas;
- f) las condiciones que deban respetarse al establecer los límites a que se refiere el artículo 92, apartado 2.

*Sección II***Restituciones por producción***Artículo 96***Restitución por producción de almidón o fécula**

1. Podrá concederse una restitución por la producción de:
 - a) almidón de maíz, almidón de trigo o fécula de patata, así como de determinados derivados utilizados en la fabricación de determinados productos, de los que la Comisión elaborará una lista;
 - b) las siguientes cantidades de almidón a partir de cebada y avena en Finlandia y Suecia en cada campaña de comercialización, a falta de una producción nacional significativa de otros cereales para la producción de almidón y siempre que ello no conlleve un aumento del nivel de producción de almidón a partir de esos dos cereales:
 - i) 50 000 toneladas, en Finlandia,
 - ii) 10 000 toneladas, en Suecia.
2. La Comisión fijará la restitución mencionada en el apartado 1 periódicamente.

*Artículo 97***Restitución por producción en el sector del azúcar**

1. Podrá concederse una restitución por producción de los productos del sector del azúcar enumerados en el anexo I, parte III, letras b) a e), cuando no existan excedentes de azúcar o azúcar importado, excedentes de isoglucosa o excedentes de jarabe de inulina a un precio equivalente al precio mundial para

la fabricación de los productos a que se refiere el artículo 62, apartado 2, letras b) y c).

2. La restitución por producción a que se refiere el apartado 1 se fijará atendiendo, en particular, a los costes que entrañaría para la industria la utilización de azúcar importado, si se abasteciese en el mercado mundial, y al precio de los excedentes de azúcar disponibles en el mercado comunitario o, de no haber excedentes de azúcar, al precio de referencia.

*Artículo 98***Condiciones de concesión**

La Comisión establecerá las condiciones de concesión de las restituciones por producción a que se refiere la presente sección, el importe de estas y, en lo que respecta a la restitución por producción de azúcar establecida en el artículo 97, las cantidades con derecho a ellas.

*Sección III***Ayudas en el sector de la leche y los productos lácteos***Artículo 99***Ayuda a la leche desnatada y a la leche desnatada en polvo destinadas a la alimentación animal**

1. Se concederán ayudas a la leche desnatada y a la leche desnatada en polvo destinadas a la alimentación animal con arreglo a las condiciones y a las normas aplicables a los productos que habrá de determinar la Comisión.

A los efectos del presente artículo, el suero de mantequilla se considerará leche desnatada y el suero de mantequilla en polvo, leche desnatada en polvo.

2. La Comisión fijará la cuantía de la ayuda en función de los factores siguientes:

- a) el precio de referencia de la leche desnatada en polvo fijado en el artículo 8, apartado 1, letra e), inciso ii);
- b) la evolución de la situación de abastecimiento de leche desnatada y leche desnatada en polvo, y la evolución de su uso en piensos;
- c) la evolución de los precios de los terneros;
- d) la evolución de los precios de mercado de las proteínas competidoras respecto a los de la leche desnatada en polvo.

*Artículo 100***Ayuda a la leche desnatada transformada en caseína y caseinatos**

1. Se concederá una ayuda a la leche desnatada producida en la Comunidad que se transforme en caseína y caseinatos, con arreglo a las condiciones y a las normas aplicables a esa leche y a la caseína o caseinatos producidos con ella, que habrá de determinar la Comisión.

2. La Comisión fijará la cuantía de la ayuda en función de los factores siguientes:

- a) el precio de referencia de la leche desnatada en polvo, o el precio de mercado de la leche desnatada en polvo de primera calidad, fabricada por el proceso de atomización (*spray*), si este precio es superior al precio de referencia;
- b) los precios de mercado de la caseína y los caseinatos en el mercado comunitario y en el mundial.

La ayuda podrá variar según que la leche desnatada se transforme en caseína o en caseinatos y según la calidad de estos productos.

Artículo 101

Ayuda para la compra de nata, mantequilla y mantequilla concentrada a precios reducidos

Cuando se acumulen o puedan acumularse excedentes de productos lácteos, la Comisión, en las condiciones que ella misma habrá de determinar, podrá decidir que se conceda una ayuda para permitir la compra de nata, mantequilla y mantequilla concentrada a precios reducidos:

- a) por parte de instituciones y organizaciones sin ánimo de lucro;
- b) por parte de las fuerzas armadas y unidades de categoría similar de los Estados miembros;
- c) por parte de fabricantes de productos de pastelería y helados;
- d) por parte de fabricantes de otros productos alimenticios que habrá de determinar la Comisión;
- e) para el consumo directo de mantequilla concentrada.

Artículo 102

Ayuda para el suministro de productos lácteos a los alumnos de centros escolares

1. En condiciones que habrá de determinar la Comisión, se concederá una ayuda comunitaria para el suministro a los alumnos de centros escolares de determinados productos lácteos transformados de los códigos NC 0401, 0403, 0404 90 y 0406 o NC 2202 90 que habrá de determinar la Comisión.

2. No obstante lo dispuesto en el artículo 180, los Estados miembros podrán conceder ayudas nacionales, como complemento de la ayuda comunitaria, para el suministro de los productos contemplados en el apartado 1 a los alumnos de centros escolares. Los Estados miembros podrán financiar las ayudas nacionales mediante una tasa al sector lácteo o mediante cualquier otra contribución de este sector.

3. En el caso de la leche entera, la ayuda comunitaria será de 18,15 EUR por 100 kilogramos.

En el caso de otros productos lácteos, la Comisión fijará la cuantía de la ayuda en función de los componentes de leche del producto considerado.

4. La ayuda contemplada en el apartado 1 se concederá respecto de una cantidad máxima de 0,25 litros de equivalente de leche por alumno y día.

Sección IV

Ayudas en el sector del aceite de oliva y las aceitunas de mesa

Artículo 103

Ayudas para organizaciones profesionales

1. La Comunidad financiará por medio de los importes retenidos por los Estados miembros en virtud del artículo 110 *decies*, apartado 4, del Reglamento (CE) n° 1782/2003 los programas triales de trabajo que elaboren las organizaciones profesionales contempladas en el artículo 125 en uno o varios de los ámbitos siguientes:

- a) el seguimiento y la gestión administrativa del mercado del aceite de oliva y las aceitunas de mesa;
- b) la mejora del impacto ambiental de la oleicultura;
- c) la mejora de la calidad de los sistemas de producción de aceite de oliva y de aceitunas de mesa;
- d) el sistema de trazabilidad y la certificación y protección de la calidad del aceite de oliva y las aceitunas de mesa bajo la autoridad de las administraciones nacionales, con especial atención al control cualitativo de los aceites de oliva vendidos al consumidor final;
- e) la difusión de información sobre las actividades realizadas por las organizaciones profesionales con el fin de mejorar la calidad del aceite de oliva.

2. La contribución máxima de la Comunidad a los programas de trabajo contemplados en el apartado 1 será igual al importe que sea retenido por los Estados miembros. Dicha contribución cubrirá únicamente costes subvencionables y no podrá superar los porcentajes siguientes:

- a) el 100 %, en el caso de las actividades desempeñadas en los ámbitos a que se refiere el apartado 1, letras a) y b);
- b) el 100 %, en el caso de las inversiones en activos fijos, y el 75 %, en el de otras actividades desarrolladas en el ámbito a que se refiere el apartado 1, letra c);
- c) el 75 %, en el caso de los programas de trabajo que, centrándose en los ámbitos indicados en el apartado 1, letras d) y e), sean aplicados en al menos tres Estados miembros o terceros países no productores por organizaciones profesionales reconocidas de al menos dos Estados miembros productores, y el 50 %, en el caso de otras actividades que tengan lugar en esos ámbitos.

Los Estados miembros concederán como financiación complementaria un importe no superior al 50 % de los costes que no queden cubiertos por la contribución comunitaria.

La Comisión establecerá las normas de desarrollo del presente artículo y en particular los procedimientos que deban aplicar los Estados miembros para la aprobación de los programas y los tipos de actividades subvencionables dentro de estos programas.

3. Sin perjuicio de las disposiciones específicas que pueda aprobar la Comisión con arreglo al artículo 194, los Estados miembros comprobarán el cumplimiento de las condiciones necesarias para la concesión de la contribución comunitaria. A tal fin, realizarán una auditoría de los programas de trabajo y

pondrán en marcha un plan de control de una muestra, determinada a partir de un análisis de riesgos, que comprenda cada año como mínimo el 30 % de las organizaciones de productores y de todas las demás organizaciones profesionales que reciban la contribución comunitaria dispuesta en el presente artículo.

Sección V

Fondo comunitario del tabaco

Artículo 104

Fondo del Tabaco

1. Se crea un Fondo Comunitario del Tabaco (en lo sucesivo, denominado «el Fondo») que financiará medidas en los siguientes ámbitos:

a) la sensibilización de los ciudadanos sobre los efectos nocivos de todas las formas de consumo de tabaco, en particular mediante la información y la educación, el apoyo a la recopilación de datos para determinar las tendencias del consumo de tabaco y la elaboración de estudios epidemiológicos relativos al tabaquismo a escala comunitaria, y un estudio sobre la prevención del tabaquismo;

b) medidas específicas de reconversión de los productores de tabaco hacia otros cultivos u otras actividades económicas que creen empleo así como estudios sobre las posibilidades de reconversión de los productores de tabaco.

2. El Fondo se financiará:

a) mediante una retención porcentual del importe de la prima establecida en el título I del Reglamento (CEE) n° 2075/92, aplicable hasta la cosecha de 2005, inclusive, para la financiación de las medidas contempladas en el apartado 1, y que, en la cosecha de 2002, ascenderá al 2 % de la prima y, en las de 2003, 2004 y 2005, al 3 %;

b) según lo dispuesto en el artículo 110 *quaterdecies* del Reglamento (CE) n° 1782/2003, en los años civiles 2006 y 2007.

3. La Comisión adoptará las normas de desarrollo del presente artículo.

Sección VI

Disposiciones específicas aplicables al sector apícola

Artículo 105

Ámbito de aplicación

1. Con miras a mejorar las condiciones generales de producción y comercialización de los productos apícolas, los

Estados miembros podrán establecer programas nacionales de una duración de tres años, en lo sucesivo denominados «programas apícolas».

2. No obstante lo dispuesto en el artículo 180, los artículos 87, 88 y 89 del Tratado no se aplicarán a:

a) la contribución financiera de los Estados miembros en favor de las medidas que gocen de apoyo comunitario en virtud de las disposiciones de la presente sección;

b) las ayudas nacionales específicas de protección de las explotaciones apícolas desfavorecidas por condiciones estructurales o naturales, o en el marco de programas de desarrollo económico, con excepción de las concedidas en favor de la producción o del comercio.

Los Estados miembros notificarán a la Comisión las ayudas indicadas en la letra b) cuando procedan a presentar su programa apícola conforme al artículo 109.

Artículo 106

Medidas elegibles para ayuda

Podrán incluirse en el programa apícola las medidas siguientes:

a) asistencia técnica a los apicultores y a las agrupaciones de apicultores;

b) lucha contra la varroasis;

c) racionalización de la trashumancia;

d) medidas de apoyo a laboratorios de análisis de las características fisicoquímicas de la miel;

e) medidas de apoyo a la repoblación de la cabaña apícola comunitaria;

f) colaboración con organismos especializados en la realización de programas de investigación aplicada en el sector apícola.

Quedan excluidas de los programas apícolas las medidas financiadas por el FEADER con arreglo al Reglamento (CE) n° 1698/2005 del Consejo ⁽¹⁾.

Artículo 107

Estudio de la estructura de producción y comercialización del sector apícola

Para tener derecho a la financiación prevista en el artículo 108, apartado 1, los Estados miembros deberán efectuar un estudio sobre la estructura de producción y comercialización del sector apícola en sus respectivos territorios.

⁽¹⁾ DO L 277 de 21.10.2005, p. 1.

*Artículo 108***Financiación**

1. La Comunidad financiará el 50 % de los gastos que los programas apícolas acarreen a los Estados miembros.
2. Los gastos derivados de las medidas acometidas al amparo de los programas apícolas deberán ser efectuados por los Estados miembros a más tardar el 15 de octubre de cada año.

*Artículo 109***Consulta**

Los programas apícolas se elaborarán en estrecha colaboración con las organizaciones profesionales representativas y las cooperativas del sector apícola. Deberán presentarse a la Comisión para su aprobación.

*Artículo 110***Normas de desarrollo**

La Comisión establecerá las normas de desarrollo para la aplicación de la presente sección.

Sección VII

Ayudas en el sector de los gusanos de seda*Artículo 111***Ayuda a los sericultores**

1. Se concederá una ayuda por los gusanos de seda del código NC ex 0106 90 00 y los huevos de gusanos de seda del código NC ex 0511 99 85 criados en la Comunidad.
2. La ayuda se concederá a los sericultores por cada caja de huevos de gusanos de seda utilizada, siempre y cuando contenga la cantidad mínima de huevos que se determine y la cría de los gusanos se haya llevado hasta el final.
3. La ayuda ascenderá a 133,26 EUR por caja de huevos de gusanos de seda utilizada.

*Artículo 112***Normas de desarrollo**

La Comisión adoptará las normas de desarrollo de la presente sección y, en particular, las referidas a la cantidad mínima mencionada en el artículo 111, apartado 2.

TÍTULO II

DISPOSICIONES APLICABLES A LA COMERCIALIZACIÓN Y LA PRODUCCIÓN

CAPÍTULO I

Normas de comercialización y condiciones de producción

Sección I

Normas de comercialización*Artículo 113***Normas de comercialización**

1. La Comisión podrá adoptar normas de comercialización para uno o varios productos de los siguientes sectores:
 - a) aceite de oliva y aceitunas de mesa, con respecto a los productos a que se refiere el anexo I, parte VII, letra a);
 - b) plátanos;
 - c) plantas vivas.
2. Las normas indicadas en el apartado 1:
 - a) se adoptarán teniendo en cuenta, en particular:
 - i) las particularidades de cada producto,
 - ii) la necesidad de que haya una comercialización fluida de los productos,

iii) la conveniencia de que los consumidores reciban una información adecuada y transparente sobre los productos,

iv) en lo que a los aceites de oliva indicados en el anexo I, parte VII, letra a), se refiere, las modificaciones de los métodos de determinación de sus características físicas, químicas y organolépticas;

b) atañerán, en particular, a la calidad, la clasificación, el peso, el calibre, el envase, el embalaje, el almacenamiento, el transporte, la presentación, el origen y el etiquetado.

3. Salvo disposición en contrario de la Comisión adoptada conforme a los criterios indicados en el apartado 2, letra a), los productos para los que se establezcan normas de comercialización únicamente podrán comercializarse en la Comunidad según dichas normas.

Sin perjuicio de las disposiciones específicas que, en su caso, adopte la Comisión de conformidad con el artículo 194, los Estados miembros se cerciorarán de que los productos cumplan las normas de comercialización adoptadas e impondrán las sanciones a que haya lugar.

*Artículo 114***Normas de comercialización aplicables a la leche y los productos lácteos**

1. Únicamente podrán comercializarse como leche y productos lácteos los productos destinados a la alimentación humana que se ajusten a las definiciones y denominaciones que figuran en el anexo XII.

2. Sin perjuicio de las exenciones establecidas por la normativa comunitaria y de las medidas de protección de la salud pública que puedan adoptarse, la leche del código NC 0401 destinada al consumo humano únicamente podrá comercializarse en la Comunidad con arreglo a lo dispuesto en el anexo XIII y, en particular, de conformidad con las definiciones establecidas en su punto I.

*Artículo 115***Normas de comercialización aplicables a las materias grasas**

Sin perjuicio del artículo 114, apartado 1, y de cualesquiera disposiciones que se adopten en los sectores veterinario y de los productos alimenticios para asegurarse de que los productos cumplan las normas higiénicas y sanitarias y proteger la salud humana y la sanidad animal, las normas establecidas en el anexo XV se aplicarán a los siguientes productos, destinados al consumo humano, que tengan un contenido graso mínimo del 10 %, aunque inferior al 90 %, en peso del producto:

- a) las materias grasas lácteas de los códigos NC 0405 y ex 2106;
- b) las materias grasas del código NC ex 1517;
- c) las materias grasas compuestas por productos vegetales o animales, o por ambos, de los códigos NC ex 1517 y ex 2106.

El contenido de materia grasa, excluida la sal añadida, deberá representar como mínimo dos terceras partes de la materia seca.

No obstante, estas normas únicamente se aplicarán a los productos que conserven una consistencia sólida a una temperatura de 20° C y que puedan ser untados.

*Artículo 116***Normas de comercialización aplicables a los productos del sector de los huevos y del sector de las aves de corral**

Los productos del sector de los huevos y del sector de las aves de corral se comercializarán de conformidad con las disposiciones establecidas en el anexo XIV.

*Artículo 117***Certificación del lúpulo**

1. Los productos del sector del lúpulo cosechados o elaborados en la Comunidad estarán sujetos a un procedimiento de certificación.

2. Solo podrán expedirse certificados para los productos que presenten características cualitativas mínimas válidas en una fase

determinada de la comercialización. En el caso del polvo de lúpulo, del polvo de lúpulo enriquecido con lupulina, del extracto de lúpulo y de los productos de lúpulo mezclados, el certificado solo podrá expedirse si el contenido de ácido alfa no es inferior al del lúpulo a partir del cual se hayan elaborado.

3. El certificado mencionará como mínimo:

- a) el lugar de producción del lúpulo;
- b) el año de cosecha;
- c) la variedad o variedades.

4. Los productos del sector del lúpulo únicamente se podrán comercializar o exportar previa expedición del certificado contemplado en los apartados 1, 2 y 3.

Si se trata de productos importados, la certificación a que se refiere el artículo 158, apartado 2, se considerará equivalente al certificado.

5. La Comisión podrá adoptar excepciones a lo dispuesto en el apartado 4:

- a) con miras a satisfacer las exigencias comerciales de determinados terceros países, o
- b) para productos destinados a usos especiales.

Las disposiciones previstas en el párrafo primero:

- a) no deberán perjudicar la comercialización normal de los productos para los que se hayan expedido certificados;
- b) estarán acompañadas de garantías encaminadas a evitar cualquier confusión con esos productos.

*Artículo 118***Normas de comercialización aplicables al aceite de oliva y al aceite de orujo de oliva**

1. El uso de las descripciones y definiciones de los aceites de oliva y de los aceites de orujo de oliva que figuran en el anexo XVI será obligatorio para la comercialización de esos productos en la Comunidad y, en la medida en que sea compatible con normas internacionales obligatorias, en el comercio con los terceros países.

2. Solo podrán comercializarse al por menor los aceites que se indican en el anexo XVI, punto 1, letras a) y b), y puntos 3 y 6.

Sección II

Condiciones aplicables a la producción*Artículo 119***Utilización de caseína y caseinatos para la fabricación de queso**

La utilización de caseína y caseinatos en la fabricación de quesos estará sometida a una autorización previa que solamente se concederá si dicha utilización es una condición necesaria para la fabricación de los productos.

Artículo 120

Método de producción de alcohol etílico agrícola

La Comisión podrá regular el método de obtención y las características del alcohol etílico agrícola obtenido a partir de un producto agrícola específico recogido en el anexo I del Tratado.

Sección III

Normas de procedimiento

Artículo 121

Adopción de normas de comercialización, normas de desarrollo y excepciones

La Comisión adoptará las normas de desarrollo del presente capítulo y, en particular, las relacionadas con:

- a) las normas de comercialización a que se refiere el artículo 113, incluidas las referidas a excepciones, a la presentación de los elementos exigidos por las normas de comercialización, y a la aplicación de estas a los productos importados en la Comunidad y a los exportados desde ella;
- b) en lo que respecta a las definiciones y denominaciones que podrán utilizarse para comercializar leche y productos lácteos conforme al artículo 114, apartado 1:
 - i) la elaboración y, en caso necesario, la ampliación del listado de productos a que se refiere el anexo XII, punto III, apartado 1, párrafo segundo, basándose en las listas enviadas por los Estados miembros,
 - ii) la ampliación, en caso necesario, del listado de denominaciones que figura en el anexo XII, punto II, apartado 2, párrafo segundo, letra a);
- c) en lo que respecta a las normas de comercialización de materias grasas para untar contempladas en el artículo 115:
 - i) el listado de productos a que se refiere el anexo XV, punto I, apartado 2, párrafo tercero, letra a), basándose en las listas enviadas por los Estados miembros,
 - ii) los métodos de análisis necesarios para el control de la composición y de las características de fabricación de los productos contemplados en el artículo 115;
 - iii) la toma de muestras,
 - iv) la obtención de información estadística sobre los mercados de los productos contemplados en el artículo 115;
- d) por lo que respecta a las disposiciones en materia de comercialización de huevos establecidas en la parte A del anexo XIV:
 - i) las definiciones,
 - ii) la frecuencia de la recogida, entrega, preservación y manipulación de huevos,

- iii) los criterios de calidad, en particular, la apariencia de la cáscara, la consistencia de la clara y la yema y la altura de la bolsa de aire,
 - iv) la clasificación por peso, incluidas las excepciones,
 - v) el marcado de los huevos y la indicación en los envases, incluidas las excepciones e incluidas las normas que deban aplicarse en relación con los centros de envasado,
 - vi) los intercambios comerciales con terceros países,
 - vii) los métodos de explotación agrícola;
- e) por lo que respecta a las disposiciones en materia de comercialización de carne de aves de corral establecidas en la parte B del anexo XIV:
- i) las definiciones,
 - ii) la lista de canales de aves, las partes de dichas canales y despojos, incluido el foie gras, a las que se aplica la parte B del anexo XIV,
 - iii) los criterios de clasificación en el sentido del punto III (1) de la parte B del anexo XIV,
 - iv) las normas en relación con otras indicaciones que deban aparecer en la documentación comercial de acompañamiento, el etiquetado, la presentación y publicidad de la carne del sector de las aves de corral destinada al consumidor final y la denominación del producto para la venta en el sentido del punto 1 del artículo 3, apartado 1, de la Directiva 2000/13/CE,
 - v) las indicaciones facultativas sobre el método de refrigeración utilizado y el tipo de explotación agrícola,
 - vi) las excepciones que pueden aplicarse en caso de entregas a establecimientos de transformación o despiece,
 - vii) las normas que deban aplicarse con respecto a los porcentajes de absorción de agua durante la preparación de canales frescas, congeladas y ultracongeladas y partes de estas, así como las indicaciones que deban realizarse al respecto;
- f) por lo que respecta a las disposiciones en relación con las normas de producción y comercialización de huevos para incubar y de pollitos de aves de corral establecidas en la parte C del anexo XIV:
- i) las definiciones,
 - ii) el registro de establecimientos de producción o comercialización de huevos para incubar o de pollitos de aves de corral,

- iii) las indicaciones en los huevos para incubar, incluidos los huevos importados o para la exportación a terceros países, así como sobre los envases y las normas que deban aplicarse a los pollitos procedentes de terceros países,
- iv) los registros que deban llevarse en las incubadoras,
- v) la utilización que pueda hacerse, distinta del consumo humano, de los huevos incubados retirados de las incubadoras,
- vi) las comunicaciones de las incubadoras y demás establecimientos con las autoridades competentes de los Estados miembros,
- vii) los documentos de acompañamiento;
- g) las características cualitativas mínimas de los productos del sector del lúpulo contemplados en el artículo 117;
- h) los métodos de análisis que deban emplearse, si procede;
- i) en lo que respecta a la utilización de caseína y caseinatos contemplada en el artículo 119:
 - i) las condiciones con arreglo a las cuales los Estados miembros podrán conceder autorizaciones y los porcentajes máximos que puedan incorporarse, que estarán basados en criterios objetivos habida cuenta de lo que sea tecnológicamente necesario,
 - ii) las obligaciones que habrán de respetar las empresas autorizadas conforme al inciso i).

CAPÍTULO II

Organizaciones de productores, organizaciones interprofesionales y organizaciones profesionales

Sección I

Artículo 123

Principios generales**Organizaciones interprofesionales**

Artículo 122

Los Estados miembros reconocerán las organizaciones interprofesionales que:

Organizaciones de productores

Los Estados miembros reconocerán las organizaciones de productores que:

- a) estén constituidas por productores de alguno de los sectores siguientes:
 - i) lúpulo,
 - ii) aceite de oliva y aceitunas de mesa,
 - iii) gusanos de seda;
- b) se creen por iniciativa de los productores;
- c) persigan un objetivo específico, que podrá referirse, en concreto, a:
 - i) la concentración de la oferta y la comercialización de los productos de los afiliados,
 - ii) la adaptación conjunta de la producción a las exigencias del mercado y la mejora de los productos,
 - iii) el fomento de la racionalización y mecanización de la producción.

- a) estén integradas por representantes de actividades económicas vinculadas a la producción, el comercio y/o la transformación de productos en los sectores siguientes:

- i) aceite de oliva y aceitunas de mesa,
- ii) tabaco;
- b) se creen por iniciativa de todas o algunas de las organizaciones o asociaciones que las integren;
- c) persigan un objetivo específico, que podrá referirse, en concreto, a:
 - i) la concentración y coordinación de la oferta y la comercialización de los productos de los afiliados,
 - ii) la adaptación conjunta de la producción y la transformación a las exigencias del mercado y la mejora de los productos,
 - iii) el fomento de la racionalización y la mejora de la producción y la transformación,
 - iv) la realización de estudios sobre los métodos de producción sostenible y la evolución del mercado.

No obstante, cuando las organizaciones interprofesionales realicen sus actividades en los territorios de varios Estados miembros, el reconocimiento lo otorgará la Comisión, sin asistencia del Comité a que se refiere el artículo 195, apartado 1.

Artículo 124

Disposiciones comunes aplicables a las organizaciones de productores y las organizaciones interprofesionales

1. Las disposiciones del artículo 122 y del artículo 123, párrafo primero, se aplicarán sin perjuicio del reconocimiento, decidido por los Estados miembros sobre la base del Derecho interno y de conformidad con las disposiciones del Derecho comunitario, de las organizaciones de productores y las organizaciones interprofesionales en cualquiera de los sectores a que se refiere el artículo 1, con excepción de los sectores contemplados en el artículo 122 y el artículo 123, párrafo primero.

2. Las organizaciones de productores reconocidas de conformidad con los Reglamentos (CE) n° 865/2004, (CE) n° 1952/2005 y (CE) n° 1544/2006 se considerarán organizaciones de productores reconocidas al amparo del artículo 122 del presente Reglamento.

Las organizaciones interprofesionales reconocidas de conformidad con los Reglamentos (CEE) n° 2077/92 y (CE) n° 865/2004 se considerarán organizaciones interprofesionales reconocidas al amparo del artículo 123 del presente Reglamento.

Artículo 125

Organizaciones profesionales

A los efectos del presente Reglamento, se entenderá por «organizaciones profesionales» las organizaciones de productores reconocidas, las organizaciones interprofesionales reconocidas o las organizaciones reconocidas de otros agentes del sector del aceite de oliva y las aceitunas de mesa o sus asociaciones.

Sección II

Normas aplicables a las organizaciones interprofesionales en el sector del tabaco

Artículo 126

Pago de cuotas por los no afiliados

1. Cuando una o varias de las actividades mencionadas en el apartado 2 realizadas por una organización interprofesional reconocida en el sector del tabaco sean de interés económico general para los agentes económicos cuyas actividades estén relacionadas con uno o varios de los productos en cuestión, el Estado miembro que haya concedido el reconocimiento, o la Comisión, sin asistencia del Comité a que se refiere el artículo 195, apartado 1, cuando la organización haya sido reconocida por esta, podrá decidir que los agentes económicos individuales o las agrupaciones que no pertenezcan a la organización, pero que se beneficien de esas actividades, estén obligados a pagar a la organización la totalidad o una parte de las

cuotas abonadas por los miembros, en la medida en que esas cuotas se destinen a sufragar los gastos que resulten directamente de la ejecución de las actividades en cuestión, excluidos los gastos administrativos.

2. Las actividades mencionadas en el apartado 1 tendrán alguno de los objetivos siguientes:

- investigación destinada a la valorización de los productos, especialmente mediante nuevas utilidades que no pongan en peligro la salud pública;
- estudios para la mejora de la calidad del tabaco en hoja o embalado;
- búsqueda de métodos de cultivo que permitan restringir el uso de productos fitosanitarios y garanticen la protección del suelo y del medio ambiente.

3. Los Estados miembros interesados notificarán a la Comisión las decisiones que tengan la intención de adoptar en aplicación del apartado 1. Estas decisiones solo podrán surtir efecto al término de un plazo de tres meses a partir de la fecha de notificación a la Comisión. La Comisión podrá pedir en este plazo la denegación de de la totalidad o de una parte del proyecto de decisión cuando el interés económico general que se invoque parezca infundado.

4. Cuando las actividades que lleve a cabo una organización interprofesional reconocida por la Comisión con arreglo al presente capítulo sean de interés económico general, la Comisión comunicará su proyecto de decisión a los Estados miembros interesados, que dispondrán de un plazo de dos meses desde ese momento para presentar sus observaciones.

Sección III

Normas de procedimiento

Artículo 127

Normas de desarrollo

La Comisión adoptará las normas de desarrollo del presente capítulo, en particular las condiciones y los procedimientos para el reconocimiento de las organizaciones de productores, interprofesionales y profesionales en sectores únicos, incluidos los elementos siguientes:

- los objetivos específicos que deben perseguir esas organizaciones;
- las normas de asociación de esas organizaciones;
- las actividades de esas organizaciones;
- excepciones a los requisitos establecidos en los artículos 122, 123 y 125;
- en su caso, los efectos que produzca el reconocimiento de una organización interprofesional.

PARTE III

INTERCAMBIOS COMERCIALES CON TERCEROS PAÍSES

CAPÍTULO I

Disposiciones generales*Artículo 128***Principios generales**

Salvo disposición contraria del presente Reglamento o adoptada en virtud de alguna de sus disposiciones, en los intercambios comerciales con terceros países estará prohibido:

- a) la recaudación de cualquier exacción de efecto equivalente a un derecho de aduana;
- b) la aplicación de cualquier restricción cuantitativa o medida de efecto equivalente.

*Artículo 129***Nomenclatura combinada**

La clasificación arancelaria de los productos sujetos al presente Reglamento se regirá por las normas generales de interpretación de la nomenclatura combinada contemplada en el Reglamento (CE) n° 2658/87 del Consejo, de 23 de julio de 1987, relativo a la nomenclatura arancelaria y estadística y al arancel aduanero común ⁽¹⁾ (denominada en lo sucesivo «nomenclatura combinada»), y por las normas especiales de aplicación de esta. La nomenclatura arancelaria que resulte de la aplicación del presente Reglamento, incluidas, en su caso, las definiciones que aparecen en el anexo III, se incluirá en el arancel aduanero común.

CAPÍTULO II

Importaciones

Sección I

Certificados de importación*Artículo 130***Certificados de importación**

1. Sin perjuicio de las ocasiones en que se exijan certificados de importación conformes con el presente Reglamento, la Comisión podrá supeditar las importaciones en la Comunidad de uno o más productos de los sectores que se mencionan a continuación a la presentación de un certificado de importación:

- a) cereales;
- b) arroz;
- c) azúcar;
- d) semillas;
- e) aceite de oliva y aceitunas de mesa, con respecto a los productos de los códigos NC 1509, 1510 00, 0709 90 39, 0711 20 90, 2306 90 19, 1522 00 31 y 1522 00 39;
- f) lino y cáñamo, con relación al cáñamo;
- g) plátanos;
- h) plantas vivas;

- i) carne de vacuno;
- j) leche y productos lácteos;
- k) carne de porcino;
- l) carne de ovino y caprino;
- m) huevos;
- n) aves de corral;
- o) alcohol etílico agrícola.

2. Cuando se aplique el apartado 1, la Comisión tendrá en cuenta la necesidad de certificados de importación para la gestión de los mercados de que se trate y, en particular, el seguimiento de las importaciones de los productos en cuestión.

*Artículo 131***Expedición de certificados**

Los Estados miembros expedirán certificados de importación a cualquier solicitante, independientemente del lugar de la Comunidad en el que esté establecido, a menos que un reglamento o cualquier otro acto del Consejo disponga lo contrario, y sin perjuicio de las medidas adoptadas para la aplicación del presente capítulo.

⁽¹⁾ DO L 256 de 7.9.1987, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 733/2007 (DO L 169 de 29.6.2007, p. 1).

*Artículo 132***Validez**

Los certificados de importación serán válidos en toda la Comunidad.

*Artículo 133***Garantía**

1. Salvo disposición en contrario de la Comisión, la expedición de los certificados estará supeditada a la constitución de una garantía que asegure la importación de los productos dentro del plazo de validez del certificado.

2. Salvo en caso de fuerza mayor, la garantía se ejecutará total o parcialmente si la importación no se lleva a cabo, o solo se lleva a cabo parcialmente, dentro del plazo de validez del certificado.

*Artículo 134***Normas de desarrollo**

La Comisión adoptará las normas de desarrollo de la presente sección, incluidos los plazos de validez de los certificados y el importe de la garantía.

Sección II

Derechos y exacciones aplicables a las importaciones*Artículo 135***Derechos de importación**

Salvo disposición en contrario del presente Reglamento, los tipos de los derechos de importación del arancel aduanero común se aplicarán a los productos enumerados en el artículo 1.

*Artículo 136***Cálculo de los derechos de importación de los cereales**

1. No obstante lo dispuesto en el artículo 135, el derecho de importación de los productos de los códigos NC 1001 10 00, 1001 90 91, ex 1001 90 99 (trigo blando de calidad alta), 1002 00 00, 1005 10 90, 1005 90 00 y 1007 00 90, excepto los híbridos para siembra, será igual al precio de intervención válido para la importación de tales productos, incrementado un 55 % y deducido el precio cif de importación aplicable a la remesa de que se trate. No obstante, este derecho no podrá sobrepasar el tipo convencional del derecho determinado sobre la base de la nomenclatura combinada.

2. A efectos del cálculo del derecho de importación a que se refiere el apartado 1, se establecerán periódicamente precios de importación cif representativos de los productos indicados en ese apartado.

*Artículo 137***Cálculo de los derechos de importación del arroz descascarillado**

1. No obstante lo dispuesto en el artículo 135, la Comisión fijará, sin asistencia del Comité a que se refiere el artículo 195, apartado 1, el derecho de importación del arroz descascarillado del código NC 1006 20 en un plazo de diez días desde el final del período de referencia correspondiente de acuerdo con el anexo XVII, punto 1.

La Comisión fijará, sin asistencia del Comité a que se refiere el artículo 195, apartado 1, el nuevo derecho aplicable si los cálculos efectuados en aplicación de ese anexo obligan a modificarlo. Hasta la fijación de un nuevo derecho aplicable, se aplicará el derecho anteriormente fijado.

2. Para el cálculo de las importaciones citadas en anexo XVII, punto 1, se tendrán en cuenta las cantidades para las cuales se hayan expedido certificados de importación de arroz descascarillado del código NC 1006 20 durante el período de referencia correspondiente, con exclusión de los certificados de importación del arroz Basmati contemplado en el artículo 138.

3. La cantidad de referencia anual será de 449 678 toneladas. La cantidad de referencia parcial de cada campaña de comercialización corresponderá a la mitad de la cantidad de referencia anual.

*Artículo 138***Cálculo de los derechos de importación del arroz Basmati descascarillado**

No obstante lo dispuesto en el artículo 135, a las variedades de arroz Basmati descascarillado de los códigos NC 1006 20 17 y 1006 20 98 enumeradas en el anexo XVIII se les podrá aplicar un derecho de importación nulo en las condiciones establecidas por la Comisión.

*Artículo 139***Cálculo de los derechos de importación del arroz elaborado**

1. No obstante lo dispuesto en el artículo 135, la Comisión fijará, sin asistencia del Comité a que se refiere el artículo 195, apartado 1, el derecho de importación del arroz semiblanqueado o blanqueado del código NC 1006 30 en un plazo de diez días desde el final del período de referencia correspondiente, con arreglo al anexo XVII, punto 2.

La Comisión fijará, sin asistencia del Comité a que se refiere el artículo 195, apartado 1, el nuevo derecho aplicable si los cálculos efectuados en aplicación de ese anexo obligan a modificarlo. Hasta la fijación de un nuevo derecho aplicable, se aplicará el derecho anteriormente fijado.

2. Para el cálculo de las importaciones citadas en el anexo XVII, punto 2, se tendrán en cuenta las cantidades para las cuales se hayan expedido certificados de importación de arroz semiblanqueado o blanqueado del código NC 1006 30 durante el período de referencia correspondiente.

*Artículo 140***Cálculo de los derechos de importación del arroz partido**

No obstante lo dispuesto en el artículo 135, el derecho de importación de arroz partido del código NC 1006 40 00 será de 65 EUR por tonelada.

*Artículo 141***Derechos de importación adicionales**

1. Con el fin de evitar o contrarrestar los efectos perjudiciales que puedan tener en el mercado comunitario las importaciones de uno o más productos de los sectores de los cereales, el arroz, el azúcar, la carne de vacuno, la leche y los productos lácteos, la carne de porcino, la carne de ovino y caprino, los huevos, las aves de corral y los plátanos, se aplicará a dichas importaciones un derecho de importación adicional al tipo del derecho establecido en los artículos 135 a 140, cuando:

- a) se realicen a un precio inferior al notificado por la Comunidad a la OMC («el precio de activación»), o
- b) el volumen de las importaciones en cualquier año supere un determinado nivel («el volumen de activación»).

El volumen de activación se basará en las posibilidades de acceso al mercado definidas, en su caso, como importaciones en porcentaje del consumo interior durante los tres años anteriores.

2. No se aplicarán derechos de importación adicionales cuando sea poco probable que las importaciones perturben el mercado comunitario o cuando los efectos sean desproporcionados al objetivo perseguido.

3. A los efectos del apartado 1, letra a), los precios de importación se determinarán sobre la base de los precios de importación cif de la remesa considerada.

Los precios de importación cif se cotejarán con los precios representativos del producto de que se trate en el mercado mundial o en el mercado de importación comunitario de dicho producto.

*Artículo 142***Suspensión de los derechos de importación en el sector del azúcar**

La Comisión podrá suspender total o parcialmente los derechos de importación de determinadas cantidades de los productos que se citan a continuación con el fin de garantizar el suministro necesario para la elaboración de los productos a que se refiere el artículo 62, apartado 2:

- a) azúcar del código NC 1701;

- b) isoglucosa de los códigos NC 1702 30 10, 1702 40 10, 1702 60 10 y 1702 90 30.

*Artículo 143***Normas de desarrollo**

La Comisión adoptará las normas de desarrollo de la presente sección, en particular especificando:

- a) con relación al artículo 136:
 - i) los requisitos mínimos del trigo blando de calidad alta,
 - ii) las cotizaciones de precios que deban tomarse en consideración,
 - iii) la posibilidad, cuando así proceda en casos concretos, de ofrecer a los agentes económicos la oportunidad de conocer el derecho aplicable antes de la llegada de las remesas;
- b) con relación al artículo 141, los productos a los que se aplicarán derechos de importación adicionales y los demás criterios necesarios para garantizar la aplicación del apartado 1 de ese artículo.

*Sección III***Gestión de los contingentes de importación***Artículo 144***Contingentes arancelarios**

1. La Comisión abrirá y gestionará los contingentes arancelarios de importación de los productos contemplados por el artículo 1, resultantes de los acuerdos celebrados con arreglo al artículo 300 del Tratado o de cualquier otro acto del Consejo, según las normas de desarrollo adoptadas por la Comisión.

2. La gestión de los contingentes arancelarios deberá efectuarse de modo que se eviten discriminaciones entre los agentes económicos, aplicando uno de los métodos siguientes o una combinación de ellos o mediante cualquier otro método que resulte apropiado:

- a) método basado en el orden cronológico de presentación de las solicitudes (principio de «orden de llegada»);
- b) método de reparto proporcional a las cantidades solicitadas en el momento de presentar las solicitudes (según el método del «examen simultáneo»);
- c) método basado en las corrientes comerciales tradicionales (según el método denominado «tradicionales/recién llegados»).

3. El método de gestión escogido tendrá debidamente en cuenta, según proceda, las necesidades de abastecimiento del mercado comunitario y la necesidad de salvaguardar su equilibrio.

Artículo 145

Apertura de los contingentes arancelarios

La Comisión fijará los contingentes arancelarios anuales, en caso necesario escalonados adecuadamente a lo largo del año, y determinará el método de gestión que deba utilizarse.

Artículo 146

Normas específicas

1. Con respecto al contingente de importación de 54 703 toneladas de carne de vacuno congelada de los códigos NC 0202 20 30, 0202 30 y 0206 29 91 y destinada a la transformación, el Consejo, de acuerdo con el procedimiento establecido en el artículo 37, apartado 2, del Tratado, podrá decidir que el contingente se destine total o parcialmente a cantidades equivalentes de carne de calidad, aplicando un tipo de conversión de 4,375.

2. En el caso de los contingentes arancelarios de importación en España de 2 000 000 de toneladas de maíz y 300 000 toneladas de sorgo y de importación en Portugal de 500 000 toneladas de maíz, las normas de desarrollo a que se refiere el artículo 148 incluirán también las disposiciones necesarias para llevar a cabo las importaciones acogidas a los contingentes arancelarios así como, cuando proceda, el almacenamiento público de las cantidades importadas por los organismos pagadores de los Estados miembros interesados y su comercialización en los mercados de esos Estados miembros.

Artículo 147

Tipos arancelarios aplicables a los plátanos

El presente capítulo se aplicará sin perjuicio del Reglamento (CE) n° 1964/2005 del Consejo (1).

Artículo 148

Normas de desarrollo

La Comisión adoptará las normas de desarrollo de la presente sección, en particular con relación a lo siguiente:

- a) las garantías sobre la naturaleza, procedencia y origen del producto;
- b) el reconocimiento del documento utilizado para comprobar las garantías a que se refiere la letra a);

(1) DO L 316 de 2.12.2005, p. 1.

- c) las condiciones de expedición y el plazo de validez de los certificados de importación.

Sección IV

Disposiciones especiales para determinados productos

Subsección I

Disposiciones especiales de importación para los sectores de los cereales y el arroz

Artículo 149

Importaciones de mezclas de diferentes cereales

El derecho de importación aplicable a las mezclas de cereales de las letras a) y b) del anexo I, parte I, se determinará como sigue:

- a) cuando la mezcla se componga de dos de esos cereales, el derecho de importación será el aplicable:
 - i) al componente principal en peso, cuando este represente al menos el 90 % del peso de la mezcla,
 - ii) al componente sometido al derecho de importación más elevado, cuando ninguno de los componentes represente al menos el 90 % del peso de la mezcla;
- b) cuando la mezcla esté compuesta por más de dos de esos cereales y varios cereales representen cada uno de ellos más del 10 % del peso de la mezcla, el derecho de importación aplicable a la mezcla será el más elevado de los aplicables a dichos cereales, aun cuando el derecho de importación sea idéntico para dos o más de los cereales.

Cuando solo un cereal represente más del 10 % del peso de la mezcla, el derecho de importación será el que se aplique a ese cereal;

- c) en todos los casos que no se recogen en las letras a) y b), el derecho de importación será el más elevado de los aplicables a los cereales que compongan la mezcla de que se trate, aun cuando el derecho de importación sea idéntico para dos o más de los cereales.

Artículo 150

Importaciones de mezclas de cereales y arroz

El derecho de importación aplicable a las mezclas de uno o más de los cereales de las letras a) y b) del anexo I, parte I, por un lado, y de uno o más productos de las letras a) y b) del anexo I, parte II, por otro lado, será el aplicable al cereal o al producto sometido al derecho de importación más elevado.

*Artículo 151***Importaciones de mezclas de arroz**

El derecho de importación aplicable a las mezclas compuestas bien sea de arroz perteneciente a varios grupos o fases de transformación diferentes, bien sea de arroz que pertenezca a uno o varios grupos o fases de transformación diferentes, por un lado, y de arroz partido, por otro, será el aplicable:

- a) al componente principal en peso, cuando este último represente al menos el 90 % del peso de la mezcla;
- b) al componente sometido al derecho de importación más elevado, cuando ninguno de los componentes represente al menos el 90 % del peso de la mezcla.

*Artículo 152***Aplicabilidad de la clasificación arancelaria**

Cuando no pueda utilizarse el método para fijar el derecho de importación previsto en los artículos 149 a 151, el derecho aplicable a las mezclas mencionadas en esos artículos será el que resulte de la clasificación arancelaria de las mezclas.

Subsección II

Regímenes preferentes de importación de azúcar*Artículo 153***Necesidades tradicionales de suministro de azúcar para refinar**

1. No obstante lo dispuesto en el artículo 52, apartado 1, las necesidades tradicionales de suministro de azúcar para refinar se fijan en 2 424 735 toneladas por campaña de comercialización para toda la Comunidad, expresadas en azúcar blanco.

En la campaña de comercialización 2008/09, las necesidades tradicionales de suministro se distribuirán como sigue:

- a) 198 748 toneladas para Bulgaria;
- b) 296 627 toneladas para Francia;
- c) 100 000 toneladas para Italia;
- d) 291 633 toneladas para Portugal;
- e) 329 636 toneladas para Rumanía;
- f) 19 585 toneladas para Eslovenia;
- g) 59 925 toneladas para Finlandia;
- h) 1 128 581 toneladas para el Reino Unido.

2. Las necesidades tradicionales de suministro mencionadas en el apartado 1, párrafo primero, se incrementarán en 65 000 toneladas. Esta cantidad se referirá a azúcar de caña en bruto y se reservará para la campaña de comercialización 2008/09 respecto de la única planta de transformación de remolacha azucarera que seguía funcionando en Portugal en 2005. Dicha planta de transformación se considerará una refinería a tiempo completo.

3. Los certificados de importación de azúcar para refinar se expedirán únicamente para las refinerías a tiempo completo, a condición de que las cantidades en cuestión no sean superiores a las que pueden importarse de acuerdo con las necesidades tradicionales de suministro a que se refiere el apartado 1. Los certificados únicamente podrán transferirse entre refinerías a tiempo completo y serán válidos hasta el final de la campaña de comercialización para la que se hayan expedido.

El presente apartado se aplicará en la campaña de comercialización 2008/09 y en los tres primeros meses de cada una de las campañas posteriores.

4. Se suspenderá la aplicación de derechos de importación del azúcar de caña para refinar del código NC 1701 11 10 originario de los Estados indicados en el anexo XIX para la cantidad adicional que resulte necesaria para que las refinerías a tiempo completo dispongan de un suministro adecuado en la campaña de comercialización 2008/09.

La Comisión fijará la cantidad adicional basándose en el equilibrio entre las necesidades tradicionales de suministro a que se refiere el apartado 1 y las previsiones de suministro de azúcar para refinar en la campaña de comercialización de que se trate. La Comisión podrá revisar este equilibrio durante la campaña de comercialización basándose en cálculos globales históricos del azúcar en bruto destinado al consumo.

*Artículo 154***Precio garantizado**

1. Los precios garantizados fijados para el azúcar ACP/de la India se aplicarán a las importaciones de azúcar en bruto y azúcar blanco de la calidad tipo procedente de:

- a) los países menos desarrollados al amparo de los regímenes mencionados en los artículos 12 y 13 del Reglamento (CE) nº 980/2005 del Consejo ⁽¹⁾;
- b) los Estados enumerados en el anexo XIX respecto de la cantidad adicional a que se refiere el artículo 153, apartado 4.

2. Las solicitudes de certificados de importación de azúcar al que se aplique un precio garantizado deberán ir acompañadas de un certificado de exportación de las autoridades del país exportador que declare que el azúcar se ajusta a lo estipulado en los acuerdos de que se trata.

*Artículo 155***Compromisos adquiridos en virtud del Protocolo del azúcar**

La Comisión podrá adoptar medidas para garantizar que el azúcar ACP/de la India se importa en la Comunidad conforme a lo dispuesto en el Protocolo 3 del anexo V del Acuerdo de asociación ACP-CE y en el Acuerdo entre la Comunidad Europea y la República de la India sobre el azúcar de caña. En caso necesario, esas medidas podrán constituir excepciones a lo dispuesto en el artículo 153 del presente Reglamento.

⁽¹⁾ DO L 169 de 30.6.2005, p. 1.

*Artículo 156***Normas de desarrollo**

La Comisión adoptará las normas de desarrollo de la presente subsección, en particular, para ajustarse a los acuerdos internacionales. Podrán incluir modificaciones del anexo XIX.

Subsección III

Disposiciones especiales para la importación de cáñamo*Artículo 157***Importaciones de cáñamo**

1. Los productos siguientes podrán importarse en la Comunidad únicamente si se cumplen las condiciones que se enumeran a continuación:

- a) el cáñamo en bruto del código NC 5302 10 00 cumple las condiciones establecidas en el artículo 52 del Reglamento (CE) n° 1782/2003;
- b) las semillas destinadas a la siembra de variedades de cáñamo del código NC 1207 99 15 van acompañadas de la prueba de que el porcentaje de tetrahidrocannabinol no supera el valor establecido de conformidad con el artículo 52 del Reglamento (CE) n° 1782/2003;
- c) las semillas de cáñamo no destinadas a la siembra del código NC 1207 99 91 solo podrán ser importadas por importadores autorizados por el Estado miembro, a fin de garantizar que no se destinan a la siembra.

2. Sin perjuicio de las disposiciones específicas que pueda adoptar la Comisión con arreglo al artículo 194, las importaciones en la Comunidad de los productos que se especifican en el apartado 1, letras a) y b), del presente artículo se someterán a comprobaciones para determinar si se cumplen las condiciones establecidas en el apartado 1.

3. El presente artículo se aplicará sin perjuicio de las disposiciones más restrictivas adoptadas por los Estados miembros de acuerdo con el Tratado y las obligaciones derivadas del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC.

Subsección IV

Disposiciones especiales para la importación de lúpulo*Artículo 158***Importaciones de lúpulo**

1. Los productos del sector del lúpulo solo podrán importarse de terceros países cuando presenten unas características de calidad al menos equivalentes a las aprobadas para los productos similares cosechados en la Comunidad o elaborados a partir de dichos productos.

2. Se considerará que los productos presentan las características a que se refiere el apartado 1 si van acompañados de una certificación expedida por las autoridades del país de origen y reconocida como equivalente al certificado previsto en el artículo 117.

En el caso del polvo de lúpulo, del polvo de lúpulo enriquecido con lupulina, del extracto de lúpulo y de los productos de lúpulo mezclados, la certificación solo podrá reconocerse como equivalente al certificado si el contenido de ácido alfa de estos productos no es inferior al del lúpulo a partir del cual se hayan elaborado.

La equivalencia de esas certificaciones se comprobará de acuerdo con las normas de desarrollo adoptadas por la Comisión.

Sección V

Salvaguardia y perfeccionamiento activo*Artículo 159***Medidas de salvaguardia**

1. La Comisión, de conformidad con el apartado 3, adoptará medidas de salvaguardia contra las importaciones en la Comunidad con arreglo a lo dispuesto en los Reglamentos (CE) n° 519/94 ⁽¹⁾ y (CE) n° 3285/94 ⁽²⁾ del Consejo.

2. Salvo disposición en contrario establecida en virtud de cualquier otro acto del Consejo, la Comisión adoptará medidas de salvaguardia, de conformidad con el apartado 3, contra las importaciones en la Comunidad previstas en los acuerdos internacionales celebrados de conformidad con el artículo 300 del Tratado.

3. La Comisión podrá adoptar, sin asistencia del Comité a que se refiere el artículo 195, apartado 1, y a petición de un Estado miembro o por propia iniciativa, las medidas a que se refieren los apartados 1 y 2. En caso de que un Estado miembro presente una petición a la Comisión, esta tomará una decisión al respecto en el plazo de cinco días hábiles desde su recepción.

Estas medidas se comunicarán a los Estados miembros y serán inmediatamente aplicables.

Todo Estado miembro podrá someter a la consideración del Consejo las decisiones adoptadas por la Comisión en virtud de los apartados 1 y 2 en el plazo de cinco días hábiles siguientes al de su comunicación. El Consejo se reunirá sin demora. Por mayoría cualificada, podrá modificar o revocar la decisión en cuestión en el plazo de un mes desde la fecha en que se le haya sometido.

4. Cuando la Comisión considere que cualquier medida de salvaguardia adoptada de conformidad con los apartados 1 o 2 deba derogarse o modificarse, actuará del modo siguiente:

- a) en caso de que el Consejo se haya pronunciado sobre la medida, la Comisión le propondrá su derogación o modificación; el Consejo decidirá por mayoría cualificada;

⁽¹⁾ DO L 67 de 10.3.1994, p. 89.

⁽²⁾ DO L 349 de 31.12.1994, p. 53.

- b) en todos los demás casos, las medidas de salvaguardia comunitarias las deroga o modificará la Comisión, sin asistencia del Comité a que se refiere el artículo 195, apartado 1.

Estas medidas se comunicarán a los Estados miembros y serán de aplicación inmediata.

Artículo 160

Suspensión del régimen de perfeccionamiento activo

1. Cuando el mercado comunitario se vea perturbado o corra el riesgo de verse perturbado por el régimen de perfeccionamiento activo, la Comisión, a petición de un Estado miembro o por iniciativa propia, podrá suspender total o parcialmente la utilización de dicho régimen para los productos de los sectores de los cereales, el arroz, el azúcar, el aceite de oliva y las aceitunas de mesa, la carne de vacuno, la leche y los productos lácteos, la carne de porcino, la carne de ovino y caprino, los huevos, las aves de corral y el alcohol etílico agrícola. En caso de que un Estado miembro presente una petición a la Comisión, esta tomará una decisión al respecto en el plazo de cinco días hábiles desde su recepción.

Todo Estado miembro podrá someter a la consideración del Consejo las medidas adoptadas por la Comisión en virtud del párrafo primero en el plazo de cinco días hábiles siguientes al de su comunicación. El Consejo se reunirá sin demora. El Consejo, por mayoría cualificada, podrá modificar o revocar las medidas en cuestión en el plazo de un mes desde la fecha en que le haya sido sometidas.

2. En la medida necesaria para el buen funcionamiento de la OCM, el Consejo, de conformidad con el procedimiento establecido en el artículo 37, apartado 2, del Tratado, podrá prohibir total o parcialmente la utilización del régimen de perfeccionamiento activo para los productos contemplados en el apartado 1.

CAPÍTULO III

Exportaciones

Sección I

Certificados de exportación

Artículo 161

Certificados de exportación

1. Sin perjuicio de las ocasiones en que se exijan certificados de exportación conformes con el presente Reglamento, la Comisión podrá supeditar las exportaciones desde la Comunidad de uno o más productos de los sectores que se mencionan a continuación a la presentación de un certificado de exportación:

- a) cereales;
- b) arroz;
- c) azúcar;
- d) aceite de oliva y aceitunas de mesa, con respecto al aceite de oliva a que se refiere el anexo I, parte VII, letra a);
- e) carne de vacuno;
- f) leche y productos lácteos;
- g) carne de porcino;
- h) carne de ovino y caprino;
- i) huevos;
- j) aves de corral;
- k) alcohol etílico agrícola.

Cuando aplique el párrafo primero, la Comisión tendrá en cuenta la necesidad de certificados de exportación para la gestión de los mercados de que se trate y, en particular, el seguimiento de las exportaciones de los productos en cuestión.

2. Los artículos 131 a 133 se aplicarán *mutatis mutandis*.

3. La Comisión adoptará las normas de desarrollo de los apartados 1 y 2, incluidos los plazos de validez de los certificados y el importe de la garantía.

Sección II

Restituciones a la exportación

Artículo 162

Ámbito de aplicación de las restituciones a la exportación

1. En la medida en que resulte necesario para permitir las exportaciones sobre la base de sus cotizaciones o precios en el mercado mundial y dentro de los límites establecidos en los acuerdos celebrados de conformidad con el artículo 300 del Tratado, podrá compensarse la diferencia entre esas cotizaciones o precios y los precios comunitarios mediante una restitución a la exportación:

- a) de los productos de los sectores siguientes que se exporten sin más transformación:
 - i) cereales,
 - ii) arroz,
 - iii) azúcar, con respecto a los productos enumerados en el anexo I, parte III, letras b), c), d) y g),

- iv) carne de vacuno,
 - v) leche y productos lácteos,
 - vi) carne de porcino,
 - vii) huevos,
 - viii) aves de corral;
- b) de los productos enumerados en la letra a), incisos i), ii), iii), v) y vii), que se exporten en forma de las mercancías que figuran en los anexos XX y XXI.

En el caso de la leche y los productos lácteos exportados en forma de los productos enumerados en el anexo XX, parte IV, las restituciones a la exportación únicamente podrán concederse por los productos que figuran en el anexo I, parte XVI, letras a) a e) y g).

2. Las restituciones por los productos exportados en forma de las mercancías transformadas que se enumeran en los anexos XX y XXI no podrán ser superiores a las aplicables a los mismos productos exportados sin más transformación.

3. En la medida necesaria para tener en cuenta las características de producción propias de determinadas bebidas espirituosas obtenidas de cereales, la Comisión podrá adaptar los criterios aplicables a la concesión de las restituciones a que se refieren los apartados 1 y 2, así como el procedimiento de comprobación, para acomodarse a esta situación particular.

Artículo 163

Distribución de las restituciones a la exportación

Para la atribución de las cantidades que puedan exportarse con restitución se adoptará el método:

- a) más adaptado a la naturaleza del producto y a la situación del mercado de que se trate, que permita utilizar los recursos disponibles con la mayor eficacia posible y que tenga en cuenta la eficacia y la estructura de las exportaciones comunitarias sin dar lugar por ello a discriminaciones entre los agentes económicos y, en particular, entre los agentes económicos grandes y pequeños;
- b) menos engorroso para los agentes económicos desde el punto de vista administrativo, habida cuenta de las necesidades de gestión;
- c) que evite toda discriminación entre los operadores interesados.

Artículo 164

Fijación de las restituciones a la exportación

1. Las restituciones a la exportación serán las mismas para toda la Comunidad. Podrán variar según el destino, en especial cuando así lo requieran la situación de los mercados mundiales, las necesidades específicas de determinados mercados o las obligaciones derivadas de los acuerdos celebrados en virtud del artículo 300 del Tratado.

2. Las restituciones las fijará la Comisión.

Podrán fijarse:

- a) periódicamente;
- b) mediante convocatoria de licitación, en el caso de los productos para los que estuviera previsto este procedimiento antes de empezar a aplicarse el presente Reglamento conforme a lo dispuesto en el artículo 204, apartado 2.

Salvo en caso de fijación mediante licitación, la lista de los productos para los que se concede una restitución a la exportación y el importe de esta se fijarán al menos trimestralmente. No obstante, el importe de las restituciones podrá mantenerse al mismo nivel durante más de tres meses y, en caso necesario, la Comisión, sin asistencia del Comité a que se refiere el artículo 195, apartado 1, podrá modificarlo durante este período a petición de un Estado miembro o por propia iniciativa.

3. Cuando se fijen las restituciones por un determinado producto se tendrán en cuenta uno o varios de los aspectos siguientes:

- a) la situación y las perspectivas de evolución:
 - de los precios y las disponibilidades de ese producto en el mercado comunitario,
 - de los precios de ese producto en el mercado mundial;
- b) los objetivos de la organización común de mercados, encaminados a garantizar el equilibrio y el desarrollo natural de los precios y del comercio en el mercado comunitario;
- c) la necesidad de evitar perturbaciones que puedan causar un desequilibrio prolongado entre la oferta y la demanda en el mercado comunitario;
- d) el aspecto económico de las exportaciones previstas;
- e) los límites derivados de los acuerdos celebrados de conformidad con el artículo 300 del Tratado;
- f) la necesidad de establecer un equilibrio entre la utilización de productos básicos comunitarios en la elaboración de mercancías transformadas destinadas a la exportación a terceros países y la utilización de productos de terceros países admitidos en el régimen de perfeccionamiento;
- g) los gastos de comercialización y de transporte más favorables desde los mercados comunitarios hasta los puertos u otros lugares de exportación de la Comunidad, así como los gastos de envío hasta los países de destino;
- h) la demanda en el mercado comunitario;
- i) con respecto a los sectores de la carne de porcino, los huevos y las aves de corral, la diferencia entre los precios en la Comunidad y en el mercado mundial de la cantidad de cereales-pienso necesaria para la producción en la Comunidad de los productos de esos sectores.

4. La Comisión podrá fijar un importe corrector aplicable a las restituciones a la exportación para los sectores de los cereales y el arroz. No obstante, en caso necesario, la Comisión, sin asistencia del Comité a que se refiere el artículo 195, apartado 1, podrá modificar los importes correctores.

Las disposiciones del párrafo primero también podrán aplicarse a los productos que se exporten en forma de alguna de las mercancías indicadas en el anexo XX.

Artículo 165

Restituciones a la exportación de malta almacenada

Para los tres primeros meses de la campaña de comercialización, la restitución aplicable a las exportaciones de malta almacenada al final de la campaña anterior o fabricada a partir de cebada almacenada en esa fecha será la que se hubiera aplicado, respecto del certificado de exportación en cuestión, a las exportaciones efectuadas durante el último mes de la campaña anterior.

Artículo 166

Adaptación de las restituciones a la exportación de cereales

Salvo disposición en contrario de la Comisión, la restitución por los productos enumerados en el anexo I, parte I, letras a) y b), fijada con arreglo al artículo 167, apartado 2, la adaptará la Comisión de conformidad con el importe de los aumentos mensuales aplicables al precio de intervención y, cuando proceda, a las modificaciones de ese precio.

El párrafo primero podrá aplicarse, total o parcialmente, a los productos enumerados en el anexo I, parte I, letras c) y d), así como a los productos a que se refiere el anexo I, parte I, exportados en forma de las mercancías mencionadas en el anexo XX, parte I. En ese caso, la adaptación a que se refiere el párrafo primero se corregirá aplicando al aumento mensual un coeficiente que represente la relación existente entre la cantidad de producto básico y la cantidad de este que contenga el producto transformado exportado o utilizado en las mercancías exportadas.

Artículo 167

Concesión de las restituciones a la exportación

1. Las restituciones a la exportación de los productos contemplados en el artículo 162, apartado 1, letra a), en estado natural sin más transformación solo se concederán cuando se hayan solicitado y previa presentación de un certificado de exportación.

2. La restitución aplicable a los productos a que se refiere el apartado 1 será la que corresponda el día de la solicitud del certificado o, en su caso, la que resulte de la licitación en cuestión y, tratándose de una restitución diferenciada, la que se aplique ese mismo día:

a) al destino que se indique en el certificado, o

b) en su caso, al destino real si este no es el indicado en el certificado, en cuyo caso el importe aplicable no podrá ser superior al aplicable al destino indicado en el certificado.

La Comisión podrá adoptar las medidas que se consideren necesarias para evitar la utilización abusiva de la flexibilidad ofrecida por el presente apartado.

3. No obstante lo dispuesto en el apartado 1, la Comisión podrá decidir que, en el caso de los huevos para incubar y los pollitos de un día, los certificados de exportación se concedan a posteriori.

4. De conformidad con el procedimiento a que se refiere el artículo 16, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 3448/93 del Consejo ⁽¹⁾, podrá decidirse aplicar los apartados 1 y 2 a las mercancías mencionadas en el artículo 162, apartado 1, letra b), del presente Reglamento.

5. La Comisión podrá establecer excepciones a lo dispuesto en los apartados 1 y 2 en el caso de los productos cuyas restituciones a la exportación se abonen al amparo de operaciones de ayuda alimentaria.

6. La restitución se pagará cuando se haya presentado el justificante de que los productos:

- a) se han exportado fuera de la Comunidad;
- b) tratándose de una restitución diferenciada, han llegado al destino indicado en el certificado o a otro destino para el que se haya fijado una restitución, sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 2, letra b).

No obstante, la Comisión podrá hacer excepciones siempre que se establezcan condiciones que ofrezcan garantías equivalentes.

7. La Comisión podrá establecer condiciones adicionales para la concesión de las restituciones a la exportación de uno o varios productos. Entre ellas cabe citar las siguientes:

- a) las restituciones se abonarán únicamente por los productos de origen comunitario;
- b) el importe de las restituciones por productos importados se limitará a los derechos percibidos en el momento de la importación, si estos son inferiores a la restitución aplicable.

Artículo 168

Restituciones a la exportación de animales vivos en el sector de la carne de vacuno

Con respecto a los productos del sector de la carne de vacuno, la concesión y el pago de las restituciones a la exportación de animales vivos estarán condicionados al cumplimiento de lo dispuesto en la normativa comunitaria sobre bienestar animal y, en particular, sobre protección de los animales durante el transporte.

⁽¹⁾ DO L 318 de 20.12.1993, p. 18.

*Artículo 169***Límites aplicables a las exportaciones**

El cumplimiento de los compromisos asumidos en materia de volumen en los acuerdos celebrados de conformidad con el artículo 300 del Tratado se garantizará por medio de los certificados de exportación expedidos para los períodos de referencia que se apliquen a los correspondientes productos. Por lo que respecta al cumplimiento de las obligaciones derivadas del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC, la validez de los certificados de exportación no se verá afectada por el término de un período de referencia.

*Artículo 170***Normas de desarrollo**

La Comisión adoptará las normas de desarrollo de la presente sección, en particular:

- a) las disposiciones para la redistribución de las cantidades exportables que no hayan sido asignadas o utilizadas;
- b) las disposiciones que regulen la calidad y otros requisitos y condiciones específicos de los productos que puedan optar a una restitución por exportación;
- c) las disposiciones que permitan comprobar si las operaciones que den derecho al pago de restituciones y todos los demás importes con respecto a las transacciones de exportación se han efectuado realmente y de manera adecuada, entre ellas los controles físicos y documentales.

La Comisión realizará las modificaciones necesarias del anexo XX teniendo en cuenta los criterios indicados en el artículo 8, apartado 2, párrafo primero, del Reglamento (CE) n° 3448/93.

No obstante, las normas de desarrollo del artículo 167 para los productos a que se refiere el artículo 162, apartado 1, letra b), se adoptarán de acuerdo con el procedimiento mencionado en el artículo 16, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 3448/93.

*Sección III***Gestión de los contingentes de exportación en el sector de la leche y los productos lácteos***Artículo 171***Gestión de los contingentes arancelarios abiertos por terceros países**

1. Con respecto a la leche y los productos lácteos, cuando un acuerdo celebrado con arreglo al artículo 300 del Tratado contemple la gestión total o parcial de un contingente arancelario abierto por un tercer país, la Comisión adoptará el método de gestión que deba aplicarse y sus normas de desarrollo.

2. La gestión de los contingentes arancelarios a que se refiere el apartado 1 deberá efectuarse de modo que se eviten discriminaciones entre los agentes económicos y que garantice la plena

utilización de las posibilidades existentes en virtud del contingente en cuestión, aplicando uno de los métodos siguientes o una combinación de ellos o mediante cualquier otro método que resulte apropiado:

- a) método basado en el orden cronológico de presentación de las solicitudes (principio de «orden de llegada»);
- b) método de reparto proporcional a las cantidades solicitadas en el momento de presentar las solicitudes (según el método del «examen simultáneo»);
- c) método basado en las pautas comerciales tradicionales (según el método denominado «tradicionales/recién llegados»).

*Sección IV***Trato especial a la importación por parte de terceros países***Artículo 172***Certificados para los productos que disfruten de un trato especial a la importación en un tercer país**

1. En el momento de la exportación de productos que, en virtud de los acuerdos celebrados por la Comunidad de conformidad con el artículo 300 del Tratado, puedan disfrutar de un trato especial a la importación en un tercer país si se cumplen determinadas condiciones, las autoridades competentes de los Estados miembros expedirán, si así se solicita y previa realización de los controles apropiados, un documento por el que se certifique que se cumplen las condiciones.

2. La Comisión adoptará las normas de desarrollo del presente artículo.

*Sección V***Disposiciones especiales para las plantas vivas***Artículo 173***Precios mínimos de exportación**

1. La Comisión podrá fijar anualmente, a su debido tiempo antes de la campaña de comercialización, uno o varios precios mínimos para las exportaciones a terceros países de cada uno de los productos del sector de las plantas vivas del código NC 0601 10.

Las exportaciones de dichos productos deberán llevarse a cabo a un precio igual o superior al precio mínimo fijado para el producto de que se trate.

2. La Comisión adoptará las normas de desarrollo del apartado 1 teniendo presente las obligaciones que se deriven de los acuerdos celebrados con arreglo al artículo 300, apartado 2, del Tratado.

Sección VI

Perfeccionamiento pasivo*Artículo 174***Suspensión del régimen de perfeccionamiento pasivo**

1. Cuando el mercado comunitario se vea perturbado o corra el riesgo de verse perturbado por el régimen de perfeccionamiento pasivo, la Comisión, a petición de un Estado miembro o por iniciativa propia, podrá suspender total o parcialmente la utilización de dicho régimen para los productos de los sectores de los cereales, el arroz, la carne de vacuno, la carne de porcino, la carne de ovino y caprino y las aves de corral. En caso de que un Estado miembro presente una petición a la Comisión, esta tomará una decisión al respecto en el plazo de cinco días hábiles desde su recepción.

Estas medidas se comunicarán a los Estados miembros y serán de aplicación inmediata.

Todo Estado miembro podrá someter a la consideración del Consejo las medidas adoptadas por la Comisión en virtud del párrafo primero en el plazo de cinco días hábiles siguientes al de su comunicación. El Consejo se reunirá sin demora. El Consejo, por mayoría cualificada, podrá modificar o revocar las medidas en cuestión en el plazo de un mes desde la fecha en que le haya sido sometidas.

2. En la medida necesaria para el buen funcionamiento de la OCM, el Consejo, de conformidad con el procedimiento establecido en el artículo 37, apartado 2, del Tratado, podrá prohibir total o parcialmente la utilización del régimen de perfeccionamiento pasivo para los productos a que se refiere el apartado 1.

PARTE IV

NORMAS DE COMPETENCIA

CAPÍTULO I

Disposiciones aplicables a las empresas*Artículo 175***Aplicación de los artículos 81 a 86 del Tratado**

Salvo disposición en contrario del presente Reglamento, los artículos 81 a 86 del Tratado y sus normas de desarrollo se aplicarán, con sujeción a lo dispuesto en el artículo 176 del presente Reglamento, a todos los acuerdos, decisiones y prácticas mencionados en el artículo 81, apartado 1, y el artículo 82 del Tratado que se refieran a la producción o los intercambios comerciales de los productos mencionados en el artículo 1, apartado 1, letras a) a h), la letra k) y las letras m) a u), y en el artículo 1 apartado 3, del presente Reglamento.

este modo excluida o que se ponen en peligro los objetivos del artículo 33 del Tratado.

2. Previa consulta a los Estados miembros y audición de las empresas o asociaciones de empresas interesadas, así como de cualquier otra persona física o jurídica que considere apropiada, la Comisión tendrá competencia exclusiva, supeditada al examen del Tribunal de Justicia, para determinar, mediante decisión que deberá publicarse, qué acuerdos, decisiones y prácticas cumplen las condiciones que se especifican en el apartado 1.

La Comisión llevará a cabo esa determinación, bien por propia iniciativa, bien a petición de la autoridad competente de un Estado miembro o de una empresa o asociación de empresas interesada.

*Artículo 176***Excepciones**

1. El artículo 81, apartado 1, del Tratado no se aplicará a los acuerdos, decisiones y prácticas mencionados en el artículo 175 del presente Reglamento que sean parte integral de una organización nacional de mercados o necesarios para la consecución de los objetivos que se establecen en el artículo 33 del Tratado.

3. La publicación de la decisión a que se refiere el párrafo primero del apartado 2 deberá dejar constancia de los nombres de las partes y del contenido principal de la decisión. En ella se deberá tener en cuenta el interés legítimo de las empresas por que no se revelen sus secretos comerciales.

*Artículo 177***Acuerdos y prácticas concertadas en el sector del tabaco**

En particular, el artículo 81, apartado 1, del Tratado no se aplicará a los acuerdos, decisiones y prácticas de agricultores, de asociaciones de agricultores o de asociaciones de estas asociaciones pertenecientes a un solo Estado miembro que afecten a la producción o a la venta de productos agrícolas, o a la utilización de instalaciones comunes de almacenamiento, tratamiento o transformación de productos agrícolas, y en virtud de los cuales no existe la obligación de aplicar precios idénticos, a menos que la Comisión compruebe que la competencia queda de

1. El artículo 81, apartado 1, del Tratado no se aplicará a los acuerdos y las prácticas concertadas de las organizaciones interprofesionales reconocidas en el sector del tabaco, que estén encaminados a alcanzar los objetivos a que se refiere el artículo 123, letra c), del presente Reglamento, siempre que:

- a) los acuerdos y las prácticas concertadas se hayan notificado a la Comisión;

- b) la Comisión, en el plazo de tres meses desde la recepción de todos los datos exigidos, haya comprobado que esos acuerdos y prácticas concertadas no son incompatibles con las normas comunitarias de competencia.

Los acuerdos y las prácticas concertadas no podrán aplicarse durante ese período de tres meses.

2. Los acuerdos y las prácticas concertadas se considerarán contrarios a las normas comunitarias de competencia cuando:

- a) puedan entrañar cualquier forma de compartimentación de los mercados dentro de la Comunidad;
- b) puedan perjudicar el buen funcionamiento de la organización de mercados;
- c) puedan originar falseamientos de la competencia que no sean indispensables para alcanzar los objetivos de la política agrícola común que persiga la medida de la organización interprofesional;
- d) supongan fijación de precios o cuotas, sin perjuicio de las medidas adoptadas por las organizaciones interprofesionales en el marco de la aplicación de las disposiciones específicas de la normativa comunitaria;
- e) puedan crear discriminación o eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos de que se trate.

3. Si, tras la expiración del plazo de tres meses mencionado en el apartado 1, letra b), la Comisión comprueba que no se cumplen las condiciones de aplicación del presente capítulo, adoptará una decisión, sin asistencia del Comité a que se refiere el artículo 195, apartado 1, por la que se declare aplicable el artículo 81, apartado 1, del Tratado al acuerdo o a la práctica concertada en cuestión.

Esta decisión no será aplicable con anterioridad a la fecha de su notificación a la organización interprofesional interesada, salvo que esta haya facilitado indicaciones inexactas o utilizado de manera abusiva la excepción establecida en el apartado 1.

Artículo 178

Efecto vinculante de los acuerdos y las prácticas concertadas en los no afiliados del sector del tabaco

1. Las organizaciones interprofesionales del sector del tabaco podrán solicitar que algunos de sus acuerdos o prácticas concertadas se declaren obligatorios para los agentes económicos individuales y las agrupaciones de ese sector económico que no pertenezcan a las ramas profesionales representadas en ellas, durante un período limitado y en las zonas en que ejerzan su actividad.

Para la aplicación de la extensión de sus normas, las organizaciones interprofesionales deberán representar al menos las dos terceras partes de la producción y/o del comercio en cuestión. En caso de que el proyecto de extensión de normas abarque un ámbito de aplicación interregional, las organizaciones interprofesionales deberán justificar una representatividad mínima en cada una de las ramas agrupadas y cada una de las regiones cubiertas.

2. Solo podrá solicitarse la extensión de normas que hayan estado en vigor al menos durante un año y regulen uno o varios de los objetivos siguientes:

- a) conocimiento de la producción y del mercado;
 - b) definición de calidades mínimas;
 - c) utilización de métodos de cultivo compatibles con la protección del medio ambiente;
 - d) normalización mínima del envasado y la presentación;
 - e) utilización de semillas certificadas y control de la calidad del producto.
3. La extensión de normas estará supeditada a la autorización de la Comisión.

Artículo 179

Normas de desarrollo para los acuerdos y prácticas concertadas en el sector del tabaco

La Comisión establecerá las normas de desarrollo de los artículos 177 y 178, incluidas las normas aplicables a las notificaciones y la publicación.

CAPÍTULO II

Normas aplicables a las ayudas estatales

Artículo 180

Aplicación de los artículos 87, 88 y 89 del Tratado

Salvo disposición en contrario del presente Reglamento, y en particular con la excepción de las ayudas estatales a que se refiere el artículo 182 del presente Reglamento, los artículos 87, 88 y 89 del Tratado se aplicarán a la producción y a los intercambios comerciales de los productos mencionados en el artículo 1, apartado 1, letras a) a h), la letra k) y las letras m) a u), y en el artículo 1, apartado 3, del presente Reglamento.

Artículo 181

Disposiciones específicas para el sector de la leche y los productos lácteos

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 87, apartado 2, del Tratado, quedarán prohibidas las ayudas cuyo importe se determine sobre la base del precio o de la cantidad de los productos enumerados en el anexo I, parte XVI, del presente Reglamento.

Quedarán prohibidas, asimismo, las medidas nacionales que permitan una compensación entre los precios de los productos enumerados en el anexo I, parte XVI, del presente Reglamento.

Artículo 182

Disposiciones nacionales específicas

1. Finlandia y Suecia podrán conceder, previa autorización de la Comisión, ayudas para la producción y comercialización de renos y productos derivados (NC ex 0208 y ex 0210), en la medida en que no impliquen un incremento de los niveles tradicionales de producción.

2. Debido a sus condiciones climáticas especiales, Finlandia podrá conceder, previa autorización de la Comisión, ayudas para ciertas cantidades de semillas y de semillas de cereales producidas exclusivamente en su territorio.

3. Los Estados miembros que reduzcan su cuota de azúcar en más del 50 % de la cuota de azúcar establecida el 20 de febrero de 2006 en el anexo III del Reglamento (CE) n° 318/2006 podrán conceder ayudas estatales temporales durante el período en el que se paguen las ayudas transitorias a los productores de remolacha azucarera de conformidad con el capítulo 10 *septies* del título IV del Reglamento (CE) n° 1782/2003. La Comisión decidirá, sobre la base de la solicitud del Estado miembro de que se trate, el importe total de la ayuda estatal disponible para esa medida.

En el caso de Italia, la ayuda temporal a que se refiere el párrafo primero no podrá superar un total de 11 EUR por campaña de comercialización y tonelada de remolacha azucarera que se concederá a los productores de remolacha azucarera y para el transporte de este producto.

Finlandia podrá conceder una ayuda máxima de 350 EUR por hectárea y campaña de comercialización a los productores de remolacha azucarera.

Los Estados miembros interesados deberán informar a la Comisión, en el plazo de 30 días desde el final de cada campaña de comercialización, del importe de la ayuda estatal efectivamente concedida en esa campaña de comercialización.

4. Sin perjuicio de la aplicación del artículo 88, apartado 1, y del artículo 88, apartado 3, primera frase, del Tratado, hasta el 31 de diciembre de 2010, Alemania podrá conceder ayudas en virtud del Monopolio Alemán del Alcohol para los productos que, tras una nueva transformación, sean comercializados por el monopolio como alcohol etílico de origen agrícola a que se refiere el anexo I del Tratado. El importe total de esa ayuda no podrá superar los 110 millones de EUR anuales.

Alemania presentará anualmente a la Comisión, antes del 30 de junio, un informe sobre el funcionamiento del sistema.

PARTE V

DISPOSICIONES ESPECÍFICAS PARA DETERMINADOS SECTORES

Artículo 183

Canon de promoción en el sector de la leche y de los productos lácteos

Sin perjuicio de la aplicación de los artículos 87, 88 y 89 del Tratado, tal como dispone el artículo 180 del presente Reglamento, los Estados miembros podrán aplicar a sus productores de leche un canon de promoción por las cantidades de leche o de equivalente de leche comercializadas, con objeto de financiar las medidas para la promoción del consumo en la Comunidad, la ampliación de los mercados de la leche y de los productos lácteos y la mejora de la calidad.

Artículo 184

Presentación de informes sobre determinados sectores

La Comisión deberá presentar:

1) antes del 30 de septiembre de 2008 y sobre la base de una evaluación de las disposiciones del presente Reglamento, un informe al Consejo sobre el sector de los forrajes desecados que abordará, en particular, el desarrollo de las superficies de leguminosas y otros forrajes herbáceos, la producción de

forrajes desecados y el ahorro de combustible fósil conseguido; en caso necesario, el informe irá acompañado de las propuestas adecuadas;

2) cada tres años y por primera vez no más tarde del 31 de diciembre de 2010, un informe al Parlamento Europeo y al Consejo sobre la aplicación de las medidas relativas al sector apícola que figura en la sección VI del capítulo IV del título I de la parte II;

3) antes del 31 de diciembre de 2009, un informe al Parlamento Europeo y al Consejo sobre la aplicación de la excepción prevista en el artículo 182, apartado 4, para el Monopolio Alemán del Alcohol, que contenga una evaluación de las ayudas concedidas en el marco del citado Monopolio, junto con las propuestas oportunas.

Artículo 185

Registro de contratos en el sector del lúpulo

1. Todo contrato para la entrega de lúpulo producido en la Comunidad, celebrado entre un productor o una organización de

productores, por una parte, y un comprador, por otra, será registrado por los organismos designados al efecto por cada Estado miembro productor.

2. Los contratos relativos a la entrega de cantidades determinadas a precios convenidos durante un período que abarque una o varias cosechas y celebrados antes del 1 de agosto del año de la primera cosecha de que se trate se denominarán «contratos celebrados por adelantado». Se registrarán aparte.

3. Los datos en que se base el registro únicamente podrán ser utilizados a los fines de aplicación del presente Reglamento.

4. La Comisión establecerá las normas de desarrollo del registro de los contratos para la entrega de lúpulo.

Artículo 186

Perturbaciones de los precios en el mercado interior

La Comisión podrá adoptar las medidas necesarias en el caso de que las situaciones que se exponen a continuación se prolonguen, perturbando o amenazando perturbar los mercados:

- a) cuando los precios de alguno de los productos de los sectores del azúcar, el lúpulo, la carne de vacuno y la carne de ovino y caprino experimenten una subida o un descenso considerable en el mercado comunitario;
- b) cuando los precios de alguno de los productos de los sectores de la carne de porcino, los huevos y las aves de corral y del aceite de oliva, experimenten una subida considerable en el mercado comunitario.

Artículo 187

Perturbaciones originadas por las cotizaciones o los precios en el mercado mundial

Cuando las cotizaciones o los precios de uno o varios de los productos de los sectores de los cereales, el arroz, el azúcar y la leche y los productos lácteos alcancen en el mercado mundial un nivel que interrumpa o amenace interrumpir el suministro en el mercado comunitario y cuando la situación pueda prolongarse o deteriorarse, la Comisión podrá adoptar las medidas necesarias para el sector afectado. En particular, podrá suspender total o parcialmente los derechos de importación de determinadas cantidades.

Artículo 188

Condiciones que deben cumplir las medidas que vayan a aplicarse en caso de perturbaciones y normas de desarrollo

1. Las medidas previstas en los artículos 186 y 187 podrán adoptarse:

- a) siempre que cualesquiera otras medidas del presente Reglamento resulten insuficientes;

- b) habida cuenta de las obligaciones asumidas en los acuerdos celebrados de conformidad con el artículo 300, apartado 2, del Tratado.

2. La Comisión podrá adoptar normas de desarrollo de los artículos 186 y 187.

Artículo 189

Comunicaciones en el sector del alcohol etílico

1. Los Estados miembros comunicarán a la Comisión los datos siguientes sobre los productos del sector del alcohol etílico:

- a) la producción de alcohol etílico de origen agrícola en hectolitros de alcohol puro, desglosada por producto alcoholígeno utilizado;
- b) el volumen de alcohol etílico de origen agrícola comercializado, en hectolitros de alcohol puro, desglosado por sectores de destino;
- c) las existencias de alcohol etílico de origen agrícola disponibles en el Estado miembro al terminar el año anterior;
- d) previsión de la producción del año en curso.

La Comisión adoptará las disposiciones para la comunicación de esos datos y, en particular, la frecuencia de esta y la definición de los sectores de destino.

2. Basándose en los datos a que se refiere el apartado 1 y en cualquier otra información de que disponga, la Comisión elaborará, sin asistencia del Comité a que se refiere el artículo 195, apartado 1, un balance del mercado comunitario del alcohol etílico de origen agrícola durante el año anterior y una estimación del balance de ese mercado en el año en curso.

El balance comunitario recogerá también datos sobre el alcohol etílico de origen no agrícola. La Comisión determinará el contenido preciso y los medios para recopilar esos datos.

A los efectos del presente apartado, se entenderá por «alcohol etílico de origen no agrícola» los productos de los códigos NC 2207, 2208 90 91 y 2208 90 99 no obtenidos a partir de un producto agrícola específico recogido en el anexo I del Tratado.

3. La Comisión notificará a los Estados miembros los balances a que se refiere el apartado 2.

PARTE VI

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 190

Disposiciones financieras

El Reglamento (CE) nº 1290/2005 y sus normas de desarrollo se aplicarán a los gastos que efectúen los Estados miembros como consecuencia de las obligaciones que se derivan del presente Reglamento.

Artículo 191

Emergencia

La Comisión adoptará las medidas que sean necesarias y justificables en caso de emergencia, con el fin de resolver problemas específicos de carácter práctico.

Tales medidas podrán establecer excepciones a las disposiciones del presente Reglamento, si bien solo en la medida y durante el tiempo que sean estrictamente necesarios.

Artículo 192

Intercambio de información entre los Estados miembros y la Comisión

1. Los Estados miembros y la Comisión se comunicarán mutuamente toda la información sobre los productos enumerados en el artículo 1 que sea necesaria para la aplicación del presente Reglamento o para el seguimiento y el análisis del mercado, así como para el cumplimiento de las obligaciones internacionales.

2. La Comisión adoptará las normas de desarrollo para determinar la información necesaria para la aplicación del apartado 1, así como las aplicables tanto a su forma, contenido, calendario y plazos como a las disposiciones para enviar o poner a disposición los datos y documentos.

Artículo 193

Cláusula de elusión

Sin perjuicio de cualesquiera disposiciones específicas, no se concederá ninguna ventaja prevista en el presente Reglamento a personas físicas o jurídicas de las que se demuestre que han creado artificialmente las condiciones exigidas para obtener esas ventajas, contrarias a sus objetivos.

Artículo 194

Controles y medidas administrativas y sanciones administrativas y comunicación de los mismos

La Comisión decidirá:

- a) las normas sobre los controles administrativos y físicos que deban realizar los Estados miembros con respecto al cumplimiento de las obligaciones derivadas de la aplicación del presente Reglamento;
- b) un método para la aplicación de medidas administrativas y sanciones administrativas, cuando se compruebe que se han incumplido algunas de las obligaciones derivadas de la aplicación del presente Reglamento;
- c) las normas para la recuperación de los pagos indebidos que resulten de la aplicación del presente Reglamento;
- d) las normas sobre la notificación de los controles efectuados y sus resultados.

Las sanciones administrativas a que se refiere la letra b) se graduarán según la gravedad, amplitud, permanencia y repetición del incumplimiento comprobado.

PARTE VII

NORMAS DE DESARROLLO Y DISPOSICIONES TRANSITORIAS Y FINALES

CAPÍTULO I

Normas de desarrollo

Artículo 195

Comité

1. La Comisión estará asistida por el Comité de Gestión de la Organización Común de Mercados Agrícolas (denominado en lo sucesivo «el Comité»).

2. En los casos en que se haga referencia al presente apartado, serán de aplicación los artículos 4 y 7 de la Decisión 1999/468/CE.

El plazo contemplado en el artículo 4, apartado 3, de la Decisión 1999/468/CE queda fijado en un mes.

Artículo 196

Organización del Comité

La organización de las reuniones del Comité a que se refiere el artículo 195 tendrá en cuenta, en particular, el alcance de sus competencias, las características específicas del tema de que se trate y la necesidad de contar con los conocimientos especializados adecuados.

CAPÍTULO II

Disposiciones transitorias y finales*Artículo 197***Modificaciones del Reglamento (CE) nº 1493/1999**

En el Reglamento (CE) nº 1493/1999 se suprimen los artículos 74 a 76.

*Artículo 198***Modificaciones del Reglamento (CE) nº 2200/96**

En el Reglamento (CE) nº 2200/96 se suprimen los artículos 46 y 47.

*Artículo 199***Modificaciones del Reglamento (CE) nº 2201/96**

En el Reglamento (CE) nº 2201/96 se suprimen los artículos 29 y 30.

*Artículo 200***Modificaciones del Reglamento (CE) nº 1184/2006**

El Reglamento (CE) nº 1184/2006 queda modificado como sigue:

- 1) El título se sustituye por el siguiente:

«Reglamento (CE) nº 1184/2006 del Consejo, de 24 de julio de 2006, sobre aplicación de determinadas normas sobre la competencia a la producción y al comercio de determinados productos agrícolas».

- 2) El artículo 1 se sustituye por el texto siguiente:

«Artículo 1

El presente Reglamento establece las normas sobre la aplicabilidad de los artículos 81 a 86 y de determinadas disposiciones del artículo 88 del Tratado a la producción y al comercio de los productos enumerados en el anexo I del Tratado, salvo los productos a que se refiere el artículo 1, apartado 1, letras a) a h), la letra k) y las letras m) a u), y el artículo 1, apartado 3, del Reglamento (CE) nº 1234/2007 del Consejo (*).

Artículo 1 bis

Los artículos 81 a 86 del Tratado, así como sus normas de desarrollo, se aplicarán a cualesquiera acuerdos, decisiones y prácticas mencionados en el artículo 81, apartado 1, y en el artículo 82 del Tratado, relativos a la producción o al comercio de los productos a que se refiere el artículo 1, sin perjuicio de las disposiciones del artículo 2 del presente Reglamento.

(*) DO L 299 de 16.11.2007, p. 1».

- 3) En el artículo 2, apartado 1, el párrafo primero se sustituye por el texto siguiente:

«1. El artículo 81, apartado 1, del Tratado no será aplicable a los acuerdos y prácticas mencionados en el artículo 1 bis del presente Reglamento que formen parte integrante de una organización nacional de mercado o que sean necesarios para la realización de los objetivos enunciados en el artículo 33 del Tratado.».

- 4) El artículo 3 se sustituye por el texto siguiente:

«Artículo 3

El artículo 88, apartado 1, y el artículo 88, apartado 3, primera frase, del Tratado serán aplicables a las ayudas concedidas para la producción o el comercio de los productos a que se refiere el artículo 1.».

*Artículo 201***Derogaciones**

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 3, quedan derogados los siguientes Reglamentos:

- a) Reglamentos (CEE) nº 234/68, (CEE) nº 827/68, (CEE) nº 2517/69, (CEE) nº 2728/75, (CEE) nº 1055/77, (CEE) nº 2931/79, (CEE) nº 1358/80, (CEE) nº 3730/87, (CEE) nº 4088/87, (CEE) nº 404/93, (CE) nº 670/2003 y (CE) nº 797/2004, a partir del 1 de enero de 2008;
- b) Reglamentos (CEE) nº 707/76, (CE) nº 1786/2003, (CE) nº 1788/2003 y (CE) nº 1544/2006 a partir del 1 de abril de 2008;
- c) Reglamentos (CEE) nº 315/68, (CEE) nº 316/68, (CEE) nº 2729/75, (CEE) nº 2759/75, (CEE) nº 2763/75, (CEE) nº 2771/75, (CEE) nº 2777/75, (CEE) nº 2782/75, (CEE) nº 1898/87, (CEE) nº 1906/90, (CEE) nº 2204/90, (CEE) nº 2075/92, (CEE) nº 2077/92, (CEE) nº 2991/94, (CE) nº 2597/97, (CE) nº 1254/1999, (CE) nº 1255/1999, (CE) nº 2250/1999, (CE) nº 1673/2000, (CE) nº 2529/2001, (CE) nº 1784/2003, (CE) nº 865/2004 y (CE) nº 1947/2005, (CE) nº 1952/2005 y (CE) nº 1028/2006, a partir del 1 de julio de 2008;
- d) Reglamento (CE) nº 1785/2003 a partir del 1 de septiembre de 2008;
- e) Reglamento (CE) nº 318/2006 a partir del 1 de octubre de 2008;
- f) Reglamentos (CEE) nº 3220/84, (CEE) nº 386/90, (CEE) nº 1186/90, (CEE) nº 2137/92 y (CE) nº 1183/2006 a partir del 1 de enero de 2009.

2. Queda derogada la Decisión 74/583/CEE a partir del 1 de enero de 2008.

3. La derogación de los Reglamentos a que se refiere el apartado 1 será sin perjuicio de:

- a) el mantenimiento de la vigencia de actos comunitarios adoptados sobre la base de dichos Reglamentos, y
- b) la continuidad de la validez de modificaciones en virtud de dichos Reglamentos de otros actos de Derecho comunitario que no queden derogados por el presente Reglamento.

Artículo 202

Interpretación de referencias

Las referencias a las disposiciones y los Reglamentos modificados o derogados por los artículos 197 a 201 se entenderán hechas al presente Reglamento y deberán leerse de conformidad con las tablas de correspondencias que figuran en el anexo XXII.

Artículo 203

Disposiciones transitorias

La Comisión podrá adoptar las medidas necesarias para facilitar la transición de los regímenes previstos en los Reglamentos modificados o derogados por los artículos 197 a 201 a los establecidos por el presente Reglamento.

Artículo 204

Entrada en vigor

1. El presente Reglamento entrará en vigor a los siete días de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.
2. El presente Reglamento será aplicable a partir del 1 de enero de 2008.

No obstante, será aplicable:

- a) a los sectores de los cereales, las semillas, el lúpulo, el aceite de oliva y las aceitunas de mesa, el lino y el cáñamo, el

tabaco crudo, la carne de vacuno, carne de cerdo, la carne de ovino y de caprino, los huevos y las aves de corral, a partir del 1 de julio de 2008;

- b) al sector del arroz a partir del 1 de septiembre de 2008;
- c) al sector del azúcar a partir del 1 de octubre de 2008, salvo el artículo 56, que será aplicable a partir del 1 de enero de 2008;
- d) a los sectores de los forrajes desecados y los gusanos de seda a partir del 1 de abril de 2008;
- e) al sector vitivinícola y con respecto al artículo 197 a partir del 1 de agosto de 2008;
- f) al sector de la leche y los productos lácteos, salvo las disposiciones del capítulo III del título I de la parte II, a partir del 1 de julio de 2008;
- g) al sistema de limitación de producción de leche establecido en el capítulo III del título I de la parte II, a partir del 1 de abril de 2008;
- h) a los modelos comunitarios de clasificación de las canales previstos en el artículo 42, apartado 1, a partir del 1 de enero de 2009.

Los artículos 27, 39 y 172 se aplicarán a partir del 1 de enero de 2008 y los artículos 149 a 152 a partir del 1 de julio de 2008 a todos los productos correspondientes.

3. En el sector del azúcar, las disposiciones del título I de la parte II se aplicarán al azúcar hasta el final de la campaña de comercialización 2014/15.

4. Las disposiciones relativas al sistema de limitación de producción de leche establecido en el capítulo III del título I de la parte II se aplicarán hasta el 31 de marzo de 2015 de conformidad con el artículo 66.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Luxemburgo, el 22 de octubre de 2007.

Por el Consejo

El Presidente

J. SILVA

ANEXO I

LISTA DE PRODUCTOS A QUE SE REFIERE EL ARTÍCULO 1, APARTADO 1

Parte I: Cereales

En el sector de los cereales, el presente Reglamento se aplica a los productos del cuadro siguiente:

Código NC	Designación
a) 0709 90 60	Maíz dulce, fresco o refrigerado
0712 90 19	Maíz dulce seco, incluso en trozos o en rodajas o bien triturado o pulverizado, pero sin otra preparación, con excepción del híbrido para siembra
1001 90 91	Trigo blando y morcajo (tranquillón) para siembra
1001 90 99	Escanda, trigo blando y morcajo (tranquillón), excepto para siembra
1002 00 00	Centeno
1003 00	Cebada
1004 00	Avena
1005 10 90	Maíz para siembra, excepto híbrido
1005 90 00	Maíz, excepto para siembra
1007 00 90	Sorgo de grano (granífero), excepto híbrido, para siembra
1008	Alforfón, mijo y alpiste; otros cereales
b) 1001 10	Trigo duro
c) 1101 00 00	Harina de trigo o de morcajo (tranquillón)
1102 10 00	Harina de centeno
1103 11	Grañones y sémola de trigo
1107	Malta (de cebada u otros cereales), incluso tostada
d) 0714	Raíces de mandioca (yuca), arruruz o salep, aguaturmas (patacas), batatas (boniatos, camotes) y raíces y tubérculos similares ricos en fécula o inulina, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso troceados o en «pellets»; médula de sagú
ex 1102	Harina de cereales, excepto de trigo o de morcajo o tranquillón:
1102 20	– Harina de maíz
1102 90	– Las demás:
1102 90 10	– – De cebada
1102 90 30	– – De avena
1102 90 90	– – Las demás
ex 1103	Grañones, sémola y <i>pellets</i> de cereales, excepto grañones y sémola de trigo de la subpartida 1103 11, arroz de la subpartida 1103 19 50 y <i>pellets</i> de arroz de la subpartida 1103 20 50
ex 1104	Granos de cereales trabajados de otro modo (por ejemplo: mondados, aplastados, en copos, perlados, troceados o quebrantados), con excepción del arroz de la partida 1006 y de los copos de arroz de la subpartida 1104 19 91; germen de cereales entero, aplastado, en copos o molido
1106 20	Harina, sémola y polvo de sagú, de las raíces o tubérculos de la partida 0714
ex 1108	Almidón y fécula; inulina:
	– Almidón y fécula:
1108 11 00	– – Almidón de trigo
1108 12 00	– – Almidón de maíz
1108 13 00	– – Fécula de patata (papa)
1108 14 00	– – Fécula de mandioca (yuca)

Código NC	Designación
ex 1108 19	-- Los demás almidones y féculas:
1108 19 90	--- Los demás
1109 00 00	Gluten de trigo, incluso seco
1702	Los demás azúcares, incluidas la lactosa, maltosa, glucosa y fructosa (levulosa) químicamente puras, en estado sólido; jarabe de azúcar sin adición de aromatizante ni colorante; sucedáneos de la miel, incluso mezclados con miel natural; azúcar y melaza caramelizados:
ex 1702 30	- Glucosa y jarabe de glucosa, sin fructosa o con un contenido de fructosa, sobre producto seco, inferior al 20 % en peso:
	-- Los demás:
	--- Los demás:
1702 30 91	---- En polvo cristalino blanco, incluso aglomerado
1702 30 99	---- Los demás
ex 1702 40	- Glucosa y jarabe de glucosa, con un contenido de fructosa, sobre el producto seco, superior o igual al 20 %, pero inferior al 50 % en peso, con excepción del azúcar invertido (o intervertido):
1702 40 90	-- Los demás:
ex 1702 90	- Los demás, incluido el azúcar invertido (o intervertido) y los demás azúcares y jarabes de azúcar con un contenido de fructosa, sobre producto seco, del 50 % en peso:
1702 90 50	-- Maltodextrina y jarabe de maltodextrina
	-- Azúcar y melaza, caramelizados:
	--- Los demás:
1702 90 75	---- En polvo, incluso aglomerado
1702 90 79	---- Los demás
2106	Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte:
ex 2106 90	- Los demás:
	-- Jarabes de azúcar aromatizados o con colorantes añadidos:
	--- Los demás
2106 90 55	---- De glucosa o de maltodextrina
ex 2302	Salvados, moyuelos y demás residuos del cernido, de la molienda o de otros tratamientos de los cereales o de las leguminosas, incluso en <i>pellets</i>
ex 2303	Residuos de la industria del almidón y residuos similares, pulpa de remolacha, bagazo de caña de azúcar y demás desperdicios de la industria azucarera, heces y desperdicios de cervecería o de destilería, incluso en <i>pellets</i> :
2303 10	- Residuos de la industria del almidón y residuos similares
2303 30 00	- Heces y desperdicios de cervecería o de destilería
ex 2306	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción de grasas o aceites vegetales, incluso molidos o en <i>pellets</i> (excepto los de las partidas 2304 o 2305):
	- Los demás
2306 90 05	-- De germen de maíz
ex 2308	Materias vegetales y desperdicios vegetales, residuos y subproductos vegetales, incluso en <i>pellets</i> , de los tipos utilizados para la alimentación de los animales, no expresados ni comprendidos en otra parte:
2308 00 40	- Bellotas y castañas de Indias; orujo de frutos, excepto el de uvas
2309	Preparaciones del tipo de las utilizadas para la alimentación de los animales:
ex 2309 10	- Alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor:
2309 10 11	-- Con almidón, fécula, glucosa o jarabe de glucosa, maltodextrina o jarabe de maltodextrina, de las subpartidas 1702 30 51 a 1702 30 99, 1702 40 90, 1702 90 50 y 2106 90 55 o productos lácteos ⁽¹⁾ , excepto las preparaciones del tipo de las utilizadas en la alimentación de los animales con un contenido de productos lácteos igual o superior al 50 % en peso
2309 10 13	
2309 10 31	
2309 10 33	
2309 10 51	
2309 10 53	

Código NC	Designación
ex 2309 90	Los demás:
2309 90 20	– Productos mencionados en la nota complementaria 5 del capítulo 23 de la nomenclatura combinada
	– Los demás, incluidas las premezclas:
2309 90 31	– – Con almidón, fécula, glucosa o jarabe de glucosa, maltodextrina o jarabe de maltodextrina, de las subpartidas 1702 30 51 a 1702 30 99, 1702 40 90, 1702 90 50 y 2106 90 55 o productos lácteos ⁽¹⁾ , excepto las preparaciones del tipo de las utilizadas en la alimentación de los animales con un contenido de productos lácteos igual o superior al 50 % en peso
2309 90 33	
2309 90 41	
2309 90 43	
2309 90 51	
2309 90 53	

⁽¹⁾ A efectos de esta subpartida, se entiende por «productos lácteos» los de las partidas 0401 a 0406 y las subpartidas 1702 11, 1702 19 y 2106 90 51.

Parte II: Arroz

En el sector del arroz, el presente Reglamento se aplica a los productos del cuadro siguiente:

Código NC	Designación
a) 1006 10 21 a	Arroz con cáscara (arroz «paddy»), distinto del de siembra
1006 10 98	
1006 20	Arroz descascarillado (arroz cargo o arroz pardo)
1006 30	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado
b) 1006 40 00	Arroz partido
c) 1102 90 50	Harina de arroz
1103 19 50	Grañones y sémola de arroz
1103 20 50	<i>Pellets</i> de arroz
1104 19 91	Granos de arroz en copos
ex 1104 19 99	Granos de arroz aplastados
1108 19 10	Almidón de arroz

Parte III: Azúcar

En el sector del azúcar, el presente Reglamento se aplica a los productos del cuadro siguiente:

Código NC	Designación
a) 1212 91	Remolacha azucarera
1212 99 20	Caña de azúcar
b) 1701	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido
c) 1702 20	Azúcar y jarabe de arce
1702 60 95 y	Los demás azúcares en estado sólido y jarabes de azúcar sin adición de aromatizantes ni colorantes, excepto la lactosa, la glucosa, la maltodextrina y la isoglucosa
1702 90 99	
1702 90 60	Sucedáneos de la miel, incluso mezclados con miel natural
1702 90 71	Azúcar y melaza caramelizados, con un contenido de sacarosa, en estado seco, superior o igual al 50 % en peso
2106 90 59	Jarabes de azúcar aromatizados o con colorantes añadidos, excepto los jarabes de isoglucosa, de lactosa, de glucosa o de maltodextrina
d) 1702 30 10	Isoglucosa
1702 40 10	
1702 60 10	
1702 90 30	

Código NC	Designación
e) 1702 60 80 1702 90 80	Jarabe de inulina
f) 1703	Melaza procedente de la extracción o del refinado de azúcar
g) 2106 90 30	Jarabes de isoglucosa aromatizados o con colorantes añadidos
h) 2303 20	Pulpa de remolacha, bagazo de caña de azúcar y demás desperdicios de la industria azucarera

Parte IV: Forrajes desecados

En el sector de los forrajes desecados, el presente Reglamento se aplica a los productos del cuadro siguiente:

Código NC	Designación
a) ex 1214 10 00	– Harina y <i>pellets</i> de alfalfa desecada artificialmente
ex 1214 90 90	– Harina y <i>pellets</i> de alfalfa desecada por otro procedimiento y molida
	– Alfalfa, esparceta, trébol, altramuces, vezas y productos forrajeros análogos, desecados artificialmente, con exclusión del heno y de las coles forrajeras, así como de los productos que contengan heno
	– Alfalfa, esparceta, trébol, altramuces, vezas, trébol de olor, almorta y serradella desecados por otro procedimiento y molidos
b) ex 2309 90 99	– Concentrados de proteínas obtenidos a partir de jugo de alfalfa y de hierba
	– Productos deshidratados obtenidos exclusivamente a partir de residuos sólidos y jugos resultantes de la preparación de los concentrados anteriormente mencionados

Parte V: Semillas

En el sector de las semillas, el presente Reglamento se aplica a los productos del cuadro siguiente:

Código NC	Designación
0712 90 11	Maíz dulce híbrido: – para siembra
0713 10 10	Guisantes (<i>Pisum sativum</i>): – para siembra
ex 0713 20 00	Garbanzos: – para siembra
ex 0713 31 00	Judías de las especies <i>Vigna mungo</i> (L.) Hepper o <i>Vigna radiata</i> (L.) Wilczek: – para siembra
ex 0713 32 00	Judías Adzuki (<i>Phaseolus</i> o <i>Vigna angularis</i>): – para siembra
0713 33 10	Judías comunes (<i>Phaseolus vulgaris</i>): – para siembra
ex 0713 39 00	Las demás judías: – para siembra
ex 0713 40 00	Lentejas: – para siembra
ex 0713 50 00	Habas (<i>Vicia faba</i> var. <i>major</i>) y habas caballares (<i>Vicia faba</i> var. <i>equina</i> , <i>Vicia faba</i> var. <i>minor</i>): – para siembra

Código NC	Designación
ex 0713 90 00	Las demás hortalizas de vaina secas: – para siembra
1001 90 10	Escanda: – para siembra
ex 1005 10	Maíz híbrido
1006 10 10	Arroz con cáscara: – para siembra
1007 00 10	Sorgo de grano híbrido: – para siembra
1201 00 10	Habas de soja, incluso quebrantadas: – para siembra
1202 10 10	Cacahuets sin tostar ni cocer de otro modo, con cáscara: – para siembra
1204 00 10	Semilla de lino, incluso quebrantada: – para siembra
1205 10 10 y ex 1205 90 00	Semillas de nabo o de colza, incluso quebrantadas, para siembra: – los demás
1206 00 10	Semilla de girasol, incluso quebrantada, para siembra. – para siembra
ex 1207	Las demás semillas y frutos oleaginosos, incluso quebrantados: – para siembra
1209	Semillas, frutos y esporas: – para siembra

Parte VI: Lúpulo

1. En el sector del lúpulo, el presente Reglamento se aplica a los productos del cuadro siguiente:

Código NC	Designación
1210	Conos de lúpulo frescos o secos, incluso quebrantados, molidos o en <i>pellets</i> ; lupulina

2. Las normas del presente Reglamento relativas a la comercialización y al comercio con terceros países se aplicarán también a los productos siguientes:

Código NC	Designación
1302 13 00	Jugos y extractos vegetales de lúpulo

Parte VII: Aceite de oliva y aceitunas de mesa

En el sector del aceite de oliva y las aceitunas de mesa, el presente Reglamento se aplica a los productos del cuadro siguiente:

Código NC	Designación
a) 1509	Aceite de oliva y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente
1510 00	Los demás aceites y sus fracciones obtenidos exclusivamente de la aceituna, incluso refinados, pero sin modificar químicamente, y mezclas de estos aceites o fracciones con los aceites o fracciones de la partida 1509

Código NC	Designación
b) 0709 90 31	Aceitunas, frescas o refrigeradas, que no se destinen a la producción de aceite
0709 90 39	Las demás aceitunas, frescas o refrigeradas
0710 80 10	Aceitunas, sin cocer o cocidas con agua o vapor, congeladas
0711 20	Aceitunas conservadas provisionalmente (por ejemplo, con gas sulfuroso, con agua salada, sulfurosa o adicionada de otras sustancias para dicha conservación), pero todavía impropias para su consumo inmediato
ex 0712 90 90	Aceitunas secas, incluso en trozos o en rodajas o trituradas o pulverizadas, pero sin otra preparación
2001 90 65	Aceitunas preparadas o conservadas en vinagre o en ácido acético
ex 2004 90 30	Aceitunas preparadas o conservadas excepto en vinagre o en ácido acético, congeladas
2005 70	Aceitunas preparadas o conservadas excepto en vinagre o en ácido acético, sin congelar
c) 1522 00 31	Residuos procedentes del tratamiento de grasas o de ceras animales o vegetales, que contengan aceite con las características del aceite de oliva
1522 00 39	
2306 90 11	Orujo de aceitunas y demás residuos de la extracción del aceite de oliva
2306 90 19	

Parte VIII: Lino y cáñamo destinados a la producción de fibras

En el sector del lino y el cáñamo destinados a la producción de fibras, el presente Reglamento se aplica a los productos del cuadro siguiente:

Código NC	Designación
5301	Lino en bruto o trabajado, pero sin hilar, estopas y desperdicios de lino (incluidos los desperdicios de hilados y las hilachas)
5302	Cáñamo (<i>Cannabis sativa</i> L.) en bruto o trabajado, pero sin hilar; estopas y desperdicios de cáñamo (incluidos los desperdicios de hilados y las hilachas)

Parte IX: Frutas y hortalizas

En el sector de las frutas y hortalizas, el presente Reglamento se aplica a los productos del cuadro siguiente:

Código NC	Designación
0702 00 00	Tomates frescos o refrigerados
0703	Cebollas, chalotes, ajos, puerros y demás hortalizas aliáceas, frescos o refrigerados
0704	Coles, coliflores, coles rizadas, colinabos y productos comestibles similares del género Brassica, frescos o refrigerados
0705	Lechugas (<i>Lactuca sativa</i>) y achicorias (comprendidas la escarola y la endibia) (<i>Cichorium</i> spp.), frescas o refrigeradas
0706	Zanahorias, nabos, remolachas para ensalada, salsifíes, apionabos, rábanos y raíces comestibles similares, frescos o refrigerados
0707 00	Pepinos y pepinillos, frescos o refrigerados
0708	Hortalizas (incluso «silvestres») de vaina, incluso desvainadas, frescas o refrigeradas
ex 0709	Las demás hortalizas, incluso silvestres, frescas o refrigeradas, excepto las de las subpartidas 0709 60 91, 0709 60 95, 0709 60 99, 0709 90 31, 0709 90 39 y 0709 90 60
ex 0802	Los demás frutos de cáscara frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados, excepto las nueces de areca (o de betel) y las nueces de cola de la subpartida 0802 90 20
0803 00 11	Plátanos hortaliza frescos
ex 0803 00 90	Plátanos hortaliza secos

Código NC	Designación
0804 20 10	Higos frescos
0804 30 00	Piñas (ananás)
0804 40 00	Aguacates
0804 50 00	Guayabas, mangos y mangostanes
0805	Cítricos frescos o secos
0806 10 10	Uvas frescas de mesa
0807	Melones, sandías y papayas, frescos
0808	Manzanas, peras y membrillos, frescos
0809	Albaricoques, cerezas, melocotones (incluidos los griñones y nectarinas), ciruelas y endrinas, frescos
0810	Los demás frutos frescos
0813 50 31	Mezclas constituidas exclusivamente por frutos de cáscara de las partidas 0801 y 0802
0813 50 39	
0910 20	Azafrán
ex 0910 99	Tomillo fresco o refrigerado
ex 1211 90 85	Albahaca, toronjil, menta, <i>origanum vulgare</i> (orégano), romero, salvia, fresco o refrigerado
1212 99 30	Algarrobas o alfalfa

Parte X: Productos transformados a base de frutas y hortalizas

En el sector de los productos transformados a base de frutas y hortalizas, el presente Reglamento se aplica a los productos del cuadro siguiente:

Código NC	Designación
a) ex 0710	Hortalizas, incluso «silvestres», no cocidas o cocidas con agua o vapor, congeladas, excepto maíz dulce de la subpartida 0710 40 00, aceitunas de la subpartida 0710 80 10 y pimientos del género <i>Capsicum</i> o del género <i>Pimenta</i> de la subpartida 0710 80 59
ex 0711	Hortalizas, incluso «silvestres», conservadas provisionalmente (por ejemplo: con gas sulfuroso o con agua salada, sulfurosa o adicionada de otras sustancias), pero todavía impropias para consumo inmediato, excepto aceitunas de la subpartida 0711 20, pimientos del género <i>Capsicum</i> o del género <i>Pimenta</i> de la subpartida 0711 90 10 y maíz dulce de la subpartida 0711 90 30
ex 0712	Hortalizas, incluso «silvestres», secas, incluso en trozos o en rodajas o bien trituradas o pulverizadas, pero sin otra preparación, excepto patatas deshidratadas mediante secado artificial y calor, no aptas para el consumo humano, de la subpartida ex 0712 90 05, maíz dulce de las subpartidas ex 0712 90 11 y 0712 90 19 y aceitunas de la subpartida ex 0712 90 90
0804 20 90	Higos secos
0806 20	Pasas
ex 0811	Frutas y frutos de cáscara sin cocer o cocidos con agua o vapor, congelados, sin adición de azúcar u otros edulcorantes, excepto plátanos congelados de la subpartida ex 0811 90 95
ex 0812	Frutas y frutos de cáscara conservados provisionalmente (por ejemplo: con gas sulfuroso o con agua salada o adicionada de otras sustancias para dicha conservación), pero todavía impropios para la alimentación en ese estado, excepto plátanos conservados provisionalmente de la subpartida ex 0812 90 98
ex 0813	Frutos secos, excepto los de las partidas 0801 a 0806 inclusive; mezclas de frutos secos o de frutos de cáscara del presente capítulo, excepto mezclas constituidas exclusivamente por frutos de cáscara de las partidas 0801 y 0802 correspondientes a las subpartidas 0813 50 31 y 0813 50 39
0814 00 00	Cortezas de cítricos, de melones y de sandías, frescas, congeladas, presentadas en agua salada o sulfurosa o adicionada de otras sustancias para la conservación provisional o bien secas
0904 20 10	Pimientos dulces o pimientos morrones secos, sin triturar ni pulverizar

Código NC	Designación
b) ex 0811	Frutas y frutos de cáscara sin cocer o cocidos con agua o vapor, congelados, con adición de azúcar u otros edulcorantes
ex 1302 20	Materias pécticas y pectinatos
ex 2001	<p>Hortalizas, incluso «silvestres», frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados en vinagre o en ácido acético, excepto:</p> <ul style="list-style-type: none"> — frutos del género <i>Capsicum</i>, excepto los pimientos dulces o pimientos morrones de la subpartida 2001 90 20 — maíz dulce (<i>Zea mays</i> var. <i>saccharata</i>) de la subpartida 2001 90 30 — ñames, boniatos y partes comestibles similares de plantas con un contenido de almidón o de fécula igual o superior al 5 % de la subpartida 2001 90 40 — palmitos de la subpartida 2001 90 60 — aceitunas de la subpartida 2001 90 65 — hojas de vid, brotes de lúpulo y otras partes comestibles de plantas de la subpartida ex 2001 90 99
2002	Tomates preparados o conservados, excepto en vinagre o en ácido acético
2003	Setas y trufas, preparadas o conservadas, excepto en vinagre o en ácido acético
ex 2004	Las demás hortalizas, incluso «silvestres», preparadas o conservadas excepto en vinagre o en ácido acético, congeladas, que no sean los productos de la partida 2006, excepto maíz dulce (<i>Zea mays</i> var. <i>saccharata</i>) de la subpartida ex 2004 90 10, aceitunas de la subpartida ex 2004 90 30 y patatas preparadas o conservadas en forma de harinas, sémolas o copos de la subpartida 2004 10 91
ex 2005	Las demás hortalizas, incluso «silvestres», preparadas o conservadas excepto en vinagre o en ácido acético, sin congelar, que no sean los productos de la partida 2006, excepto aceitunas de la subpartida 2005 70, maíz dulce (<i>Zea mays</i> var. <i>saccharata</i>) de la subpartida 2005 80 00, los frutos del género <i>Capsicum</i> distintos de los pimientos dulces o pimientos morrones de la subpartida 2005 90 10 y patatas preparadas o conservadas en forma de harina, sémola o copos, de la subpartida 2005 20 10
ex 2006 00	Frutas, frutos de cáscara, cortezas de frutas y demás partes de plantas, confitadas con azúcar (almibaradas, glaseadas o escarchadas) excepto plátanos confitados con azúcar, de las subpartidas ex 2006 00 38 y ex 2006 00 99
ex 2007	<p>Compotas, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas o frutos de cáscara, incluso azucarados y edulcorados de otro modo, excepto:</p> <ul style="list-style-type: none"> — preparados homogeneizados de plátanos de la subpartida ex 2007 10 — compotas, jaleas y mermeladas, purés y pastas de plátanos de las subpartidas ex 2007 99 39, ex 2007 99 57 y ex 2007 99 98
ex 2008	<p>Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte, excepto:</p> <ul style="list-style-type: none"> — manteca de cacahuete de la subpartida 2008 11 10 — palmitos de la subpartida 2008 91 00 — maíz de la subpartida 2008 99 85 — ñames, boniatos y partes comestibles similares de plantas con un contenido en peso de almidón o de fécula igual o superior al 5 % de la subpartida 2008 99 91 — hojas de vid, brotes de lúpulo y otras partes comestibles similares de plantas de la subpartida ex 2008 99 99 — mezclas de plátanos preparados o conservados de otro modo, de las subpartidas ex 2008 92 59, ex 2008 92 78, ex 2008 92 93 y ex 2008 92 98 — plátanos preparados o conservados de otro modo, de las subpartidas ex 2008 99 49, ex 2008 99 67 y ex 2008 99 99
ex 2009	Jugos de frutas (excluido el zumo de uva y el mosto de uva de la subpartida 2009 61 y 2009 69 y el zumo de plátano de la subpartida 2009 80) o de legumbres y hortalizas, sin fermentar y sin alcohol, con o sin adición de azúcar y otros edulcorantes

Parte XI: Plátanos

En el sector de los plátanos, el presente Reglamento se aplica a los productos del cuadro siguiente:

Código NC	Designación
0803 00 19	Plátanos frescos, con exclusión de los plátanos hortaliza
ex 0803 00 90	Plátanos secos, con exclusión de los plátanos hortaliza
ex 0812 90 98	Plátanos conservados provisionalmente
ex 0813 50 99	Mezclas que contengan plátanos secos
1106 30 10	Harina, sémola y polvo de plátanos
ex 2006 00 99	Plátanos confitados con azúcar
ex 2007 10 99	Preparaciones homogeneizadas de plátanos
ex 2007 99 39	Confituras, jaleas, mermeladas, purés y pastas de plátanos
ex 2007 99 57	
ex 2007 99 98	
ex 2008 92 59	Mezclas que contengan plátanos preparados o conservados de otro modo, que no contengan bebidas espirituosas añadidas
ex 2008 92 78	
ex 2008 92 93	
ex 2008 92 98	
ex 2008 99 49	Plátanos preparados o conservados de otro modo
ex 2008 99 67	
ex 2008 99 99	
ex 2009 80 35	Zum de plátano
ex 2009 80 38	
ex 2009 80 79	
ex 2009 80 86	
ex 2009 80 89	
ex 2009 80 99	

Parte XII: Sector vitivinícola

En el sector vitivinícola, el presente Reglamento se aplica a los productos del cuadro siguiente:

Código NC	Designación
a) 2009 61	Zum de uva (incluido el mosto)
2009 69	
2204 30 92	Los demás mostos de uva, excepto los parcialmente fermentados o «apagados» sin utilización de alcohol
2204 30 94	
2204 30 96	
2204 30 98	
b) ex 2204	Vino de uvas frescas, incluso encabezado; mosto de uva, excepto el de la partida 2009, con excepción de otros mostos de uva de las subpartidas 2204 30 92, 2204 30 94, 2204 30 96 y 2204 30 98
c) 0806 10 90	Uvas frescas, excepto las de mesa
2209 00 11	Vinagre de vino
2209 00 19	
d) 2206 00 10	Piquetas
2307 00 11	Lías de vino
2307 00 19	
2308 00 11	Orujo de uvas
2308 00 19	

Parte XIII: Plantas vivas y productos de la floricultura

En el sector de las plantas vivas y de los productos de la floricultura, el presente Reglamento se aplica a los productos indicados en el capítulo 6 de la nomenclatura combinada.

Parte XIV: Tabaco crudo

En el sector del tabaco crudo, el presente Reglamento se aplica al tabaco crudo o sin elaborar y a los desperdicios de tabaco del código NC 2401 de la nomenclatura combinada.

Parte XV: Carne de vacuno

En el sector de la carne de vacuno, el presente Reglamento se aplica a los productos del cuadro siguiente:

Código NC	Designación
a) 0102 90 05 a 0102 90 79 0201 0202 0206 10 95 0206 29 91 0210 20 0210 99 51 0210 99 90 1602 50 10 1602 90 61	Animales vivos de la especie bovina doméstica, excepto reproductores de raza pura Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada Carne de animales de la especie bovina, congelada Músculos del diafragma y delgados, frescos o refrigerados Músculos del diafragma y delgados, congelados Carne de animales de la especie bovina, salada o en salmuera, seca o ahumada Músculos del diafragma y delgados, salados o en salmuera, secos o ahumados Harinas y polvos comestibles de carne o de despojos Las demás preparaciones y conservas de carne o de despojos de animales de la especie bovina, sin cocer; mezclas de carne o despojos cocidos y de carne o despojos sin cocer Las demás preparaciones y conservas de carne que contengan carne o despojos de la especie bovina, sin cocer; mezclas de carne o despojos cocidos y de carne o despojos sin cocer
b) 0102 10 0206 10 91 0206 10 99 0206 21 00 0206 22 00 0206 29 99 0210 99 59 ex 1502 00 90 1602 50 31 a 1602 50 80 1602 90 69	Animales vivos de la especie bovina, reproductores de raza pura Despojos comestibles de animales de la especie bovina, excepto los músculos del diafragma y delgados, frescos o refrigerados, excepto los destinados a la fabricación de productos farmacéuticos Despojos comestibles de animales de la especie bovina, excepto los músculos del diafragma y delgados, congelados, excepto los destinados a la fabricación de productos farmacéuticos Despojos comestibles de animales de la especie bovina, salados o en salmuera, secos o ahumados, excepto los músculos del diafragma y delgados Grasas de animales de la especie bovina, excepto las de la partida 1503 Las demás preparaciones y conservas de carne o de despojos de animales de la especie bovina excepto la carne o los despojos sin cocer y mezclas de carne o despojos cocidos y de carne o despojos sin cocer Las demás preparaciones y conservas que contengan carne o despojos de la especie bovina que no sean sin cocer y mezclas de carne o despojos cocidos y de carne o despojos sin cocer.

Parte XVI: Leche y productos lácteos

En el sector de la leche y los productos lácteos, el presente Reglamento se aplica a los productos del cuadro siguiente:

Código NC	Designación
a) 0401	Leche y nata, sin concentrar, azucarar ni edulcorar de otro modo
b) 0402	Leche y nata, concentradas, azucaradas o edulcoradas de otro modo

Código NC	Designación
c) 0403 10 11 a 0403 10 39 0403 90 11 a 0403 90 69	Suero de mantequilla, leche y nata cuajadas, yogur, kéfir y demás leches y natas fermentadas o acidificadas, incluso concentrados, azucarados o edulcorados de otro modo, no aromatizados y sin fruta, frutos de cáscara ni cacao
d) 0404	Lactosuero, incluso concentrado, azucarado o edulcorado de otro modo; productos constituidos por los componentes naturales de la leche, incluso azucarados o edulcorados de otro modo, no expresados ni comprendidos en otras partidas
e) ex 0405	Mantequilla y demás materias grasas de la leche; pastas lácteas para untar con un contenido de materia grasa superior al 75 % pero inferior al 80 %
f) 0406	Queso y requesón
g) 1702 19 00	Lactosa y jarabe de lactosa, sin aromatizar ni colorear, con un contenido de lactosa inferior al 99 % en peso expresado en lactosa anhidra, calculado sobre producto seco
h) 2106 90 51	Jarabe de lactosa aromatizado o con colorantes añadidos
i) ex 2309	Preparaciones del tipo de las utilizadas para la alimentación de los animales: – Preparaciones y piensos que contengan productos a los que se aplica el presente Reglamento, directamente o en virtud del Reglamento (CE) n° 1667/2006, con excepción de las preparaciones y piensos a los que se aplica la parte I del presente anexo.

Parte XVII: Carne de porcino

En el sector de la carne de porcino, el presente Reglamento se aplica a los productos del cuadro siguiente:

Código NC	Designación
a) ex 0103	Animales vivos de la especie porcina doméstica, distintos de los reproductores de raza pura
b) ex 0203	Carne de animales de la especie porcina doméstica, fresca, refrigerada o congelada
ex 0206	Despojos comestibles de la especie porcina doméstica, distintos de los destinados a la fabricación de productos farmacéuticos, frescos, refrigerados o congelados
ex 0209 00	Tocino sin partes magras y grasa de cerdo sin fundir ni extraer de otro modo, frescos, refrigerados, congelados, salados o en salmuera, secos o ahumados
ex 0210	Carne y despojos comestibles de la especie porcina doméstica, salados o en salmuera, secos o ahumados
1501 00 11 1501 00 19	Manteca y otras grasas de cerdo
c) 1601 00	Embutidos y productos similares de carne, de despojos o de sangre; preparados alimentarios a base de estos productos
1602 10 00	Preparados homogeneizados de carne, de despojos o de sangre
1602 20 90	Preparados y conservas de hígados de cualquier animal, excepto de ganso y de pato
1602 41 10 1602 42 10 1602 49 11 a 1602 49 50	Los demás preparados y conservas que contengan carne o despojos de la especie porcina doméstica
1602 90 10	Preparados de sangre de cualquier animal
1602 90 51	Los demás preparados y conservas que contengan carne o despojos de la especie porcina doméstica
1902 20 30	Pastas alimentarias rellenas (incluso cocidas o preparadas de otra forma) que contengan en peso más de un 20 % de embutidos y similares, de carnes o de despojos de toda clase, incluidas las grasas de cualquier tipo u origen

Parte XVIII: Carne de ovino y caprino

En el sector de la carne de ovino y caprino, el presente Reglamento se aplica a los productos del cuadro siguiente:

Código NC	Designación de la mercancía
a) 0104 10 30	Corderos (que no tengan más de un año)
0104 10 80	Animales vivos de la especie ovina, excepto reproductores de raza pura y corderos
0104 20 90	Animales vivos de la especie caprina, excepto reproductores de raza pura
0204	Carne de animales de las especies ovina o caprina, fresca, refrigerada o congelada
0210 99 21	Carne de las especies ovina y caprina, sin deshuesar, salada, en salmuera, seca o ahumada
0210 99 29	Carne de las especies ovina y caprina, deshuesada, salada, en salmuera, seca o ahumada
b) 0104 10 10	Animales vivos de la especie ovina reproductores de raza pura
0104 20 10	Animales vivos de la especie caprina reproductores de raza pura
0206 80 99	Despojos comestibles de animales de las especies ovina y caprina, frescos o refrigerados, excepto despojos destinados a la fabricación de productos farmacéuticos
0206 90 99	Despojos comestibles de animales de las especies ovina y caprina, congelados, excepto despojos destinados a la fabricación de productos farmacéuticos
0210 99 60	Despojos comestibles de animales de las especies ovina y caprina, salados, en salmuera, secos o ahumados
ex 1502 00 90	Grasas de animales de las especies ovina o caprina (excepto las de la partida 1503)
c) 1602 90 72	Las demás preparaciones y conservas de carne o de despojos de ovinos o de caprinos, sin cocer;
1602 90 74	mezclas de carne o despojos, cocidos y sin cocer
d) 1602 90 76	Las demás preparaciones y conservas de carne o de despojos de ovinos o de caprinos, excepto sin cocer o las mezclas
1602 90 78	

Parte XIX: Huevos

En el sector de los huevos, el presente Reglamento se aplica a los productos del cuadro siguiente:

Código NC	Designación
a) 0407 00 11	Huevos de aves de corral con cáscara, frescos, conservados o cocidos
0407 00 19	
0407 00 30	
b) 0408 11 80	Otros huevos de aves sin cáscara y otras yemas de huevo, frescos, secos, cocidos con agua o vapor, moldeados, congelados o conservados de otro modo, incluso azucarados y edulcorados de otro modo, excepto los impropios para el consumo humano
0408 19 81	
0408 19 89	
0408 91 80	
0408 99 80	

Parte XX: Carne de aves de corral

En el sector de la carne de aves de corral, el presente Reglamento se aplica a los productos del cuadro siguiente:

Código NC	Designación
a) 0105	Gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas, de las especies domésticas, vivos
b) ex 0207	Carne y despojos comestibles de aves de la partida 0105, frescos, refrigerados o congelados, excluidos los hígados de la letra c)

Código NC	Designación	
c) 0207 13 91	Hígados de ave, frescos, refrigerados o congelados	
0207 14 91		
0207 26 91		
0207 27 91		
0207 34		
0207 35 91		
0207 36 81		
0207 36 85		
0207 36 89		
0210 99 71		Hígados de ave, salados o en salmuera, secos o ahumados
0210 99 79		
d) 0209 00 90	Grasas de ave sin fundir ni extraer de otro modo, frescas, refrigeradas, congeladas, saladas, en salmuera, secas o ahumadas	
e) 1501 00 90	Grasas de ave	
f) 1602 20 11	Hígados de ganso o de pavo preparados o conservados de otro modo	
1602 20 19		
1602 31		Carne o despojos de aves de la partida 0105 preparados o conservados de otro modo
1602 32		
1602 39		

Parte XXI: Otros productos

Código NC	Designación
ex 0101	Caballos, asnos, mulos y burdéganos, vivos:
0101 10	– Reproductores de raza pura:
0101 10 10	– – Caballos ^(a)
0101 10 90	– – Los demás
0101 90	– Los demás:
	– – Caballos:
0101 90 19	– – – No destinados al matadero
0101 90 30	– – Asnos
0101 90 90	– – Mulos y burdéganos
ex 0102	Animales vivos de la especie bovina:
ex 0102 90	– Que no sean reproductores de raza pura:
0102 90 90	– – No pertenecientes a especies domésticas
ex 0103	Animales vivos de la especie porcina:
0103 10 00	– Reproductores de raza pura ^(b)
	– Los demás:
ex 0103 91	– – De peso inferior a 50 kg:
0103 91 90	– – – No pertenecientes a especies domésticas
ex 0103 92	– – De peso superior o igual a 50 kg
0103 92 90	– – No pertenecientes a especies domésticas
0106 00	Los demás animales vivos

Código NC	Designación
ex 0203	Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada:
	– Fresca o refrigerada:
ex 0203 11	– – En canales o medias canales:
0203 11 90	– – – De animales no pertenecientes a la especie porcina doméstica
ex 0203 12	– – Piernas, paletas, y sus trozos, sin deshuesar:
0203 12 90	– – – De animales no pertenecientes a la especie porcina doméstica
ex 0203 19	– – Las demás:
0203 19 90	– – – De animales no pertenecientes a la especie porcina doméstica
	– – Congelada:
ex 0203 21	– – En canales o medias canales:
0203 21 90	– – – De animales no pertenecientes a la especie porcina doméstica
ex 0203 22	– – Piernas, paletas, y sus trozos, sin deshuesar:
0203 22 90	– – – De animales no pertenecientes a la especie porcina doméstica
ex 0203 29	– – Las demás:
0203 29 90	– – – De animales no pertenecientes a la especie porcina doméstica
ex 0205 00	Carne de animales de las especies, asnal o mular, fresca, refrigerada o congelada:
ex 0206	Despojos comestibles de animales de las especies bovina, porcina, ovina, caprina, caballar, asnal o mular, frescos, refrigerados o congelados:
ex 0206 10	– De la especie bovina, frescos o refrigerados
0206 10 10	– – Destinados a la fabricación de productos farmacéuticos (9)
	– De la especie bovina, congelados:
ex 0206 22 00	– – Hígados:
	– – – Destinados a la fabricación de productos farmacéuticos
ex 0206 29	– – Los demás:
0206 29 10	– – – Destinados a la fabricación de productos farmacéuticos (9)
ex 0206 30 00	– De la especie porcina, frescos o refrigerados:
	– – – Destinados a la fabricación de productos farmacéuticos (9)
	– – Los demás
	– – – No pertenecientes a la especie porcina doméstica
	– De la especie porcina, congelados:
ex 0206 41 00	– – Hígados:
	– – – De la especie porcina doméstica:
	– – – – Destinados a la fabricación de productos farmacéuticos (9)
	– – – Los demás
	– – – No pertenecientes a la especie porcina doméstica
ex 0206 49	– – Los demás:
ex 0206 49 20	– – – De la especie porcina doméstica:
	– – – – Destinados a la fabricación de productos farmacéuticos
0206 49 80	– – – Los demás
ex 0206 80	– Los demás, frescos o refrigerados:
0206 80 10	– – Destinados a la fabricación de productos farmacéuticos (9)
	– – Los demás:
0206 80 91	– – – De las especies caballar, asnal y mular
ex 0206 90	– Los demás, congelados:
0206 90 10	– – Destinados a la fabricación de productos farmacéuticos (9)
	– – Los demás:

Código NC	Designación
0206 90 91	--- De las especies caballar, asnal y mular
0208	Las demás carnes y despojos comestibles, frescos, refrigerados o congelados
ex 0210	Carne y despojos comestibles, salados o en salmuera, secos o ahumados; harina y polvo comestibles, de carne o de despojos:
	- Carne de la especie porcina:
ex 0210 11	-- Jamones, paletas, y sus trozos, sin deshuesar:
0210 11 90	--- No pertenecientes a la especie porcina doméstica
ex 0210 12	-- Tocino entreverado de panza (panceta) y sus trozos:
0210 12 90	--- No pertenecientes a la especie porcina doméstica
ex 0210 19	-- Los demás:
0210 19 90	--- No pertenecientes a la especie porcina doméstica
	- Los demás, incluidos la harina y polvo comestibles, de carne o de despojos:
0210 91 00	-- De primates
0210 92 00	-- De ballenas, delfines y marsopas (mamíferos del orden <i>Cetacea</i>); de manatíes y dugones o dugongos (mamíferos del orden <i>Sirenia</i>)
0210 93 00	-- De reptiles (incluidas serpientes y tortugas de mar)
ex 0210 99	-- Los demás:
	--- Carne:
0210 99 31	---- De renos
0210 99 39	---- Las demás
	--- Despojos:
	---- No pertenecientes a las especies porcina doméstica, bovina, ovina y caprina
0210 99 80	----- Los demás, excepto hígados de aves
ex 0407 00	Huevos de ave con cáscara (cascarón), frescos, conservados o cocidos:
0407 00 90	- No de aves de corral
ex 0408	Huevos de ave sin cáscara (cascarón) y yemas de huevo, frescos, secos, cocidos en agua o vapor, moldeados, congelados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante:
	- Yemas de huevo:
ex 0408 11	-- Secas:
0408 11 20	--- Impropias para el consumo humano ^(d)
ex 0408 19	-- Las demás:
0408 19 20	--- Impropias para el consumo humano ^(d)
	- Los demás:
ex 0408 91	-- Secos:
0408 91 20	--- Impropios para el consumo humano ^(d)
ex 0408 99	-- Los demás:
0408 99 20	--- Impropios para el consumo humano ^(d)
0410 00 00	Productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte
0504 00 00	Tripas, vejigas y estómagos de animales (excepto los de pescado), enteros o en trozos, frescos, refrigerados, congelados, salados o en salmuera, secos o ahumados
ex 0511	Productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte; animales muertos de los capítulos 1 o 3, impropios para el consumo humano:
0511 10 00	- Semen de bovino
	- Los demás:
0511 91	-- Productos de pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos; animales muertos del capítulo 3

Código NC	Designación
ex 0511 99	-- Los demás:
0511 99 31	--- Esponjas naturales de origen animal
y	--- Los demás
0511 99 39	
0511 99 85	
ex 0709	Las demás hortalizas, frescas o refrigeradas:
ex 0709 60	- Frutos de los géneros <i>Capsicum</i> o <i>Pimenta</i> :
	-- Los demás:
0709 60 91	--- Del género <i>Capsicum</i> que se destinen a la fabricación de capsicina o de colorantes de oleorresinas de <i>Capsicum</i> (*)
0709 60 95	--- Que se destinen a la fabricación industrial de aceites esenciales o de resinoídes (*)
0709 60 99	--- Los demás
ex 0710	Hortalizas, aunque estén cocidas con agua o vapor, congeladas:
ex 0710 80	- Las demás hortalizas:
	-- Frutos de los géneros <i>Capsicum</i> o <i>Pimenta</i> :
0710 80 59	--- Distintos de los pimientos dulces
ex 0711	Hortalizas, conservadas provisionalmente (por ejemplo: con gas sulfuroso o con agua salada, sulfurosa o adicionada de otras sustancias para asegurar dicha conservación), pero todavía impropias para consumo inmediato:
ex 0711 90	- Las demás hortalizas; mezclas de hortalizas:
	-- Hortalizas:
0711 90 10	--- Frutos de los géneros <i>Capsicum</i> o <i>Pimenta</i> (excepto los pimientos dulces)
ex 0713	Hortalizas de vaina secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas:
ex 0713 10	- Guisantes (arvejas, chícharos) (<i>Pisum sativum</i>):
0713 10 90	-- No destinados a siembra
ex 0713 20 00	- Garbanzos:
	-- No destinados a siembra
	- Judías (porotos, alubias, frijoles, fréjoles) (<i>Vigna</i> spp., <i>Phaseolus</i> spp.):
ex 0713 31 00	-- Judías (porotos, alubias, frijoles, fréjoles) de las especies <i>Vigna mungo</i> (L.) Hepper o <i>Vigna radiata</i> (L.) Wilczek:
	--- No destinadas a siembra
ex 0713 32 00	-- Judías (porotos, alubias, frijoles, fréjoles) Adzuki (<i>Phaseolus</i> o <i>Vigna angularis</i>):
	--- No destinadas a siembra
ex 0713 33	-- Judía (poroto, alubia, frijol, fréjol) común (<i>Phaseolus vulgaris</i>):
0713 33 90	--- No destinadas a siembra
ex 0713 39 00	-- Las demás:
	--- No destinadas a siembra
ex 0713 40 00	- Lentejas:
	--- No destinadas a siembra
ex 0713 50 00	- Habas (<i>Vicia faba</i> var. <i>major</i>), haba caballar (<i>Vicia faba</i> var. <i>equina</i>) y haba menor (<i>Vicia faba</i> var. <i>minor</i>):
	-- No destinadas a siembra
ex 0713 90 00	- Las demás:
	-- No destinadas a siembra
0801	Cocos, nueces del Brasil y nueces de marañón (merey, cajuil, anacardo, cajú), frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados
ex 0802	Los demás frutos de cáscara frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados:
ex 0802 90	- Los demás:

Código NC	Designación
ex 0802 90 20	-- Nueces de areca (o de betel), nueces de cola y pacanas
ex 0804	Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos:
0804 10 00	- Dátiles
0902	Té, incluso aromatizado
ex 0904	Pimienta del género <i>Piper</i> ; frutos de los géneros <i>Capsicum</i> o <i>Pimenta</i> , secos, triturados o pulverizados, excepto los pimientos dulces de la subpartida 0904 20 10
0905 00 00	Vainilla
0906	Canela y flores de canelero
0907 00 00	Clavo (frutos, clavillos y pedúnculos)
0908	Nuez moscada, macis, amomos y cardamomos
0909	Semillas de anís, badiana, hinojo, cilantro, comino o alcaravea; bayas de enebro
0910	Jengibre, cúrcuma, hojas de laurel, curry y demás especias, salvo tomillo y azafrán
ex 1106	Harina, sémola y polvo de las hortalizas, de la partida 0713, de sagú o de las raíces o tubérculos de la partida 0714 o de los productos del capítulo 8:
1106 10 00	- De las hortalizas de la partida 0713
ex 1106 30	- De los productos del capítulo 8:
1106 30 90	-- Excepto los plátanos
ex 1108	Almidón y fécula; inulina:
1108 20 00	- Inulina
1201 00 90	Habas (porotos, fréjoles) de soja (soya), incluso quebrantadas, excepto las que sean para siembra
1202 10 90	Cacahuets (maníes) crudos, con cáscara, excepto los que sean para siembra
1202 20 00	Cacahuets (maníes) crudos, sin cáscara, incluso quebrantados
1203 00 00	Copra
1204 00 90	Semillas de lino, incluso quebrantada, excepto lo que sea para siembra
1205 10 90 y ex 1205 90 00	Semillas de nabo (nabina) o de colza, incluso quebrantadas, excepto las que sean para siembra
1206 00 91	Semilla de girasol, incluso quebrantada, excepto la que sea para siembra
1206 00 99	
1207 20 90	Semilla de algodón, incluso quebrantada, excepto la que sea para siembra
1207 40 90	Semilla de sésamo (ajonjolí), incluso quebrantada, excepto la que sea para siembra
1207 50 90	Semilla de mostaza, incluso quebrantada, excepto la que sea para siembra
1207 91 90	Semilla de amapola (adormidera), incluso quebrantada, excepto la que sea para siembra
1207 99 91	Semilla de cáñamo, incluso quebrantada, excepto la que sea para siembra
ex 1207 99 97	Las demás semillas y frutos oleaginosos, incluso quebrantados, excepto los que sean para siembra
1208	Harina de semillas o frutos oleaginosos, excepto la harina de mostaza
1211	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, triturados o pulverizados
ex 1212	Algarrobas, algas, remolacha azucarera y caña de azúcar, frescas, refrigeradas, congeladas o secas, incluso pulverizadas; huesos (carozos) y almendras de frutas y demás productos vegetales, incluidas las raíces de achicoria sin tostar de la variedad <i>Cichorium intybus sativum</i> , empleados principalmente en la alimentación humana, no expresados ni comprendidos en otra parte:

Código NC	Designación
ex 1212 20 00	– Algas empleadas principalmente en la farmacopea o para la alimentación humana
	– Los demás:
ex 1212 99	– – Los demás, excepto la caña de azúcar:
1212 99 41 y	– – – Semilla de algarroba
1212 99 49	
ex 1212 99 70	– – – Los demás, excepto las raíces de achicoria
1213 00 00	Paja y cascabillo de cereales, en bruto, incluso picados, molidos, prensados o en <i>pellets</i>
ex 1214	Nabos forrajeros, remolachas forrajeras, raíces forrajeras, heno, alfalfa, trébol, esparceta, coles forrajeras, altramuces, vezas y productos forrajeros similares, incluso en <i>pellets</i> :
ex 1214 10 00	– Harina y pellets de alfalfa, excluidos de alfalfa desecada artificialmente o de alfalfa desecada por otro procedimiento y molida
ex 1214 90	– Los demás:
1214 90 10	– – Remolachas, nabos y demás raíces forrajeras
ex 1214 90 90	– – Los demás, excepto:
	– Alfalfa, esparceta, trébol, altramuces, vezas y productos forrajeros análogos, deshidratados artificialmente mediante desecado al calor, con exclusión del heno y de las coles forrajeras, así como de los productos que contengan heno
	– Alfalfa, esparceta, trébol, altramuces, vezas, trébol de olor, almorta y serradella desecados por otro procedimiento y molidos
ex 1502 00	Grasa de animales de las especies bovina, ovina o caprina (excepto las de la partida 1503):
ex 1502 00 10	– Que se destinen a usos industriales (excepto la fabricación de productos para la alimentación humana) excepto grasa de huesos y grasa de desechos (9)
1503 00	Estearina solar, aceite de manteca de cerdo, oleostearina, oleomargarina y aceite de sebo, sin emulsionar, mezclar ni preparar de otro modo
1504	Grasas y aceites, y sus fracciones, de pescado o de mamíferos marinos, incluso refinados, pero sin modificar químicamente
1507	Aceite de soja y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente
1508	Aceite de cacahuete y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente
1511	Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente
1512	Aceites de girasol, de cártamo o de algodón y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente
1513	Aceites de coco (de copra), de almendra de palma o de babasú y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente
1514	Aceites de nabina, de colza o de mostaza y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente
ex 1515	Las demás grasas y aceites vegetales fijos (excepto el aceite de jojoba de la subpartida ex 1515 90 11) y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente
ex 1516	Grasas y aceites animales o vegetales y sus fracciones, parcial o totalmente hidrogenados, interesterificados, reesterificados o elaidinizados, incluso refinados, pero sin preparar de otra forma (excepto el aceite de ricino hidrogenado, llamado <i>opalwax</i> de la subpartida 1516 20 10)
ex 1517	Margarina; mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites animales o vegetales o de fracciones de diferentes grasas o aceites de este capítulo, salvo las grasas y aceites alimenticios, y sus fracciones, de la partida 1516 (excepto las subpartidas 1517 10 10, 1517 90 10 y 1517 90 93)
1518 00 31	Aceites vegetales fijos, fluidos, simplemente mezclados, que se destinen a usos técnicos o industriales, excepto la fabricación de productos para la alimentación humana (9)
1518 00 39	
1522 00 91	Borras o heces de aceites, pastas de neutralización (<i>soapstocks</i>) procedentes del tratamiento de grasas o de ceras animales o vegetales, excepto las que contengan aceite con las características del aceite de oliva

Código NC	Designación
1522 00 99	Los demás residuos procedentes del tratamiento de grasas o de ceras animales o vegetales, excepto los que contengan aceite con las características del aceite de oliva
ex 1602	Las demás preparaciones y conservas de carne, despojos o sangre:
	– De la especie porcina:
ex 1602 41	– – Piernas y trozos de pierna:
1602 41 90	– – – No pertenecientes a la especie porcina doméstica
ex 1602 42	– – Paletas y trozos de paleta:
1602 42 90	– – – No pertenecientes a la especie porcina doméstica
ex 1602 49	– – Las demás, incluidas las mezclas:
1602 49 90	– – – No pertenecientes a la especie porcina doméstica
ex 1602 90	– Las demás, incluidas las preparaciones de sangre de cualquier animal:
	– – Distintas de las preparaciones de sangre de cualquier animal:
	– – – De caza o de conejo
1602 90 31	– – – De renos
1602 90 41	– – – Las demás:
	– – – – Que no contengan carne o despojos de la especie porcina doméstica:
	– – – – – Que no contengan carne o despojos de la especie bovina:
1602 90 98	– – – – – Excepto de ovinos o de caprinos
1603 00	Extractos y jugos de carne, pescado o crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos
1801 00 00	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado
1802 00 00	Cáscara, películas, piel y demás desechos de cacao
ex 2001	Hortalizas, incluso «silvestres», frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados en vinagre o en ácido acético:
ex 2001 90	– Los demás:
2001 90 20	– – Frutos del género <i>Capsicum</i> (excepto los pimientos dulces)
ex 2005	Las demás hortalizas, incluso «silvestres», preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar (excepto los productos de la partida 2006):
ex 2005 99	– Las demás hortalizas y las mezclas de hortalizas:
2005 99 10	– – Frutos del género <i>Capsicum</i> (excepto los pimientos dulces)
ex 2206	Las demás bebidas fermentadas (por ejemplo: sidra, perada, aguamiel); mezclas de bebidas fermentadas y mezclas de bebidas fermentadas y bebidas no alcohólicas, no expresadas ni comprendidas en otra parte:
2206 00 31 a	– Excepto piquetas
2206 00 89	
ex 2301	Harina, polvo y <i>pellets</i> , de carne, despojos, pescado, crustáceos, moluscos o invertebrados acuáticos, impropios para la alimentación humana; chicharrones:
2301 10 00	– Harina, polvo y <i>pellets</i> , de carne o despojos; chicharrones
ex 2302	Salvados, moyuelos y demás residuos del cernido, de la molienda o de otros tratamientos de los cereales o de las leguminosas, incluso en <i>pellets</i> :
2302 50 00	– De leguminosas
2304 00 00	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja, incluso molidos o en <i>pellets</i>
2305 00 00	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de cacahuete, incluso molidos o en <i>pellets</i>
ex 2306	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción de grasas o aceites vegetales, incluso molidos o en <i>pellets</i> , excepto los de las partidas 2304 o 2305, salvo los códigos NC 2306 90 05 (tortas y demás residuos sólidos de la extracción de germen de maíz) y 2306 90 11 y 2306 90 19 (tortas y demás residuos sólidos de la extracción de aceite de oliva)

Código NC	Designación
ex 2307 00	Lías o heces de vino; tártaro bruto:
2307 00 90	– Tártaro bruto
ex 2308 00	Materias vegetales y desperdicios vegetales, residuos y subproductos vegetales, incluso en <i>pellets</i> , de los tipos utilizados para la alimentación de los animales, no expresados ni comprendidos en otra parte:
2308 00 90	– – Excepto orujo de uvas, bellotas, castañas de Indias y otros orujos de frutos
ex 2309	Preparaciones del tipo de las utilizadas para la alimentación de los animales:
ex 2309 10	– Alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor:
2309 10 90	– – Que no contengan almidón, fécula, glucosa o jarabe de glucosa, maltodextrina o jarabe de maltodextrina, de las subpartidas 1702 30 51 a 1702 30 99, 1702 40 90, 1702 90 50 y 2106 90 55, o productos lácteos
ex 2309 90	– Las demás:
2309 90 10	– – Productos llamados «solubles» de pescado o de mamíferos marinos
	– – Los demás, incluidas las premezclas:
ex 2309 90 91 a	– – – Que no contengan almidón, fécula, glucosa o jarabe de glucosa, maltodextrina o jarabe de maltodextrina, de las subpartidas 1702 30 51 a 1702 30 99, 1702 40 90, 1702 90 50 y 2106 90 55, o productos lácteos, excepto
2309 90 99	– Concentrados de proteínas obtenidos a partir de jugo de alfalfa y de hierba
	– Productos deshidratados obtenidos exclusivamente a partir de residuos sólidos y jugos resultantes de la preparación de los concentrados mencionados en el primer guión
<p>(^a) La inclusión en esta subpartida está supeditada a las condiciones establecidas en las disposiciones comunitarias en la materia (véanse la Directiva 94/28/CE del Consejo (DO L 178 de 12.7.1994, p. 66), y la Decisión 93/623/CEE de la Comisión (DO L 298 de 3.12.1993, p. 45)).</p> <p>(^b) La inclusión en esta subpartida está supeditada a las condiciones establecidas en las disposiciones comunitarias en la materia (véanse la Directiva 88/661/CEE del Consejo (DO L 382 de 31.12.1988, p. 36), la Directiva 94/28/CE del Consejo (DO L 178 de 12.7.1994, p. 66), y la Decisión 96/510/CE de la Comisión (DO L 210 de 20.8.1996, p. 53)).</p> <p>(^c) La inclusión en esta subpartida está supeditada a las condiciones establecidas en las disposiciones comunitarias en la materia [véanse los artículos 291 a 300 del Reglamento (CEE) n° 2454/93 de la Comisión (DO L 253 de 11.10.1993, p. 1) y las modificaciones posteriores].</p> <p>(^d) La inclusión en esta subpartida está supeditada a las condiciones establecidas en la letra F de la sección II de las disposiciones preliminares de la nomenclatura combinada [anexo I del Reglamento (CEE) n° 2658/87].</p>	

ANEXO II

LISTA DE LOS PRODUCTOS A QUE SE REFIERE EL ARTÍCULO 1, APARTADO 3

Parte I: Alcohol etílico de origen agrícola

1. En el sector del alcohol etílico, el presente Reglamento se aplica a los productos del cuadro siguiente:

Código NC	Designación de la mercancía
ex 2207 10 00	Alcohol etílico sin desnaturalizar, con un grado alcohólico volumétrico superior o igual al 80 % vol, obtenido a partir de los productos agrícolas mencionados en el anexo I del Tratado
ex 2207 20 00	Alcohol etílico y aguardientes desnaturalizados, de cualquier graduación, obtenidos a partir de los productos agrícolas mencionados en el anexo I del Tratado
ex 2208 90 91 y ex 2208 90 99	Alcohol etílico sin desnaturalizar, con un grado alcohólico volumétrico inferior al 80 % vol, obtenido a partir de los productos agrícolas mencionados en el anexo I del Tratado

2. La sección I del capítulo II de la parte III, sobre los certificados de importación, y la sección I del capítulo III de esa misma parte se aplicarán también a los productos a base de alcohol etílico de origen agrícola del código NC 2208 que se presenten en recipientes de un contenido superior a dos litros y que tengan todas las características de un alcohol etílico de los contemplados en el apartado 1.

Parte II: Productos apícolas

En el sector apícola, el presente Reglamento se aplica a los productos del cuadro siguiente:

Código NC	Designación de la mercancía
0409	Miel natural
ex 0410 00 00	Jalea real y propóleos comestibles
ex 0511 99 85	Jalea real y propóleos no comestibles
ex 1212 99 70	Polen
ex 1521 90	Cera de abejas

Parte III: Gusanos de seda

En el sector de los gusanos de seda, el presente Reglamento se aplica a los gusanos de seda de la subpartida ex 0106 90 00 de la nomenclatura combinada y a los huevos de gusanos de seda de la subpartida ex 0511 99 85.

ANEXO III

DEFINICIONES CONTEMPLADAS EN EL ARTÍCULO 2, APARTADO 1

Parte I: Definiciones en el sector del arroz

- I. Por «arroz con cáscara» (arroz «paddy»), «arroz descascarillado», «arroz semiblanqueado», «arroz blanqueado», «arroz de grano redondo», «arroz de grano medio», «arroz de grano largo de la categoría A o B» y «arroz partido» se entiende lo siguiente:
1.
 - a) Arroz con cáscara (arroz «paddy»): arroz cuyos granos están aún cubiertos de su cubierta exterior o cascarilla (glumas y glumillas) después de la trilla.
 - b) Arroz descascarillado: arroz con cáscara cuyos granos han sido despojados solamente de su cascarilla. Esta denominación comprende principalmente el arroz designado con los nombres comerciales de arroz pardo, arroz «cargo», arroz «loonzain» y «riso sbramato».
 - c) «Arroz semielaborado o semiblanqueado»: arroz con cáscara cuyos granos han sido despojados de su cascarilla, de parte del germen y de todas o parte de las capas externas del pericarpio, pero no de sus capas internas.
 - d) «Arroz blanqueado o elaborado»: arroz con cáscara despojado de la cascarilla, de todas las capas externas e internas del pericarpio, de la totalidad del germen, en el caso del arroz de grano largo y medio y de al menos una parte del mismo, en el caso del arroz de grano redondo, pero que todavía puede presentar estrías blancas longitudinales en un 10 % de los granos como máximo.
 2.
 - a) «Arroz de grano redondo»: arroz cuyos granos tienen una longitud inferior o igual a 5,2 mm y una relación longitud/anchura inferior a 2.
 - b) «Arroz de grano medio»: arroz cuyos granos tienen una longitud superior a 5,2 mm e inferior o igual a 6,0 mm y una relación longitud/anchura no mayor de 3.
 - c) «Arroz de grano largo»:
 - i) categoría A: arroz cuyos granos tienen una longitud superior a 6,0 mm y una relación longitud/anchura superior a 2 pero inferior a 3;
 - ii) categoría B: arroz cuyos granos tienen una longitud superior a 6,0 mm y una relación longitud/anchura igual o superior a 3.
 - d) Por medición de los granos se entiende la medición efectuada sobre arroz blanqueado o elaborado, de la siguiente forma:
 - i) se toma una muestra representativa del lote;
 - ii) se tamiza la muestra para manejar únicamente granos enteros, incluidos los inmaduros;
 - iii) se efectúan dos mediciones, de 100 granos cada una, y se calcula la media;
 - iv) el resultado se expresa en milímetros, redondeado a un decimal.
 3. «Arroz partido»: fragmentos de granos de longitud igual o inferior a tres cuartas partes de la longitud media del grano entero.
- II. En lo que se refiere a los granos y los partidos de arroz que no son de calidad irreprochable se aplican las siguientes definiciones:
- A. Granos enteros
Granos a los que solo se ha quitado parte del diente, independientemente de las características propias de cada fase de elaboración.
 - B. Granos despuntados
Granos a los que se ha quitado la totalidad del diente.
 - C. Granos partidos o partidos de arroz
Granos a los que se ha quitado una parte del volumen superior al diente; se subdividen en:
 - partidos gruesos (fragmentos de grano de longitud igual o superior a la mitad del grano, sin llegar a constituir un grano entero),
 - partidos de tamaño medio (fragmentos de grano de longitud igual o superior a un cuarto de la longitud del grano, pero que no alcanzan el tamaño mínimo de los «partidos gruesos»),

- partidos pequeños (fragmentos de grano de longitud inferior a la de un cuarto de grano, pero demasiado gruesos para atravesar un tamiz de 1,4 mm de luz de malla),
 - fragmentos (pequeños fragmentos o partículas de grano que puedan atravesar un tamiz de 1,4 mm de luz de malla); los granos hendidos (fragmentos de granos producidos por la sección longitudinal de los mismos) entran dentro de esta categoría.
- D. Granos verdes
Granos que no han alcanzado su plena maduración.
- E. Granos con deformidades naturales
Por deformidades naturales se entienden las deformidades, de origen hereditario o no, en relación con las características morfológicas típicas de la variedad.
- F. Granos yesosos
Granos de aspecto opaco y yesoso al menos en tres cuartas partes de su superficie.
- G. Granos veteados de rojo
Granos que presentan, en diferentes intensidades y tonalidades, vetas rojas en sentido longitudinal debidas a restos del pericarpio.
- H. Granos moteados
Granos que presentan un pequeño círculo bien delimitado, de color oscuro y forma más o menos regular; por granos moteados se entienden también los que presentan estrías negras únicamente superficiales; las estrías o manchas no deben presentar una aureola amarilla u oscura.
- I. Granos manchados
Granos que presentan en una pequeña parte de su superficie un color distinto del normal; las manchas pueden ser de distintos colores (negruzco, rojizo, marrón, etc.); se consideran también manchas las estrías profundas de color negro. Los granos cuyas manchas, de color suficientemente marcado (negro, rosa, rojizo-marrón), sean inmediatamente visibles y cubran una superficie igual o superior a la mitad del grano se consideran amarillos
- J. Granos amarillos
Granos que han sufrido una modificación de su color natural debido a un procedimiento distinto al de secado, presentando una tonalidad que puede ir del amarillo limón al amarillo anaranjado.
- K. Granos cobrizos
Granos que hayan sufrido una ligera alteración uniforme de su color en toda su superficie debido a un procedimiento distinto al de secado; debido a esa alteración, el color de los granos pasa a un amarillo ámbar claro.

Parte II: Definiciones aplicables en el sector del azúcar

1. «Azúcar blanco»: azúcar sin aromatizar y sin adición de colorantes u otras sustancias cuyo contenido de sacarosa, determinado por el método polarimétrico, es del 99,5 % o más en peso seco.
2. «Azúcar en bruto»: azúcar sin aromatizar y sin adición de colorantes u otras sustancias cuyo contenido de sacarosa, determinado por el método polarimétrico, es inferior al 99,5 % en peso seco.
3. «Isoglucosa»: producto obtenido a partir de la glucosa o de sus polímeros que contiene al menos un 10 % de fructosa en peso seco.
4. «Jarabe de inulina»: producto obtenido inmediatamente después de la hidrólisis de inulina o de oligofructosa y que, en peso seco, contiene al menos un 10 % de fructosa en forma libre o en forma de sacarosa, expresado en equivalente de azúcar/isoglucosa. Para evitar que los productos de escaso poder edulcorante producidos por procesadores de fibra de inulina sin cuota de jarabe de inulina sean objeto de restricciones en el mercado, esta definición puede ser modificada por la Comisión.
5. «Azúcar de cuota», «isoglucosa de cuota» y «jarabe de inulina de cuota»: cualquier cantidad de azúcar, isoglucosa o jarabe de inulina producida con cargo a una campaña de comercialización dada al amparo de la cuota de la empresa de que se trate.
6. «Azúcar industrial»: cualquier cantidad de azúcar producida con cargo a una campaña de comercialización dada que exceda de la cantidad de azúcar indicada en el número 5) y esté destinada a la fabricación industrial de alguno de los productos a que se refiere el artículo 62, apartado 2.
7. «Isoglucosa industrial» y «jarabe de inulina industrial»: cualquier cantidad de isoglucosa o jarabe de inulina producida con cargo a una campaña de comercialización dada que esté destinada a la fabricación industrial de alguno de los productos a que se refiere el artículo 62, apartado 2.
8. «Excedente de azúcar», «excedente de isoglucosa» y «excedente de jarabe de inulina»: cualquier cantidad de azúcar, isoglucosa o jarabe de inulina producida con cargo a una campaña de comercialización dada que exceda de las cantidades respectivas indicadas en los puntos 5, 6 y 7.

9. «Remolacha de cuota»: la remolacha azucarera transformada en azúcar de cuota.
10. «Contrato de suministro»: el celebrado por un vendedor de remolacha y una empresa azucarera con miras al suministro de remolacha para la fabricación de azúcar.
11. «Acuerdo interprofesional»:
 - a) el celebrado a escala comunitaria, entre, por una parte, una agrupación de organizaciones nacionales de empresas y, por otra, una agrupación de organizaciones nacionales de vendedores, antes de la celebración de contratos de suministro;
 - b) el celebrado, por una parte, por empresas o por una organización de empresas reconocida por el Estado miembro de que se trate y, por otra, por una asociación de vendedores reconocida por el Estado miembro, antes de la celebración de contratos de suministro;
 - c) a falta de un acuerdo de los referidos en la letra a) o b), las disposiciones del Derecho de sociedades o del Derecho de cooperativas, siempre que regulen el suministro de remolacha azucarera por los titulares de participaciones o los socios de una sociedad o de una cooperativa que fabrique azúcar;
 - d) a falta de un acuerdo de los referidos en la letra a) o b), los convenios firmados antes de la celebración de contratos de suministros si los vendedores que acepten el convenio suministran al menos el 60 % de la remolacha total comprada por la empresa para la fabricación de azúcar en una o varias fábricas.
12. «Azúcar ACP/de la India»: azúcar del código NC 1701 originario de los Estados enumerados en el anexo XIX e importado en la Comunidad en virtud:
 - del Protocolo 3 del anexo V del Acuerdo de asociación ACP-CE, o
 - del Acuerdo entre la Comunidad Económica Europea y la República de la India sobre el azúcar de caña ⁽¹⁾.
13. «Refinería a tiempo completo»: una unidad de producción:
 - cuya única actividad consiste en refinar azúcar de caña en bruto importado, o
 - que en la campaña de comercialización 2004/05 refinó una cantidad mínima de 15 000 toneladas de azúcar de caña en bruto importado.

Parte III: Definiciones aplicables en el sector del lúpulo

1. «Lúpulo»: inflorescencias desecadas, llamadas igualmente conos, de la planta (hembra) de lúpulo (*Humulus lupulus*); estas inflorescencias, de color verde amarillento, de forma ovoide, están provistas de un pedúnculo y su dimensión más grande varía generalmente de 2 a 5 cm.
2. «Polvo de lúpulo»: producto obtenido triturando el lúpulo que contiene todos sus elementos naturales.
3. «Polvo de lúpulo enriquecido con lupulina»: producto obtenido moliendo el lúpulo después de la eliminación mecánica de parte de sus hojas, tallos, brácteas y raquis.
4. «Extracto de lúpulo»: productos concentrados obtenidos por la acción de un disolvente sobre el lúpulo o el polvo de lúpulo.
5. «Productos de lúpulo mezclados»: mezcla de dos o más de los productos contemplados en los puntos 1 a 4.

Parte IV: Definiciones aplicables en el sector de la carne de vacuno

1. «Ganado vacuno»: animales vivos de la especie bovina doméstica de los códigos NC ex 0102 10, y 0102 90 05 a 0102 90 79.
2. «Ganado vacuno mayor»: vacuno cuyo peso vivo es superior a 300 kilogramos.

⁽¹⁾ DO L 190 de 23.7.1975, p. 36.

Parte V: Definiciones aplicables en el sector de la leche y los productos lácteos

1. A los efectos de la aplicación del contingente arancelario de mantequilla de origen neozelandés, la frase «fabricada directamente a partir de leche o nata» no excluye la mantequilla fabricada a partir de leche o nata, sin utilizar materias primas almacenadas, según un proceso único, autónomo e ininterrumpido que puede suponer que la nata pase por una fase de grasa láctea concentrada y/o el fraccionamiento de dicha grasa láctea.
2. A los efectos de la aplicación del artículo 119, referido a la utilización de caseína y caseinatos para la elaboración de queso, se entiende por:
 - a) «quesos»: los productos del código NC 0406 fabricados en el territorio de la Comunidad;
 - b) «caseína y caseinatos»: los productos de los códigos NC 3501 10 90 y 3501 90 90 utilizados en estado natural o en forma de mezcla.

Parte VI: Definiciones aplicables en el sector de los huevos

1. «Huevos con cáscara»: huevos con cáscara de aves de corral, frescos, conservados o cocidos, salvo los huevos para incubar indicados en el punto 2.
2. «Huevos para incubar»: huevos de aves de corral para incubar.
3. «Productos enteros»: huevos de ave sin cáscara, incluso azucarados o edulcorados de otro modo, para el consumo humano.
4. «Productos separados»: yemas de huevos de ave, incluso azucaradas o edulcoradas de otro modo, para el consumo humano.

Parte VII: Definiciones aplicables en el sector de las aves de corral

1. «Aves vivas»: aves de corral vivas que pesan más de 185 gramos.
2. «Pollitos»: aves vivas de corral que pesan 185 gramos o menos.
3. «Aves sacrificadas»: aves de corral muertas, sin trocear, con o sin despojos.
4. «Productos derivados»:
 - a) los productos a que se refiere la letra a) de la parte XX del anexo I, con excepción de los pollitos;
 - b) los productos a que se refiere la letra b) de la parte XX del anexo I, con excepción de las aves de corral sacrificadas y de los despojos comestibles, denominados «partes de aves de corral»;
 - c) los despojos comestibles a que se refiere la letra b) de la parte XX del anexo I;
 - d) los productos a que se refiere la letra c) de la parte XX del anexo I;
 - e) los productos a que se refieren las letras d) y e) de la parte XX del anexo I;
 - f) los productos a que se refiere la letra f) de la parte XX del anexo I, excepto los de los códigos NC 1602 20 11 y 1602 20 19.

Parte VIII: Definiciones aplicables en el sector apícola

1. «Miel»: sustancia natural dulce producida por abejas *Apis mellifera* a partir del néctar de plantas o de secreciones de partes vivas de plantas o de excreciones de insectos chupadores presentes en las partes vivas de plantas, que las abejas recolectan, transforman combinándolas con sustancias específicas propias, depositan, deshidratan, almacenan y dejan en colmenas para que madure.

Las principales variedades de miel son las siguientes:

- a) según su origen:
 - i) miel de flores o miel de néctar: la que procede del néctar de plantas,
 - ii) miel de mielada: la que procede en su mayor parte de excreciones de insectos chupadores de plantas (*Hemiptera*) presentes en las partes vivas de las plantas o de secreciones de las partes vivas de las plantas;
- b) según su elaboración o su presentación:
 - iii) miel en panal: la depositada por las abejas en los alvéolos operculados de panales recientemente contruidos por ellas, o en finas hojas de cera en forma de panal realizadas únicamente con cera de abeja, sin larvas y vendida en panales, enteros o no,
 - iv) miel con trozos de panal o panal cortado en miel: la que contiene uno o más trozos de panal,
 - v) miel escurrida: la que se obtiene escurriendo los panales desoperculados, sin larvas,
 - vi) miel centrifugada: la que se obtiene mediante la centrifugación de los panales desoperculados, sin larvas,
 - vii) miel prensada: la que se obtiene comprimiendo los panales, sin larvas, con o sin aplicación de calor moderado, de hasta un máximo de 45 °C,
 - viii) miel filtrada: la que se obtiene eliminando materia orgánica o inorgánica ajena a la miel de manera tal que se genere una importante eliminación de polen.

«Miel para uso industrial»:

- a) la miel apropiada para usos industriales o para su utilización como ingrediente de otros productos alimenticios que se elaboran ulteriormente, y
 - b) que puede:
 - presentar un sabor o un olor extraños, o
 - haber comenzado a fermentar o haber fermentado, o
 - haberse sobrecalentado.
2. «Productos apícolas»: miel, cera, jalea real, propóleo o polen.
-

ANEXO IV

CALIDAD TIPO DE ARROZ Y AZÚCAR

A. *Calidad tipo del arroz con cáscara*

El arroz con cáscara de calidad tipo deberá:

- a) ser de calidad sana, cabal y comercial y estar exento de olores;
- b) presentar un contenido de humedad máximo del 13 %;
- c) tener un rendimiento de arroz blanqueado del 63 % en peso en granos enteros (con un margen de tolerancia del 3 % de granos despuntados), con los siguientes porcentajes, en peso, de granos de arroz blanqueado que no sean de calidad irreprochable:

granos yesosos de arroz con cáscara de los códigos NC 1006 10 27 y NC 1006 10 98	1,5 %
granos yesosos de arroz con cáscara de otros códigos NC	2,0 %
granos veteados de rojo	1,0 %
granos moteados	0,50 %
granos manchados	0,25 %
granos amarillos	0,02 %
granos cobrizos	0,05 %

B. *Calidades tipo del azúcar*I. *Calidad tipo de la remolacha azucarera*

La remolacha de la calidad tipo debe tener las siguientes características:

- a) calidad sana, cabal y comercial;
- b) contenido de azúcar del 16 % en el lugar de recepción.

II. *Calidad tipo del azúcar blanco*

1. El azúcar blanco de la calidad tipo debe tener las siguientes características:

- a) calidad sana, cabal y comercial; seco, en cristales de granulación homogénea, con deslizamiento libre;
- b) polarización mínima de 99,7°;
- c) humedad máxima del 0,06 %;
- d) contenido máximo de azúcar invertido: 0,04 %;
- e) el número de puntos determinado de acuerdo con el apartado 2 no excederá en total de 22 ni:
 - de 15 en lo tocante al contenido de cenizas,
 - de 9 en lo tocante al color, determinado según el método del Instituto de Tecnología Agrícola de Brunswick, en lo sucesivo denominado «método Brunswick»,
 - de 6 en lo tocante a la coloración de la solución, determinada según el método de la Comisión Internacional de Unificación de los Métodos de Análisis del Azúcar, en lo sucesivo denominado «método Icumsa».

2. Un punto corresponde a:
 - a) 0,0018 % de contenido de cenizas determinado según el método Icumsa a 28° Brix;
 - b) 0,5 unidades de tipo de color, determinado según el método Brunswick;
 - c) 7,5 unidades de coloración de la solución, determinada según el método Icumsa.
3. Los métodos para determinar los factores indicados en el apartado 1 serán los mismos que los utilizados para determinarlos en el marco de las medidas de intervención.

III. *Calidad tipo del azúcar en bruto*

1. El azúcar en bruto de la calidad tipo será azúcar con un rendimiento en azúcar blanco del 92 %.
 2. El rendimiento del azúcar en bruto de remolacha se calculará restando del grado de polarización de ese azúcar:
 - a) el cuádruplo del porcentaje de su contenido de cenizas,
 - b) el doble del porcentaje de su contenido de azúcar invertido,
 - c) el número 1.
 3. El rendimiento del azúcar en bruto de caña se calculará restando 100 al doble del grado de polarización de dicho azúcar.
-

ANEXO V

MODELOS COMUNITARIOS DE CLASIFICACIÓN DE LAS CANALES A QUE SE REFIERE EL ARTÍCULO 42

A. *Modelo comunitario de clasificación de las canales de vacuno pesado:*I. *Definiciones*

Se entenderá por:

- 1) «canal»: el cuerpo entero del animal sacrificado tal como se presenta después de las operaciones de sangrado, eviscerado y desollado;
- 2) «media canal»: la pieza obtenida por la separación de la canal contemplada en la letra a), siguiendo el plano de simetría que pasa por el centro de las vértebras cervicales, dorsales, lumbares y sacras y por el centro del esternón y de la sínfisis púbica.

II. *Categorías*

Las canales se clasificarán en las categorías siguientes:

- A: Canales de machos jóvenes sin castrar de menos de dos años.
- B: Canales de otros machos sin castrar.
- C: Canales de machos castrados.
- D: Canales de hembras que hayan parido.
- E: Canales de otras hembras.

III. *Clasificación*

La clasificación de las canales se efectuará valorando sucesivamente:

1. La conformación, definida del siguiente modo:

Desarrollo de los perfiles de la canal y, en particular, de las partes esenciales de la misma (cadera, lomo, paletilla)

Clase de conformación	Descripción
S Superior	Todos los perfiles extremadamente convexos; desarrollo muscular excepcional con dobles músculos (tipo «culón»)
E Excelente	Todos los perfiles de convexos a superconvexos; desarrollo muscular excepcional
U Muy buena	Perfiles convexos en conjunto; fuerte desarrollo muscular
R Buena	Perfiles rectilíneos en conjunto; buen desarrollo muscular
O Menos buena	Perfiles rectilíneos a cóncavos; desarrollo muscular medio
P Mediocre	Todos los perfiles de cóncavos a muy cóncavos; escaso desarrollo muscular

2. El estado de engrasamiento, definido del siguiente modo:

Importancia de la grasa en el exterior de la canal y en la cara interna de la cavidad torácica

Clases de estado de engrasamiento	Descripción
1 no graso	Cobertura de grasa inexistente o muy débil
2 poco cubierto	Ligera cobertura de grasa, músculos casi siempre aparentes
3 cubierto	Músculos, excepto cadera y paletilla, casi siempre cubiertos, escasos acúmulos de grasa en el interior de la cavidad torácica
4 graso	Músculos cubiertos de grasa, pero aún parcialmente visibles a nivel de la cadera y de la paletilla, algunos acúmulos pronunciados de grasa en el interior de la cavidad torácica
5 muy graso	Toda la canal cubierta de grasa, acúmulos importantes en el interior de la cavidad torácica

Se autoriza a los Estados miembros a subdividir cada una de las clases establecidas en los puntos 1 y 2 en un máximo de tres subclases.

IV. *Presentación*

Las canales y medias canales se presentarán:

- 1) sin cabeza ni patas; la cabeza se separará de la canal por la articulación atloide-occipital; las patas se cortarán por las articulaciones carpo metacarpianas o tarso metatarsianas;
- 2) sin los órganos contenidos en las cavidades torácica y abdominal con o sin los riñones, la grasa de riñonada, así como la grasa pélvica;
- 3) sin los órganos sexuales con los músculos unidos, sin la ubre ni la grasa mamaria.

A efectos del establecimiento de los precios de mercado, podrá determinarse una presentación diferente con arreglo al procedimiento previsto en el artículo 195, apartado 2.

V. *Clasificación e identificación*

Los mataderos autorizados al amparo de lo dispuesto en el artículo 4 del Reglamento (CE) n° 853/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2004, por el que se establecen normas específicas de higiene de los alimentos de origen animal ⁽¹⁾ tomarán medidas para garantizar que todas las canales o medias canales procedentes de bovinos pesados sacrificados en ellos y que lleven la marca sanitaria prevista en el artículo 5, apartado 2, en relación con el capítulo III de la sección I del anexo I del Reglamento (CE) n° 854/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2004, por el que se establecen normas específicas para la organización de controles oficiales de los productos de origen animal destinados al consumo humano ⁽²⁾, se clasifican e identifican con arreglo al modelo comunitario.

Antes de la identificación mediante marcado, los Estados miembros podrán autorizar el recorte de la grasa superficial de las canales o medias canales si el estado de engrasamiento de las mismas lo justifica.

B. **Modelo comunitario de clasificación de las canales de cerdo:**

I. *Definición*

Se entenderá por «canal» el cuerpo de un cerdo sacrificado, sangrado y eviscerado, entero o dividido por la mitad.

⁽¹⁾ DO L 139 de 30.4.2004, p. 55. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1791/2006 (DO L 363 de 20.12.2006, p. 1).

⁽²⁾ DO L 139 de 30.4.2004, p. 206. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1791/2006.

II. *Clasificación:*

Las canales se dividirán en clases en función del contenido estimado de carne magra y se clasificarán en consecuencia:

Clase	Contenido de carne magra expresado en porcentaje del peso en canal
S	60 o más (*)
E	55 o más
U	50 hasta menos de 55
R	45 hasta menos de 50
O	40 hasta menos de 45
P	menos de 40

(*) Los Estados miembros podrán establecer, para los cerdos sacrificados en su territorio, una clase de 60 % o más de carne magra designada por la letra S.

III. *Presentación:*

Las canales se presentarán sin la lengua, las cerdas, las pezuñas, los órganos genitales, la manteca, los riñones y el diafragma.

En lo que se refiere a los cerdos sacrificados en su territorio, los Estados miembros podrán ser autorizados a prever una presentación diferente de las canales de cerdo si se cumple alguna de las siguientes condiciones:

- 1) cuando la práctica comercial normalmente seguida en su territorio se aparte de la presentación-tipo definida en el párrafo primero;
- 2) cuando así lo justifiquen exigencias técnicas;
- 3) cuando se retire de forma uniforme la piel de las canales.

IV. *Contenido de carne magra*

1. El contenido de carne magra se evaluará mediante métodos de clasificación autorizados por la Comisión. Únicamente podrán autorizarse métodos de valoración estadísticamente aprobados que se basen en la medida física de una o varias partes anatómicas de la canal de cerdo. La autorización de los métodos de clasificación está sujeta al cumplimiento de una tolerancia máxima de error estadístico de evaluación.
2. No obstante, el valor comercial de las canales no se determinará únicamente por el contenido estimado de carne magra.

V. *Identificación de las canales*

Salvo cuando la Comisión disponga otra cosa, las canales clasificadas se identificarán mediante un marcado con arreglo al modelo comunitario.

C. **Modelo comunitario de clasificación de las canales de ovino:**I. *Definición:*

Por lo que respecta a los términos «canal» y «media canal», serán de aplicación las definiciones que figuran en el punto A.I.

II. *Categorías:*

Las canales se clasificarán en las categorías siguientes:

- A canales de ovino de menos de 12 meses;
- B otras canales de ovino.

III. *Clasificación:*

1. La clasificación de las canales se efectuará, *mutatis mutandis*, por aplicación de lo dispuesto en el apartado A.III. No obstante, el término «cadera» del punto A.III.1 y de las filas 3 y 4 del cuadro que figura en el punto A.III.2 se sustituirá por «cuarto trasero».
2. No obstante lo dispuesto en el apartado 1, cuando se trate de corderos con un peso en canal inferior a 13 kg, la Comisión podrá autorizar a los Estados miembros, sin la asistencia del comité mencionado en el artículo 195, apartado 1, a utilizar los siguientes criterios para su clasificación:
 - a) peso en canal;
 - b) color de la carne;
 - c) estado de engrasamiento.

IV. *Presentación*

Las canales y medias canales se presentarán sin cabeza (separada al nivel de la articulación occipito-atloidea), patas (separadas al nivel de las articulaciones carpo-metacarpiana o tarso-metatarsiana), cola (separada entre la sexta y la séptima vértebra caudal), ubres, órganos sexuales, hígado ni asadura. Los riñones y la grasa de riñonada se incluyen en la canal.

No obstante, se autoriza a los Estados miembros a permitir presentaciones diferentes cuando no se utilice la presentación de referencia. En tal caso, las adaptaciones que resulten necesarias para pasar de dichas presentaciones a la de referencia se determinarán conforme al procedimiento establecido en el artículo 195, apartado 2, del presente Reglamento.

V. *Identificación de las canales:*

Las canales y medias canales clasificadas se identificarán mediante un marcado con arreglo al modelo comunitario.

ANEXO VI

CUOTAS NACIONES Y REGIONALES A QUE SE REFIEREN LOS ARTÍCULOS 56 Y 59

Estados miembros o regiones (1)	Azúcar (toneladas) (2)	Isoglucosa (toneladas) (3)	Jarabe de inulina (toneladas) (4)
Bélgica	862 077	99 796	0
Bulgaria	4 752	78 153	—
República Checa	367 937,8	—	—
Dinamarca	420 746	—	—
Alemania	3 655 455,5	49 330,2	—
Grecia	158 702	17 973	—
España	887 163,7	110 111	—
Francia (metrópoli)	3 640 441,9	—	0
Departamentos franceses de ultramar	480 244,5	—	—
Irlanda	0	—	—
Italia	753 845,5	28 300	—
Letonia	0	—	—
Lituania	103 010	—	—
Hungría	298 591	191 845	—
Países Bajos	876 560	12 683,6	0
Austria	405 812,4	—	—
Polonia	1 772 477	37 331	—
Portugal (continental)	15 000	13 823	—
Región autónoma de las Azores	9 953	—	—
Rumanía	109 164	13 913	—
Eslovaquia	140 031	59 308,3	—
Eslovenia	0	—	—
Finlandia	90 000	16 548	—
Suecia	325 700	—	—
Reino Unido	1 221 474	37 967	—
TOTAL	16 599 138,3	767 082,1	0

ANEXO VII

CUOTAS SUPLEMENTARIAS DE ISOGLUCOSA A QUE SE REFIERE EL ARTÍCULO 58, APARTADO 2

Estados miembros	Cuota suplementaria (toneladas)
Italia	60 000
Lituania	8 000
Suecia	35 000

ANEXO VIII

NORMAS RELATIVAS A LAS TRANSFERENCIAS DE CUOTAS DE AZÚCAR O ISOGLUCOSA ENTRE EMPRESAS DE CONFORMIDAD CON EL ARTÍCULO 60

PUNTO I

A los efectos del presente anexo, se entenderá por:

- a) «fusión de empresas»: la reunión en una empresa única de dos o más empresas;
- b) «enajenación de una empresa»: la transmisión o absorción del patrimonio de una empresa provista de cuotas en beneficio de otra u otras empresas;
- c) «enajenación de una fábrica»: la transmisión a una o varias empresas de la propiedad de una unidad técnica que contenga todas las instalaciones necesarias para fabricar el producto de que se trate, siempre que entrañe la absorción parcial o total de la producción de la empresa que transmita la propiedad;
- d) «arrendamiento de una fábrica»: el contrato de arrendamiento de una unidad técnica que contenga todas las instalaciones necesarias para la fabricación de azúcar, con miras a su explotación, celebrado para un período de tres campañas de comercialización consecutivas como mínimo y que las partes se comprometan a no finalizar antes de la terminación de la tercera campaña, con una empresa establecida en el mismo Estado miembro que la fábrica, siempre que, después de la entrada en vigor del arrendamiento, la empresa arrendataria pueda ser considerada una sola empresa productora de azúcar para toda su producción.

PUNTO II

1. En caso de fusión o enajenación de empresas productoras de azúcar o de enajenación de fábricas productoras de azúcar, la cuota se adaptará de la forma siguiente, sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 2:
 - a) en caso de fusión de empresas productoras de azúcar, el Estado miembro asignará a la empresa resultante de la fusión una cuota igual a la suma de las cuotas asignadas antes de la fusión a las empresas productoras de azúcar fusionadas;
 - b) en caso de enajenación de una empresa productora de azúcar, el Estado miembro asignará, para la producción de azúcar, la cuota de la empresa enajenada a la empresa enajenadora o, si fueran varias las empresas enajenadoras, a todas ellas en proporción a la producción de azúcar absorbida por cada una;
 - c) en caso de enajenación de una fábrica productora de azúcar, el Estado miembro reducirá la cuota de la empresa que haya transferido la propiedad de la fábrica y aumentará en la cantidad deducida la cuota de la empresa o empresas productoras de azúcar que adquieran la fábrica, en proporción a la producción absorbida.
2. Cuando una parte de los productores de remolacha o de caña de azúcar directamente afectados por alguna de las operaciones mencionadas en el apartado 1 manifiesten expresamente su voluntad de entregar su remolacha o su caña de azúcar a una empresa productora de azúcar que no participe en dichas operaciones, el Estado miembro podrá efectuar la asignación en función de la producción absorbida por la empresa a la que aquellos pretendan entregar dicha remolacha o caña de azúcar.
3. En caso de cese de actividades en condiciones distintas de las contempladas en el apartado 1:
 - a) de una empresa productora de azúcar;
 - b) de una o varias fábricas de una empresa productora de azúcar,

el Estado miembro podrá asignar las cuotas afectadas por el cese a una o varias empresas productoras de azúcar.

En el caso contemplado en el párrafo anterior, letra b), cuando una parte de los productores considerados manifiesten expresamente su voluntad de entregar su remolacha o su caña de azúcar a una empresa productora de azúcar determinada, el Estado miembro también podrá asignar la parte de las cuotas correspondiente a la remolacha o caña de azúcar de que se trate a la empresa a la que aquellos pretendan entregarla.

4. Cuando se recurra a la excepción contemplada en el artículo 50, apartado 6, el Estado miembro podrá exigir a los productores de remolacha y a los fabricantes de azúcar a los que se aplique la mencionada excepción que prevean en sus acuerdos interprofesionales cláusulas especiales con objeto de que dicho Estado miembro pueda aplicar los apartados 2 y 3.
5. En caso de arrendamiento de una fábrica perteneciente a una empresa productora de azúcar, el Estado miembro podrá reducir la cuota de la empresa arrendadora y asignar la parte deducida a la empresa que haya tomado la fábrica en arrendamiento para producir en ella azúcar.

Si el arrendamiento finaliza durante el período de tres campañas de comercialización contempladas en el punto I.d), el Estado miembro revocará la adaptación de las cuotas efectuada con arreglo al párrafo primero del presente apartado con efectos retroactivos desde la fecha en la que haya surtido efecto. No obstante, si el arrendamiento finaliza por causa de fuerza mayor, el Estado miembro no estará obligado a revocar la adaptación.

6. Cuando una empresa productora de azúcar no esté ya en situación de garantizar el cumplimiento de las obligaciones que establece la normativa comunitaria respecto de los productores de remolacha o de caña de azúcar de que se trate y tal situación haya sido comprobada por las autoridades competentes del Estado miembro, este último podrá asignar, para una o varias campañas de comercialización, la parte de las cuotas consideradas a una o varias empresas productoras de azúcar, en proporción a las cantidades de producción absorbidas.
7. Cuando un Estado miembro otorgue a una empresa productora de azúcar garantías de precio y de salida para la transformación de la remolacha azucarera en alcohol etílico, dicho Estado miembro, de acuerdo con dicha empresa y con los productores de remolacha de que se trate, podrá asignar, para una o varias campañas de comercialización, la totalidad o parte de las cuotas de producción de azúcar a una o varias otras empresas.

PUNTO III

En caso de fusión o enajenación de empresas productoras de isoglucosa o de enajenación de una fábrica productora de isoglucosa, el Estado miembro podrá asignar las cuotas de producción de isoglucosa a una o varias empresas, las cuales podrán disponer ya de una cuota de producción o carecer de ella.

PUNTO IV

Las medidas adoptadas de conformidad con los puntos II y III solo podrán entrar en vigor si:

- a) se tiene en cuenta el interés de cada una de las partes;
- b) el Estado miembro de que se trate las considera adecuadas para mejorar la estructura de los sectores de producción de remolacha o de caña de azúcar y de la fabricación de azúcar;
- c) se refieren a empresas establecidas en el mismo territorio para el que se establece la cuota en el anexo VI.

PUNTO V

Cuando la fusión o enajenación se produzca entre el 1 de octubre y el 30 de abril del año siguiente, las medidas contempladas en los puntos II y III entrarán en vigor en la campaña de comercialización en curso.

Cuando la fusión o enajenación se produzca entre el 1 de mayo y el 30 de septiembre del mismo año, las medidas contempladas en los puntos II y III entrarán en vigor en la campaña de comercialización siguiente.

PUNTO VI

Cuando se aplique el artículo 59, apartado 3, el Estado miembro asignará las cuotas adaptadas no más tarde del último día de febrero para que puedan utilizarse en la campaña de comercialización siguiente.

PUNTO VII

Cuando se apliquen los puntos II y III, el Estado miembro comunicará a la Comisión, a más tardar quince días después de que venzan los períodos indicados en el punto V, las cuotas que hayan sido adaptadas.

ANEXO IX

CUOTAS NACIONALES Y RESERVA DE REESTRUCTURACIÓN A QUE SE REFIERE EL ARTÍCULO 66

1. Cuotas nacionales

Estado miembro	Toneladas
Bélgica	3 360 087,000
Bulgaria	979 000,000
República Checa	2 737 931,000
Dinamarca	4 522 176,000
Alemania	28 281 784,697
Estonia	646 368,000
Grecia	820 513,000
España	6 116 950,000
Francia	24 599 335,000
Irlanda	5 395 764,000
Italia	10 530 060,000
Chipre	145 200,000
Letonia	728 648,000
Lituania	1 704 839,000
Luxemburgo	273 084,000
Hungría	1 990 060,000
Malta	48 698,000
Países Bajos	11 240 814,000
Austria	2 791 645,558
Polonia	9 380 143,000
Portugal	1 948 550,000
Rumanía	3 057 000,000
Eslovenia	576 638,000
Eslovaquia	1 040 788,000
Finlandia	2 443 069,324
Suecia	3 352 545,000
Reino Unido	14 828 597,000

2. Reserva especial de reestructuración

Estado miembro	Toneladas
Bulgaria	39 180
Rumanía	188 400

ANEXO X

CONTENIDO DE MATERIA GRASA DE REFERENCIA INDICADO EN EL ARTÍCULO 70

Estado miembro	Contenido de materia grasa de referencia (g/kg)
Bélgica	36,91
Bulgaria	39,10
República Checa	42,10
Dinamarca	43,68
Alemania	40,11
Estonia	43,10
Grecia	36,10
España	36,37
Francia	39,48
Irlanda	35,81
Italia	36,88
Chipre	34,60
Letonia	40,70
Lituania	39,90
Luxemburgo	39,17
Hungría	38,50
Países Bajos	42,36
Austria	40,30
Polonia	39,00
Portugal	37,30
Rumanía	38,50
Eslovenia	41,30
Eslovaquia	37,10
Finlandia	43,40
Suecia	43,40
Reino Unido	39,70

ANEXO XI

A. Reparto entre los Estados miembros de la cantidad máxima garantizada a que se refiere el artículo 94, apartado 1:

Estado miembro	Toneladas
Bélgica	13 800
Bulgaria	13
República Checa	1 923
Alemania	300
Estonia	30
España	50
Francia	55 800
Letonia	360
Lituania	2 263
Países Bajos	4 800
Austria	150
Polonia	924
Portugal	50
Rumanía	42
Eslovaquia	73
Finlandia	200
Suecia	50
Reino Unido	50

B. Reparto entre los Estados miembros de la cantidad máxima garantizada a que se refiere el artículo 89:

Estado miembro	Toneladas
Unión económica belgoluxemburguesa (UEBL)	8 000
República Checa	27 942
Dinamarca	334 000
Alemania	421 000
Grecia	37 500
España	1 325 000
Francia	1 605 000
Irlanda	5 000
Italia	685 000
Lituania	650
Hungría	49 593
Países Bajos	285 000
Austria	4 400
Polonia	13 538
Portugal	30 000
Eslovaquia	13 100
Finlandia	3 000
Suecia	11 000
Reino Unido	102 000

ANEXO XII

DEFINICIONES Y DENOMINACIONES APLICABLES A LA LECHE Y LOS PRODUCTOS LÁCTEOS A QUE SE REFIERE EL ARTÍCULO 114, APARTADO 1I. *Definiciones*

A los efectos del presente anexo, se entenderá por:

- a) «comercialización»: la tenencia o la exposición con miras a la venta, la oferta en venta, la venta, la entrega o cualquier otra forma de salida al mercado;
- b) «denominación»: la denominación utilizada en todas las fases de comercialización.

II. *Utilización del término «leche»*

1. El término «leche» se reservará exclusivamente para el producto de la secreción mamaria normal, obtenido mediante uno o varios ordeños, sin ninguna adición ni sustracción.

No obstante, podrá utilizarse el término «leche»:

- a) para la leche sometida a cualquier tratamiento que no entrañe ninguna modificación de su composición o para la leche cuyo contenido de materia grasa se haya normalizado con arreglo a lo dispuesto en el artículo 114, apartado 2, leído en relación con el anexo XIII;
 - b) conjuntamente con uno o varios términos para designar el tipo, la clase cualitativa, el origen o la utilización a que se destina la leche, o para describir el tratamiento físico al que se la haya sometido o las modificaciones que haya sufrido en su composición, siempre que dichas modificaciones se limiten a la adición o sustracción de sus componentes naturales.
2. A los efectos del presente anexo, se entenderá por «productos lácteos» los productos derivados exclusivamente de la leche, quedando entendido que podrán añadirse sustancias necesarias para su fabricación, siempre que dichas sustancias no se utilicen para sustituir, enteramente o en parte, algún componente de la leche.

Se reservarán únicamente para los productos lácteos:

- a) las denominaciones siguientes:
 - i) suero lácteo,
 - ii) nata,
 - iii) mantequilla,
 - iv) mazada,
 - v) butteroil
 - vi) caseínas,
 - vii) materia grasa láctea anhidra (MGLA),
 - viii) queso
 - ix) yogur,
 - x) kéfir,
 - xi) «kumis»,
 - xii) «viili/fil»,
 - xiii) «smetana»,
 - xiv) «fil»;

- b) las denominaciones o nombres a que se refiere el artículo 5 de la Directiva 2000/13/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de marzo de 2000, relativa a la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros en materia de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios ⁽¹⁾, utilizadas efectivamente para los productos lácteos.
3. El término «leche» y las denominaciones utilizadas para designar productos lácteos podrán emplearse, asimismo, conjuntamente con uno o varios términos para designar productos compuestos en los que ningún elemento sustituya o se proponga sustituir a algún componente de la leche y del que la leche o un producto lácteo sea una parte esencial bien por su cantidad, bien para la caracterización del producto.
4. Deberá especificarse el origen de la leche y de los productos lácteos determinados por la Comisión que no provengan de la especie bovina.

III. *Uso de las denominaciones en productos competidores*

1. Las denominaciones a que se refiere el punto II del presente anexo no podrán utilizarse para ningún otro producto que los citados en dicho punto.

No obstante, esta disposición no se aplicará a la denominación de los productos cuya naturaleza exacta se conozca claramente por ser de utilización tradicional, o cuando las denominaciones se utilicen claramente para describir una cualidad característica del producto.

2. No podrán utilizarse, con relación a productos distintos de los indicados en el punto II del presente anexo, ninguna etiqueta, ningún documento comercial, ningún material publicitario ni ninguna forma de publicidad en la acepción del artículo 2, apartado 1, de la Directiva 84/450/CEE del Consejo, de 10 de septiembre de 1984, sobre publicidad engañosa y publicidad comparativa ⁽²⁾, ni forma alguna de presentación que indique, implique o sugiera que tal producto es un producto lácteo.

No obstante, en el caso de los productos que contengan leche o productos lácteos, el término «leche» o los términos enumerados en el segundo párrafo del punto II.2 del presente anexo podrán utilizarse únicamente para describir las materias primas de base y para indicar los ingredientes, de conformidad con la Directiva 2000/13/CE.

IV. *Listas de productos y comunicaciones*

1. Los Estados miembros remitirán a la Comisión una lista indicativa de los productos que consideren que corresponden, en sus territorios respectivos, a los productos mencionados en el párrafo segundo del punto III.1.

Los Estados miembros completarán ulteriormente la lista, si procede, e informarán de ello a la Comisión.

2. Cada año, antes del 1 de octubre, los Estados miembros entregarán a la Comisión un informe sobre la evolución del mercado de los productos lácteos y de los productos competidores en el marco de la aplicación del presente anexo a fin de que la Comisión esté en condiciones de informar al Consejo antes del 1 de marzo del año siguiente.

⁽¹⁾ DO L 109 de 6.5.2000, p. 29. Directiva modificada en último lugar por la Directiva 2003/89/CE (DO L 308 de 25.11.2003, p. 15).

⁽²⁾ DO L 250 de 19.9.1984, p. 17. Directiva modificada en último lugar por la Directiva 2005/29/CE (DO L 149 de 11.6.2005, p. 22).

ANEXO XIII

COMERCIALIZACIÓN DE LA LECHE DESTINADA AL CONSUMO HUMANO A QUE SE REFIERE EL ARTÍCULO 114, APARTADO 2**I. Definiciones**

A los efectos del presente anexo, se entenderá por:

- a) «leche»: el producto procedente del ordeño de una o más vacas;
- b) «leche de consumo»: los productos indicados en el punto III destinados a su entrega al consumidor sin más elaboración;
- c) «contenido de materia grasa»: relación en masa de las partes de materias grasas de la leche por cada 100 partes de la leche de que se trate;
- d) «contenido de proteínas»: la proporción en masa de las partes proteicas de la leche por 100 partes de la leche de que se trate (obtenida mediante la multiplicación por 6,38 del contenido total de nitrógeno de la leche expresado en porcentaje en masa).

II. Entrega o venta al consumidor final

1. Únicamente la leche que cumpla los requisitos fijados para la leche de consumo podrá ser entregada o vendida sin transformar al consumidor final, ya sea directamente, ya a través de restaurantes, hospitales, comedores públicos u otras entidades colectivas similares.
2. Las denominaciones de venta de esos productos serán las indicadas en el punto III de ese anexo. Dichas denominaciones solo podrán utilizarse para los señalados en ese punto, sin perjuicio de su utilización en denominaciones compuestas.
3. Los Estados miembros adoptarán medidas destinadas a informar a los consumidores sobre la naturaleza y composición de los productos en todos aquellos casos en que la omisión de esta información pueda ser motivo de confusión.

III. Leche de consumo

1. Se considerarán leche de consumo los productos siguientes:
 - a) leche cruda: leche que no haya sido calentada a más de 40° C, ni sometida a un tratamiento de efecto equivalente;
 - b) leche entera: leche tratada térmicamente que, por su contenido de materia grasa, responda a una de las siguientes fórmulas:
 - i) leche entera normalizada: leche cuyo contenido de materia grasa alcance como mínimo un 3,50 % (m/m). Sin embargo, los Estados miembros podrán establecer una categoría suplementaria de leche entera cuyo contenido de materia grasa sea superior o igual a 4,00 % (m/m),
 - ii) leche entera no normalizada: leche cuyo contenido de materia grasa no haya sido alterado desde la fase de ordeño, ni por adición o supresión de materias grasas de leche, ni por mezcla con leche cuyo contenido natural de materia grasa haya sido alterado. Sin embargo, el contenido de materia grasa no podrá ser inferior a 3,50 % (m/m);
 - c) leche semidesnatada: leche tratada térmicamente cuyo contenido de materia grasa se haya reducido a un porcentaje comprendido entre un 1,50 % (m/m) como mínimo y un 1,80 % (m/m) como máximo;
 - d) leche desnatada: leche tratada térmicamente cuyo contenido de materia grasa se haya reducido a un porcentaje de un 0,50 % (m/m), como máximo.
2. Sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 1, letra b), inciso ii), solo se autorizarán las siguientes modificaciones:
 - a) con el fin de respetar los contenidos de materia grasa fijados para la leche de consumo, la modificación del contenido natural de materia grasa de la leche mediante la retirada o la adición de nata o la adición de leche entera, leche semidesnatada o leche desnatada;
 - b) el enriquecimiento de la leche con proteínas procedentes de leche, con sales minerales o con vitaminas;

- c) la reducción del contenido de lactosa de la leche mediante su conversión en glucosa y galactosa.

Las modificaciones en la composición de la leche mencionadas en las letras b) y c) únicamente estarán autorizadas si se indican en el envase del producto de forma claramente visible y legible y de manera indeleble. Sin embargo, esta indicación no exime de la obligación del etiquetado sobre propiedades nutritivas establecido por la Directiva 90/496/CEE del Consejo, de 24 de septiembre de 1990, relativa al etiquetado sobre propiedades nutritivas de los productos alimenticios ⁽¹⁾. Cuando se añadan proteínas, el contenido en proteínas de la leche enriquecida deberá ser superior o igual a 3,8 % (m/m).

No obstante, el Estado miembro podrá limitar o prohibir las modificaciones de la composición de la leche mencionadas en las letras b) y c).

3. La leche de consumo deberá:

- a) tener un punto de congelación cercano al punto de congelación medio de la leche cruda en la zona de origen de la recogida;
- b) tener una masa superior o igual a 1 028 gramos por litro en leche de 3,5 % (m/m) de materia grasa a una temperatura de 20 °C o el peso equivalente por litro cuando se trate de leche con un contenido diferente de materia grasa;
- c) contener un mínimo de proteínas del 2,9 % (m/m) en leche de 3,5 % (m/m) de materia grasa, o una concentración equivalente cuando se trate de leche con un contenido diferente de materia grasa.

IV. *Productos importados*

Los productos que se importen en la Comunidad para ser vendidos como leche de consumo deberán cumplir las disposiciones del presente Reglamento.

- V. Se aplicarán las disposiciones de la Directiva 2000/13/CE, en particular en lo que se refiere a las disposiciones nacionales relativas al etiquetado de la leche de consumo.

VI. *Controles y sanciones y comunicación de los mismos*

Sin perjuicio de las disposiciones específicas que, en su caso, adopte la Comisión conforme al artículo 194 del presente Reglamento, los Estados miembros adoptarán todas las medidas apropiadas para controlar la aplicación del presente Reglamento, sancionar las infracciones, y prevenir y reprimir los fraudes.

Estas medidas, y sus eventuales modificaciones, serán notificadas a la Comisión en el mes siguiente al de su adopción.

⁽¹⁾ DO L 276 de 6.10.1990, p. 40. Directiva modificada en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1882/2003 (DO L 284 de 31.10.2003, p. 1).

ANEXO XIV

NORMAS DE COMERCIALIZACIÓN APLICABLES AL SECTOR DE LOS HUEVOS Y AL DE LAS AVES DE CORRAL CONTEMPLADOS EN EL ARTÍCULO 116**A. Normas de comercialización para los huevos de las especies de gallinas *Gallus gallus*****I. *Ámbito de aplicación***

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en la parte C del presente anexo por lo que respecta a la producción y comercialización de huevos para incubar y de pollitos de aves de corral, lo dispuesto en la presente parte será de aplicación a la comercialización en el interior de la Comunidad de los huevos producidos en ella, importados de terceros países y destinados a la exportación fuera de la Comunidad.
2. Los Estados miembros podrán eximir del cumplimiento de las normas previstas en la presente parte de este anexo, a excepción del punto III.3, los huevos vendidos directamente al consumidor final por el productor:
 - a) en la explotación;
 - b) en un mercado público local o por venta a domicilio en la región de producción del Estado miembro de que se trate.

Cuando se conceda esta exención, cada productor podrá decidir si la aplica o no. En caso de que se aplique, no podrá utilizarse la clasificación por calidad y peso.

El Estado miembro de que se trate podrá determinar, conforme a su legislación nacional, la definición de los términos «mercado público local», «venta a domicilio» y «región de producción».

II. *Clasificación por calidad y peso*

1. Los huevos se clasificarán según su calidad de la manera siguiente:
 - clase A o «frescos»,
 - clase B.
2. Los huevos de clase A se clasificarán también por peso. Esta clasificación por peso, no obstante, no será necesaria para los huevos suministrados a la industria alimentaria y no alimentaria.
3. Los huevos de clase B solo se suministrarán a la industria alimentaria y no alimentaria.

III. *Marcado de los huevos*

1. Los huevos de clase A irán marcados con el código del productor.

Los huevos de clase B irán marcados con el código del productor o con otra indicación.

Los Estados miembros podrán eximir de este requisito los huevos de clase B que se comercialicen exclusivamente en su territorio.

2. El marcado de los huevos conforme al apartado 1 se realizará en la explotación o en el primer centro de empaquetado al que lleguen los huevos.
3. Los huevos vendidos por el productor al consumidor final en un mercado público local de la región de producción del Estado miembro irán marcados de conformidad con el apartado 1.

No obstante, los Estados miembros podrán eximir de este requisito a los productores que tengan un máximo de 50 gallinas ponedoras, siempre y cuando en el punto de venta estén indicados el nombre y dirección del productor.

IV. *Importación de huevos*

1. La Comisión, sin la asistencia del comité previsto en el artículo 195, apartado 1, y a petición del país de que se trate, evaluará las normas para la comercialización de huevos que se apliquen en terceros países exportadores. La evaluación abarcará las normas sobre marcado y etiquetado, métodos de producción y los controles, así como la ejecución de las mismas. En caso de la Comisión considerase que las normas aplicadas ofrecen garantías insuficientes de equivalencia con la legislación comunitaria, los huevos importados de los países de que se trate irán marcados con un número distintivo equivalente al código del productor.
2. En caso necesario, la Comisión, sin la asistencia del comité previsto en el artículo 195, apartado 1, entablará negociaciones con terceros países a fin de determinar una manera adecuada de ofrecer la garantías mencionadas en el apartado 1 y de llegar a acuerdos al respecto.
3. En caso de que no se ofrezcan garantías suficientes de equivalencia de las normas, los huevos importados del país de que se trate llevarán un código que permita identificar el país de origen, más la indicación de que el método de producción es «indefinido».

B. **Normas de comercialización para la carne de aves de corral**I. *Ámbito de aplicación*

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en la parte C del presente anexo por lo que respecta a la producción y comercialización de huevos para incubar y de pollitos de aves de corral, lo dispuesto en la presente parte será de aplicación a la comercialización en el interior de la Comunidad, en el marco de una actividad comercial o profesional, de determinados tipos y presentaciones de carne de aves de corral de las especies siguientes, de conformidad con la parte XX del anexo I:
 - *Gallus domesticus*,
 - patos,
 - gansos,
 - pavos,
 - pintadas.
2. La presente parte no se aplicará a:
 - a) la carne de aves de corral para la exportación fuera de la Comunidad;
 - b) la carne de aves de corral de evisceración diferida mencionada en el Reglamento (CE) n° 853/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2004, por el que se establecen normas específicas de higiene de los alimentos de origen animal ⁽¹⁾.
3. Los Estados miembros podrán establecer excepciones a las normas del presente Reglamento para los casos de suministro directo de pequeñas cantidades de carne de aves de corral por parte de un productor con una producción anual inferior a las 10 000 aves, contemplados en el artículo 1, apartado 3, letra d), del Reglamento (CE) n° 853/2004.

II. *Definiciones*

Sin perjuicio de otras definiciones que elabore la Comisión a efectos de la aplicación de la presente parte, se entenderá por:

- 1) «carne de aves de corral»: la carne de aves de corral apta para el consumo humano que no haya sufrido tratamiento alguno, excepto mediante frío;
- 2) «carne de aves de corral fresca»: carne de aves de corral que deba mantenerse permanentemente a una temperatura comprendida entre - 2 °C y 4 °C, sin que el frío llegue a provocar rigidez; no obstante, los Estados miembros podrán establecer otros requisitos de temperatura para el corte y el almacenamiento de la carne de aves de corral fresca que se realice en establecimientos minoristas o en locales adyacentes a los puntos de venta, cuando el corte y almacenamiento se realizan únicamente con fines de suministro directo *in situ* al consumidor;
- 3) «carne de aves de corral congelada»: carne de aves de corral que deba congelarse lo antes posible en el marco de los procedimientos normales de sacrificio, y que deba mantenerse permanentemente a una temperatura que no supere los - 12 °C. No obstante, la Comisión podrá establecer determinados límites admisibles;

⁽¹⁾ DO L 139 de 30.4.2004, p. 55. Versión corregida en el DO L 226 de 25.6.2004, p. 22. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1791/2006 (DO L 363 de 20.12.2006, p. 1).

- 4) «carne de aves de corral ultracongelada»: carne de aves de corral que deba mantenerse permanentemente a una temperatura que no supere los - 18 °C, dentro de los límites admisibles establecidos en la Directiva 89/108/CEE del Consejo, de 21 de diciembre de 1988, relativa a la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros sobre los alimentos ultracongelados destinados a la alimentación humana ⁽¹⁾.

III. Clasificación por calidad y peso

1. La carne de aves de corral se clasificará por calidad como de clase A o de clase B, según la conformación o el aspecto de las canales o de las partes de las canales.

La clase A estará subdividida en A1 y A2, con arreglo a criterios que habrá de establecer la Comisión.

En esta clasificación se tendrá en cuenta, en concreto, el estado de la carne y la presencia de grasa, así como la importancia de posibles daños y contusiones.

2. La carne de aves de corral se comercializará en uno de los siguientes estados:

- fresca,
- congelada,
- ultracongelada.

3. La carne de aves de corral congelada o ultracongelada envasada podrá clasificarse por categorías de peso.

C. Normas de producción y comercialización de huevos para incubar y de pollitos de aves de corral

I. Ámbito de aplicación

1. Lo dispuesto en la presente parte será de aplicación a la comercialización y transporte de huevos para incubar y de pollitos de aves de corral, así como a la incubación de huevos para incubar por lo que respecta al comercio intracomunitario o los fines comerciales.
2. No obstante, a las granjas de selección y establecimientos similares que tengan menos de 100 aves, así como las incubadoras con una capacidad inferior a 10 000 huevos para incubar no se les aplicarán las obligaciones previstas en la presente parte.

II. Marcado y empaquetado de los huevos para incubar

1. Los huevos para incubar que se utilicen para la producción de pollitos se comercializarán individualmente.
2. Los huevos para incubar se transportarán en paquetes perfectamente limpios que contengan solo huevos para incubar de la misma especie, categoría y tipo de ave de corral, y que procedan de la misma explotación.
3. Los embalajes de huevos para incubar que se importen de terceros países contendrán solo huevos para incubar de la misma especie, categoría y tipo de ave de corral, y que procedan del mismo país de origen y expedidor.

III. Empaquetado de pollitos

1. Los pollitos se empaquetarán por especies, categoría y tipo de ave de corral.
2. Cada caja contendrá solo pollitos de la misma incubadora y llevará visible al menos el número distintivo de la incubadora.
3. Los pollitos procedentes de terceros países se importarán solo si están agrupados con arreglo al apartado 1. Cada caja contendrá solo pollitos del mismo país de origen y expedidor.

⁽¹⁾ DO L 40 de 11.2.1989, p. 51. Directiva modificada en último lugar por la Directiva 2006/107/CE (DO L 363 de 20.12.2006, p. 411).

ANEXO XV

NORMAS APLICABLES A LAS MATERIAS GRASAS PARA UNTAR A QUE SE REFIERE EL ARTÍCULO 115

I. Denominaciones de venta

1. Solo podrán ser entregados o vendidos sin transformar al consumidor final, ya sea directamente, ya sea a través de restaurantes, hospitales, comedores públicos u otras entidades colectivas similares, los productos indicados en el artículo 115 que cumplan los requisitos establecidos en el apéndice.
2. Las denominaciones de venta de dichos productos serán las establecidas en el apéndice, sin perjuicio de lo dispuesto en el punto II.2 o en los puntos III.2 y III.3 del presente anexo.

Las denominaciones de venta que figuran en el apéndice se reservarán para los productos definidos en el mismo.

No obstante, lo dispuesto en el presente apartado no se aplicará a:

- a) la denominación de los productos cuya naturaleza exacta se conozca claramente por ser de utilización tradicional, o cuando las denominaciones se utilicen claramente para describir una cualidad característica del producto;
- b) los productos concentrados (mantequilla, margarina, mezclas) cuyo contenido de materia grasa sea superior o igual al 90 %.

II. Etiquetado y presentación

1. Como complemento a lo dispuesto en la Directiva 2000/13/CE, en el etiquetado y la presentación de los productos contemplados en el punto I.1 del presente anexo deberá figurar la siguiente información:
 - a) la denominación de venta tal como se define en el apéndice;
 - b) en el caso de los productos indicados en el apéndice, el contenido total de materia grasa en el momento de la producción, expresado en porcentaje del peso;
 - c) en el caso de las materias grasas compuestas indicadas la parte C del apéndice, el contenido de materia grasa vegetal, láctea u otras grasas animales, en orden ponderal decreciente, expresado en porcentaje del peso total en el momento de la producción;
 - d) en el caso de los productos indicados en el apéndice, el contenido porcentual de sal deberá figurar de forma especialmente legible en la lista de ingredientes.
2. No obstante lo dispuesto en el punto 1.a), las menciones «minarina» o «halvarina» podrán ser utilizadas como denominaciones de venta para los productos contemplados en el punto 3 de la parte B del apéndice.
3. La denominación de venta contemplada en el punto 1.a) podrá ser utilizada conjuntamente con uno o más términos que designen la variedad vegetal o la especie animal de la que procedan los productos con o el uso previsto de estos, así como con otros términos relativos a los métodos de producción, siempre que los términos no contravengan otras disposiciones, en particular el Reglamento (CE) n° 509/2006 del Consejo, de 20 de marzo de 2006, sobre las especialidades tradicionales garantizadas de los productos agrícolas y alimenticios ⁽¹⁾.

También podrán utilizarse las indicaciones relativas al origen geográfico, a reserva de la observancia del Reglamento (CE) n° 510/2006 del Consejo, de 20 de marzo de 2006, sobre la protección de las indicaciones geográficas y de las denominaciones de origen de los productos agrícolas y alimenticios ⁽²⁾.

4. El término «vegetal» podrá utilizarse junto con las denominaciones de venta de la parte B del apéndice, siempre y cuando que el producto solo contenga materias grasas de origen vegetal, con una tolerancia del 2 % del contenido de materias grasas para las materias grasas de origen animal. La misma tolerancia se aplicará cuando se haga referencia a una especie vegetal.
5. Las indicaciones contempladas en los puntos 1, 2 y 3 deberán ser fáciles de comprender, habrán de figurar en un lugar en el que se vean fácilmente, y deberán ser claramente legibles e indelebles.

⁽¹⁾ DO L 93 de 31.3.2006, p. 1.

⁽²⁾ DO L 93 de 31.3.2006, p. 12.

6. La Comisión podrá establecer medidas especiales respecto a las indicaciones contempladas en el punto 1, letras a) y b), para determinadas formas de publicidad.

III. Terminología

1. Podrá utilizarse la mención «tradicional» junto con la denominación «mantequilla» contemplada en el punto 1 de la parte A del apéndice cuando el producto se obtenga directamente a partir de leche o de nata.

A los efectos de este punto, se entenderá por «nata» el producto obtenido a partir de la leche que se presenta en forma de emulsión del tipo materias grasas en agua con un contenido mínimo de materias grasas lácteas del 10 %.

2. Para los productos contemplados en el apéndice, quedan prohibidas cualesquiera menciones distintas de las indicadas en el mismo que declaren, impliquen o sugieran un contenido de materias grasas.
3. No obstante lo dispuesto en el punto 2, podrán añadirse:
 - a) las menciones «de contenido reducido de materias grasas» o «aligerada» para productos contemplados en el apéndice que tengan un contenido de materia grasa superior al 41 % e inferior o igual al 62 %;
 - b) las menciones «de bajo contenido de materias grasas», *light*, o «ligera» para productos contemplados en el apéndice que tengan un contenido de materia grasa inferior o igual al 41 %.

No obstante, las menciones «de contenido reducido de materias grasas», «aligerada», y los términos «de bajo contenido de materias grasas», *light* o «ligera» podrán sustituir a las menciones «tres cuartos» y «semi» respectivamente que figuran en el apéndice.

IV. Disposiciones nacionales

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en el presente anexo, los Estados miembros podrán adoptar o mantener disposiciones nacionales que establezcan niveles de calidad diferenciados. Dichas normas deberán permitir la evaluación de esos niveles de calidad en función de criterios referentes sobre todo a las materias primas utilizadas, a las características organolépticas de los productos y a su estabilidad física y microbiológica.

Los Estados miembros que se acojan a esa posibilidad velarán por que los productos de los demás Estados miembros que respeten los criterios establecidos mediante dichas disposiciones tengan acceso, en condiciones no discriminatorias, a la utilización de las menciones que, al amparo de dichas disposiciones, se refieran al respeto de dichos criterios.

2. Las denominaciones de venta contempladas en el punto II.1.a) podrán ser completadas mediante una referencia al nivel de calidad propio del producto de que se trate.
3. Los Estados miembros adoptarán las medidas necesarias para garantizar el control de la aplicación del conjunto de criterios contemplados en el párrafo segundo del punto 1, destinados a determinar los niveles de calidad. El control se ampliará al producto final y deberá ser efectuado de manera periódica y frecuente por uno o más organismos de derecho público designados por el Estado miembro, o por un organismo autorizado y supervisado por este último. Los Estados miembros comunicarán a la Comisión la lista de los organismos que designen.

V. Productos importados

Los productos que se importen en la Comunidad deberán ajustarse a lo dispuesto en el presente anexo en los casos contemplados en el punto I.1).

VI. Sanciones

Sin perjuicio de las disposiciones específicas que, en su caso, adopte la Comisión de conformidad con el artículo 194, los Estados miembros determinarán las sanciones efectivas que deban aplicarse en caso de incumplimiento de las disposiciones del artículo 115 y del presente anexo y, en su caso, las medidas nacionales necesarias para su ejecución y las comunicarán a la Comisión.

Grupo de materias grasas	Denominación de venta	Categoría de producto
Definición		Descripción adicional de la categoría con indicación del contenido de materia grasa, en porcentaje del peso
<p>A. Materias grasas lácteas</p> <p>Productos presentados en forma de emulsión sólida y maleable, principalmente del tipo agua en materia grasa, derivados exclusivamente de la leche o de determinados productos lácteos, en los que la materia grasa es el componente esencial; no obstante, pueden contener otras sustancias necesarias para su fabricación, siempre y cuando no se utilicen para sustituir total o parcialmente cualesquiera de los componentes de la leche.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mantequilla 2. Mantequilla tres cuartos (*) 3. Semimantequilla (**) 4. Materia grasa láctea para untar X % 	<p>Producto con un contenido de materia grasa láctea igual o superior al 80 % e inferior al 90 %, y contenidos máximos de agua del 16 %, y de materia láctea seca no grasa del 2 %.</p> <p>Producto con un contenido mínimo de materia grasa láctea del 60 % y máximo del 62 %.</p> <p>Producto con un contenido mínimo de materia grasa láctea del 39 % y máximo del 41 %.</p> <p>Producto con los siguientes contenidos de materia grasa láctea:</p> <ul style="list-style-type: none"> — inferior al 39 %, — superior al 41 % e inferior al 60 % — superior al 62 % e inferior al 80 %.
<p>B. Materias grasas</p> <p>Productos presentados en forma de emulsión sólida y maleable, principalmente del tipo agua en materia grasa, derivados de materias grasas vegetales y/o animales, sólidas y/o líquidas, aptas para el consumo humano y cuyo contenido de materias grasas de origen lácteo no sobrepase el 3 % del contenido de materia grasa.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Margarina 2. Margarina tres cuartos (***) 3. Semimargarina (****) 4. Materia grasa para untar X % 	<p>Producto obtenido a partir de materia grasa de origen vegetal y/o animal, con un contenido mínimo de materia grasa igual o superior al 80 % e inferior al 90 %.</p> <p>Producto obtenido a partir de materia grasa de origen vegetal y/o animal, con un contenido mínimo de materia grasa del 60 % y máximo del 62 %.</p> <p>Producto obtenido a partir de materia grasa de origen vegetal y/o animal, con un contenido mínimo de materia grasa del 39 % y máximo del 41 %.</p> <p>Producto obtenido a partir de materia grasa de origen vegetal y/o animal, con los siguientes contenidos de materia grasa:</p> <ul style="list-style-type: none"> — inferior al 39 %, — superior al 41 % e inferior al 60 %, — superior al 62 % e inferior al 80 %.
<p>C. Materias grasas compuestas de productos vegetales, animales o de ambos</p> <p>Productos presentados en forma de emulsión sólida y maleable, principalmente del tipo agua en materia grasa, derivados de materias grasas vegetales y/o animales, sólidas y/o líquidas, aptas para el consumo humano y con un contenido de materias grasas de origen lácteo de entre el 10 % y el 80 % del contenido de materia grasa.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Materia grasa compuesta 2. Materia grasa compuesta tres cuartos (*****) 3. Semimateria grasa compuesta (*****) 4. Mezcla de materias grasas para untar X % 	<p>Producto obtenido a partir de una mezcla de materia grasa de origen vegetal y/o animal, con un contenido de materia grasa igual o superior al 80 % e inferior al 90 %.</p> <p>Producto obtenido a partir de una mezcla de materia grasa de origen vegetal y/o animal, con un contenido de materia grasa igual o superior al 60 % y máximo del 62 %.</p> <p>T Producto obtenido a partir de una mezcla de materia grasa de origen vegetal y/o animal, con un contenido de materia grasa mínimo del 39 % y máximo del 41 %.</p> <p>Producto obtenido a partir de una mezcla de materia grasa de origen vegetal y/o animal, con los siguientes contenidos de materia grasa:</p> <ul style="list-style-type: none"> — inferior al 39 %, — superior al 41 % e inferior al 60 %, — superior al 62 % e inferior al 80 %.

(*) Corresponde a «smør 60» en danés.
 (**) Corresponde a «smør 40» en danés.
 (***) Corresponde a «margarine 60» en danés.
 (****) Corresponde a «margarine 40» en danés.
 (*****) Corresponde a «blandingsprodukt 60» en danés.
 (******) Corresponde a «blandingsprodukt 40» en danés.

Nota: El componente de materias grasas lácteas de los productos mencionados en este apéndice podrá modificarse exclusivamente por procesos físicos.

ANEXO XVI

DESIGNACIONES Y DEFINICIONES DE LOS ACEITES DE OLIVA Y LOS ACEITES DE ORUJO DE OLIVA CONTEMPLADAS EN EL ARTÍCULO 118**1. ACEITES DE OLIVA VÍRGENES**

Aceites obtenidos del fruto del olivo exclusivamente por medios mecánicos u otros procedimientos físicos aplicados en condiciones que excluyan toda alteración del producto, y que no se han sometido a ningún otro tratamiento que no sea su lavado, decantación, centrifugado o filtración, excluidos los aceites obtenidos con el uso de disolventes o de coadyuvantes de acción química o bioquímica, por un procedimiento de reesterificación o como resultado de cualquier mezcla con aceites de otros tipos.

Los aceites de oliva vírgenes solo se clasificarán y designarán de la forma siguiente:

a) *Aceite de oliva virgen extra*

Aceite de oliva virgen que tiene una acidez libre máxima, expresada en ácido oleico, de 0,8 g por 100 g y cuyas otras características se ajustan a las establecidas para esta categoría.

b) *Aceite de oliva virgen*

Aceite de oliva virgen que tiene una acidez libre máxima, expresada en ácido oleico, de 2 g por 100 g y cuyas otras características se ajustan a las establecidas para esta categoría.

c) *Aceite de oliva lampante*

Aceite de oliva virgen que tiene una acidez libre, expresada en ácido oleico, de más de 2 g por 100 g y/o cuyas otras características se ajustan a las establecidas para esta categoría.

2. ACEITE DE OLIVA REFINADO

Aceite de oliva obtenido del refinado de aceites de oliva vírgenes, que tiene una acidez libre, expresada en ácido oleico, de no más de 0,3 g por 100 g y cuyas otras características se ajustan a las establecidas para esta categoría.

3. ACEITE DE OLIVA — CONTIENE EXCLUSIVAMENTE ACEITES DE OLIVA REFINADOS Y ACEITES DE OLIVA VÍRGENES

Aceite de oliva obtenido mezclando aceite de oliva refinado y aceite de oliva virgen distinto del lampante, que tiene una acidez libre, expresada en ácido oleico, de no más de 1 g por 100 g y cuyas otras características se ajustan a las establecidas para esta categoría.

4. ACEITE DE ORUJO DE OLIVA CRUDO

Aceite que se obtiene del orujo de oliva mediante un tratamiento con disolventes o empleando medios físicos, o que corresponde, salvo en determinadas características, al aceite de oliva lampante, y cuyas otras características se ajustan a las establecidas para esta categoría, excluido el aceite obtenido por un procedimiento de reesterificación o como resultado de una mezcla con aceites de otros tipos.

5. ACEITE DE ORUJO DE OLIVA REFINADO

Aceite obtenido del refinado de aceite de orujo de oliva crudo, que tiene una acidez libre, expresada en ácido oleico, de no más de 0,3 g por 100 g y cuyas otras características se ajustan a las establecidas para esta categoría.

6. ACEITE DE ORUJO DE OLIVA

Aceite obtenido mezclando aceite de orujo de oliva refinado y aceite de oliva virgen distinto del lampante, que tiene una acidez libre, expresada en ácido oleico, de no más de 1 g por 100 g y cuyas otras características se ajustan a las establecidas para esta categoría.

ANEXO XVII

DERECHOS DE IMPORTACIÓN APLICABLES AL ARROZ CONTEMPLADOS EN LOS ARTÍCULOS 137 Y 1391. *Derechos de importación aplicables al arroz descascarillado*

- a) 30 EUR por tonelada, en los siguientes casos:
 - i) cuando se constate que las importaciones de arroz descascarillado efectuadas durante toda la campaña de comercialización que acabe de finalizar no alcanzan la cantidad de referencia anual citada en el artículo 137, apartado 3, párrafo primero, disminuida en un 15 %,
 - ii) cuando se constate que las importaciones de arroz descascarillado efectuadas durante los seis primeros meses de la campaña de comercialización no alcanzan la cantidad de referencia parcial prevista en el artículo 137, apartado 3, párrafo segundo, disminuida en un 15 %;
- b) 42,5 EUR por tonelada, en los siguientes casos:
 - i) cuando se constate que las importaciones de arroz descascarillado efectuadas durante toda la campaña de comercialización que acabe de finalizar superan la cantidad de referencia anual citada en el artículo 137, apartado 3, párrafo primero, disminuida en un 15 %, pero sin superar esa misma cantidad de referencia anual aumentada en un 15 %,
 - ii) cuando se constate que las importaciones de arroz descascarillado efectuadas durante los seis primeros meses de la campaña de comercialización superan la cantidad de referencia parcial citada en el artículo 137, apartado 3, párrafo segundo, disminuida en un 15 %, pero sin superar esa misma cantidad de referencia parcial aumentada en un 15 %;
- c) 65 EUR por tonelada, en los siguientes casos:
 - i) cuando se constate que las importaciones de arroz descascarillado efectuadas durante toda la campaña de comercialización que acabe de finalizar superan la cantidad de referencia anual citada en el artículo 137, apartado 3, párrafo primero, aumentada en un 15 %,
 - ii) cuando se constate que las importaciones de arroz descascarillado efectuadas durante los seis primeros meses de la campaña de comercialización superan la cantidad de referencia parcial citada en el artículo 137, apartado 3, párrafo segundo, aumentada en un 15 %.

2. *Derechos de importación aplicables al arroz elaborado*

- a) 175 EUR por tonelada, en los siguientes casos:
 - i) cuando se constate que las importaciones de arroz semiblanqueado y blanqueado efectuadas durante toda la campaña de comercialización que acabe de finalizar superan las 387 743 toneladas,
 - ii) cuando se constate que las importaciones de arroz semiblanqueado y blanqueado efectuadas durante los seis primeros meses de la campaña de comercialización superan las 182 239 toneladas;
- b) 145 EUR por tonelada, en los siguientes casos:
 - i) cuando se constate que las importaciones de arroz semiblanqueado y blanqueado efectuadas durante toda la campaña de comercialización que acabe de finalizar no superan las 387 743 toneladas,
 - ii) cuando se constate que las importaciones de arroz semiblanqueado y blanqueado efectuadas durante los seis primeros meses de la campaña de comercialización no superan las 182 239 toneladas.

ANEXO XVIII

VARIETADES DE ARROZ BASMATI A QUE SE REFIERE EL ARTÍCULO 138

Basmati 217

Basmati 370

Basmati 386

Kernel (Basmati)

Pusa Basmati

Ranbir Basmati

Super Basmati

Taraori Basmati (HBC-19)

Type-3 (Dehradun)

ANEXO XIX

ESTADOS A QUE SE REFIEREN EL ARTÍCULO 153, APARTADO 4, Y ARTÍCULO 154, APARTADO 1, LETRA B), Y EL ANEXO III, PARTE II, PUNTO 12

Barbados

Belice

Costa de Marfil

República del Congo

Fiyi

Guyana

India

Jamaica

Kenia

Madagascar

Malawi

Mauricio

Mozambique

San Cristóbal y Nieves — Anguila

Suazilandia

Surinam

Tanzania

Trinidad y Tobago

Uganda

Zambia

Zimbabue

ANEXO XX

LISTA DE PRODUCTOS DEL SECTOR DE LOS CEREALES, EL ARROZ, EL AZÚCAR, LA LECHE Y LOS HUEVOS A EFECTOS DEL ARTÍCULO 26, LETRA a), INCISO ii), Y DE LA CONCESIÓN DE LAS RESTITUCIONES A LA EXPORTACIÓN A QUE SE REFIERE LA SECCIÓN II DEL CAPÍTULO III DE LA PARTE III

Parte I: Cereales

Código NC	Designación
ex 0403	Suero de mantequilla (de manteca), leche y nata (crema) cuajadas, yogur, kéfir y demás leches y natas (cremas), fermentadas o acidificadas, incluso concentrados, con adición de azúcar u otro edulcorante, aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao:
0403 10	– Yogur:
0403 10 51 a	– – Aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao
0403 10 99	
0403 90	– Los demás:
0403 90 71 a	– – Aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao
0403 90 99	
ex 0710	Hortalizas, incluso «silvestres», aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas:
0710 40 00	– Maíz dulce
ex 0711	Hortalizas, incluso «silvestres», conservadas provisionalmente (por ejemplo: con gas sulfuroso o con agua salada, sulfurosa o adicionada de otras sustancias para asegurar dicha conservación), pero todavía impropias para consumo inmediato:
0711 90 30	– – – Maíz dulce
ex 1704	Artículos de confitería sin cacao, incluido el chocolate blanco, excepto el extracto de regaliz de la subpartida 1704 90 10
1806	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao
ex 1901	Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, grañones, sémola, almidón, fécula o extracto de malta, que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 40 % en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas ni comprendidas en otra parte; preparaciones alimenticias de productos de las partidas 0401 a 0404 que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 5 % en peso, calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas ni comprendidas en otra parte:
1901 10 00	– Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta al por menor
1901 20 00	– Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería de la partida 1905
1901 90	– Los demás:
1901 90 11 a	– – Extracto de malta
1901 90 19	
	– – Los demás:
1901 90 99	– – – Los demás
ex 1902	Pastas alimenticias, incluso cocidas o rellenas (de carne u otras sustancias) o preparadas de otra forma, tales como espaguetis, fideos, macarrones, tallarines, lasañas, ñoquis, ravioles, canelones; cuscús, incluso preparado:
	– Pastas alimenticias sin cocer, rellenar ni preparar de otra forma:
1902 11 00	– – Que contengan huevo
1902 19	– – Las demás:
ex 1902 20	– Pastas alimenticias rellenas, incluso cocidas o preparadas de otra forma:
	– – Las demás:
1902 20 91	– – – Cocidas
1902 20 99	– – – Las demás
1902 30	– Las demás pastas alimenticias
1902 40	– Cuscús

Código NC	Designación
1903 00 00	Tapioca y sus sucedáneos preparados con fécula, en copos, grumos, granos perlados, cerniduras o formas similares
1904	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado (por ejemplo: hojuelas o copos de maíz); cereales (excepto el maíz) en grano o en forma de copos u otro grano trabajado (excepto la harina, grañones y sémola), precocidos o preparados de otro modo, no expresados ni comprendidos en otra parte:
1905	Productos de panadería, pastelería o galletería, incluso con adición de cacao; hostias, sellos vacíos de los tipos utilizados para medicamentos, obleas para sellar, pastas secas de harina, almidón o fécula, en hojas, y productos similares:
ex 2001	Hortalizas, incluso «silvestres», frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados en vinagre o en ácido acético:
	– Los demás:
2001 90 30	– – Maíz dulce (<i>Zea mays</i> var. <i>saccharata</i>)
2001 90 40	– – Ñames, boniatos y partes comestibles similares de plantas, con un contenido de almidón o de fécula superior o igual al 5 % en peso
ex 2004	Las demás hortalizas, incluso «silvestres», preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), congeladas (excepto los productos de la partida 2006):
2004 10	– Patatas (papas):
	– – Las demás:
2004 10 91	– – – En forma de harinas, sémolas o copos
2004 90	– Las demás hortalizas y las mezclas de hortalizas:
2004 90 10	– – Maíz dulce (<i>Zea mays</i> var. <i>saccharata</i>)
ex 2005	Las demás hortalizas, incluso «silvestres», preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar (excepto los productos de la partida 2006):
2005 20	– Patatas (papas):
2005 20 10	– – En forma de harinas, sémolas o copos
2005 80 00	– Maíz dulce (<i>Zea mays</i> var. <i>saccharata</i>)
ex 2008	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte:
	– Los demás, incluidas las mezclas (excepto las mezclas de la subpartida 2008 19):
2008 99	– – Los demás:
	– – – Sin alcohol añadido:
	– – – – Sin azúcar añadido:
2008 99 85	– – – – – Maíz [excepto el maíz dulce (<i>Zea mays</i> var. <i>saccharata</i>)]
2008 99 91	– – – – – Ñames, batatas (boniatos) y partes comestibles similares de plantas con un contenido de almidón o de fécula superior o igual al 5 % en peso
ex 2101	Extractos, esencias y concentrados de café, té o yerba mate y preparaciones a base de estos productos o a base de café, té o yerba mate; achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados y sus extractos, esencias y concentrados:
2101 12	– – Preparaciones a base de extractos, esencias o concentrados o a base de café:
2101 12 98	– – – Las demás
2101 20	– Extractos, esencias y concentrados de té o de yerba mate y preparaciones a base de estos extractos, esencias o concentrados o a base de té o de yerba mate:
2101 20 98	– – – Los demás
2101 30	Achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados y sus extractos, esencias y concentrados:
	– – Achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados:
2101 30 19	– – – Los demás
	– – Extractos, esencias y concentrados de achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados:
2101 30 99	– – – Los demás
ex 2102	Levaduras (vivas o muertas); los demás microorganismos monocelulares muertos (excepto las vacunas de la partida 3002); polvos de levantar preparados:
2102 10	– Levaduras vivas
2102 10 31 y 2102 10 39	– – Levaduras para panificación

Código NC	Designación
2105 00	Helados, incluso con cacao
ex 2106	Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte:
2106 90	– Las demás:
	– – Las demás:
2106 90 92	– – – Sin materias grasas de la leche o con un contenido inferior al 1,5 % en peso; sin sacarosa o isoglucosa o con un contenido inferior al 5 % en peso, sin almidón o fécula o glucosa o con un contenido inferior al 5 % en peso
2106 90 98	– – – Las demás:
2202	Agua, incluidas el agua mineral y la gasificada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada, y demás bebidas no alcohólicas (excepto los jugos de frutas u otros frutos o de hortalizas de la partida 2009)
2205	Vermut y demás vinos de uvas frescas preparados con plantas o sustancias aromáticas
ex 2208	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior al 80 % vol; aguardientes, licores y demás bebidas espirituosas:
2208 30	– «Whisky»:
2208 30 32 a	– – Excepto el «Whisky Bourbon»
2208 30 88	
2208 50	– «Gin» y ginebra
2208 60	– Vodka
2208 70	– Licores
2208 90	– Los demás:
	– – Los demás aguardientes y bebidas espirituosas, en recipientes de contenido:
	– – – Inferior o igual a 2 litros:
2208 90 41	– – – – «Ouzo»
	– – – – Los demás:
	– – – – – Aguardientes:
	– – – – – – Los demás:
2208 90 52	– – – – – – «Korn»
2208 90 54	– – – – – – Tequila
2208 90 56	– – – – – – Los demás
2208 90 69	– – – – – Las demás bebidas espirituosas
	– – – Superior a 2 litros:
	– – – – Aguardientes:
2208 90 75	– – – – – Tequila
2208 90 77	– – – – – Los demás
2208 90 78	– – – – – Otras bebidas espirituosas
2905 43 00	– – Manitol
2905 44	– – D–glucitol (sorbitol)
ex 3302	Mezclas de sustancias odoríferas y mezclas, incluidas las disoluciones alcohólicas, a base de una o varias de estas sustancias, de los tipos utilizados como materias básicas para la industria; las demás preparaciones a base de sustancias odoríferas, de los tipos utilizados para la elaboración de bebidas:
3302 10	– De los tipos utilizados en las industrias alimentarias o de bebidas:
	– – De los tipos utilizados en las industrias de bebidas:
	– – – Preparaciones que contienen todos los agentes aromatizantes que caracterizan a una bebida:
	– – – – Las demás:
3302 10 29	– – – – – Las demás
3505	Dextrina y demás almidones y féculas modificados (por ejemplo: almidones y féculas pregelatinizados o esterificados); colas a base de almidón, fécula, dextrina o demás almidones o féculas modificados
ex 3809	Aprestos y productos de acabado, aceleradores de tintura o de fijación de materias colorantes y demás productos y preparaciones (por ejemplo: aprestos y mordientes), de los tipos utilizados en la industria textil, del papel, del cuero o industrias similares, no expresados ni comprendidos en otra parte:
3809 10	– A base de materias amiláceas
3824 60	– Sorbitol (excepto el de la subpartida 2905 44)

Parte II: Arroz

Código NC	Designación
ex 0403	Suero de mantequilla (de manteca), leche y nata (crema) cuajadas, yogur, kéfir y demás leches y natas (cremas), fermentadas o acidificadas, incluso concentrados, con adición de azúcar u otro edulcorante, aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao:
0403 10	– Yogur:
0403 10 51 a	– – Aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao
0403 10 99	
0403 90	– Los demás:
0403 90 71 a	– – Aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao
0403 90 99	
ex 1704	Artículos de confitería sin cacao, incluido el chocolate blanco:
1704 90 51 a	– – Los demás
1704 90 99	
ex 1806	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao, con exclusión de las subpartidas 1806 10, 1806 20 70, 1806 90 60, 1806 90 70 y 1806 90 90
ex 1901	Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, grañones, sémola, almidón, fécula o extracto de malta, que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 40 % en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas ni comprendidas en otra parte; preparaciones alimenticias de productos de las partidas 0401 a 0404 que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 5 % en peso, calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas ni comprendidas en otra parte:
1901 10 00	– Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta al por menor
1901 20 00	– Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería de la partida 1905
1901 90	– Los demás:
1901 90 11 a	– – Extracto de malta
1901 90 19	
	– – Los demás:
1901 90 99	– – – Los demás
ex 1902	Pastas alimenticias, incluso cocidas o rellenas (de carne u otras sustancias) o preparadas de otra forma, tales como espaguetis, fideos, macarrones, tallarines, lasañas, ñoquis, raviolos, canelones; cuscús, incluso preparado:
1902 20	– Pastas alimenticias rellenas, incluso cocidas o preparadas de otra forma:
	– – Las demás
1902 20 91	– – – Cocidas
1902 20 99	– – – Las demás
1902 30	– Las demás pastas alimenticias
1902 40	– Cuscús
1902 40 90	– – Las demás
1904	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado (por ejemplo: hojuelas o copos de maíz); cereales (excepto el maíz) en grano o en forma de copos u otro grano trabajado (excepto la harina, grañones y sémola), precocidos o preparados de otro modo, no expresados ni comprendidos en otra parte
ex 1905	Productos de panadería, pastelería o galletería, incluso con adición de cacao; hostias, sellos vacíos de los tipos usados para medicamentos, obleas para sellar, pastas secas de harina, almidón o fécula, en hojas, y productos similares:
1905 90 20	– – Hostias, sellos vacíos de los tipos usados para medicamentos, obleas para sellar, pastas secas de harina, almidón o fécula, en hojas y productos similares
ex 2004	Las demás hortalizas, incluso «silvestres», preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), congeladas (excepto los productos de la partida 2006):
2004 10	– Patatas (papas):
	– – Las demás:
2004 10 91	– – – En forma de harinas, sémolas o copos
ex 2005	Las demás hortalizas, incluso «silvestres», preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar (excepto los productos de la partida 2006):
2005 20	– Patatas (papas):
2005 20 10	– – En forma de harinas, sémolas o copos

Código NC	Designación
ex 2101	Extractos, esencias y concentrados de café, té o yerba mate y preparaciones a base de estos productos o a base de café, té o yerba mate; achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados y sus extractos, esencias y concentrados:
2101 12	-- Preparaciones a base de extractos, esencias o concentrados o a base de café:
2101 12 98	--- Las demás
2101 20	- Extractos, esencias y concentrados de té o de yerba mate y preparaciones a base de estos extractos, esencias o concentrados o a base de té o de yerba mate:
2101 20 98	--- Los demás
2105 00	Helados, incluso con cacao
ex 2106	Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte:
2106 90	- Las demás:
	-- Las demás:
2106 90 92	--- Sin materias grasas de la leche o con un contenido inferior al 1,5 % en peso; sin sacarosa o isoglucosa o con un contenido inferior al 5 % en peso, sin almidón o fécula o glucosa o con un contenido inferior al 5 % en peso
2106 90 98	--- Las demás
ex 3505	Dextrinas y demás almidones y féculas modificados (por ejemplo: almidones y féculas pregelatinizados o esterificados); colas a base de almidón, fécula, dextrina o demás almidones o féculas modificados, excepto los almidones o las féculas del código 3505 10 50
ex 3809	Aprestos y productos de acabado, aceleradores de tinte o de fijación de materias colorantes y demás productos y preparaciones (por ejemplo: aprestos y mordientes), de los tipos utilizados en la industria textil, del papel, del cuero o industrias similares, no expresados ni comprendidos en otra parte:
3809 10	- A base de materias amiláceas

Parte III: Azúcar

Código NC	Designación
ex 0403	Suero de mantequilla (de manteca), leche y nata (crema) cuajadas, yogur, kéfir y demás leches y natas (cremas), fermentadas o acidificadas, incluso concentrados, con adición de azúcar u otro edulcorante, aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao:
0403 10	- Yogur:
0403 10 51 a	-- Aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao
0403 10 99	
0403 90	- Los demás:
0403 90 71 a	-- Aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao
0403 90 99	
ex 0710	Hortalizas, incluso «silvestres», aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas:
0710 40 00	- Maíz dulce
ex 0711	Hortalizas, incluso «silvestres», conservadas provisionalmente (por ejemplo: con gas sulfuroso o con agua salada, sulfurosa o adicionada de otras sustancias para asegurar dicha conservación), pero todavía impropias para consumo inmediato:
0711 90	- Las demás hortalizas; mezclas de hortalizas:
	-- Hortalizas:
0711 90 30	--- Maíz dulce
1702 50 00	- Fructosa químicamente pura
ex 1704	Artículos de confitería sin cacao, incluido el chocolate blanco, excepto el extracto de regaliz de la subpartida 1704 90 10
1806	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao
ex 1901	Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, grañones, sémola, almidón, fécula o extracto de malta, que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 40 % en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas ni comprendidas en otra parte; preparaciones alimenticias de productos de las partidas 0401 a 0404 que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 5 % en peso, calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas ni comprendidas en otra parte:
1901 10 00	- Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta al por menor
1901 20 00	- Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería de la partida 1905
1901 90	- Los demás:
	-- Los demás:
1901 90 99	--- Los demás

Código NC	Designación
ex 1902	Pastas alimenticias, incluso cocidas o rellenas (de carne u otras sustancias) o preparadas de otra forma, tales como espaguetis, fideos, macarrones, tallarines, lasañas, ñoquis, ravioles, canelones; cuscús, incluso preparado:
1902 20	– Pastas alimenticias rellenas, incluso cocidas o preparadas de otra forma:
	– – Las demás:
1902 20 91	– – – Cocidas
1902 20 99	– – – Las demás
1902 30	– Las demás pastas alimenticias
1902 40	– Cuscús:
1902 40 90	– – Las demás
1904	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado (por ejemplo: hojuelas o copos de maíz); cereales (excepto el maíz) en grano o en forma de copos u otro grano trabajado (excepto la harina, grañones y sémola), precocidos o preparados de otro modo, no expresados ni comprendidos en otra parte
ex 1905	Productos de panadería, pastelería o galletería, incluso con adición de cacao; hostias, sellos vacíos de los tipos usados para medicamentos, obleas para sellar, pastas secas de harina, almidón o fécula, en hojas, y productos similares:
1905 10 00	– Pan crujiente llamado <i>Knäckebrot</i>
1905 20	– Pan de especias
1905 31	– – Galletas dulces (con adición de edulcorante)
1905 32	– – Barquillos y obleas, incluso rellenos (<i>gaufrettes</i> , <i>wafers</i>) y <i>waffles</i> (<i>gaufres</i>)
1905 40	– Pan tostado y productos similares tostados
1905 90	– Los demás:
	– – Los demás:
1905 90 45	– – – Galletas
1905 90 55	– – – Productos extrudidos o expandidos, salados o aromatizados
	– – – Los demás:
1905 90 60	– – – – Con edulcorantes añadidos
1905 90 90	– – – – Los demás
ex 2001	Hortalizas, incluso «silvestres», frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados en vinagre o en ácido acético:
2001 90	– Los demás:
2001 90 30	– – Maíz dulce (<i>Zea mays</i> var. <i>saccharata</i>)
2001 90 40	– – Ñames, boniatos y partes comestibles similares de plantas, con un contenido de almidón o de fécula superior o igual al 5 % en peso
ex 2004	Las demás hortalizas, incluso «silvestres», preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), congeladas (excepto los productos de la partida 2006):
2004 10	– Patatas (papas)
	– – Las demás
2004 10 91	– – – En forma de harinas, sémolas o copos
2004 90	– Las demás hortalizas y las mezclas de hortalizas:
2004 90 10	– – Maíz dulce (<i>Zea mays</i> var. <i>saccharata</i>)
ex 2005	Las demás hortalizas, incluso «silvestres», preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar (excepto los productos de la partida 2006):
2005 20	– Patatas (papas):
2005 20 10	– – En forma de harinas, sémolas o copos
2005 80 00	– Maíz dulce (<i>Zea mays</i> var. <i>saccharata</i>)
ex 2101	Extractos, esencias y concentrados de café, té o yerba mate y preparaciones a base de estos productos o a base de café, té o yerba mate; achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados y sus extractos, esencias y concentrados:
	– Extractos, esencias y concentrados de café y preparaciones a base de estos extractos, esencias o concentrados o a base de café:
2101 12	– – Preparaciones a base de extractos, esencias o concentrados o a base de café:
2101 12 98	– – – Las demás:
2101 20	– Extractos, esencias y concentrados de té o de yerba mate y preparaciones a base de estos extractos, esencias o concentrados o a base de té o de yerba mate:
	– – Preparaciones
2101 20 98	– – – Los demás
2101 30	– Achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados y sus extractos, esencias y concentrados:
	– – Achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados:

Código NC	Designación
2101 30 19	--- Los demás -- Extractos, esencias y concentrados de achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados:
2101 30 99	--- Los demás
2105 00	Helados, incluso con cacao
ex 2106	Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte:
ex 2106 90	- Las demás: -- Las demás:
2106 90 92	--- Sin materias grasas de la leche o con un contenido inferior al 1,5 % en peso; sin sacarosa o isoglucosa o con un contenido inferior al 5 % en peso, sin almidón o fécula o glucosa o con un contenido inferior al 5 % en peso
2106 90 98	--- Las demás
2202	Agua, incluidas el agua mineral y la gasificada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada, y demás bebidas no alcohólicas (excepto los jugos de frutas u otros frutos o de hortalizas de la partida 2009)
2205	Vermut y demás vinos de uvas frescas preparados con plantas o sustancias aromáticas
ex 2208	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior al 80 % vol; aguardientes, licores y demás bebidas espirituosas:
2208 20	- Aguardiente de vino o de orujo de uvas
ex 2208 50	- Ginebra
2208 70	- Licores
ex 2208 90	- Los demás
2208 90 41 a	-- Los demás aguardientes y demás bebidas espirituosas
2208 90 78	
2905 43 00	-- Manitol
2905 44	- D-glucitol (sorbitol)
ex 3302	Mezclas de sustancias odoríferas y mezclas, incluidas las disoluciones alcohólicas, a base de una o varias de estas sustancias, de los tipos utilizados como materias básicas para la industria; las demás preparaciones a base de sustancias odoríferas, de los tipos utilizados para la elaboración de bebidas:
3302 10	- De los tipos utilizados en las industrias alimentarias o de bebidas -- De los tipos utilizados en las industrias de bebidas: --- Preparaciones que contienen todos los agentes aromatizantes que caracterizan a una bebida: ----- Las demás (de un grado alcohólico volumétrico inferior o igual a 0,5 % vol.)
3302 10 29	----- Las demás
ex capítulo 38	Productos diversos de las industrias químicas:
3824 60	- Sorbitol (excepto el de la subpartida 2905 44)

Parte IV: Leche

Código NC	Designación
ex 0405	Mantequilla (manteca) y demás materias grasas de la leche; pastas lácteas para untar:
0405 20	- Pastas lácteas para untar:
0405 20 10	-- Con un contenido de materias grasas superior o igual al 39 % pero inferior al 60 % en peso
0405 20 30	-- Con un contenido de materias grasas superior o igual al 60 % pero inferior o igual al 75 % en peso
ex 1517	Margarina; mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites, animales o vegetales, o de fracciones de diferentes grasas o aceites de este capítulo (excepto las grasas y aceites alimenticios y sus fracciones de la partida 1516):
1517 10	- Margarina (excepto la margarina líquida):
1517 10 10	-- Con un contenido de materias grasas de la leche superior al 10 % pero inferior o igual al 15 % en peso
1517 90	- Las demás:
1517 90 10	-- Con un contenido de materias grasas de la leche superior al 10 % pero inferior o igual al 15 % en peso

Código NC	Designación
ex 1704	Artículos de confitería sin cacao, incluido el chocolate blanco:
ex 1704 90	– Los demás, excepto extracto de regaliz con más del 10 % en peso de sacarosa, sin adición de otras materias
ex 1806	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao, excepto cacao en polvo azucarado exclusivamente con sacarosa, de la subpartida ex 1806 10
ex 1901	Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, grañones, sémola, almidón, fécula o extracto de malta, que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 40 % en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas ni comprendidas en otra parte; preparaciones alimenticias de productos de las partidas 0401 a 0404 que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 5 % en peso, calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas ni comprendidas en otra parte:
1901 10 00	– Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta al por menor
1901 20 00	– Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería de la partida 1905
1901 90	– Los demás:
	– – Los demás:
1901 90 99	– – – Los demás
ex 1902	Pastas alimenticias, incluso cocidas o rellenas (de carne u otras sustancias) o preparadas de otra forma, tales como espaguetis, fideos, macarrones, tallarines, lasañas, ñoquis, raviolos, canelones; cuscús, incluso preparado:
	– Pastas alimenticias sin cocer, rellenar ni preparar de otra forma:
1902 19	– – Las demás
1902 20	– Pastas alimenticias rellenas, incluso cocidas o preparadas de otra forma:
	– – Las demás:
1902 20 91	– – – Cocidas
1902 20 99	– – – Las demás
1902 30	– Las demás pastas alimenticias
1902 40	– Cuscús:
1902 40 90	– – Las demás
1904	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado (por ejemplo: hojuelas o copos de maíz); cereales (excepto el maíz) en grano o en forma de copos u otro grano trabajado (excepto la harina, grañones y sémola), precocidos o preparados de otro modo, no expresados ni comprendidos en otra parte
ex 1905	Productos de panadería, pastelería o galletería, incluso con adición de cacao; hostias, sellos vacíos de los tipos utilizados para medicamentos, obleas para sellar, pastas secas de harina, almidón o fécula, en hojas, y productos similares:
1905 10 00	Pan crujiente llamado <i>Knäckebröt</i>
1905 20	– Pan de especias
	– Galletas dulces (con adición de edulcorante); barquillos y obleas, incluso rellenos (<i>gaufrettes, wafers</i>) y <i>waffles (gaufres)</i> :
1905 31	– – Galletas dulces (con adición de edulcorante)
1905 32	– – Barquillos y obleas, incluso rellenos (<i>gaufrettes, wafers</i>) y <i>waffles (gaufres)</i>
1905 40	– Pan tostado y productos similares tostados
1905 90	– Los demás:
	– – Los demás:
1905 90 45	– – – Galletas
1905 90 55	– – – Productos extrudidos o expandidos, salados o aromatizados
	– – – Los demás
1905 90 60	– – – – Con edulcorantes añadidos
1905 90 90	– – – – Los demás
ex 2004	Las demás hortalizas, incluso «silvestres», preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), congeladas (excepto los productos de la partida 2006):
2004 10	– Patatas (papas):
	– – Las demás:
2004 10 91	– – – En forma de harinas, sémolas o copos
ex 2005	Las demás hortalizas, incluso «silvestres», preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar (excepto los productos de la partida 2006):
2005 20	– Patatas (papas):
2005 20 10	– – En forma de harinas, sémolas o copos
2105 00	Helados, incluso con cacao

Código NC	Designación
ex 2106	Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte:
2106 90	- Las demás:
	-- Las demás:
2106 90 92	--- Sin materias grasas de la leche o con un contenido inferior al 1,5 % en peso; sin sacarosa o isoglucosa o con un contenido inferior al 5 % en peso, sin almidón o fécula o glucosa o con un contenido inferior al 5 % en peso
2106 90 98	--- Las demás
ex 2202	Agua, incluidas el agua mineral y la gasificada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada, y demás bebidas no alcohólicas (excepto los jugos de frutas u otros frutos o de hortalizas de la partida 2009):
2202 90	- Las demás:
	-- Las demás, con un contenido de materias grasas procedentes de los productos de las partidas 0401 a 0404:
2202 90 91	--- Inferior al 0,2 % en peso
2202 90 95	--- Superior o igual al 0,2 % pero inferior al 2 % en peso
2202 90 99	--- Superior o igual al 2 % en peso
ex 2208	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior al 80 % vol; aguardientes, licores y demás bebidas espirituosas:
2208 70	- Licores
2208 90	- Los demás:
	-- Los demás aguardientes y demás bebidas espirituosas, en recipientes de contenido:
	--- Inferior o igual a 2 l:
	---- Los demás:
2208 90 69	----- Las demás bebidas espirituosas
	--- Superior a 2 l:
2208 90 78	---- Otras bebidas espirituosas
ex 3302	Mezclas de sustancias odoríferas y mezclas, incluidas las disoluciones alcohólicas, a base de una o varias de estas sustancias, de los tipos utilizados como materias básicas para la industria; las demás preparaciones a base de sustancias odoríferas, de los tipos utilizados para la elaboración de bebidas:
3302 10	- De los tipos utilizados en las industrias alimentarias o de bebidas:
	-- De los tipos utilizados en las industrias de bebidas:
	--- Preparaciones con todos los agentes aromatizantes que caracterizan a una bebida:
	---- Las demás:
3302 10 29	----- Las demás
3501	Caseína, caseínatos y demás derivados de la caseína; colas de caseína
ex 3502	Albúminas, incluidos los concentrados de varias proteínas del lactosuero, con un contenido de proteínas del lactosuero superior al 80 % en peso, calculado sobre materia seca, albuminatos y demás derivados de las albúminas:
3502 20	- Lactoalbúmina, incluidos los concentrados de dos o más proteínas del lactosuero:
	-- Las demás:
3502 20 91	--- Seca (por ejemplo: en hojas, escamas, cristales, polvo)
3502 20 99	--- Las demás

Parte V: Huevos

Código NC	Designación
ex 0403 10 51 a ex 0403 10 99 y ex 0403 90 71 a ex 0403 90 99	Suero de mantequilla, leche y nata cuajadas, yogur, kéfir y demás leches y natas fermentadas o acidificadas, incluso concentrados, aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao, azucarados o edulcorados de otro modo, no aromatizados y sin fruta, frutos de cáscara ni cacao.
1806	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao
ex 1901	Preparaciones alimenticias de productos de las partidas 0401 a 0404 que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 5 % en peso, calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas ni comprendidas en otra parte
1902 11 00	- Pastas alimenticias sin cocer, rellenar ni preparar de otra forma, que contengan huevo

Código NC	Designación
ex 1904	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado (por ejemplo: hojuelas o copos de maíz); cereales (excepto el maíz) en grano o en forma de copos u otro grano trabajado (excepto la harina, grañones y sémola), precocidos o preparados de otro modo, no expresados ni comprendidos en otra parte
ex 1905	Productos de panadería, pastelería o galletería, incluso con adición de cacao; hostias, sellos vacíos de los tipos utilizados para medicamentos, obleas para sellar, pastas secas de harina, almidón o fécula, en hojas, y productos similares:
1905 20	– Pan de especias
1905 31	– – Galletas dulces (con adición de edulcorante)
1905 32	– – Barquillos y obleas, incluso rellenos (<i>gaufrettes</i> , <i>wafers</i>) y <i>waffles</i> (<i>gaufres</i>)
1905 40	– Pan tostado y productos similares tostados
ex 1905 90	– Los demás, excepto los productos de las subpartidas 1905 90 10 a 1905 90 30
ex 2105 00	Helados, incluso con cacao
2208	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior al 80 % vol; aguardientes, licores y demás bebidas espirituosas:
ex 2208 70	– – Licores
3502	Albúminas, incluidos los concentrados de varias proteínas del lactosuero, con un contenido de proteínas del lactosuero superior al 80 % en peso, calculado sobre materia seca, albuminatos y demás derivados de las albúminas:
3502 11 90	– – – Las demás ovoalbúminas secas
3502 19 90	– – – Las demás ovoalbúminas

ANEXO XXI

LISTA DE PRODUCTOS QUE CONTIENEN AZÚCAR A EFECTOS DE LA CONCESIÓN DE RESTITUCIONES A LA EXPORTACIÓN A QUE SE REFIERE LA SECCIÓN II DEL CAPÍTULO III DE LA PARTE III

Los productos que figuran en la letra b) de la parte X del anexo I.

ANEXO XXII

TABLAS DE CORRESPONDENCIAS A QUE SE REFIERE EL ARTÍCULO 202

1. Reglamento (CEE) nº 234/68

Reglamento (CEE) nº 234/68	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 1, apartado 1, letra m)
Artículo 2	Artículo 54
Artículos 3 a 5	Artículo 113
Artículo 6	—
Artículo 7	Artículo 173
Artículo 8	Sección I del capítulo II de la parte III
Artículo 9	Artículo 135
Artículo 10, apartado 1	Artículo 129
Artículo 10, apartado 2	Artículo 128
Artículo 10 bis	Artículo 159
Artículo 11	Artículo 180
Artículo 12	—
Artículo 13	Artículo 195
Artículo 14	Artículo 195
Artículo 15	—
Artículo 16	—
Artículo 17	—
Artículo 18	—

2. Reglamento (CEE) nº 827/68

Reglamento (CEE) nº 827/68	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 1, apartado 1, letra u)
Artículo 2, apartado 1	Artículo 135
Artículo 2, apartado 2	Artículo 129
Artículo 2, apartado 3	Artículo 128
Artículo 3	Artículo 159
Artículo 4	—
Artículo 5, párrafo primero	Artículo 180
Artículo 5, párrafo segundo	Artículo 182, apartado 1
Artículo 6	Artículo 195
Artículo 7	—
Artículo 8	—
Artículo 9	—

3. Reglamento (CEE) nº 2729/75

Reglamento (CEE) nº 2729/75	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 149
Artículo 2, apartado 1	Artículo 150
Artículo 2, apartado 2	Artículo 151
Artículo 3	Artículo 152

4. **Reglamento (CEE) nº 2759/75**

Reglamento (CEE) nº 2759/75	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 1, apartado 1, letra q)
Artículo 2	Artículo 54
Artículo 3, párrafo primero, primer guión	Artículo 31, apartado 1, letra f)
Artículo 3, párrafo primero, segundo guión	Artículo 10, apartado 2
Artículo 3, párrafo segundo	—
Artículo 3, párrafo tercero	Artículo 10, apartado 2
Artículo 4, apartado 1	Artículo 8, apartado 1, letra f)
Artículo 4, apartado 2	Artículo 17 y 37
Artículo 4, apartado 3	—
Artículo 4, apartado 5	Artículo 42
Artículo 4, apartado 6, primer guión	Artículo 17 y 37, apartado 1
Artículo 4, apartado 6, segundo guión	Artículo 43, letra d)
Artículo 4, apartado 6, tercer guión	Artículo 43
Artículo 5, apartado 1 a 3	Artículo 24
Artículo 5, apartado 4, letra a)	Artículo 43, letra a)
Artículo 5, apartado 4, letra b)	Artículo 24, apartado 1 y artículo 31, apartado 2
Artículo 5, apartado 4, letra c)	Artículo 43
Artículo 6	Artículo 25
Artículo 7, apartado 1	—
Artículo 7, apartado 2	Artículo 43
Artículo 8, apartado 1, párrafo primero	Artículos 130 y 161, apartado 1
Artículo 8, apartado 1, párrafo segundo	Artículos 131 y 161, apartado 2
Artículo 8, apartado 1, párrafo tercero	Artículos 132, 133 y 161, apartado 2
Artículo 8, apartado 2	Artículos 134 y 161, apartado 3
Artículo 9	Artículo 135
Artículo 10, apartados 1 a 3	Artículo 141
Artículo 10, apartado 4	Artículo 143
Artículo 11, apartados 1 a 3	Artículo 144
Artículo 11, apartado 4	Artículo 148
Artículo 12	Artículo 186, letra b)
Artículo 13, apartado 1	Artículo 162, apartado 1
Artículo 13, apartado 2	Artículo 163
Artículo 13, apartados 3 y 4	Artículo 164
Artículo 13, apartado 5	Artículo 170
Artículo 13, apartados 6 a 10	Artículo 167
Artículo 13, apartado 11	Artículo 169
Artículo 13, apartado 12	Artículo 170
Artículo 14	Artículos 160 y 174
Artículo 15, apartado 1	Artículo 129
Artículo 15, apartado 2	Artículo 128
Artículo 16	Artículo 159
Artículo 19	—
Artículo 20, apartado 1	Artículo 44
Artículo 20, apartados 2 a 4	Artículo 46
Artículo 21	Artículo 180
Artículo 22	Artículo 192
Artículo 24	Artículo 195
Artículo 25	—
Artículo 26	—
Artículo 27	—

5. **Reglamento (CEE) nº 2771/75**

Reglamento (CEE) nº 2771/75	Presente Reglamento
Artículo 1, apartado 1	Artículo 1, apartado 1, letra s)
Artículo 1, apartado 2	Artículo 2, apartado 1
Artículo 2, apartado 1	Artículo 54
Artículo 2, apartado 2	Artículo 116
Artículo 3, apartado 1, párrafo primero	Artículos 130 y 161
Artículo 3, apartado 1, párrafo segundo	Artículos 131 y 161, apartado 2
Artículo 3, apartado 1, párrafo tercero	Artículos 132, 133 y 161, apartado 2
Artículo 3, apartado 2	Artículos 134 y 161, apartado 3
Artículo 4	Artículo 135
Artículo 5, apartados 1 a 3	Artículo 141
Artículo 5, apartado 4	Artículo 143
Artículo 6, apartados 1 a 3	Artículo 144
Artículo 6, apartado 4	Artículos 145 y 148
Artículo 7	Artículo 186, letra b)
Artículo 8, apartado 1	Artículo 162, apartado 1
Artículo 8, apartado 2	Artículo 163
Artículo 8, apartados 3 y 4	Artículo 164
Artículo 8, apartado 5	Artículo 170
Artículo 8, apartados 6 a 11	Artículo 167
Artículo 8, apartado 12	Artículo 169
Artículo 8, apartado 13	Artículo 170
Artículo 9	Artículo 160
Artículo 10, apartado 1	Artículo 129
Artículo 10, apartado 2	Artículo 128
Artículo 11	Artículo 159
Artículo 13	—
Artículo 14, apartado 1, letra a)	Artículo 44
Artículo 14, apartado 1, letra b)	Artículo 45
Artículo 14, apartados 2 y 3	Artículo 46
Artículo 15	Artículo 192
Artículos 16 y 17	Artículo 195
Artículo 18	—
Artículo 19	Artículo 180
Artículo 20	—
Artículo 21	—

6. **Reglamento (CEE) nº 2777/75**

Reglamento (CEE) nº 2777/75	Presente Reglamento
Artículo 1, apartado 1	Artículo 1, apartado 1, letra t)
Artículo 1, apartado 2	Artículo 2, apartado 1
Artículo 2, apartado 1	Artículo 54
Artículo 2, apartado 2	Artículo 116
Artículo 3, apartado 1, párrafo primero	Artículos 130 y 161
Artículo 3, apartado 1, párrafo segundo	Artículos 131 y 161, apartado 2
Artículo 3, apartado 1, párrafo tercero	Artículos 132, 133 y 161, apartado 2
Artículo 3, apartado 2	Artículos 134 y 161, apartado 3
Artículo 4	Artículo 135
Artículo 5, apartados 1 a 3	Artículo 141
Artículo 5, apartado 4	Artículo 143
Artículo 6, apartados 1 a 3	Artículo 144
Artículo 6, apartado 4	Artículos 145 y 148
Artículo 7	Artículo 186, letra b)

Reglamento (CEE) n° 2777/75	Presente Reglamento
Artículo 8, apartado 1	Artículo 162, apartado 1
Artículo 8, apartado 2	Artículo 163
Artículo 8, apartados 3 y 4	Artículo 164
Artículo 8, apartado 5	Artículo 170
Artículo 8, apartados 6 a 10	Artículo 167
Artículo 8, apartado 11	Artículo 169
Artículo 8, apartado 12	Artículo 170
Artículo 9	Artículos 160 y 174
Artículo 10, apartado 1	Artículo 129
Artículo 10, apartado 2	Artículo 128
Artículo 11	Artículo 159
Artículo 13	—
Artículo 14, apartado 1, letra a)	Artículo 44
Artículo 14, apartado 1, letra b)	Artículo 45
Artículo 14, apartados 2 y 3	Artículo 46
Artículo 15	Artículo 192
Artículos 16 y 17	Artículo 195
Artículo 18	—
Artículo 19	Artículo 180
Artículo 20	—
Artículo 21	—

7. Reglamento (CEE) n° 2782/75

Reglamento (CEE) n° 2782/75	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 121, letra f), inciso i)
Artículo 2	Punto C.I. del anexo XIVa
Artículo 3	Artículo 121, letra f), inciso ii)
Artículo 4	Artículo 192
Artículo 5	Punto C.II. del anexo XIVa y artículo 121, letra f), inciso iii)
Artículo 6	Punto C.II., apartado 3 del anexo XIV y artículo 121, letra f), inciso iii)
Artículo 7	Artículo 121, letra f), inciso iv)
Artículo 8	Artículo 121, letra f), inciso v)
Artículo 9	Artículo 121, letra f), inciso vi)
Artículo 10	Artículo 192
Artículo 11	Punto C.III, apartados 1 y 2, del anexo XIVa
Artículo 12	Punto C.III, apartado 3 del anexo XIVa y artículo 121, letra f), inciso iii)
Artículo 13	Artículo 121, letra f), inciso vii)
Artículo 14	Artículo 121, letra f)
Artículo 15	Artículo 121, letra f)
Artículo 16	Artículo 192 y 194
Artículo 17	Artículo 121, letra f)

8. Reglamento (CEE) n° 707/76

Reglamento (CEE) n° 707/76	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 122
Artículos 2 y 3	Artículo 127

9. **Reglamento (CEE) n° 1055/77**

Reglamento (CEE) n° 1055/77	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 39, apartados 1 a 4
Artículo 2	Artículo 39, apartado 5
Artículo 3	Artículo 39, apartados 6 y 7
Artículo 4	Artículo 43
Artículo 5	Artículo 39, apartado 1, párrafo segundo

10. **Reglamento (CEE) n° 2931/79**

Reglamento (CEE) n° 2931/79	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 172

11. **Reglamento (CEE) n° 3220/84**

Reglamento (CEE) n° 3220/84	Presente Reglamento
Artículo 1, apartado 1	Artículo 42, apartado 1, párrafo primero, letra b)
Artículo 1, apartado 2, párrafo primero	—
Artículo 1, apartado 2, párrafo segundo	Artículo 43, letra m), inciso iv)
Artículo 2, apartado 1, párrafo primero	Puntos B. I y III. del anexo V
Artículo 2, apartado 1, párrafo segundo	Punto B. III del anexo V
Artículo 2, apartados 2 y 3, párrafo primero	Artículo 43, letra m)
Artículo 2, apartado 3, párrafo segundo	Artículo 43
Artículo 2, apartado 3, párrafo tercero	Punto B. IV, apartado 1, del anexo V
Artículo 3, apartado 1, párrafo primero	Artículo 43 y punto B. II. del anexo V
Artículo 3, apartado 1, párrafo segundo	Artículo 43
Artículo 3, apartado 1, párrafo tercero	Punto B. IV, apartado 2, del anexo V
Artículo 3, apartados 2 y 3	Punto B. II del anexo V
Artículo 3, apartado 4	Artículo 43, letra m), inciso iv)
Artículo 4 y 5	Artículo 43, letra m)

12. **Reglamento (CEE) n° 1898/87**

Reglamento (CEE) n° 1898/87	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 114, apartado 1, leído en relación con el punto I del anexo XII
Artículo 2	Artículo 114, apartado 1, leído en relación con el punto II del anexo XII
Artículo 3	Artículo 114, apartado 1, leído en relación con el punto III del anexo XII
Artículo 4, apartados 1 y 3	Artículo 114, apartado 1, leído en relación con el punto IV del anexo XII
Artículo 4, apartado 2	Artículo 121

13. **Reglamento (CEE) n° 3730/87**

Reglamento (CEE) n° 3730/87	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 27, apartados 1 y 2
Artículo 2	Artículo 27, apartado 3
Artículo 3	Artículo 27, apartado 4

Reglamento (CEE) n° 3730/87	Presente Reglamento
Artículo 4	Artículo 27, apartado 5
Artículo 5	—
Artículo 6	Artículo 43

14. **Reglamento (CEE) n° 1186/90**

Reglamento (CEE) n° 1186/90	Presente Reglamento
Artículo 1, apartado 1, párrafo primero	Punto A. V, párrafo primero del anexo V
Artículo 1, apartado 1, párrafo segundo	—
Artículo 1, apartado 2	Artículo 43, letra m)
Artículo 2, letra a)	Artículo 43, letra m)
Artículo 2, letra b)	Artículo 43, letra m), inciso iii)
Artículo 3	Artículo 194

15. **Reglamento (CEE) n° 1906/90**

Reglamento (CEE) n° 1906/90	Presente Reglamento
Artículo 1, apartado 1	Punto B.I, apartado 1, del anexo XIV
Artículo 1, apartado 2	Artículo 121, letra e), inciso ii)
Artículo 1, apartado 3	Punto B.I, apartado 2, del anexo XIV
Artículo 1, apartado 3 bis	Punto B.I, apartado 3, del anexo XIV
Artículo 2, apartado 1	Punto B.II, apartado 1, del anexo XIV
Artículo 2, apartados 2 a 4	Artículo 121, letra e), inciso i)
Artículo 2, apartados 5 a 7	Punto B.II, apartados 2 a 4, del anexo XIV
Artículo 2, apartado 8	Artículo 121, letra e), inciso i)
Artículo 3, apartados 1 y 2	Punto B.III, apartados 1 y 2, del anexo XIV
Artículo 3, apartado 3	Punto B.III, apartado 3 del anexo XIV y artículo 121, letra e)
Artículo 4	Artículo 121, letra e), inciso iv)
Artículo 5, apartados 1 a 5	Artículo 121, letra e), inciso iv)
Artículo 5, apartado 6	Artículo 121, letra e), inciso v) y artículo 194
Artículo 6	Artículo 121, letra e), inciso vi)
Artículo 7	Artículo 121, letra e), inciso vii) y artículo 194
Artículo 8	Artículo 192 y 194
Artículo 9	Artículo 121, letra e)
Artículo 10	Artículo 194
Artículo 11	Artículo 192

16. **Reglamento (CEE) n° 2204/90**

Reglamento (CEE) n° 2204/90	Presente Reglamento
Artículo 1, apartado 1	Artículo 119
Artículo 1, apartado 2	Artículo 121, letra i)
Artículo 2	Artículo 119, leído en relación con el punto 2 de la parte V del anexo III
Artículo 3, apartado 1	Artículos 121, letra i), y 194
Artículo 3, apartado 2	Artículos 192 y 194
Artículo 3, apartado 3	Artículo 194
Artículo 4	—
Artículo 5	Artículo 121

17. **Reglamento (CEE) n° 2075/92**

Reglamento (CEE) n° 2075/92	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 1, apartado 1, letra n)
Artículo 13	Artículo 104, apartados 1 y 2
Artículo 14 bis	Artículo 104, apartado 3
Artículo 15	Artículo 135
Artículo 16, apartado 1	Artículo 129
Artículo 16, apartado 2	Artículo 128
Artículo 16 bis	Artículo 159
Artículo 17	Artículo 194
Artículo 18	Artículo 180
Artículo 20	—
Artículo 21	Artículo 192
Artículos 22 y 23	Artículo 195
Artículo 24	—

18. **Reglamento (CEE) n° 2077/92**

Reglamento (CEE) n° 2077/92	Presente Reglamento
Artículos 1 y 2 y artículo 4, apartado 1	Artículo 123
Artículo 3, artículo 4, apartados 2 y 3, y artículos 5 y 6	Artículo 127
Artículo 7	Artículo 177
Artículo 8	Artículo 178
Artículo 9	Artículo 127
Artículo 10	Artículo 126
Artículos 11 y 12	Artículo 127

19. **Reglamento (CEE) n° 2137/92**

Reglamento (CEE) n° 2137/92	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 42, apartado 1, párrafo segundo
Artículo 2, párrafo primero, letra a)	Punto C. I y IV. del anexo V
Artículo 2, párrafo primero, letra b)	Punto C. I del anexo V
Artículo 2, párrafo segundo	Punto C. IV, párrafo segundo, del anexo V
Artículo 3, apartado 1	Punto C. II del anexo V
Artículo 3, apartado 2, párrafos primero y segundo	Punto C. III, apartado 1, del anexo V
Artículo 3, apartado 2, párrafo tercero	Punto C. III, apartado 2, del anexo V y artículo 43, letra m)
Artículo 3, apartado 3	Artículo 43, letra m)
Artículo 4, apartado 1	Artículo 43, letra m)
Artículo 4, apartado 2	Punto C. V del anexo V
Artículo 4, apartado 3	Artículo 43, letra m)
Artículo 5	Artículo 42, apartado 2
Artículo 6	Artículo 43, letra m)
Artículo 7, apartado 1	—
Artículo 7, apartado 2	Artículo 43, letra m)
Artículo 7, apartado 3	—
Artículo 9	—

20. **Reglamento (CEE) n° 404/93**

Reglamento (CEE) n° 404/93	Presente Reglamento
Artículo 1, apartados 1 y 2	Artículo 1, apartado 1, letra k)
Artículo 1, apartado 3	Artículo 3, apartado 1, letra a)
Artículo 2	Artículo 113, apartados 1 y 2
Artículo 3	Artículo 113, apartado 3
Artículo 4	Artículos 121 y 194
Artículo 15, apartado 1	Artículo 135
Artículo 15, apartados 2 a 4	Artículo 141
Artículo 15, apartado 5	Artículo 143
Artículo 21	Artículo 128
Artículo 22	Artículo 129
Artículo 23	Artículo 159
Artículo 24	Artículo 180
Artículo 27	Artículo 195
Artículo 28	—
Artículo 29	Artículo 192

21. **Reglamento (CE) n° 2991/94**

Reglamento (CE) n° 2991/94	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 115
Artículo 2	Artículo 115, leído en relación con el punto I del anexo XV
Artículo 3	Artículo 115, leído en relación con el punto II del anexo XV
Artículo 4	Artículo 115, leído en relación con el punto III.1 del anexo XV
Artículo 5	Artículo 115, leído en relación con los puntos III.2 y III.3 del anexo XV
Artículo 6	Artículo 115, leído en relación con el punto IV del anexo XV
Artículo 7	Artículo 115, leído en relación con el punto V del anexo XV
Artículo 8	Artículo 121
Artículo 9	—
Artículo 10	Artículo 115, leído en relación con el punto VI del anexo XV

22. **Reglamento (CE) n° 2200/96**

Reglamento (CE) n° 2200/96	Presente Reglamento
Artículo 1, apartados 1 y 2	Artículo 1, apartado 1, letra i)
Artículo 1, apartado 3	Artículo 3, apartado 2
Artículo 46	Artículo 195
Artículo 47	—

23. **Reglamento (CE) n° 2201/96**

Reglamento (CE) n° 2201/96	Presente Reglamento
Artículo 1, apartados 1 y 2	Artículo 1, apartado 1, letra j)
Artículo 1, apartado 3	Artículo 3, apartado 2
Artículo 29	Artículo 195
Artículo 30	—

24. **Reglamento (CE) nº 2597/97**

Reglamento (CE) nº 2597/97	Presente Reglamento
Artículo 1, apartado 1	Artículo 114, apartado 2
Artículo 1, apartado 2	Artículo 114, apartado 2, leído en relación con el punto I del anexo XIII
Artículo 2	Artículo 114, apartado 2, leído en relación con el punto II del anexo XIII
Artículo 3	Artículo 114, apartado 2, leído en relación con los puntos III.1 y III.2 del anexo XIII
Artículo 4	Artículo 114, apartado 2, leído en relación con el punto III.3 del anexo XIII
Artículo 5	Artículo 114, apartado 2, leído en relación con el punto IV del anexo XIII
Artículo 6	Artículo 114, apartado 2, leído en relación con el punto V del anexo XIII
Artículo 7, apartado 1	Artículo 114, apartado 2, leído en relación con el punto VI del anexo XIII
Artículo 7, apartado 2	Artículo 121

25. **Reglamento (CE) nº 1254/1999**

Reglamento (CE) nº 1254/1999	Presente Reglamento
Artículo 1, apartado 1	Artículo 1, apartado 1, letra o)
Artículo 1, apartado 2	Artículo 2, apartado 1
Artículo 2	Artículo 54
Artículo 26, apartado 1	Artículo 34
Artículo 26, apartado 2	Artículo 8, apartado 1, letra d)
Artículo 26, apartado 3	Artículo 31, apartado 1, letra c)
Artículo 26, apartado 4	Artículo 8, apartado 3 y artículo 31, apartado 1, párrafo segundo
Artículo 26, apartado 5	Artículo 31, apartado 2 y artículo 43
Artículo 27, apartado 1	Artículo 7, artículo 10, letra d), artículo 14 y artículo 43, letra a)
Artículo 27, apartado 2	Artículo 21, apartado 2
Artículo 27, apartado 3	Artículo 21, apartado 1, artículo 40 y artículo 43, letra e)
Artículo 27, apartado 4, párrafo primero	Artículo 43
Artículo 27, apartado 4, párrafo segundo	Artículo 14
Artículo 28	Artículo 25 y artículo 43, letra e)
Artículo 29, apartado 1, párrafo primero	Artículo 130
Artículo 29, apartado 1, párrafo segundo	Artículos 130 y 161
Artículo 29, apartado 1, párrafo tercero	Artículo 131 y artículo 161, apartado 2
Artículo 29, apartado 1, párrafo cuarto	Artículos 132 y 133 y artículo 161, apartado 2
Artículo 29, apartado 2	Artículo 134 y artículo 161, apartado 3
Artículo 30	Artículo 135
Artículo 31	Artículo 141
Artículo 32, apartado 1, párrafo primero, y apartados 2 y 3	Artículo 144
Artículo 32, apartado 1, párrafo segundo	Artículo 146, apartado 1
Artículo 32, apartado 4	Artículo 148
Artículo 33, apartado 1	Artículo 162, apartado 1
Artículo 33, apartado 2	Artículo 163
Artículo 33, apartados 3 y 4	Artículo 164
Artículo 33, apartado 5	Artículo 170
Artículo 33, apartados 6 a 9, párrafo primero	Artículo 167
Artículo 33, apartado 9, párrafo segundo	Artículo 168
Artículo 33, apartado 10	Artículo 167, apartado 7
Artículo 33, apartado 11	Artículo 169
Artículo 33, apartado 12	Artículo 170
Artículo 34	Artículos 160 y 174
Artículo 35, apartado 1	Artículo 129
Artículo 35, apartado 2	Artículo 128
Artículo 36	Artículo 159
Artículo 37	Artículos 42 y 43
Artículo 38	Artículo 186, letra a)
Artículo 39, apartado 1	Artículo 44

Reglamento (CE) n° 1254/1999	Presente Reglamento
Artículo 39, apartados 2 a 4	Artículo 46
Artículo 40	Artículo 180
Artículo 41	Artículo 192
Artículos 42 y 43	Artículo 195
Artículo 44	—
Artículo 45	Artículo 190
Artículos 46 a 49	—
Artículo 50, primer guión	—
Artículo 50, segundo guión	Artículo 191

26. **Reglamento (CE) n° 1255/1999**

Reglamento (CE) n° 1255/1999	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 1, apartado 1, letra p)
Artículo 2	Artículo 3, apartado 1, letras c) y v)
Artículo 4, apartado 1	Artículo 8, apartado 1, letra e)
Artículo 4, apartado 2	Artículo 8, apartado 3
Artículo 5	—
Artículo 6, apartado 1, párrafo primero	Artículo 15, apartado 1 y artículo 22
Artículo 6, apartado 1, párrafos segundo y tercero	Artículo 15, apartado 2, párrafo segundo
Artículo 6, apartado 1, párrafo cuarto	Artículo 15, apartado 2, párrafo primero
Artículo 6, apartado 2, párrafo primero, letra a), primer guión	Artículo 10, letra e)
Artículo 6, apartado 2, párrafo primero, letra a), segundo y tercer guiones, y letra b)	Artículo 10, leído en relación con el artículo 43, letra a)
Artículo 6, apartado 2, párrafos segundo y tercero	Artículo 10, leído en relación con el artículo 43, letra a)
Artículo 6, apartado 3, párrafo primero	Artículo 28, letra a)
Artículo 6, apartado 3, párrafos segundo y tercero	Artículo 29
Artículo 6, apartado 3, párrafo cuarto	Artículo 43, letra d), inciso i)
Artículo 6, apartado 3, párrafo quinto	Artículo 43, letra d), inciso iii)
Artículo 6, apartado 4, párrafo primero y párrafo segundo, primera frase	Artículo 25 y artículo 43, letra f)
Artículo 6, apartado 4, párrafo segundo, segunda frase	Artículo 43, letra d), inciso iii)
Artículo 6, apartado 5	—
Artículo 6, apartado 6	Artículo 6, apartado 2, letras b) y d)
Artículo 7, apartado 1, párrafo primero	Artículo 10, letra f), artículo 16, párrafo primero, y artículo 43, letra a)
Artículo 7, apartado 1, párrafo segundo	Artículo 23, párrafo segundo
Artículo 7, apartado 1, párrafo tercero	Artículo 23, párrafo primero, artículo 43, letra a)
Artículo 7, apartado 1, párrafo cuarto	Artículo 43, letra k)
Artículo 7, apartado 2	Artículo 16, párrafo segundo
Artículo 7, apartado 3, párrafo primero	Artículo 31, apartado 1, letra d), artículo 35 y artículo 43, letra a)
Artículo 7, apartado 3, párrafo segundo	Artículo 31, apartado 2
Artículo 7, apartado 3, párrafo tercero	Artículo 43, letra d), incisos i) y iii)
Artículo 7, apartado 4	Artículo 25 y artículo 43, letra e)
Artículo 7, apartado 5	Artículo 6, apartado 2, letra c)
Artículo 8, apartado 1	Artículo 28, letra b)
Artículo 8, apartados 2 y 3	Artículo 30 y artículo 43, letra d), incisos i) y iii)
Artículo 9, apartado 1	Artículo 31, apartado 1, letra e), y artículo 36, apartado 1
Artículo 9, apartado 2	Artículo 31, apartado 2
Artículo 9, apartado 3	Artículo 43, letra d), inciso iii)
Artículo 9, apartado 4	Artículo 36, apartado 2
Artículo 10, letra a)	Artículo 15, apartado 3, y artículo 43
Artículo 10, letra b)	Artículo 29, párrafo segundo, artículo 30, párrafo primero, y artículo 31, apartado 2
Artículo 10, letra c)	Artículo 43
Artículo 11	Artículo 99
Artículo 12	Artículo 100
Artículo 13	Artículo 101

Reglamento (CE) n° 1255/1999	Presente Reglamento
Artículo 14	Artículo 102
Artículo 15	Artículos 99 a 102
Artículo 26, apartado 1	Artículos 130 y 161
Artículo 26, apartado 2, párrafo primero	Artículo 131 y artículo 161, apartado 2
Artículo 26, apartado 2, párrafo segundo	Artículos 132 y 133 y artículo 161, apartado 2
Artículo 26, apartado 3	Artículo 134 y artículo 161, apartado 3
Artículo 27	Artículo 135
Artículo 28	Artículo 141
Artículo 29, apartados 1 a 3	Artículo 144
Artículo 29, apartado 4	Artículos 145 y 148
Artículo 30	Artículo 171
Artículo 31, apartado 1	Artículo 162, apartados 1 y 2
Artículo 31, apartado 2	Artículo 163
Artículo 31, apartados 3 y 4	Artículo 164
Artículo 31, apartado 5	Artículo 170
Artículo 31, apartados 6 a 12	Artículo 167
Artículo 31, apartado 13	Artículo 169
Artículo 31, apartado 14	Artículo 170
Artículo 32	Artículo 160
Artículo 33, apartado 1	Artículo 129
Artículo 33, apartado 2	Artículo 128
Artículo 34	Artículo 187
Artículo 35	Artículo 159
Artículo 36, apartado 1	Artículo 44
Artículo 36, apartados 2 a 4	Artículo 46
Artículo 37	Artículo 180
Artículo 38	Artículo 181
Artículo 39	Artículo 183
Artículo 40	Artículo 192
Artículos 41 y 42	Artículo 195
Artículo 43	—
Artículo 44	—
Artículo 45	Artículo 190
Artículo 46	—
Artículo 47, primer guión	—
Artículo 47, segundo guión	Artículo 191

27. Reglamento (CE) n° 2250/1999

Reglamento (CE) n° 2250/1999	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 2, apartado 1, leído en relación con el punto I.1 de la parte V del anexo III

28. Reglamento (CE) n° 1493/1999

Reglamento (CE) n° 1493/1999	Presente Reglamento
Artículo 1, apartados 1 y 2	Artículo 1, apartado 1, letra l)
Artículo 1, apartado 4	Artículo 3, apartado 1, letra d)
Artículos 74 y 75	Artículo 195
Artículo 76	—

29. **Reglamento (CE) nº 1673/2000**

Reglamento (CE) nº 1673/2000	Presente Reglamento
Artículo 1, apartado 1	Artículo 1, apartado 1, letra h)
Artículo 1, apartado 2, letra a)	Artículo 2, apartado 2, letra a)
Artículo 1, apartado 2, letra b)	Artículo 91, apartado 2
Artículo 1, apartado 3	—
Artículo 2, apartado 1	Artículo 91, apartado 1
Artículo 2, apartado 2	Artículo 193
Artículo 2, apartados 3 y 4	Artículo 92
Artículo 2, apartado 5	Artículo 93
Artículo 3, apartados 1 y 3	Artículo 94
Artículo 3, apartados 2, 4 y 5	—
Artículo 4	—
Artículo 5	Artículo 130 y 157
Artículo 6	Artículo 128
Artículo 7	Artículo 159
Artículo 8	Artículo 180
Artículo 9, párrafo primero	Artículo 95
Artículo 9, párrafo segundo	Artículo 194
Artículo 10	Artículo 195
Artículo 11	Artículo 190
Artículo 12	—
Artículo 13	—
Artículo 14, primer guión	—
Artículo 14, segundo guión	Artículo 191
Artículo 15	—

30. **Reglamento (CE) nº 2529/2001**

Reglamento (CE) nº 2529/2001	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 1, apartado 1, letra r)
Artículo 2	Artículo 54
Artículo 12	Artículo 31, apartado 1, letra g), y artículo 38
Artículo 13, apartado 1, párrafo primero	Artículos 130 y 161
Artículo 13, apartado 1, párrafo segundo	Artículo 132 y artículo 161, apartado 2
Artículo 13, apartado 1, párrafo tercero	Artículo 131 y artículo 161, apartado 2
Artículo 13, apartado 1, párrafo cuarto	Artículo 133 y artículo 161, apartado 2
Artículo 13, apartado 2	Artículo 134 y artículo 161, apartado 3
Artículo 14	Artículo 135
Artículo 15	Artículo 141
Artículo 16, apartados 1 a 3	Artículo 144
Artículo 16, apartado 4, letras a) y b)	Artículo 145
Artículo 16, apartado 4, letras c) a e)	Artículo 148
Artículo 17	Artículos 160 y 174
Artículo 18, apartado 1	Artículo 129
Artículo 18, apartado 2	Artículo 128
Artículo 19	Artículo 159
Artículo 20	Artículo 42 y 43
Artículo 21	Artículo 186, letra a)
Artículo 22, apartado 1	Artículo 44
Artículo 22, apartados 2 a 4	Artículo 46
Artículo 23	Artículo 180
Artículo 24	Artículo 192
Artículo 25	Artículo 195
Artículo 26	Artículo 191

Reglamento (CE) n° 2529/2001	Presente Reglamento
Artículo 27	Artículo 190
Artículo 28	—
Artículo 29	—
Artículo 30	—

31. Reglamento (CE) n° 670/2003

Reglamento (CE) n° 670/2003	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 1, apartado 3, letra a)
Artículo 2	Artículo 120
Artículo 3	Artículo 189
Artículo 4, apartado 1	Artículos 130 y 161
Artículo 4, apartado 2	Artículos 131 y 132 y artículo 161, apartado 2
Artículo 4, apartado 3	Artículo 133 y artículo 161, apartado 2
Artículo 4, apartado 4	Artículo 134 y artículo 161, apartado 3
Artículo 5	Artículo 135
Artículo 6, apartados 1 a 3	Artículo 144
Artículo 6, apartado 4	Artículos 145 y 148
Artículo 7	Artículo 160
Artículo 8, apartado 1	Artículo 129
Artículo 8, apartado 2	Artículo 128
Artículo 9	Artículo 159
Artículo 10, apartado 1	Artículo 180
Artículo 10, apartado 2	Artículo 182, apartado 4
Artículo 10, apartado 3	Artículo 182, apartado 4 y artículo 184, apartado 3
Artículo 11	Artículo 192
Artículo 12	Artículo 195
Artículo 13	—
Artículo 14	—
Artículo 15, letra a)	—
Artículo 15, letra b)	Artículo 191

32. Reglamento (CE) n° 1784/2003

Reglamento (CE) n° 1784/2003	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 1, apartado 1, letra a)
Artículo 2	Artículo 3, apartado 1, letra c), inciso i)
Artículo 3	—
Artículo 4, apartado 1	Artículo 8, apartado 1, letra a)
Artículo 4, apartado 2	Artículo 8, apartado 2
Artículo 4, apartado 3	Artículo 8, apartado 1, letra a)
Artículo 4, apartado 4	Artículo 8, apartado 3
Artículo 5, apartado 1	Artículo 6, apartado 2, letra a), y artículo 43, letra a)
Artículo 5, apartado 2	Artículo 11
Artículo 5, apartado 3	Artículo 18
Artículo 6, letra a)	Artículo 41 y artículo 43, letra j)
Artículo 6, letra b)	Artículo 43, letra a)
Artículo 6, letra c)	Artículo 43, letra c)
Artículo 6, letra d)	Artículo 43, letra d)
Artículo 6, letra e)	Artículo 43, letra f)
Artículo 7	Artículo 47
Artículo 8, apartados 1 y 2	Artículo 96
Artículo 8, apartado 3	Artículo 98

Reglamento (CE) nº 1784/2003	Presente Reglamento
Artículo 9, apartado 1, párrafo primero	Artículos 130 y 161
Artículo 9, apartado 1, párrafo segundo	Artículo 131 y artículo 161, apartado 2
Artículo 9, apartado 1, párrafo tercero	Artículos 132 y 133, y artículo 161, apartado 2
Artículo 9, apartado 2	Artículo 134 y artículo 161, apartado 3
Artículo 10, apartado 1	Artículo 135
Artículo 10, apartados 2 y 3	Artículo 136
Artículo 10, apartado 4	Artículo 143
Artículo 11	Artículo 141
Artículo 12, apartados 1 a 3	Artículo 144
Artículo 12, apartado 4, párrafo primero	Artículos 145 y 148
Artículo 12, apartado 4, párrafo segundo	Artículo 146, apartado 2
Artículo 13, apartado 1	Artículo 162, apartados 1 y 2
Artículo 13, apartado 2	Artículo 163
Artículo 13, apartado 3	Artículo 164
Artículo 14	Artículo 167
Artículo 15, apartados 1 y 3	Artículo 166
Artículo 15, apartado 2	Artículo 164, apartado 4
Artículo 15, apartado 4	Artículos 165 y 170
Artículo 16	Artículos 162, apartado 3
Artículo 17	Artículo 169
Artículo 18	Artículo 170
Artículo 19	Artículos 160 y 174
Artículo 20, apartado 1	Artículo 129
Artículo 20, apartado 2	Artículo 128
Artículo 21	Artículo 187
Artículo 22	Artículo 159
Artículo 23	Artículo 180
Artículo 24	Artículo 192
Artículo 25	Artículo 195
Artículo 26	—
Artículo 27	Artículo 191
Artículo 28	Artículo 190
Artículo 29	—
Artículo 30	—

33. Reglamento (CE) nº 1785/2003

Reglamento (CE) nº 1785/2003	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 1, apartado 1, letra b)
Artículo 2, apartado 1	Artículo 2, apartado 1
Artículo 2, apartado 2	Artículo 5
Artículo 3	Artículo 3, apartado 1, letra d)
Artículo 4	—
Artículo 6, apartado 1	Artículo 8, apartado 1, letra b)
Artículo 6, apartado 2, primera frase	Artículo 8, apartado 2
Artículo 6, apartado 2, segunda y tercera frases	Artículo 41 y artículo 43, letra j)
Artículo 6, apartado 3	Artículo 43, letras a) y k)
Artículo 7, apartado 1	Artículo 10, letra b), y artículo 12
Artículo 7, apartado 2	Artículo 19 y artículo 43, letra b)
Artículo 7, apartado 3	Artículo 25 y artículo 43, letra e)
Artículo 7, apartados 4 y 5	Artículo 43
Artículo 8	Artículo 48
Artículo 9	Artículo 192
Artículo 10, apartado 1, párrafo primero	Artículos 130 y 161
Artículo 10, apartado 1, párrafo segundo	Artículo 131 y artículo 161, apartado 2

Reglamento (CE) n° 1785/2003	Presente Reglamento
Artículo 10, apartado 1, párrafo tercero	Artículos 132 y 133 y artículo 161, apartado 2
Artículo 10, apartado 1 bis	Artículo 130
Artículo 10, apartado 2	Artículo 134 y artículo 161, apartado 3
Artículo 11, apartado 1	Artículo 135
Artículo 11, apartado 4	Artículo 143
Artículo 11 bis	Artículo 137
Artículo 11 ter	Artículo 138
Artículo 11 quater	Artículo 139
Artículo 11 quinquies	Artículo 140
Artículo 12	Artículo 141
Artículo 13, apartados 1 a 3	Artículo 144
Artículo 13, apartado 4	Artículo 148
Artículo 14, apartado 1	Artículo 162, apartados 1 y 2
Artículo 14, apartado 2	Artículo 163
Artículo 14, apartados 3 y 4	Artículo 164
Artículo 15	Artículo 167
Artículo 16	Artículo 164, apartado 4
Artículo 17, apartado 1, párrafo primero, letra a)	Artículo 167, apartado 7
Artículo 17, apartado 1, párrafo primero, letras b) y c)	Artículo 167, apartado 6
Artículo 17, apartado 1, párrafo segundo	Artículo 170
Artículo 17, apartado 2	Artículo 167, apartado 7
Artículo 18	Artículo 169
Artículo 19	Artículo 170
Artículo 20	Artículos 160 y 174
Artículo 21, apartado 1	Artículo 129
Artículo 21, apartado 2	Artículo 128
Artículo 22	Artículo 187
Artículo 23	Artículo 159
Artículo 24	Artículo 180
Artículo 25	Artículo 192
Artículo 26	Artículo 195
Artículo 27	—
Artículo 28	Artículo 191
Artículo 29	Artículo 190
Artículo 30	—
Artículo 31	—
Artículo 32	—

34. Reglamento (CE) n° 1786/2003

Reglamento (CE) n° 1786/2003	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 1, apartado 1, letra d)
Artículo 2	Artículo 3, apartado 1, letra b), inciso i)
Artículo 3	—
Artículo 4, apartado 1	Artículo 86, apartado 1
Artículo 4, apartado 2	Artículo 88, apartado 1
Artículo 5	Artículo 89
Artículo 6	Artículo 88, apartado 2
Artículo 7	Artículo 87
Artículo 8	Artículo 192
Artículo 9, párrafo primero	Artículo 86, apartado 2
Artículo 9, párrafo segundo	Artículo 90, letra i)
Artículo 10, letras a) y b)	Artículo 90, letra b)
Artículo 10, letra c)	Artículo 86, apartado 1, letra a), y artículo 90, letra e)
Artículo 11	Artículo 90, letra a)

Reglamento (CE) n° 1786/2003	Presente Reglamento
Artículo 12	Artículo 90, letra g)
Artículo 13	Artículo 194
Artículo 14	Artículo 135
Artículo 15, apartado 1	Artículo 129
Artículo 15, apartado 2	Artículo 128
Artículo 16	Artículo 159
Artículo 17	Artículo 180
Artículo 18	Artículo 195
Artículo 19	—
Artículo 20, letra a)	Artículo 90
Artículo 20, letra b)	Artículo 194
Artículo 20, letra c)	Artículo 90, letra c)
Artículo 20, letra d)	Artículo 90, letra f)
Artículo 20, letra e)	Artículo 90, letra d)
Artículo 20, letra f)	Artículo 194
Artículo 20, letra g)	Artículo 90, letra g)
Artículo 20, letra h)	Artículo 90, letra h)
Artículo 21	—
Artículo 22	Artículo 192
Artículo 23	Artículo 184, apartado 1
Artículo 24	Artículo 190
Artículo 25	—

35. **Reglamento (CE) n° 1788/2003**

Reglamento (CE) n° 1788/2003	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 66 y artículo 78, apartado 1, párrafo primero
Artículo 2	Artículo 78, apartado 1, párrafo segundo
Artículo 3	Artículo 78, apartados 2 a 4
Artículo 4	Artículo 79
Artículo 5	Artículo 65
Artículo 6	Artículo 67
Artículo 7	Artículo 68
Artículo 8	Artículo 69
Artículo 9	Artículo 70
Artículo 10	Artículo 80
Artículo 11	Artículo 81
Artículo 12	Artículo 83
Artículo 13	Artículo 84
Artículo 14	Artículo 71
Artículo 15	Artículo 72
Artículo 16	Artículo 73
Artículo 17	Artículo 74
Artículo 18	Artículo 75
Artículo 19	Artículo 76
Artículo 20	Artículo 77
Artículo 21	Artículo 82
Artículo 22	—
Artículo 23	Artículo 195
Artículo 24	Artículo 85
Artículo 25	—
Artículo 26	—

36. **Reglamento (CE) n° 797/2004**

Reglamento (CE) n° 797/2004	Presente Reglamento
Artículo 1, apartado 1	Artículo 105, apartado 1
Artículo 1, apartado 2	Artículo 1, apartado 3, letra b)
Artículo 1, apartado 3, párrafo primero, primera frase	Artículo 180
Artículo 1, apartado 3, párrafo primero, segunda frase, y párrafo segundo	Artículo 105, apartado 2
Artículo 2	Artículo 106
Artículo 3	Artículo 107
Artículo 4, apartado 1	Artículo 190
Artículo 4, apartados 2 y 3	Artículo 108
Artículo 5	Artículo 109
Artículo 6	Artículo 195
Artículo 7	Artículo 184, apartado 2
Artículo 8	—

37. **Reglamento (CE) n° 865/2004**

Reglamento (CE) n° 865/2004	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 1, apartado 1, letra g)
Artículo 2	Artículo 3, apartado 1, letra c)
Artículo 3	—
Artículo 4	Artículo 118
Artículo 5, apartado 1	Artículo 113
Artículo 5, apartado 2	Artículo 194
Artículo 5, apartado 3	Artículo 121, letra h)
Artículo 6	Artículos 31 y 33
Artículo 7, apartado 1	Artículo 125
Artículo 7, apartado 2	Artículo 123
Artículo 8	Artículo 103
Artículo 9, letra a)	Artículo 127
Artículo 9, letras b) y c)	Artículo 103, apartado 2, párrafo tercero
Artículo 9, letra d)	Artículo 194
Artículo 9, letra e)	Artículo 127
Artículo 10, apartado 1, párrafo primero	Artículo 130
Artículo 10, apartado 1, párrafo segundo	Artículo 131
Artículo 10, apartado 2	Artículos 132 y 133
Artículo 10, apartado 3	Artículo 161
Artículo 10, apartado 4	Artículo 134 y artículo 161, apartado 3
Artículo 11, apartado 1	Artículo 135
Artículo 11, apartado 2	Artículo 186, letra b)
Artículo 12, apartado 1	Artículo 129
Artículo 12, apartado 2	Artículo 128
Artículo 13	Artículo 160
Artículo 14	Artículo 159
Artículo 15	Artículo 180
Artículo 16	—
Artículo 17	Artículo 192
Artículo 18	Artículo 195
Artículo 19	Artículo 191
Artículo 20	Artículo 190
Artículo 24	—
Artículo 25	—

38. **Reglamento (CE) n° 1947/2005**

Reglamento (CE) n° 1947/2005	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 1, apartado 1, letra e)
Artículo 2	Artículo 3, apartado 1, letra c)
Artículo 3	—
Artículo 4, apartado 1	Artículo 130
Artículo 4, apartado 2	Artículo 131
Artículo 4, apartado 3	Artículos 132 y 133
Artículo 5	Artículo 135
Artículo 6, apartado 1	Artículo 129
Artículo 6, apartado 2	Artículo 128
Artículo 7	Artículo 159
Artículo 8, apartado 1	Artículo 180
Artículo 8, apartado 2	Artículo 182, apartado 2
Artículo 9	Artículo 192
Artículo 10	Artículo 195
Artículo 11	Artículo 134
Artículo 12	—

39. **Reglamento (CE) n° 1952/2005**

Reglamento (CE) n° 1952/2005	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 1, apartado 1, letra f)
Artículo 2	Artículo 2, apartado 1
Artículo 3	—
Artículo 4	Artículo 117, apartados 1 a 3
Artículo 5	Artículo 117, apartados 4 y 5
Artículo 6	Artículo 122
Artículo 7	Artículo 127
Artículo 8	Artículo 135
Artículo 9	Artículo 158
Artículo 10, apartado 1	Artículo 129
Artículo 10, apartado 2	Artículo 128
Artículo 11	Artículo 159
Artículo 12	Artículo 180
Artículo 13	—
Artículo 14	Artículo 185, apartados 1 a 3
Artículo 15	Artículo 192
Artículo 16	Artículo 195
Artículo 17, primer guión	Artículo 121, letra g)
Artículo 17, segundo guión	Artículo 127
Artículo 17, tercer guión	Artículo 127
Artículo 17, cuarto guión	Artículo 185, apartado 4
Artículo 17, quinto guión	Artículo 192
Artículo 18	—
Artículo 19	—

40. **Reglamento (CE) n° 318/2006**

Reglamento (CE) n° 318/2006	Presente Reglamento
Artículo 1, apartado 1	Artículo 1, apartado 1, letra c)
Artículo 1, apartado 2	Artículo 3, apartado 1, letra e)
Artículo 2	Artículo 2, apartado 1

Reglamento (CE) nº 318/2006	Presente Reglamento
Artículo 3	Artículo 8, apartado 1, letra c)
Artículo 4	Artículo 9
Artículo 5	Artículo 49
Artículo 6	Artículo 50
Artículo 7	Artículo 56
Artículo 8	—
Artículo 9	Artículo 58
Artículo 10	Artículo 59
Artículo 11	Artículo 60
Artículo 12	Artículo 61
Artículo 13, apartados 1 y 2	Artículo 62
Artículo 13, apartado 3	Artículo 97
Artículo 14	Artículo 63
Artículo 15	Artículo 64
Artículo 16	Artículo 51
Artículo 17	Artículo 57
Artículo 18, apartado 1	Artículo 31, apartado 1, letra a), y artículo 32, apartado 1
Artículo 18, apartado 2, párrafo primero, primer guión	Artículo 10, letra c), y artículo 13, apartado 1
Artículo 18, apartado 2, párrafo primero, segundo guión	Artículo 43, letra d), inciso i)
Artículo 18, apartado 2, párrafo segundo	Artículo 20
Artículo 18, apartado 3	Artículo 26
Artículo 19	Artículo 52
Artículo 20	Artículo 13, apartado 2, artículo 32, apartado 2, artículo 52, apartado 5, y artículo 63, apartado 5
Artículo 21	Artículo 129
Artículo 22	Artículo 128
Artículo 23, apartado 1	Artículos 130 y 161
Artículo 23, apartado 2	Artículo 131 y artículo 161, apartado 2
Artículo 23, apartado 3	Artículos 132 y 133 y artículo 161, apartado 2
Artículo 23, apartado 4	Artículo 134 y artículo 161, apartado 3
Artículo 24	Artículo 160
Artículo 25	Artículo 159
Artículo 26, apartado 1	Artículo 135
Artículo 26, apartado 2	Artículo 186, letra a), y artículo 187
Artículo 26, apartado 3	Artículo 142
Artículo 27	Artículo 141
Artículo 28	Artículo 144
Artículo 29	Artículo 153
Artículo 30	Artículo 154
Artículo 31	Artículo 155
Artículo 32, apartados 1 y 2	Artículo 162, apartados 1 y 2
Artículo 32, apartado 3	Artículo 170
Artículo 33, apartado 1	Artículo 163
Artículo 33, apartado 2	Artículo 164
Artículo 33, apartados 3 y 4	Artículo 167
Artículo 34	Artículo 169
Artículo 35	Artículos 187 y 188
Artículo 36, apartado 1	Artículo 180
Artículo 36, apartados 2 a 4	Artículo 182, apartado 3
Artículo 37	Artículo 186, letra a), y artículo 188
Artículo 38	Artículo 192
Artículo 39	Artículo 195
Artículo 40, apartado 1, letra a)	Artículo 43, letra b), y artículo 49, apartado 3, párrafo segundo
Artículo 40, apartado 1, letras b) y c)	Artículo 85
Artículo 40, apartado 1, letra d)	Artículos 53, 85 y 192
Artículo 40, apartado 1, letra e)	Artículo 143, artículo 144, apartado 1, y artículos 145 y 148
Artículo 40, apartado 1, letra f)	Artículo 192, apartado 2
Artículo 40, apartado 1, letra g)	Artículos 170 y 187

Reglamento (CE) n° 318/2006	Presente Reglamento
Artículo 40, apartado 2, letra a)	Artículo 53, letra a)
Artículo 40, apartado 2, letra b)	Artículo 43, letra a), y artículo 50, apartado 1
Artículo 40, apartado 2, letra c)	Artículo 85, letra d)
Artículo 40, apartado 2, letra d)	Artículo 43, artículo 53, letras b) y c), y artículo 85, letra b)
Artículo 40, apartado 2, letra e)	Artículos 130 y 161
Artículo 40, apartado 2, letra f)	Artículo 5, párrafo segundo, y artículo 156
Artículo 40, apartado 2, letra g)	Artículo 186, letra a), y artículo 188
Artículo 41	—
Artículo 42	Artículo 191
Artículo 43	Artículo 190
Artículo 44	—
Artículo 45	—

41. Reglamento (CE) n° 1028/2006

Reglamento (CE) n° 1028/2006	Presente Reglamento
Artículo 1	Punto A.I del anexo XIV
Artículo 2	Artículo 121, letra d), inciso i)
Artículo 3	Punto A.II del anexo XIV
Artículo 4	Punto A.III del anexo XIV
Artículo 5	Artículo 1216, letra d), inciso v)
Artículo 6	Punto A.IV del anexo XIV
Artículo 7	Artículo 194
Artículo 8	Artículo 194
Artículo 9	Artículo 192
Artículo 10	Artículo 195
Artículo 11, apartado 1	Artículo 121, letra d), inciso ii)
Artículo 11, apartado 2	Artículo 121, letra d), inciso iii)
Artículo 11, apartado 3	Artículo 121, letra d), inciso iv)
Artículo 11, apartado 4	Artículo 121, letra d), inciso v)
Artículo 11, apartado 5	Artículo 194
Artículo 11, apartado 6	Artículo 121, letra d), inciso vi)
Artículo 11, apartado 7	Artículo 192
Artículo 11, apartado 8	Artículo 121, letra d), inciso vii)
Artículo 11, apartado 9	Artículos 121 y 194

42. Reglamento (CE) n° 1183/2006

Reglamento (CE) n° 1183/2006	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 42, apartado 1, párrafo primero, letra a)
Artículo 2, letra a), frase introductoria	Punto A. I, apartado 1, del anexo V
Artículo 2, letra a), guiones primero, segundo y tercero	Punto A. IV, párrafo primero, del anexo V
Artículo 2, letra b)	Punto A. I, apartado 2, del anexo V
Artículo 3	Punto A. IV, párrafo segundo, del anexo V y artículo 43, letra m), inciso ii)
Artículo 4, apartado 1, párrafo primero	Punto A II del anexo V
Artículo 4, apartado 1, párrafo segundo	Artículo 43, letra m)
Artículo 4, apartados 2 y 3	Punto A. III del anexo V
Artículo 4, apartado 4	Punto A. III, apartado 2, párrafo segundo, del anexo V
Artículo 5, apartado 1	Artículo 43
Artículo 5, apartado 2	Punto A. V, párrafo primero, del anexo V
Artículo 5, apartado 3	Punto A. V, párrafo segundo, del anexo V
Artículo 6	Artículo 42, apartado 2
Artículo 7	Artículo 43

43. **Reglamento (CE) n° 1184/2006**

Reglamento (CE) n° 1184/2006	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 175
Artículo 2	Artículo 176
Artículo 3	—

44. **Reglamento (CE) n° 1544/2006**

Reglamento (CE) n° 1544/2006	Presente Reglamento
Artículo 1	Artículo 111
Artículo 2	Artículos 112, 192 y 194
Artículo 3	Artículo 3, apartado 1, letra b), inciso ii)
Artículo 4	Artículo 195
Artículo 5	Artículo 190
Artículo 6	—

Corimbo C.B.

C/ Bachiller 4, 46010 Valencia - 963 614 806



Antes de comenzar el análisis de la encuesta, podemos decir que esta floristería se encuentra a una distancia media – alta considerando todo el territorio que estamos teniendo en cuenta para este análisis. Por este motivo y por qué se encuentra en calles poco transitadas, a priori no va a ser un establecimiento que nos pueda preocupar en el sentido de que atraiga a posibles clientes, siempre y cuando la encuesta a los consumidores no nos diga lo contrario.

1ª Pregunta:

- a) 2 clientes
- b) 6 clientes
- c) 10 clientes
- d) 2 clientes
- e) 0 clientes

Esta pregunta nos indica que generalmente el cliente siente un grado de satisfacción medio – alto en cuanto al trato y cordialidad se refiere, este es un punto en el cuál vamos a incidir mucho en nuestro negocio, ya que a veces ante locales de características similares, es este punto el que sitúa la balanza en uno u otro negocio. Habitualmente en floristerías de barrio (locales que están en calles secundarias), como pueda ser el caso, suele darse un mejor trato al cliente, ya que este tipo de establecimiento, debido a sus características debe de cuidar mejor a sus clientes, para tratar de fidelizar al mismo.

2ª Pregunta:

- a) 5 clientes
- b) 14 clientes
- c) 1 cliente

Lo que se desprende de estos datos es que los clientes valoran el negocio en el aspecto de precios con un nivel aceptable tirando a alto, este es un aspecto que debemos de tener en cuenta para saber qué nivel de precios tienen nuestros competidores, en este caso vemos que los consumidores valoran de forma neutra, y un 25 % de los encuestados cree que los precios son elevados respecto a este competidor.

3ª Pregunta:

- a) 4 clientes
- b) 16 clientes

La mayoría de los clientes no siente que puedan satisfacer todos los servicios que puedan requerir de este establecimiento, esto es porque dicho establecimiento tiene un abanico de servicios, un tanto corto y sin ampliar a nuevas necesidades que van surgiendo en los clientes.

4ª Pregunta:

- a) 0 clientes
- b) 4 clientes
- c) 16 clientes

Vemos claramente como esta floristería tiene un balance muy negativo en este sentido, esto nos puede estar mostrando como en este sector hay cierto tipo de establecimientos que simplemente ofrecen los servicios habituales que se han venido ofreciendo en las floristerías y no se preocupan por ampliar horizontes.

5ª Pregunta:

- a) 5 clientes
- b) 4 clientes
- c) 7 clientes
- d) 3 clientes
- e) 1 cliente

Existe mucha diversidad en las respuestas sobre esta pregunta, pero podemos observar como la mayoría de los clientes a los que se les ha realizado la encuesta valoran aceptablemente o de una calidad superior a este local, aunque un 20 % de los consumidores valora negativamente la calidad, uno de los aspectos que más se deben de cuidar, ya que si no existe calidad nunca un consumidor llegará a confiar en nuestro negocio.

Argues Flor

C/ Emilio Baró 40, 46020 Valencia - 963 615 462



De este establecimiento podemos destacar que es un local que también sirve al por mayor, por lo que es un abastecedor del resto de floristerías, aunque también vende al por menor, la mayoría de sus ventas son a otras floristerías. Aunque la debemos de tener en cuenta a la hora de analizar los competidores, es más un posible proveedor.

La distancia a la que se encuentra de nuestro local es una distancia media. Se encuentra en una calle con una considerable afluencia de tránsito, ya que se sitúa en una de las calles principales del barrio de Benimaclet. Vamos a valorar la encuesta respecto a lo que a nosotros nos va a interesar, que es su negocio de venta al por menor.

1ª Pregunta:

- a) 0 clientes
- b) 6 clientes
- c) 7 clientes
- d) 5 clientes
- e) 2 clientes

Vemos como la encuesta nos indica que este local dispone de un trato aceptable – bajo hacía el cliente, este hecho puede venir influido por lo que comentábamos anteriormente de que esta floristería tiene una cuota de venta al por mayor más importante que su venta minorista, por lo que puede haber caído en el error de descuidar esta parte de su negocio. Hecho el cuál le va a

restar clientela minorista en detrimento de floristerías cercanas, que den un trato más acorde al que espera el consumidor.

2ª Pregunta:

- a) 2 clientes
- b) 12 clientes
- c) 6 clientes

Por el contrario, este negocio al trabajar con cantidades mucho mayores que lo hacen las floristerías que venden tan solo al consumidor final, logra conseguir unos precios más competitivos que otro tipo de floristerías, aunque esta diferencia no es considerable. Por lo que creemos que el consumidor tiene en cuenta este hecho, pero al no existir una gran diferencia de precios, tiende a consumir en establecimientos con un trato más personalizado.

3ª Pregunta:

- a) 2 clientes
- b) 18 clientes

El 90 % de los clientes no siente que esta floristería pueda satisfacer todos los servicios que puedan necesitar, esto debe al hecho de que dicho establecimiento se centra más en la venta al por mayor de flores y plantas destinadas a otras floristerías, sin preocuparse de forma continuada por el pequeño consumidor.

4ª Pregunta:

- a) 0 clientes
- b) 2 clientes
- c) 18 clientes

Esta pregunta podríamos analizarla del mismo modo que la anterior, y curiosamente tenemos el mismo número de clientes que han contestado negativamente a las dos preguntas, lo que confirma lo que hemos dicho en la pregunta precedente.

5ª Pregunta:

- a) 1 clientes
- b) 3 clientes
- c) 9 clientes
- d) 5 clientes
- e) 2 clientes

En otro de los puntos importantes que debemos de analizar en nuestros competidores, vemos que sus clientes valoran la calidad con un nivel medio, con un porcentaje del 35 % de sus consumidores que lo consideran bajo o muy bajo, dicho porcentaje es un dato muy elevado y que debería de preocupar

mucho a esta empresa. Además, es un dato a tener en cuenta si en algún momento necesitamos acudir a este establecimiento por que nos haga falta algún producto.

Flores V. Mira

C/ Alboraya 40, 46010 Valencia - 963 606 071



Esta floristería se encuentra a una distancia media. Su situación no es mala ya que se encuentra en una calle con afluencia, más de tráfico que de transeúntes, ya que es una de las calles por las que se puede salir del centro de Valencia hacia barrios de la periferia como puedan ser Benimaclet o Torrefiel y pueblos cercanos a la ciudad.

Este establecimiento va a ser uno de nuestros principales competidores, aunque como veremos a continuación, según nuestros principios y la innovación en bienes y servicios que pretendemos establecer, esta encuesta nos muestra que tenemos una buena oportunidad de negocio en esta zona de Valencia.

1ª Pregunta:

- a) 3 clientes
- b) 5 clientes
- c) 8 clientes
- d) 3 clientes
- e) 1 cliente

Como podemos observar el trato tiende a ser medio con mayor porcentaje de clientes que piensan que tiende a ser bueno, así lo demuestran un 25 % de clientes que afirman que el trato es bueno y un 15 % que es muy bueno. Aunque también se desprende de la encuesta que no todo sus clientes están satisfechos en este aspecto.

2ª Pregunta:

- a) 3 clientes
- b) 17 clientes
- c) 0 clientes

Un gran número de clientes piensan que los precios son aceptables, pero ninguno nos ha indicado que son baratos, lo que nos indica que este establecimiento tiene unos precios un poco por encima de la media, ya que siempre hay un cierto abanico de posibilidades según la opinión personal de cada persona, pero en este caso en concreto no se ha dado dicha situación.

3ª Pregunta:

- a) 5 clientes
- b) 15 clientes

Una mayoría del 75 % de la muestra, nos indica que no son capaces de satisfacer los servicios que pueden requerir de dicho tipo de establecimientos, esto nos muestra que sigue las pautas de las floristerías que llevan un tiempo en el negocio y continúan con las mismas prácticas y los mismos servicios.

4ª Pregunta:

- a) 0 clientes
- b) 1 cliente
- c) 19 clientes

Aquí se demuestra lo que decíamos anteriormente, con el hecho de que no tienen elementos o productos que sean innovadores y produzcan una renovación continua de productos, sin tener este tipo de productos no existe forma de despertar la curiosidad de los clientes. Este tipo de productos siempre tienen una cierta rentabilidad que no se puede desperdiciar.

5ª Pregunta:

- a) 0 clientes
- b) 2 clientes
- c) 13 clientes
- d) 5 clientes
- e) 0 clientes

Otro elemento importante en el cuál no se sitúan, a nuestro entender, en una situación favorable, es la calidad. Más cuando los mismos clientes están valorando que los precios están un poco por encima de la media, la calidad debería de estar como mínimo con la misma valoración que el precio, y podemos apreciar que este no es así. Estableciendo un nivel de calidad medio con tendencia baja, ya que un 25 % de los encuestados afirman que la calidad es mala.

Esto nos da un margen muy bueno para trabajar en este punto, siempre respecto a este competidor, ya que nunca debemos de ofrecer a nuestros clientes productos que no tienen una buena calidad. Ya que si no disponemos de los mismos, al final la tendencia será obtener productos de otro tipo de establecimientos donde la calidad es baja y el precio es menor que en las floristerías.

Flores Canaima

Avenida Menéndez Y Pelayo 7, 46010 Valencia - 963 931 560



Este es uno de los competidores que más lejos están de nuestro emplazamiento. Disponen de una buena situación, ya que se encuentran delante de un hospital, uno de los puntos de interés donde más partido se le puede sacar a una floristería. Aunque por otra parte, la calle donde se sitúa no tiene gran movimiento, fuera de lo que se refiere a personas que se dirigen al hospital, por lo que depende un poco del mismo, podría estar aún mejor situada si en vez de estar en esta calle, estuviera en la otra parte del hospital donde se encuentra la avenida Blasco Ibáñez.

1ª Pregunta:

- a) 1 cliente
- b) 3 clientes
- c) 9 clientes
- d) 4 clientes
- e) 3 clientes

El trato que se le ofrece al cliente es medio con una tendencia a la baja, como demuestra que el 35 % de los encuestados hayan puntuado negativamente a este local. Por el contrario solo un 20 % de sus clientes han valorado positivamente la floristería. Esto puede venir influido por que la mayoría de clientes de esta floristería son clientes de paso, ya que requieren sus servicios gracias al hospital, y tampoco les importe mucho la cordialidad ni el trato personalizado, ya que su consumo va a ser muy esporádico.

2ª Pregunta:

- a) 7 clientes
- b) 10 clientes
- c) 3 clientes

En este apartado hay una clara tendencia referida a los altos precios, aunque la mitad considere que los precios son aceptables, existe un gran grupo que piensa que los precios son caros, esto viene dado por las mismas causas que estamos analizando, como la mayoría de sus clientes son esporádicos y acuden a ellos por la obligación de regalar algo a los pacientes del hospital, sus compras pueden ir menos influenciadas por el precio, ya que es una compra por "obligación".

3ª Pregunta:

- a) 2 clientes
- b) 18 clientes

Aquí podemos ver como un amplio número de clientes piensa que este negocio no puede satisfacer todas sus necesidades, sus servicios se acompañan a los servicios que pueden ofrecer en el hospital, y como conocen cuál es el perfil de sus clientes, saben que estos no van a necesitar un abanico más amplio de servicios. Esto se debe a que un porcentaje muy alto de sus ventas, serán encargos para el mismo hospital.

4ª Pregunta:

- a) 0 clientes
- b) 0 clientes
- c) 20 clientes

En este punto vemos como ningún cliente sabe que tienen productos innovadores o no disponen de ellos, también tendrá influencia que los clientes tienen muy claro que es lo que requieren de esta floristería y tampoco se fijan en otros productos.

5ª Pregunta:

- a) 3 clientes
- b) 5 clientes
- c) 6 clientes
- d) 5 clientes
- e) 1 cliente

La calidad de sus productos tiene una media de aceptable según sus encuestados, pero la variabilidad es muy amplia, por lo que no podemos dar un juicio de valor en este aspecto, aunque esto no nos hace pensar que sea un punto fuerte de este negocio.

Josefa Rubio Redondo

C/ Enrique Navarro 27, 46020 Valencia - 963 934 849



Este competidor se encuentra a una distancia media – alta, además tiene una mala situación ya que se encuentra en calles muy poco transitadas y con un difícil acceso, ya que se encuentra en calles pequeñas. Además se encuentra pegado a los límites de la ciudad de Valencia por lo que no se encuentra rodeado por un barrio entero, sino que tiene zonas limítrofes con la huerta de Alboraya.

1ª Pregunta:

- a) 3 clientes
- b) 4 clientes
- c) 12 clientes
- d) 1 cliente
- e) 0 clientes

El trato en esta floristería es bueno como podemos extraer de la opinión de sus clientes, tan solo 1 cliente piensa que se ofrece un trato malo, un dato que nos da a entender que en este aspecto, dicho establecimiento mantiene un nivel alto. Vemos como un 35% de los encuestados opina que se le da un trato bueno o muy bueno, hecho que deberemos de tener en cuenta con el resto de la encuesta, ya que de seguir con estos porcentajes positivos, podría ser un competidor peligroso, aunque su situación lo mantenga un tanto restringido.

2ª Pregunta:

- a) 5 clientes
- b) 13 clientes
- c) 2 clientes

En contraposición a la anterior pregunta de la encuesta, en este punto en el que valoramos la percepción que tiene el cliente de los precios del local, vemos como dichos clientes han valorado en una situación aceptable con una tendencia a que los precios son caros, se puede extraer que este establecimiento tiene unos precios ligeramente por encima que la media del sector, aunque a cambio de un mejor servicio al consumidor.

3ª Pregunta:

- a) 3 clientes
- b) 17 clientes

En este apartado seguimos sacando en claro la tónica general en lo que se refiere a esta pregunta, y es que la gran mayoría de los clientes piensa que las respectivas floristerías no son capaces de satisfacer todas sus necesidades, por lo que en este apartado vamos a tener ventajas competitivas, siempre y cuando sepamos cuáles van a ser las necesidades de nuestros clientes.

4ª Pregunta:

- a) 1 cliente
- b) 4 clientes
- c) 15 clientes

También como norma nos estamos encontrando con que las floristerías que no son capaces de satisfacer todas las necesidades de sus clientes, tampoco tienen productos innovadores sino que se centran en los productos de siempre.

5ª Pregunta:

- a) 3 clientes
- b) 5 clientes
- c) 9 clientes
- d) 3 clientes
- e) 0 clientes

En el sentido de la calidad, este competidor también tiene una buena valoración, aunque no tan alta como lo poseía con el trato al cliente.

Vemos como un 15 % piensa que la calidad es mala, por el contrario un 25 % piensa que es buena y otro 15 % muy buena.

Para concluir con el análisis de esta floristería, podemos decir que sus clientes valoran muy positivamente tanto la calidad como el trato que les ofrecen, lo que nos podría hacer pensar que tendríamos un claro competidor, pero en contra podemos decir que el precio está un poco por encima de la media según sus clientes, además la situación de su local no es muy buena y por último es uno de los competidores de la zona en la que estamos evaluándolos, que se encuentra más lejano a nosotros.

Sabela

C/ Platero Suárez 8, 46009 Valencia - 963 667 867



La situación de esta floristería no es mala ya que se encuentra en una calle con bastante afluencia de tráfico y de transeúntes aunque no llega al nivel de la avenida en la que nosotros vamos a situarnos. Se encuentra a una distancia media – baja de nuestro establecimiento.

1ª Pregunta:

- a) 1 cliente
- b) 2 clientes
- c) 11 clientes
- d) 4 clientes
- e) 2 clientes

El trato al cliente es un valor que deberían de mejorar, ya que según sus consumidores, estos tienen una visión aceptable con una tendencia mala, un porcentaje del 30 % de sus clientes valora negativamente este punto, hecho que nos hace a nosotros valorar estos datos para diferenciarnos con un mejor servicio.

2ª Pregunta:

- a) 2 clientes
- b) 16 clientes
- c) 2 clientes

Vemos como los precios se sitúan en la media, ya que existe el mismo porcentaje de clientes que nos dicen que tiene precios baratos que caros, pero este porcentaje es muy reducido y donde se encuentra el grueso de todas las opiniones es en un precio aceptable.

3ª Pregunta:

- a) 3 clientes
- b) 17 clientes

Tan solo un 15 % de sus clientes piensan que son capaces de satisfacer sus necesidades, como ejemplo uno de ellos nos expuso que necesitarían que fueran a cuidar sus plantas, en dicho caso concreto se trataba de una persona mayor. Las oportunidades que existen en el mercado sobre nuevos servicios son muy elevadas y como venimos viendo no están satisfechas.

4ª Pregunta:

- a) 0 clientes
- b) 3 clientes
- c) 17 clientes

En este punto vemos una clara tendencia hacía que la empresa no tiene productos novedosos o por lo menos sus clientes no lo perciben, lo cuál seguiría siendo un problema. En este sentido dicho negocio tiene una clara carencia de este tipo de productos, hecho del cuál podríamos aprovecharnos, ya que si tenemos productos que llamen la atención de clientes de otras empresas, gracias a dicha atracción, nos podemos ganar su confianza.

5ª Pregunta:

- a) 1 clientes
- b) 2 clientes
- c) 13 clientes
- d) 4 clientes
- e) 0 clientes

Vemos como en calidad también mantienen un nivel medio, por lo que vemos que este negocio no tiene ninguna característica a destacar, sino que mantiene niveles medios en la gran parte de los aspectos que se deben de cuidar en dicho negocio.

Chic Floristas

C/ Padre Urbano 18, 46009 Valencia - 963 650 295



Este establecimiento se encuentra en medio de calles con mucha afluencia, pero la misma se encuentra en una calle de menor envergadura, por lo que no tiene la facilidad de acceso que podría tener en cualquiera de las calles y avenidas importantes que tiene alrededor. Este establecimiento se encuentra a una distancia cercana a nosotros.

1ª Pregunta:

- a) 3 clientes
- b) 1 cliente
- c) 11 clientes
- d) 3 clientes
- e) 2 clientes

Como vemos en los resultados extraídos el trato que ofrece este negocio es medio, ya que existe aproximadamente el mismo porcentaje de consumidores que dicen que es bueno o muy bueno (20 %), como malo o muy malo (25 %).

2ª Pregunta:

- a) 7 clientes
- b) 11 clientes
- c) 2 clientes

El precio es elevado respecto de la media del sector, un alto porcentaje de clientes (35 %) opina esto, hecho que se tendrá que justificar en los otros aspectos que ofrece la floristería, ya que si no ofrece productos y servicios satisfactorios y el precio es elevado, podremos atraer su clientela más fácilmente. De momento en el primer apartado tampoco han justificado este aspecto, ya que el trato según la encuesta es aceptable.

3ª Pregunta:

- a) 7 clientes
- b) 13 clientes

A diferencia de otros establecimientos, este tiene un mayor porcentaje de clientes que creen que se satisfacen sus necesidades, aunque como vemos esto no quiere decir que tengan un nivel satisfactorio, ya que como podemos observar es el 35 % de sus clientes los que tienen esta percepción.

4ª Pregunta:

- a) 2 clientes
- b) 2 clientes
- c) 16 clientes

En el apartado anterior podíamos ver como tenían un nivel superior a otras floristerías, sin embargo en productos no tienen el mismo avance respecto a otros establecimientos y tan solo un 20 % de sus consumidores afirman que en este local tienen habitualmente productos novedosos.

5ª Pregunta:

- a) 1 cliente
- b) 4 clientes
- c) 14 clientes
- d) 0 clientes
- e) 1 clientes

En este punto sí que podemos ver aunque levemente una justificación del precio por encima de la media que tiene este negocio, como podemos ver la calidad también está por encima de la media del sector, aunque esta tampoco es demasiado elevada, como se extrae de los datos, es solo el 25 % de sus clientes los que afirman que la calidad en esta floristería es buena o muy buena.

Para finalizar podríamos decir que este establecimiento tiene un buen nivel en todos los aspectos, por lo menos comparando con otros establecimientos de la zona, sin embargo también tienen un precio más elevado que estos, por lo que una cosa se compensa con la otra, por dichos hechos, sigue la misma tónica que el resto de negocios analizados.

Flores Broseta

C/ Benipeixcar 14, 46009 Valencia - 963 481 418



Este establecimiento se encuentra en una calle cercana a la avenida Constitución, avenida con cierta importancia aunque no tiene tanta afluencia de tráfico y de personas como en la que nos vamos a situar nosotros. Esta avenida tan solo tiene un sentido de circulación para el tráfico. La distancia a la que se encuentra de nuestro local es media – alta.

1ª Pregunta:

- a) 2 clientes
- b) 3 clientes
- c) 14 clientes
- d) 0 clientes
- e) 1 cliente

Vemos que esta floristería tiene un nivel medio – alto en el trato que ofrece a sus clientes, como demuestra la encuesta un 25 % de los encuestados piensa que el trato que reciben es bueno o muy bueno y tan solo un 5 % piensa que es muy malo.

2ª Pregunta:

- a) 2 clientes
- b) 15 clientes
- c) 3 clientes

Lo que nos puede preocupar a la hora de analizar este punto respecto de otros puntos de esta encuesta es que el trato que se ofrece tiene una tendencia media – alta y como vemos en esta pregunta el precio es aceptable, hecho que nos podría preocupar ya que estaría en unos buenos parámetros comparando estos dos puntos, aunque como veremos más adelante la calidad es el punto débil de este negocio.

3ª Pregunta:

- a) 3 clientes
- b) 17 clientes

El 85 % de los clientes no siente que esta floristería pueda satisfacer todos los servicios que puedan necesitar, como hemos estado viendo que es la tónica general en este sector, hay establecimientos que no se preocupan por nuevos servicios que tienen una cuota de mercado no satisfecha.

4ª Pregunta:

- a) 1 clientes
- b) 3 clientes
- c) 16 clientes

A su vez la mayoría de establecimientos que no se preocupan por innovar en servicios tampoco suelen preocuparse en tener productos novedosos, aunque en este punto están ligeramente más desarrollados, como vemos en los resultados solo un 20 % piensa que alguna vez ha visto productos novedosos y dentro de ese 20 % solo un 5 % nos contestó que siempre disponen de estos productos.

5ª Pregunta:

- a) 0 clientes
- b) 2 clientes
- c) 12 clientes
- d) 5 clientes
- e) 1 clientes

Como decíamos anteriormente la calidad de este negocio tiene un nivel insatisfactorio un 30 % de los clientes piensa que es mala o muy mala, hecho que nosotros vamos a intentar que sea de forma contraria.

Vitalflora

C/ Ramón Asensio 13, 46020 Valencia - 963 111 923



Esta floristería se encuentra a una distancia media – alta, su situación no es la más idónea ya que no se encuentra en ninguna calle “principal”, cierto es que tiene una zona ajardinada con afluencia de clientes potenciales, también tiene una parada de metro cercana que tiene cierta influencia de transeúntes en la calle en la que está situada dicho comercio.

1ª Pregunta:

- a) 1 cliente
- b) 6 clientes
- c) 8 clientes
- d) 3 clientes
- e) 2 clientes

El trato hacía los clientes en este competidor, según la encuesta realizada, es muy heterogéneo ya que hay percepciones en todos los sentidos, por lo tanto lo único que podemos extraer es que o bien el trato que se efectúa es muy distinto según el cliente o el estado de ánimo de sus trabajadores, o por el contrario, no están entendiendo como quieren ser tratados sus clientes.

2ª Pregunta:

- a) 1 cliente
- b) 13 clientes
- c) 6 clientes

En sentido contrario a la anterior pregunta, en el apartado de los precios del local, vemos como los clientes han valorado dicho competidor como un establecimiento que puede tener unos precios más económicos que otros establecimientos del sector. Este hecho habrá que vigilarlo ya que si se generaliza esta percepción entre sus clientes, con la situación en la que nos encontramos, podría suponer un movimiento de clientes potenciales hacia estos competidores con unos precios más asequibles. Siempre y cuando no se pueda compensar esa reducción de precios con una mayor calidad en el servicio y que los precios no estén muy desfasados respecto a competidores con precios más reducidos.

3ª Pregunta:

- a) 4 clientes
- b) 16 clientes

La mayoría de los clientes no siente que puedan satisfacer todos los servicios que puedan requerir de este establecimiento, esto es porque dicho establecimiento no ofrece algunos de los servicios que nosotros proponemos en nuestro local y no tienen en cuenta nuevas necesidades que van surgiendo en la sociedad.

4ª Pregunta:

- a) 2 clientes
- b) 8 clientes
- c) 10 clientes

Sin embargo, en este apartado hay un número considerable de clientes que si que encuentra productos nuevos en este establecimiento aunque solo sea en algunas ocasiones. Habría que estar pendiente si este hecho es aislado o si se esfuerzan por tener productos distintos y por lo tanto diferenciadores.

5ª Pregunta:

- a) 1 cliente
- b) 0 clientes
- c) 15 clientes
- d) 4 clientes
- e) 0 clientes

En cuanto a la calidad, aunque existe un 20% de clientes que no están satisfechos respecto a este aspecto, en general, la percepción de los mismos es que la calidad de esta floristería es aceptable.

Resumiendo, vemos que es un competidor que tiene unos precios sensiblemente más reducidos que otros competidores y que tienen productos novedosos, por el contrario, no ofrecen toda la gama de servicios que vamos a

disponer en nuestro establecimiento. La atención al cliente y la calidad de sus productos no son todo lo bueno que cabría desear para tu propio negocio.

Rosario Teresa Cazorla Boti

C/ Soledad Domenech 7, 46020 Valencia - 963 611 802



Esta floristería se encuentra a una distancia media – alta respecto al análisis que estamos efectuando. Por este motivo y por qué se encuentra en calles poco transitadas, no va a ser un local que atraiga a clientes ocasionales aunque siempre podría ser preocupante en caso de que nos pudiera “robar” clientes potenciales que vivan cerca de este establecimiento.

1ª Pregunta:

- a) 1 clientes
- b) 8 clientes
- c) 8 clientes
- d) 3 clientes
- e) 0 clientes

Los clientes sienten un grado de satisfacción medio – alto en cuanto a trato y cordialidad se refiere, como venimos señalando, en este apartado vamos a incidir mucho en nuestro negocio.

2ª Pregunta:

- a) 9 clientes
- b) 11 clientes
- c) 0 clientes

Según estos datos, los clientes perciben que esta floristería tiene unos precios por encima de la media del sector, como podemos observar, la encuesta revela que un 45% de los clientes a los que se les ha efectuado estiman que es un negocio con precios elevados. Hecho que les puede afectar a la hora de que estos clientes vuelvan a dicho establecimiento.

3ª Pregunta:

- a) 3 clientes
- b) 17 clientes

En este apartado vemos que el 85% de los encuestados piensa que este comercio no es capaz de satisfacer todas sus necesidades, por lo que en este apartado vamos a tener ventajas competitivas, tal y como venimos comentando a lo largo del análisis de la encuesta.

4ª Pregunta:

- a) 0 clientes
- b) 2 clientes
- c) 18 clientes

Observamos claramente como este establecimiento no se preocupa mucho por innovar en productos y servicios, por lo que a la hora de atraer a clientes cansados de regalar siempre lo mismo, esta floristería no va a suponer ningún tipo de competencia y a la vez podemos ganar clientes que vengan por este tipo de productos y seamos capaces de fidelizarlos.

5ª Pregunta:

- a) 5 clientes
- b) 6 clientes
- c) 7 clientes
- d) 2 clientes
- e) 0 clientes

En la última pregunta de la encuesta podemos verificar que la calidad del establecimiento es buena, ya que el 90% de los clientes encuestados piensan que es como mínimo aceptable. Este hecho justifica el precio, por encima de la media, que tiene esta floristería. Aunque sigue estando lejos de ofrecer un buen servicio en todos los aspectos que requieren sus clientes.

Maria Dolores Greses Magdalena

C/ Benicarlo 24, 46020 Valencia - 963 629 452



Este es uno de los establecimientos del sector que más cerca tenemos, aunque no tiene los beneficios de encontrarse en una gran avenida como va a estar situada nuestra floristería. Los negocios más cercanos suponen ser competidores con más capacidad para captar clientes que vayan a locales situados cerca de sus viviendas. Por ello, debemos de ser capaces de conocer cuáles son sus puntos fuertes y donde no están lo suficientemente capacitados, de forma que podamos incidir más en esos aspectos y de esa forma poder ganar clientela.

1ª Pregunta:

- a) 0 clientes
- b) 2 clientes
- c) 11 clientes
- d) 3 clientes
- e) 4 clientes

Como vemos en la primera pregunta de la encuesta, el trato dispuesto al cliente es aceptable aunque con mucha tendencia hacia un trato deficiente, ya que un 35 % de los encuestados piensa que el trato es malo o muy malo, este dato refleja un elevado porcentaje de clientes que no están a gusto en este establecimiento, este valor y percepción de los clientes va a ser uno de los pilares fundamentales de nuestro negocio. Por el contrario, vemos que solo un 10 % piensa que el trato es bueno, un porcentaje muy reducido a nuestro modo de entender el sector en el que nos encontramos.

2ª Pregunta:

- a) 4 clientes
- b) 14 clientes
- c) 2 clientes

El precio vemos que es aceptable con una mayoría del 70% aunque existe un 20 % que piensa que es caro, podemos ver claramente que el nivel de precios es un nivel aceptable aunque siempre nos beneficiará que haya más clientes que tengan la sensación de que este establecimiento es caro a que tengan la visión de que es más económico.

3ª Pregunta:

- a) 1 cliente
- b) 19 clientes

Si en muchas floristerías hemos visto como en este aspecto la balanza se decantaba claramente por el no, aquí aún es más evidente ya que tan solo el 5% de sus clientes piensan que son capaces de satisfacer todos los servicios que requieran, este hecho sin duda nos va a reportar ganancias ya que tan solo a unas manzanas de distancia podrán conseguir que estos servicios le sean satisfechos.

4ª Pregunta:

- a) 0 clientes
- b) 5 clientes
- c) 15 clientes

En lo referido a nuevos productos están algo más avanzados que en el apartado anterior, pero tampoco son unos datos como para darse por satisfecho ya que la verdad es que siguen siendo bajos, tan solo un 25% opina que alguna vez ha visto productos nuevos en la floristería y ese es un hecho que se sitúa a nuestro favor. Esto es debido a que con este tipo de productos podemos captar clientes gracias a la curiosidad que despierten estos productos novedosos en determinados consumidores.

5ª Pregunta:

- a) 0 clientes
- b) 3 clientes
- c) 10 clientes
- d) 6 clientes
- e) 1 cliente

Por último, en la calidad también podemos observar como tiene unos estándares medios con tendencias a la baja, como viene sucediendo en la mayoría de establecimientos a lo largo del análisis.

Isabel Gonzalez Gil

C/ Platero Suarez 8, 46009 Valencia - 963 667 867



La situación de esta floristería respecto a la nuestra es de una cercanía media. No se encuentra en una avenida principal como nosotros pero tampoco es una calle poco transitada. Tal y como podemos observar a continuación, según se desprende de la encuesta realizada, esta floristería es la que más se parece a nuestra idea de negocio, ofreciendo servicios innovadores y de calidad, aunque los resultados no serían satisfactorios para nosotros ya que en nuestra opinión se puede mejorar la percepción de los clientes.

1ª Pregunta:

- a) 4 clientes
- b) 5 clientes
- c) 9 clientes
- d) 2 clientes
- e) 0 clientes

Como podemos observar, esta floristería ofrece una atención y trato distinguido a sus clientes ya que un 45% de los clientes a los que hemos realizado la encuesta piensa que el trato que se les ofrece es bueno o muy bueno. Hecho que dice mucho a favor de este local ya que intenta cuidar a sus consumidores de una forma cercana e intentando que se sientan a gusto. Asesorándoles en cómo deben de cuidar sus flores y plantas para que resistan el paso del tiempo, etc.

2ª Pregunta:

- a) 1 cliente
- b) 15 clientes
- c) 4 clientes

Este resultado de la encuesta, además de lo observado a la hora de realizarla, indica que el apartado anterior tiene influencia en este. Se debe a que los clientes aprecian tanto la cordialidad y la calidad que ofrece este establecimiento en el trato humano que consiguen que sus clientes dejen un poco más apartado el tema económico, eso no quiere decir que no lo tengan en cuenta, pero se nota que le dan más importancia al primer aspecto.

De todos modos, podríamos decir que los precios tienen un nivel medio aunque como hemos dicho anteriormente, más de un cliente recibiendo un trato distinto, pensamos que podría haberse decantado por indicar en la encuesta que esta floristería tiene un precio alto en vez de aceptable.

3ª Pregunta:

- a) 8 clientes
- b) 12 clientes

De estos resultados se obtiene que este establecimiento tenga más tendencia a satisfacer nuevas necesidades, comparándolo con otras de las empresas que hemos visto anteriormente, aunque todavía está lejos de llegar a un nivel óptimo en cuanto a que sus clientes se sientan satisfechos con los servicios que les ofrecen.

4ª Pregunta:

- a) 3 clientes
- b) 11 clientes
- c) 6 clientes

A la hora de tener productos innovadores, vemos que están más desarrollados que en los nuevos servicios requeridos por los consumidores, esto nos sigue confirmando que este es un establecimiento que está intentando buscar nuevos nichos de mercado, que hoy por hoy, no están apenas cubiertos en este sector.

5ª Pregunta:

- a) 0 clientes
- b) 1 cliente
- c) 18 clientes
- d) 0 clientes
- e) 1 cliente

En la calidad de sus productos, vemos que no mantienen un nivel elevado, sino que se sitúa en una calidad media. Un 5% de sus clientes piensa que este apartado no es satisfactorio, hecho que no es significativo, ya que se puede haber debido a un problema puntual con algún cliente.

Ordenador:



El procesador **Intel Pentium Dual Core G645** con **chipset Intel H61**

En cuanto a la memoria RAM, contarás con **4GB DDR3 a 1333Mhz**

El disco duro es **500GB**

- 1 x Auriculares
- 1 x Micrófono
- 2 x USB 2.0
- 1 x RJ45 LAN
- 1 x 6 channel Audio I/O
- 1 x PS/2(Keyboard / Mouse)
- 1 x DVI-D
- 1 x VGA(D-sub)-Out
- 6 x USB 2.0
- Lector de tarjetas 6 en 1, MS, MS Pro, MMC, SD, SDHC, XD

Monitor de 23" AH-IPS Full HD, 2 puertos HDMI y altavoces SonicMaster

Total

486,77 €

Precio con IVA

Caja registradora:



Olivetti 6100

Caja registradora Olivetti 6100

Características principales:

- 14 departamentos
- 99 configuraciones para artículos de precio fijo (PLU)
- 8 números de cajero
- 4 teclas de pago en efectivo, con cheque, con cargo o tarjeta de crédito
- Procedimiento de estornación y entrega de cambio
- Calcula de porcentajes para descuentos programados por artículos o en total
- Calculo de divisas hasta dos divisas extranjeras
- Posibilidad de programar e imprimir la hora
- Modos de formación

Informes de gestión

- Informe x / y
- Informe de venta PLU
- Informe de efectivo en cajón
- Informe cajero

Otras

- Cajón efectivo extraíble con cierre, con 3 billeteiros y 8 monederos, un compartimiento para todo tipo de moneda de Euro. Además tiene un compartimiento adicional debajo del teclado para cheques y los informes de las tarjetas de crédito etc.
- Pantalla de operador numérica 9 dígitos, altura de dígitos de 12 mm
- Teclado con 36 teclas, las teclas principales se diferencian por colores
- Impresión numérica, velocidad de impresión 2.2 líneas por segundo
- Función activado / desactivado impresión comprobante para ahorrar papel
- Impresión de comprobantes duplicados, también funciona con el interruptor impresión comprobante desactivado
- 57 mm anchura del rollo de papel
- Guía de usuario en 8 idiomas (alemán, inglés, francés, Español, portugués, holandés, danés y sueco)
- Envío incluye un rollo de papel, un rollo de color, 4 pilas mignon, guía de Usarlo y llaves
- Medidas incluido cajón (ancho x hondo x alto) 340 x 360 x 230
- 2 Años de garantía

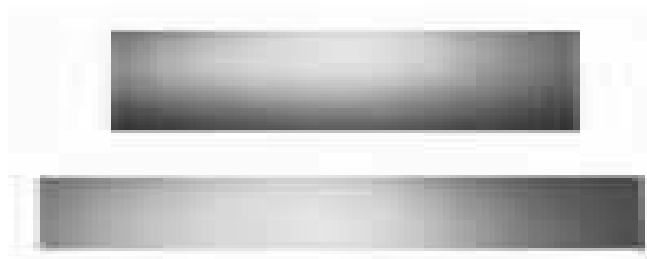
Garantía

- 2 Años de garantía del proveedor Olivetti

Precio

Precio de oferta 119,99 EUR (precio sin iva)

Espejos:



Precio unidad, IVA no incluido **282,00 €**

Espejo Diamante


**Espejo de 5 mm con marco en lamina barnizada.
Puede ser motado en vertical o en horizontal**

Medidas disponibles:


A- 50x7,5x100h. cm.

B- 45x7,5x160h. cm.

C- 100x100x7,5 cm.

Medidas: 		
ANCHO	ALTO	PROFUNDO

50 cm.	100 cm.	7.5 cm.	
--------	---------	---------	--

Producto	Acabado	Cantidad	Precio unidad	Total articulo
<u>Espejo</u> <u>Diamante</u>	Estándar:	1 	282,00 €	282,00 €
				Base: 282,00 €
				I.V.A. 21%: 59,22 €
				Total: 343,22 €

Estanterías:



Medidas estantes de madera 50 x 80 cm. Sistema de perfilaría de aluminio anodinado plata mate para equipar comercios, oficinas, vestidores, etc. Su práctico sistema de montaje modular y su funcionalidad, permite acoplar perfiles hasta configurar una estantería según el espacio en cada caso. El sistema se compone de un perfil vertical ingletado a 45°, Kit de herrajes que incluye separador de 25 y 35 cms., juego de soportes graduable con sus herrajes correspondientes y estantes de cristal. Como accesorios opcionales dispone de barra porta perchas.

Artículo	
<input type="text" value="3"/> Estant. planos madera (<i>Haya</i>)	929,16 € 2.787,48 €
<input type="button" value="Recalcular"/>	Subtotal: 2.787,48 €
<input type="button" value="Vaciar cesta"/>	Gastos de envío: Gratis
	Total: 2.787,48 €

Precio con IVA

Mesa de trabajo:



Mesa de preparados de acero inoxidable FED

Mesa de preparación en acero inoxidable con estante inferior: higiénica y profesional

Código	Descripción del producto	Precio
T383	1800mm de ancho.	255.08€

Precio sin IVA

Información adicional del producto

Mesa de preparados. Mesa de Preparación en acero inoxidable con estante inferior. Higiénica y profesional
Con reborde posterior. 180 cm de ancho
Bajo estante ajustable de acero galvanizado.
Suministrado en un paquete plano para montaje fácil.
Dimensiones : 960(a) x 1800(l) x 600(p)mm.
Garantía : 1 año
Material : Mesa de acero inoxidable, grosor de 1.2mm

Mostrador:



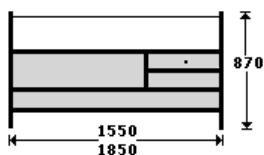
Modelo: 702



Zoom

Ancho: 500 mm.

Descripción: Vitrina de 200 mm de altura preparada para sobre de cristal de 8 mm. y parte frontal de 6 mm. en su parte posterior lleva incorporado un cajón.



Precios:

	Blanco	Haya	Maple	cristales
702/155	310,60€	356,70€	356,70€	69,92€
702/185	329,40€	373,80€	370,80€	75,04€

Medidas cristales:

702/155

1500 x 481 x 8 m/m. Cantos pulidos.
1500 x 195 x 6 m/m. Cantos pulidos.

702/185

1800 x 481 x 8 m/m. Cantos pulidos.
1800 x 195 x 6 m/m. Cantos pulidos.

Precio sin IVA

Armario frigorífico:

Armario refrigerado TN1400-4

Referencia: AG1400.VE4CG



ARMARIO

1400 l

TEMPERATURA DE FUNCIONAMIENTO 0°C ÷ 10°C

TIPO DE ACERO

INOXIDABLE

DIMENSIONES

**H. 2050 (MIN.) L. 715 / P.
810**

ESPESOR

60mm

Nº PUERTAS

4

**ENTERAMENTE EN ACERO INOXIDABLE CON SISTEMA DE
AUTOCIERRE**

POTENCIA FRIGORÍFICA: 565

**RECUPERACIÓN DE LOS CONDENSADOS NEUMÁTICO CON
AHORRO DE ENERGÍA**

SISTEMA DE LIMPIEZA INTERNA DE ALTA DEFINICIÓN

6 REJILLAS PLASTIFICADAS

GUÍAS EN ACERO INOXIDABLE

SISTEMA DE CONTROL ELECTRÓNICO

Precio:

3.019,95 €

Precio con IVA

Mobiliario:

Silla Panton tapizada blanco x2

[PI 102]

199.80€

Silla Panton tapizada.

Un clásico del diseño que introduce novedades.

Tapizado en piel de calidad de tacto suave y agradable.

Bordón en negro
Estructura en ABS.

CARACTERÍSTICAS:

Tapizado en piel de alta calidad.

Estructura de abs

Disponibles en 2 colores, negro y blanco.

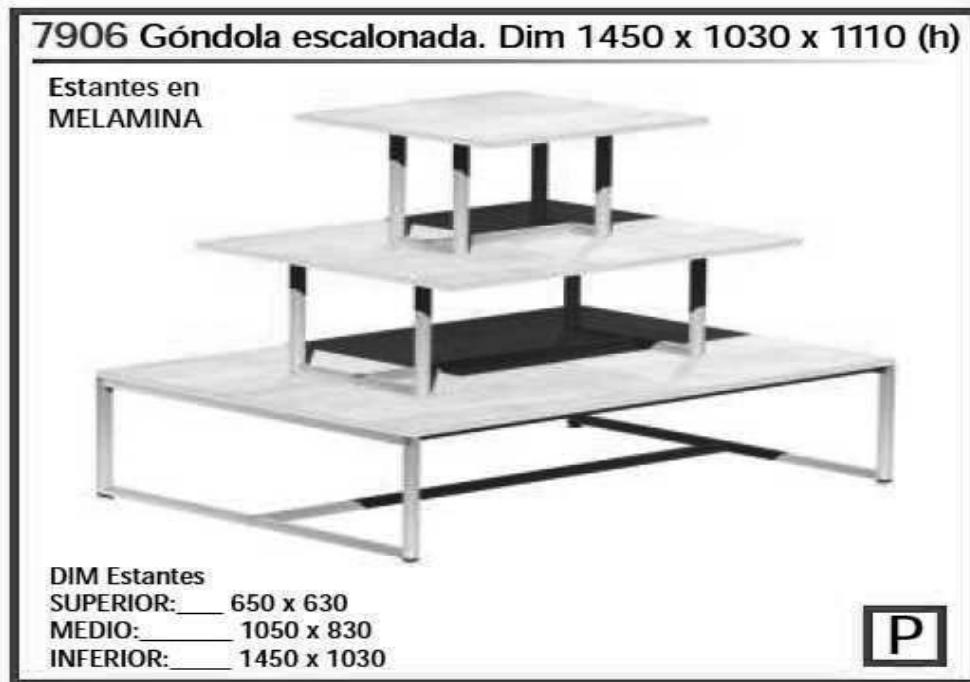
Dimensiones: 50x58 x 83 cm.

GASTOS DE ENVIO INCLUIDOS PARA PENINSULA



Precio sin IVA

Expositores:



450,00 € / unidad

I.V.A. no incluido

Portes incluidos

Plazo de entrega máximo: 3 días Forma de pago: Transferencia bancaria



250,00 € / unidad

I.V.A. no incluido

Portes incluidos

Plazo de entrega máximo: 3 días Forma de pago: Transferencia bancaria

Toldo:

Toldo punto recto

Toldo punto recto de sujeción de brazos fija

Precio: 205.95 eur

Precio sin IVA



CARACTERÍSTICAS

- . Instalación muy rápida y sencilla.
- . Brazos fijos (con tensión opcional).
- . Gran cantidad de tejidos, colores y estampados a elegir.
- . Perfiles y herrajes lacados (posibilidad de colores RAL o maderas).
- . Brazos y tapas a juego con la tonalidad de lacado.
- . Tipo de onda (bambalina) con forma a elegir.

- . Fijación: pared ó techo.
- . Limitaciones de medidas de fabricación:
 - Ancho total (LINEA) mínimo: 1000mm. máximo: 6000mm.
 - Alto total (SALIDA) mínimo: 800mm. máximo: 1500mm.
- . Terminación línea total E.+/-25mm.
- . Sistema de accionamiento mediante manivela (cardan).
- . Selección del lado de la máquina (posición intercambiable).
- . Perfilería y accesorios en aluminio extrusionado 6063-53HO.
Normas UNE L-3441 38.337
- . Tornillería inoxidable.
- . Puede solicitarlo motorizado.
- . Guardalonas opcional.
- . Fabricado en España (Reg. AENOR & IQNET ISO 9001) ofreciéndole la máxima garantía de calidad.

CARACTERÍSTICAS DE LA LONA ACRILICA

- . Gran variedad de modelos, tonalidades y estampados a elegir.
- . Composición: 100% acrílico.
- . Peso: 300g/m²+/-10%
- . Ancho de corte: 120 cms.
- . Acabado: teflón hidrorrepelente.
- . Solidez de color: Muy alta.
- . Resistencia a la luz y agentes atmosféricos: Muy alta.
- . Máxima resistencia a rotura por tracción.
- . Gran estabilidad dimensional.
- . Máxima resistencia a la putrefacción.
- . Máxima resistencia a la contaminación ambiental.

PIEZAS DEL TOLDO STANDARD

(configuración para los precios mostrados en la tabla):

- . Lona del toldo.
- . Onda del faldón o bambalina.
- . Perfil de faldón en aluminio de extrusión.
- . Eje ranurado. Diámetros: 60x0,7mm (70x0,8mm a partir de 5m/lin o motorizar).
- . Soportes pared/techo.
- . Casquillo mando espiga.
- . Casquillo agujero espiga redonda.
- . Sistema de fijación de la lona a perfiles.
- . Tornillos / tacos para fijación de soportes.
- . Máquina base sistema cardan.
- . Arandelas, tornillería, elementos de máquina.
- . Juego de brazos fijos sin tensión.
- . Sistema de fijación de brazos sobre perfil faldón.
- . Manivela standard de 1500mm.
- . Todos los herrajes metálicos lacados en blanco.

Rotulación fachada:



Rotulación integral de fachada compuesta por:

Plafón luminoso de 5.000 x 600 mm. rotulado el fondo y los textos con vinilos de colores corporativos y el logotipo con vinilo impreso a la máxima calidad. Cajón iluminado interiormente mediante tubos fluorescentes.

ROTULOS CON LUMINARIA SUPERIOR

ROTULOS FABRICADOS CON PERFIL DE 13 CM
COLORES: BLANCO-NEGRO y NATURAL
INS.ELEC VERIFICADA y EQUIPOS CON CONDENSADOR

	400 mm	500 mm	600 mm	700 mm
1 m.l.	101	103	105	106
1,1 a 2,49 m.l.	95	96	98	99
2,5 a 3,99 m.l.	85	85	86	87
4 a 5,99 m.l.	81	81	82	83

Precio:

Precio 525,00 EUR (precio sin iva)

BALANCE DE SITUACION

A C T I V O	EJERCICIO 14
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>	
A) ACTIVO NO CORRIENTE	52.446,79
II. Inmovilizado material	52.446,79
211. Construcciones	45.000,00
213. Maquinaria	2.495,83
214. Utillaje	110,00
216. Mobiliario	5.082,93
217. Equipos para procesos de información	522,28
281. Amortización acumulada del inmovilizado material	-764,25
B) ACTIVO CORRIENTE	6.323,30
I. Existencias	3.450,00
310. Materias primas A	3.450,00
II. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	435,40
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	435,40
430. Clientes	435,40
VI. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	2.437,90
570. Caja, euros	271,48
572. Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros	2.166,42
TOTAL ACTIVO (A+B)	58.770,09

BALANCE DE SITUACION

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	EJERCICIO 14
A) PATRIMONIO NETO	50.348,42
A-1) Fondos propios	50.348,42
I. Capital	53.000,00
1. Capital escriturado	53.000,00
100. Capital social	53.000,00
VII. Resultado del ejercicio	-2.651,58
129. Resultado del ejercicio	-2.651,58
B) PASIVO NO CORRIENTE	2.956,96
II. Deudas a largo plazo	2.956,96
1. Deudas con entidades de crédito	2.956,96
170. Deudas a largo plazo con entidades de crédito	2.956,96
C) PASIVO CORRIENTE	5.464,71
II. Deudas a corto plazo	1.952,68
1. Deudas con entidades de crédito	1.952,68
520. Deudas a corto plazo con entidades de crédito	1.952,68
IV. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	3.512,03
1. Proveedores	2.350,75
400. Proveedores	2.350,75
2. Otros acreedores	1.161,28
465. Remuneraciones pendientes de pago	807,94
475. Hacienda Pública, acreedora por conceptos fiscales	274,41
476. Organismos de la Seguridad Social, acreedores	78,93
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	58.770,09

BALANCE DE SITUACION

A C T I V O	EJERCICIO 15	EJERCICIO 14
A) ACTIVO NO CORRIENTE	50.918,30	52.446,79
II. Inmovilizado material	50.918,30	52.446,79
211. Construcciones	45.000,00	45.000,00
213. Maquinaria	2.495,83	2.495,83
214. Utillaje	110,00	110,00
216. Mobiliario	5.082,93	5.082,93
217. Equipos para procesos de información	522,28	522,28
281. Amortización acumulada del inmovilizado material	-2.292,74	-764,25
B) ACTIVO CORRIENTE	4.881,34	6.323,30
I. Existencias	3.450,00	3.450,00
310. Materias primas A	3.450,00	3.450,00
II. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	620,48	435,40
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	620,48	435,40
430. Clientes	620,48	435,40
VI. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	810,86	2.437,90
570. Caja, euros	271,48	271,48
572. Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros	539,38	2.166,42
TOTAL ACTIVO (A+B)	55.799,64	58.770,09

BALANCE DE SITUACION

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	EJERCICIO 15	EJERCICIO 14
A) PATRIMONIO NETO	48.793,13	50.348,42
A-1) Fondos propios	48.793,13	50.348,42
I. Capital	53.000,00	53.000,00
1. Capital escriturado	53.000,00	53.000,00
100. Capital social	53.000,00	53.000,00
V. Resultados de ejercicios anteriores	-2.651,58	0,00
121. Resultados negativos de ejercicios anteriores	-2.651,58	0,00
VII. Resultado del ejercicio	-1.555,29	-2.651,58
129. Resultado del ejercicio	-1.555,29	-2.651,58
B) PASIVO NO CORRIENTE	893,74	2.956,96
II. Deudas a largo plazo	893,74	2.956,96
1. Deudas con entidades de crédito	893,74	2.956,96
170. Deudas a largo plazo con entidades de crédito	893,74	2.956,96
C) PASIVO CORRIENTE	6.112,77	5.464,71
II. Deudas a corto plazo	2.063,22	1.952,68
1. Deudas con entidades de crédito	2.063,22	1.952,68
520. Deudas a corto plazo con entidades de crédito	2.063,22	1.952,68
IV. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	4.049,55	3.512,03
1. Proveedores	2.874,33	2.350,75
400. Proveedores	2.874,33	2.350,75
2. Otros acreedores	1.175,22	1.161,28
465. Remuneraciones pendientes de pago	817,64	807,94
475. Hacienda Pública, acreedora por conceptos fiscales	277,70	274,41
476. Organismos de la Seguridad Social, acreedores	79,88	78,93
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	55.799,64	58.770,09

BALANCE DE SITUACION

A C T I V O	EJERCICIO 16	EJERCICIO 15
A) ACTIVO NO CORRIENTE	49.389,81	50.918,30
II. Inmovilizado material	49.389,81	50.918,30
211. Construcciones	45.000,00	45.000,00
213. Maquinaria	2.495,83	2.495,83
214. Utillaje	110,00	110,00
216. Mobiliario	5.082,93	5.082,93
217. Equipos para procesos de información	522,28	522,28
281. Amortización acumulada del inmovilizado material	-3.821,23	-2.292,74
B) ACTIVO CORRIENTE	5.173,35	4.881,34
I. Existencias	3.450,00	3.450,00
310. Materias primas A	3.450,00	3.450,00
II. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	645,77	620,48
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	645,77	620,48
430. Clientes	645,77	620,48
VI. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.077,58	810,86
570. Caja, euros	271,48	271,48
572. Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros	806,10	539,38
TOTAL ACTIVO (A+B)	54.563,16	55.799,64

BALANCE DE SITUACION

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	EJERCICIO 16	EJERCICIO 15
A) PATRIMONIO NETO	50.037,68	48.793,13
A-1) Fondos propios	50.037,68	48.793,13
I. Capital	53.000,00	53.000,00
1. Capital escriturado	53.000,00	53.000,00
100. Capital social	53.000,00	53.000,00
V. Resultados de ejercicios anteriores	-4.206,87	-2.651,58
121. Resultados negativos de ejercicios anteriores	-4.206,87	-2.651,58
VII. Resultado del ejercicio	1.244,55	-1.555,29
129. Resultado del ejercicio	1.244,55	-1.555,29
B) PASIVO NO CORRIENTE	0,00	893,74
II. Deudas a largo plazo	0,00	893,74
1. Deudas con entidades de crédito	0,00	893,74
170. Deudas a largo plazo con entidades de crédito	0,00	893,74
C) PASIVO CORRIENTE	4.525,48	6.112,77
II. Deudas a corto plazo	893,74	2.063,22
1. Deudas con entidades de crédito	893,74	2.063,22
520. Deudas a corto plazo con entidades de crédito	893,74	2.063,22
IV. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	3.631,74	4.049,55
1. Proveedores	2.431,84	2.874,33
400. Proveedores	2.431,84	2.874,33
2. Otros acreedores	1.199,90	1.175,22
465. Remuneraciones pendientes de pago	834,81	817,64
475. Hacienda Pública, acreedora por conceptos fiscales	283,53	277,70
476. Organismos de la Seguridad Social, acreedores	81,56	79,88
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	54.563,16	55.799,64

BALANCE DE SITUACION

A C T I V O	EJERCICIO 17	EJERCICIO 16
A) ACTIVO NO CORRIENTE	47.866,82	49.389,81
II. Inmovilizado material	47.866,82	49.389,81
211. Construcciones	45.000,00	45.000,00
213. Maquinaria	2.495,83	2.495,83
214. Utillaje	110,00	110,00
216. Mobiliario	5.082,93	5.082,93
217. Equipos para procesos de información	522,28	522,28
281. Amortización acumulada del inmovilizado material	-5.344,22	-3.821,23
B) ACTIVO CORRIENTE	8.558,48	5.173,35
I. Existencias	3.450,00	3.450,00
310. Materias primas A	3.450,00	3.450,00
II. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	890,50	645,77
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	890,50	645,77
430. Clientes	890,50	645,77
VI. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	4.217,98	1.077,58
570. Caja, euros	271,48	271,48
572. Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros	3.946,50	806,10
TOTAL ACTIVO (A+B)	56.425,30	54.563,16

BALANCE DE SITUACION

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	EJERCICIO 17	EJERCICIO 16
A) PATRIMONIO NETO	53.374,30	50.037,68
A-1) Fondos propios	53.374,30	50.037,68
I. Capital	53.000,00	53.000,00
1. Capital escriturado	53.000,00	53.000,00
100. Capital social	53.000,00	53.000,00
V. Resultados de ejercicios anteriores	-2.962,32	-4.206,87
121. Resultados negativos de ejercicios anteriores	-2.962,32	-4.206,87
VII. Resultado del ejercicio	3.336,62	1.244,55
129. Resultado del ejercicio	3.336,62	1.244,55
C) PASIVO CORRIENTE	3.051,00	4.525,48
II. Deudas a corto plazo	0,00	893,74
1. Deudas con entidades de crédito	0,00	893,74
520. Deudas a corto plazo con entidades de crédito	0,00	893,74
IV. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	3.051,00	3.631,74
1. Proveedores	1.833,11	2.431,84
400. Proveedores	1.833,11	2.431,84
2. Otros acreedores	1.217,89	1.199,90
465. Remuneraciones pendientes de pago	847,33	834,81
475. Hacienda Pública, acreedora por conceptos fiscales	287,78	283,53
476. Organismos de la Seguridad Social, acreedores	82,78	81,56
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	56.425,30	54.563,16

BALANCE DE SITUACION

A C T I V O	EJERCICIO 18	EJERCICIO 17
A) ACTIVO NO CORRIENTE	46.436,61	47.866,82
II. Inmovilizado material	46.436,61	47.866,82
211. Construcciones	45.000,00	45.000,00
213. Maquinaria	2.495,83	2.495,83
214. Utillaje	110,00	110,00
216. Mobiliario	5.082,93	5.082,93
217. Equipos para procesos de información	522,28	522,28
281. Amortización acumulada del inmovilizado material	-6.774,43	-5.344,22
B) ACTIVO CORRIENTE	13.654,66	8.558,48
I. Existencias	3.450,00	3.450,00
310. Materias primas A	3.450,00	3.450,00
II. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	1.240,77	890,50
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	1.240,77	890,50
430. Clientes	1.240,77	890,50
VI. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	8.963,89	4.217,98
570. Caja, euros	271,48	271,48
572. Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros	8.692,41	3.946,50
TOTAL ACTIVO (A+B)	60.091,27	56.425,30

BALANCE DE SITUACION

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	EJERCICIO 18	EJERCICIO 17
A) PATRIMONIO NETO	57.676,59	53.374,30
A-1) Fondos propios	57.676,59	53.374,30
I. Capital	53.000,00	53.000,00
1. Capital escriturado	53.000,00	53.000,00
100. Capital social	53.000,00	53.000,00
III. Reservas	374,30	0,00
113. Reservas voluntarias	374,30	0,00
V. Resultados de ejercicios anteriores	0,00	-2.962,32
121. Resultados negativos de ejercicios anteriores	0,00	-2.962,32
VII. Resultado del ejercicio	4.302,29	3.336,62
129. Resultado del ejercicio	4.302,29	3.336,62
C) PASIVO CORRIENTE	2.414,68	3.051,00
IV. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	2.414,68	3.051,00
1. Proveedores	1.166,34	1.833,11
400. Proveedores	1.166,34	1.833,11
2. Otros acreedores	1.248,34	1.217,89
465. Remuneraciones pendientes de pago	868,51	847,33
475. Hacienda Pública, acreedora por conceptos fiscales	294,98	287,78
476. Organismos de la Seguridad Social, acreedores	84,85	82,78
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	60.091,27	56.425,30

ENTORNO NORMAL

FLORISTERIA VALENCIA

Página 1
Fecha 31-12-14

CUENTA DE PERDIDAS y GANANCIAS

EJERCICIO 14

1. Importe neto de la cifra de negocios	14.427,35
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00
4. Aprovisionamientos	-6.912,16
5. Otros ingresos de explotación	0,00
6. Gastos de personal	-7.607,59
7. Otros gastos de explotación	-1.571,68
8. Amortización del inmovilizado	-764,25
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00
10. Excesos de provisiones	0,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00
12. Otros resultados	0,00
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)	-2.428,33
13. Ingresos financieros	0,00
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	0,00
b) Otros ingresos financieros	0,00
14. Gastos financieros	-223,25
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00
16. Diferencias de cambio	0,00
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00
a) Incorporación al activo de gastos financieros	0,00
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	0,00
c) Restos de ingresos y gastos	0,00
B) RESULTADO FINANCIERO (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-223,25
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	-2.651,58
19. Impuesto sobre beneficios	0,00
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	-2.651,58

CUENTA DE PERDIDAS y GANANCIAS

	EJERCICIO 15	EJERCICIO 14
1. Importe neto de la cifra de negocios	34.394,80	14.427,35
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00	0,00
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00	0,00
4. Aprovisionamientos	-15.636,09	-6.912,16
5. Otros ingresos de explotación	0,00	0,00
6. Gastos de personal	-15.397,77	-7.607,59
7. Otros gastos de explotación	-3.075,64	-1.571,68
8. Amortización del inmovilizado	-1.528,49	-764,25
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00	0,00
10. Excesos de provisiones	0,00	0,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00	0,00
12. Otros resultados	0,00	0,00
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)	-1.243,19	-2.428,33
13. Ingresos financieros	0,00	0,00
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	0,00	0,00
b) Otros ingresos financieros	0,00	0,00
14. Gastos financieros	-312,10	-223,25
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00
16. Diferencias de cambio	0,00	0,00
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00	0,00
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00	0,00
a) Incorporación al activo de gastos financieros	0,00	0,00
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	0,00	0,00
c) Restos de ingresos y gastos	0,00	0,00
B) RESULTADO FINANCIERO (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-312,10	-223,25
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	-1.555,29	-2.651,58
19. Impuesto sobre beneficios	0,00	0,00
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	-1.555,29	-2.651,58

CUENTA DE PERDIDAS y GANANCIAS

	EJERCICIO 16	EJERCICIO 15
1. Importe neto de la cifra de negocios	38.556,57	34.394,80
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00	0,00
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00	0,00
4. Aprovisionamientos	-16.740,24	-15.636,09
5. Otros ingresos de explotación	0,00	0,00
6. Gastos de personal	-15.785,00	-15.397,77
7. Otros gastos de explotación	-3.056,75	-3.075,64
8. Amortización del inmovilizado	-1.528,49	-1.528,49
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00	0,00
10. Excesos de provisiones	0,00	0,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00	0,00
12. Otros resultados	0,00	0,00
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)	1.446,09	-1.243,19
13. Ingresos financieros	0,00	0,00
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	0,00	0,00
b) Otros ingresos financieros	0,00	0,00
14. Gastos financieros	-201,54	-312,10
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00
16. Diferencias de cambio	0,00	0,00
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00	0,00
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00	0,00
a) Incorporación al activo de gastos financieros	0,00	0,00
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	0,00	0,00
c) Restos de ingresos y gastos	0,00	0,00
B) RESULTADO FINANCIERO (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-201,54	-312,10
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	1.244,55	-1.555,29
19. Impuesto sobre beneficios	0,00	0,00
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	1.244,55	-1.555,29

CUENTA DE PERDIDAS y GANANCIAS

	EJERCICIO 17	EJERCICIO 16
1. Importe neto de la cifra de negocios	41.448,31	38.556,57
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00	0,00
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00	0,00
4. Aprovisionamientos	-17.795,13	-16.740,24
5. Otros ingresos de explotación	0,00	0,00
6. Gastos de personal	-16.021,78	-15.785,00
7. Otros gastos de explotación	-2.669,42	-3.056,75
8. Amortización del inmovilizado	-1.522,99	-1.528,49
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00	0,00
10. Excesos de provisiones	0,00	0,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00	0,00
12. Otros resultados	0,00	0,00
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)	3.438,99	1.446,09
13. Ingresos financieros	0,00	0,00
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	0,00	0,00
b) Otros ingresos financieros	0,00	0,00
14. Gastos financieros	-102,37	-201,54
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00
16. Diferencias de cambio	0,00	0,00
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00	0,00
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00	0,00
a) Incorporación al activo de gastos financieros	0,00	0,00
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	0,00	0,00
c) Restos de ingresos y gastos	0,00	0,00
B) RESULTADO FINANCIERO (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-102,37	-201,54
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	3.336,62	1.244,55
19. Impuesto sobre beneficios	0,00	0,00
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	3.336,62	1.244,55

CUENTA DE PERDIDAS y GANANCIAS

	EJERCICIO 18	EJERCICIO 17
1. Importe neto de la cifra de negocios	43.727,97	41.448,31
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00	0,00
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00	0,00
4. Aprovisionamientos	-18.769,99	-17.795,13
5. Otros ingresos de explotación	0,00	0,00
6. Gastos de personal	-16.422,32	-16.021,78
7. Otros gastos de explotación	-2.713,16	-2.669,42
8. Amortización del inmovilizado	-1.430,21	-1.522,99
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00	0,00
10. Excesos de provisiones	0,00	0,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00	0,00
12. Otros resultados	0,00	0,00
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)	4.392,29	3.438,99
13. Ingresos financieros	0,00	0,00
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	0,00	0,00
b) Otros ingresos financieros	0,00	0,00
14. Gastos financieros	-90,00	-102,37
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00
16. Diferencias de cambio	0,00	0,00
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00	0,00
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00	0,00
a) Incorporación al activo de gastos financieros	0,00	0,00
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	0,00	0,00
c) Restos de ingresos y gastos	0,00	0,00
B) RESULTADO FINANCIERO (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-90,00	-102,37
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	4.302,29	3.336,62
19. Impuesto sobre beneficios	0,00	0,00
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	4.302,29	3.336,62

CUENTA DE PERDIDAS y GANANCIAS

EJERCICIO 14

1. Importe neto de la cifra de negocios	10.827,35
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00
4. Aprovisionamientos	-5.212,16
5. Otros ingresos de explotación	0,00
6. Gastos de personal	-7.607,59
7. Otros gastos de explotación	-1.521,68
8. Amortización del inmovilizado	-764,25
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00
10. Excesos de provisiones	0,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00
12. Otros resultados	0,00
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)	-4.278,33
13. Ingresos financieros	0,00
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	0,00
b) Otros ingresos financieros	0,00
14. Gastos financieros	-223,25
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00
16. Diferencias de cambio	0,00
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00
a) Incorporación al activo de gastos financieros	0,00
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	0,00
c) Restos de ingresos y gastos	0,00
B) RESULTADO FINANCIERO (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-223,25
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	-4.501,58
19. Impuesto sobre beneficios	0,00
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	-4.501,58

CUENTA DE PERDIDAS y GANANCIAS

	EJERCICIO 15	EJERCICIO 14
1. Importe neto de la cifra de negocios	31.050,74	14.427,35
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00	0,00
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00	0,00
4. Aprovisionamientos	-14.089,58	-6.912,16
5. Otros ingresos de explotación	0,00	0,00
6. Gastos de personal	-15.397,77	-7.607,59
7. Otros gastos de explotación	-3.075,64	-1.571,68
8. Amortización del inmovilizado	-1.528,49	-764,25
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00	0,00
10. Excesos de provisiones	0,00	0,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00	0,00
12. Otros resultados	0,00	0,00
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)	-3.040,74	-2.428,33
13. Ingresos financieros	0,00	0,00
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	0,00	0,00
b) Otros ingresos financieros	0,00	0,00
14. Gastos financieros	-312,10	-223,25
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00
16. Diferencias de cambio	0,00	0,00
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00	0,00
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00	0,00
a) Incorporación al activo de gastos financieros	0,00	0,00
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	0,00	0,00
c) Restos de ingresos y gastos	0,00	0,00
B) RESULTADO FINANCIERO (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-312,10	-223,25
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	-3.352,84	-2.651,58
19. Impuesto sobre beneficios	0,00	0,00
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	-3.352,84	-2.651,58

CUENTA DE PERDIDAS y GANANCIAS

	EJERCICIO 16	EJERCICIO 15
1. Importe neto de la cifra de negocios	35.211,86	34.394,80
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00	0,00
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00	0,00
4. Aprovisionamientos	-15.346,60	-15.636,09
5. Otros ingresos de explotación	0,00	0,00
6. Gastos de personal	-15.785,00	-15.397,77
7. Otros gastos de explotación	-3.056,75	-3.075,64
8. Amortización del inmovilizado	-1.528,49	-1.528,49
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00	0,00
10. Excesos de provisiones	0,00	0,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00	0,00
12. Otros resultados	0,00	0,00
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)	-504,98	-1.243,19
13. Ingresos financieros	0,00	0,00
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	0,00	0,00
b) Otros ingresos financieros	0,00	0,00
14. Gastos financieros	-201,54	-312,10
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00
16. Diferencias de cambio	0,00	0,00
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00	0,00
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00	0,00
a) Incorporación al activo de gastos financieros	0,00	0,00
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	0,00	0,00
c) Restos de ingresos y gastos	0,00	0,00
B) RESULTADO FINANCIERO (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-201,54	-312,10
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	-706,52	-1.555,29
19. Impuesto sobre beneficios	0,00	0,00
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	-706,52	-1.555,29

CUENTA DE PERDIDAS y GANANCIAS

	EJERCICIO 17	EJERCICIO 16
1. Importe neto de la cifra de negocios	37.970,65	38.556,57
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00	0,00
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00	0,00
4. Aprovisionamientos	-16.346,10	-16.740,24
5. Otros ingresos de explotación	0,00	0,00
6. Gastos de personal	-16.021,78	-15.785,00
7. Otros gastos de explotación	-2.669,42	-3.056,75
8. Amortización del inmovilizado	-1.522,99	-1.528,49
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00	0,00
10. Excesos de provisiones	0,00	0,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00	0,00
12. Otros resultados	0,00	0,00
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)	1.410,36	1.446,09
13. Ingresos financieros	0,00	0,00
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	0,00	0,00
b) Otros ingresos financieros	0,00	0,00
14. Gastos financieros	-102,37	-201,54
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00
16. Diferencias de cambio	0,00	0,00
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00	0,00
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00	0,00
a) Incorporación al activo de gastos financieros	0,00	0,00
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	0,00	0,00
c) Restos de ingresos y gastos	0,00	0,00
B) RESULTADO FINANCIERO (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-102,37	-201,54
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	1.307,99	1.244,55
19. Impuesto sobre beneficios	0,00	0,00
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	1.307,99	1.244,55

CUENTA DE PERDIDAS y GANANCIAS

	EJERCICIO 18	EJERCICIO 17
1. Importe neto de la cifra de negocios	39.883,64	41.448,31
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00	0,00
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00	0,00
4. Aprovisionamientos	-17.168,18	-17.795,13
5. Otros ingresos de explotación	0,00	0,00
6. Gastos de personal	-16.422,32	-16.021,78
7. Otros gastos de explotación	-2.713,16	-2.669,42
8. Amortización del inmovilizado	-1.430,21	-1.522,99
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00	0,00
10. Excesos de provisiones	0,00	0,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00	0,00
12. Otros resultados	0,00	0,00
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)	2.149,77	3.438,99
13. Ingresos financieros	0,00	0,00
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	0,00	0,00
b) Otros ingresos financieros	0,00	0,00
14. Gastos financieros	-90,00	-102,37
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00
16. Diferencias de cambio	0,00	0,00
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00	0,00
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00	0,00
a) Incorporación al activo de gastos financieros	0,00	0,00
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	0,00	0,00
c) Restos de ingresos y gastos	0,00	0,00
B) RESULTADO FINANCIERO (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-90,00	-102,37
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	2.059,77	3.336,62
19. Impuesto sobre beneficios	0,00	0,00
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	2.059,77	3.336,62

ENTORNO OPTIMISTA

FLORISTERIA VALENCIA

Página 1
Fecha 31-12-14

CUENTA DE PERDIDAS y GANANCIAS

EJERCICIO 14

1. Importe neto de la cifra de negocios	17.065,33
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00
4. Aprovisionamientos	-8.167,32
5. Otros ingresos de explotación	0,00
6. Gastos de personal	-7.607,59
7. Otros gastos de explotación	-1.606,68
8. Amortización del inmovilizado	-764,25
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00
10. Excesos de provisiones	0,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00
12. Otros resultados	0,00
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)	-1.080,51
13. Ingresos financieros	0,00
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	0,00
b) Otros ingresos financieros	0,00
14. Gastos financieros	-223,25
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00
16. Diferencias de cambio	0,00
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00
a) Incorporación al activo de gastos financieros	0,00
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	0,00
c) Restos de ingresos y gastos	0,00
B) RESULTADO FINANCIERO (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-223,25
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	-1.303,76
19. Impuesto sobre beneficios	0,00
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	-1.303,76

CUENTA DE PERDIDAS y GANANCIAS

	EJERCICIO 15	EJERCICIO 14
1. Importe neto de la cifra de negocios	40.082,33	14.427,35
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00	0,00
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00	0,00
4. Aprovisionamientos	-18.056,31	-6.912,16
5. Otros ingresos de explotación	0,00	0,00
6. Gastos de personal	-15.397,77	-7.607,59
7. Otros gastos de explotación	-3.075,64	-1.571,68
8. Amortización del inmovilizado	-1.528,49	-764,25
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00	0,00
10. Excesos de provisiones	0,00	0,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00	0,00
12. Otros resultados	0,00	0,00
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)	2.024,12	-2.428,33
13. Ingresos financieros	0,00	0,00
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	0,00	0,00
b) Otros ingresos financieros	0,00	0,00
14. Gastos financieros	-312,10	-223,25
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00
16. Diferencias de cambio	0,00	0,00
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00	0,00
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00	0,00
a) Incorporación al activo de gastos financieros	0,00	0,00
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	0,00	0,00
c) Restos de ingresos y gastos	0,00	0,00
B) RESULTADO FINANCIERO (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-312,10	-223,25
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	1.712,02	-2.651,58
19. Impuesto sobre beneficios	0,00	0,00
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	1.712,02	-2.651,58

CUENTA DE PERDIDAS y GANANCIAS

	EJERCICIO 16	EJERCICIO 15
1. Importe neto de la cifra de negocios	43.987,75	34.394,80
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00	0,00
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00	0,00
4. Aprovisionamientos	-19.003,23	-15.636,09
5. Otros ingresos de explotación	0,00	0,00
6. Gastos de personal	-15.785,00	-15.397,77
7. Otros gastos de explotación	-3.056,75	-3.075,64
8. Amortización del inmovilizado	-1.528,49	-1.528,49
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00	0,00
10. Excesos de provisiones	0,00	0,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00	0,00
12. Otros resultados	0,00	0,00
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)	4.614,28	-1.243,19
13. Ingresos financieros	0,00	0,00
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	0,00	0,00
b) Otros ingresos financieros	0,00	0,00
14. Gastos financieros	-201,54	-312,10
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00
16. Diferencias de cambio	0,00	0,00
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00	0,00
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00	0,00
a) Incorporación al activo de gastos financieros	0,00	0,00
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	0,00	0,00
c) Restos de ingresos y gastos	0,00	0,00
B) RESULTADO FINANCIERO (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-201,54	-312,10
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	4.412,74	-1.555,29
19. Impuesto sobre beneficios	0,00	0,00
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	4.412,74	-1.555,29

CUENTA DE PERDIDAS y GANANCIAS

	EJERCICIO 17	EJERCICIO 16
1. Importe neto de la cifra de negocios	47.191,86	38.556,57
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00	0,00
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00	0,00
4. Aprovisionamientos	-20.188,27	-16.740,24
5. Otros ingresos de explotación	0,00	0,00
6. Gastos de personal	-16.021,78	-15.785,00
7. Otros gastos de explotación	-2.669,42	-3.056,75
8. Amortización del inmovilizado	-1.522,99	-1.528,49
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00	0,00
10. Excesos de provisiones	0,00	0,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00	0,00
12. Otros resultados	0,00	0,00
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)	6.789,40	1.446,09
13. Ingresos financieros	0,00	0,00
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	0,00	0,00
b) Otros ingresos financieros	0,00	0,00
14. Gastos financieros	-102,37	-201,54
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00
16. Diferencias de cambio	0,00	0,00
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00	0,00
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00	0,00
a) Incorporación al activo de gastos financieros	0,00	0,00
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	0,00	0,00
c) Restos de ingresos y gastos	0,00	0,00
B) RESULTADO FINANCIERO (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-102,37	-201,54
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	6.687,03	1.244,55
19. Impuesto sobre beneficios	0,00	0,00
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	6.687,03	1.244,55

CUENTA DE PERDIDAS y GANANCIAS

	EJERCICIO 18	EJERCICIO 17
1. Importe neto de la cifra de negocios	49.905,08	41.448,31
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00	0,00
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00	0,00
4. Aprovisionamientos	-21.343,78	-17.795,13
5. Otros ingresos de explotación	0,00	0,00
6. Gastos de personal	-16.422,32	-16.021,78
7. Otros gastos de explotación	-2.713,16	-2.669,42
8. Amortización del inmovilizado	-1.430,21	-1.522,99
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00	0,00
10. Excesos de provisiones	0,00	0,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00	0,00
12. Otros resultados	0,00	0,00
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)	7.995,61	3.438,99
13. Ingresos financieros	0,00	0,00
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	0,00	0,00
b) Otros ingresos financieros	0,00	0,00
14. Gastos financieros	-90,00	-102,37
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00
16. Diferencias de cambio	0,00	0,00
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00	0,00
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00	0,00
a) Incorporación al activo de gastos financieros	0,00	0,00
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	0,00	0,00
c) Restos de ingresos y gastos	0,00	0,00
B) RESULTADO FINANCIERO (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-90,00	-102,37
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	7.905,61	3.336,62
19. Impuesto sobre beneficios	0,00	0,00
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	7.905,61	3.336,62