BINAS

Banco de Ideas de Negocios Ambientales Sostenibles

CENTRO DE APNEA

Desarrollo Sostenible
y Lucha contra el
Cambio Climático

CENTRO DE APNEA

BLOQUE I. PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA……..3
I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA 3
I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA..... 3
I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS 4
BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO... 5
II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO 5
II.2- INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL 5
II.2.1- Fase inicial..... 5
II.2.2- Fase de funcionamiento 8
II.3- INFORMACIÓN ECONÓMICA..... 9
II.3.1- Inversión mínima inicial 9
II.3.2- Umbral de rentabilidad..... 9
II.3.3- Datos del mercado..... 10
II.3.4- Previsión de ventas 11
II.3.5- Periodo de tiempo estimado para el cálculo de la rentabilidad 11
II.3.6- Desglose de costes 13
II.3.7- IPC previsto para ese periodo 15
II.3.8- Amortización 15
II.3.9- Tributos exigibles..... 16
II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad 16
II.3.11- Argumentos comerciales diferenciación 17
II.3.12- Canales de comercialización. 18
II.3.13- Determinación del precio. 18
II.3.14- Iniciativas de promoción 18
II.3.15- Atención al cliente..... 18
II.3.16- Ayudas externas 19
II.4- INFORMACIÓN JURÍDICO-ADMINISTRATIVA..... 19
II.4.1- Figura jurídica 20
II.4.2- Trámites generales 20
II.4.3- Trámites específicos..... 21
II.4.4- Normativa a tener en cuenta 22

BLOQUE I. PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA

I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA

a- Sector: Servicios

b- Subsector: Ocio en la Naturaleza

c- Perfil del Emprendedor: Conocimientos profesionales en deportes subacuáticos y, en particular, en apnea.

d- Mejoras ambientales:

- Contribuye a la ordenación y el control de las actividades de uso público en la naturaleza.
- Aporta un marco adecuado para el desarrollo de actividades, cuya realización sin control implica riesgos personales y ambientales.
- Puede ser un marco apropiado para el fomento de actividades y pautas de comportamiento responsables desde el punto de vista ambiental.

I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA

Centro integral de servicios relacionados con la apnea, buceo a pulmón y meditación subacuática.

La apnea no es un deporte elitista. El desarrollo de esta iniciativa contribuye a romper con el mito de que sólo pueden practicarlo grandes deportistas o personas adictas al riesgo. La apnea es un medio para la relajación, la evasión y la conexión entre el cuerpo y la mente. Aprenderemos a respirar, a relajarnos y a disfrutar del medio acuático con más seguridad y autocontrol.

Los servicios ofertados son cursos. Estos cursos se enfocarán de dos maneras: cursos mas técnicos dirigidos a deportistas acuáticos, pescadores submarinos, apneistas iniciados y a nivel de competición, o sesiones específicas dirigidas a todas aquellas personas que quieran gestionar sus emociones desde un punto de vista personal y profesional, que en su día a día puedan estar sometidas a altos niveles de estrés, toma de decisiones, gestión del pánico o de emociones en situaciones de emergencia, etc.

En todos los niveles de programación de los mencionados cursos, se integrarán contenidos específicamente dirigidos al conocimiento y disfrute de los fondos someros de la Isla, fomentando en todo momento la adopción de pautas de comportamiento respetuosas y compatibles con la conservación de los recursos.

I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS

a- Descripción del producto y/o servicio:

El centro de apnea suministra cualquier servicio o producto que el apneista pueda necesitar. Además de cursos para todos los niveles y entrenamientos personalizados, el centro ofrecerá equipo de apnea tanto en alquiler como en venta (trajes a medida, monoaletas, pinzas, boyas, etc.), organización de eventos de diferentes tipos, entrenamientos privados, récords nacionales, campamentos de entrenamiento, competiciones, conferencias, videos submarinos y servicios de alojamiento y transporte.

También es importante potenciar las sesiones de relajación y meditación subacuática, así como cursos de acuaticidad para niños, para así llegar a un público más amplio y menos específico.

b- Cliente tipo o destinatario:

Esta actividad está destinada principalmente a personas mayores de 16 años (ya que también se ofertan cursos de acuaticidad para niños de 7 a 15 años), con una capacidad económica media-alta, interesados en el desarrollo personal o en la mejora de las técnicas de seguridad y rescate en la inmersión a pulmón.

Aunque existe demanda de estos servicios en el territorio nacional, esta actividad es más demandada en el ámbito internacional, e incluso se encuentra en expansión. En particular, es un deporte extendido en países como Inglaterra, Alemania, Francia, Rusia y países nórdicos, resultando habitual el desplazamiento de los practicantes de apnea entre los diferentes países.

BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO

II.1-SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO

El supuesto desarrollado en esta ficha consiste en la puesta en marcha de un centro de apnea que amplia la oferta de ocio en la naturaleza de la isla.

La iniciativa supone una inversión inicial de aproximadamente 46.534,95 € cuya recuperación se estima en un periodo inferior a 3 años. Se generan, al menos, dos puestos de trabajo.

II.2-INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL

II.2.1- Fase inicial

a- Instalación

- Local de 80 m^2 diáfano, con zonas húmedas (para material), secas (para estiramientos y relajación), así como para impartir teoría.

- Infraestructuras complementarias

  - Suministro de agua
  - Suministro de luz
  - Línea telefónica

b- Contexto territorial: preferentemente el centro de apnea se ubicará en una zona baja que otorgue buenas condiciones climáticas y topográficas (mayor profundidad accesible).

c- Equipamiento

- Mobiliario y equipamiento informático de oficina

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

Mobiliario y equipamiento informático			
Impresora multifunción	1	99,95	99,95
Programa informático	1	800,00	800,00
Teléfono fijo**	1	0,00	0,00
Teléfono móvil**	2	0,00	0,00
Proyector	1	300,00	300,00
Cojines (70x70)	20	7,00	140,00
Esterillas de Yoga	10	10,00	100,00
Percheros trajes húmedos (burros)	3	20,00	60,00
Estanterías	3	20,00	60,00
Sillas pupitre	10	50,00	500,00
Mesa	2	60,00	120,00
Televisión	1	1.000,00	1.000,00
Pizarra	1	50,00	50,00
Armario	1	300,00	300,00
Total			3.929,95

(*) Precio mínimo del mercado en 2010

(**) Las compañías de Telefonía ofrecen los teléfonos a cambio de tener el contrato de permanencia por una duración determinada

- Vehículos para clasificación, transporte y almacenaje

Transporte			
Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Vehículo comercial	1	12.000,00	12.000,00

Transporte	
Total	12.000,00

(*) Precio medio del mercado en 2010

d- Útiles y herramientas

Maquinaria, útiles y herramientas			
Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Barca semi rígida 7m	1	20.000,00	20.000,00
Trajes neopreno	15	150,00	2.250,00
Máscaras	10	30,00	300,00
Tubos	10	10,00	100,00
Aletas	15	70,00	1.050,00
Plomos (1kg.)	50	4,00	200,00
Cinturones para lastre	10	20,00	200,00
Boyas apnea	5	70,00	350,00
Cabos (100 m.)	5	50,00	250,00
Contrapeso	1	400,00	400,00
Pinzas apnea	10	30,00	300,00
Monoaletas	4	300,00	1.200,00
Cámara acuática	1	3.000,00	3.000,00
Total			29.600,00

(*) Precio mínimo del mercado en 2010

II.2.2- Fase de funcionamiento

a- Recursos Humanos

- Perfil y demanda de puestos de trabajo
  - 1 Gerente: Gestión de la Empresa, impartición de cursos y sesiones.
  - 1 Asistente de instructor: soporte y asistencia.
- Cualificación del personal
  - 1 Gerente: Buceador instructor y patrón profesional de embarcaciones de recreo.
  - 1 Asistente de instructor, preferiblemente graduado en Biología que cursara la asignatura optativa de Biología Marina.

b- Suministros:

- Amarre de la embarcación (150 € mensuales)
- Renovación del material (2.600 €/año)

Publicidad anual			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total (€)
Trípticos	10.000	0,08	800,00
Revistas especializadas (1/2 pag.)	6	300,00	1.800,00
Banners internet	4	300,00	1.200,00
Camisetas	200	3,00	600,00
Feria Londres *	1	2.500,00	2.500,00
Feria Barcelona *	1	1.500,00	1.500,00
Total			8.400,00

* Ferias: vuelos, alojamiento y comida, stand y folletos publicitarios

II.3- INFORMACIÓN ECONÓMICA

En cuanto a la información económica, el usuario/a de la ficha debe tener en cuenta la fecha de realización de esta, mayo de 2010, por lo que es indispensable que actualice las cuantías económicas y las macromagnitudes de referencia que en ella aparecen a la hora de analizar la viabilidad de esta oportunidad de negocio. Para esta actualización puede hacer uso de las recomendaciones para la actualización económica que se facilitan en la página principal del Banco de Ideas de Negocios Ambientales Sostenibles.

II.3.1- Inversión mínima inicial

Inversión inicial	
Descripción	Coste (€)
Derechos notariales	700,00
Registro mercantil	300,00
Papel timbrado	5,00
Mobiliario y equipamiento informático	3.929,95
Maquinaria, útiles y herramientas	29.600,00
Transporte	12.000,00
Total	**46.534,95**

Para un proyecto de estas características se debe realizar una inversión media que no supera los 47.000 €. El 64% de la inversión está compuesto por maquinaria, útiles y herramientas (elementos necesarios para el desarrollo de la actividad).

II.3.2- Umbral de rentabilidad

Rentabilidad	
Desembolso inicial	-46.534,95 €
Flujo de caja* 1	20.258,99 €
Flujo de caja 2	20.444,21 €

Flujo de caja 3	20.818,36 €
K	10%
VAN	4.419,49 €
TIR	15,29%

*Flujo de caja: en finanzas y en economía se entiende por flujo de caja los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado.

La rentabilidad de este proyecto se prevé que será media – alta, ya que mediante el cálculo del VAN (Valor Actual Neto) se ha comprobado que se recuperará la inversión inicial en los tres primeros años y, además, se obtendrán unos beneficios actualizados de 4.419,49 € en el tercer año.

Otro de los requisitos que tienen que cumplirse para que este proyecto sea factible es que la TIR (Tasa Interna de Rentabilidad) sea mayor que k (coste de oportunidad del capital), lo que supondría que dicho proyecto tiene una rentabilidad mayor a la requerida:

El proyecto tiene una rentabilidad del 15,29%.

15,29% > 10% (el requisito se cumple).

Cabe comprobar este proyecto de inversión con otro tipo de inversiones que conlleven un menor riesgo, como pueden ser las inversiones de renta fija (aquellas en las que los rendimientos están determinados de antemano). Se ha utilizado para la comparación la Deuda Pública emitida por el Estado (letras, bonos y obligaciones).

A lo largo del año 2010 la Deuda Pública ofreció una rentabilidad aproximadamente de entre el 1% y el 4%, por lo tanto, es más rentable invertir en este proyecto que adquirir una inversión de renta fija de estas características.

II.3.3- Datos del mercado

a- Competencia.

Aunque no específicamente, en Tenerife existen empresas que se dedican a actividades similares, por lo que se tendrá que tener en cuenta a la hora de llevar a cabo este proyecto.

b- Demanda.

De un lado los cursos a impartir de apnea deportiva, son demandados comúnmente por pescadores submarinos, buceadores e instructores de buceo, así como algún interesado sin experiencia previa, pero amante del mar.

Por otro lado, la apnea a nivel internacional está experimentando un gran auge, de modo que mediante campañas publicitarias (ferias y otros) se puede atraer al público para que vengan a entrenar y disfrutar de la isla de Tenerife, ya que a menudo los aficionados a este deporte están dispuestos a viajar a lugares nuevos donde realizar la actividad

II.3.4- Previsión de ventas

Previsión de ventas anual	
Descripción	Total (€)
Ingresos	108.000,00
Total	108.000,00

En el supuesto desarrollado en esta ficha sólo se indica el nivel de ingresos que, al margen de los costes de los suministros concretos de cada actividad, deberá tener la empresa propuesta para cubrir los costes mínimos de referencia (personal, amortizaciones y otros costes de funcionamiento). Para que la idea sea rentable y permita amortizar la inversión en los primeros tres años, es necesario que se realice un cifra de ventas que permita generar unos ingresos en los conceptos señalados de unos 108.000 €. Este volumen de venta se obtiene en torno a los 35 alumnos al mes.

II.3.5- Periodo de tiempo estimado para el cálculo de la rentabilidad

Se ha estimado un período de 3 años para calcular la rentabilidad, ya que según el Pay Back (mide cuándo se recupera la inversión inicial), se recuperarán los 46.534,95 € que se han invertido en 2 años y 3 meses, es decir, en los tres primeros años.

Flujo de Caja	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**
Ventas netas	108.000,00 €	109.080,00 €	111.261,60 €
(-) Costes Totales	83.303,68 €	84.136,72 €	85.819,45 €
(-) Amortizaciones	6.946,99 €	6.946,99 €	6.946,99 €

(-)Otros costes de explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(+) Subvenciones a la explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN	17.749,33 €	17.996,30 €	18.495,16 €
Ingresos procedentes de inversiones financieras	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(±)Resultados extraordinarios	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Flujo de Caja	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**
BENEFICIOS ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	17.749,33 €	17.996,30 €	18.495,16 €
(-)Intereses	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	17.749,33 €	17.996,30 €	18.495,16 €
(-) Impuestos	25,00%	25,00%	25,00%
BENEFICIO NETO	13.312,00 €	13.497,22 €	13.871,37 €
(+) Amortizaciones	6.946,99 €	6.946,99 €	6.946,99 €
(+) Valor residual en su caso	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(-) Desembolso inversión inicial (si se efectúa en varios años)	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(-) Necesidades del fondo de maniobra	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(+) Recuperaciones del fondo de maniobra	0,00 €	0,00 €	0,00 €
RENDIMIENTO NETO O FLUJO DE CAJA	20.258,99 €	20.444,21 €	20.818,36 €

II.3.6- Desglose de costes

Gastos Transporte			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total Anual (€)
Seguro vehículo	1	251,61	251,61
IVTM	1	68,07	68,07

Gastos Transporte			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total mensual (€)
Consumo Vehículo	1	200,00	200,00

Instalaciones			
Descripción	Unidades (m^2)	Precio (€)	Total (€)
Alquiler local (10€/m^2)	80	10,00	800,00
Total			800,00

Costes totales de personal incluyendo seguridad social a cargo de la empresa y seguro de autónomo del emprendedor/a *			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total mensual (€)
Gerente/emprendedor	1	2.000,00	2.000,00
Operario	1	1.700,00	1.700,00
Total			3.700,00

* Convenio Colectivo nacional de Buceo Profesional y medios hiperbáricos [Código: 9917695]

También se podría tomar como referencia los salarios establecidos en el Convenio colectivo estatal de instalaciones deportivas y gimnasios.

Costes fijos			
Descripción	Unidades (cuotas)	Precio (€)	Total anual (€)
Costes de personal	14	3.700,00	51.800,00
Limpieza	12	100,00	1.200,00
Costes fijos			
Asesoría laboral, contable y fiscal	12	200,00	2.400,00
Material de oficina	12	50,00	600,00
Instalaciones	12	800,00	9.600,00
Basura	1	144,00	144,00
Amarre de la embarcación	12	150,00	1.800,00
Renovación de material	1	2.600,00	2.600,00
Teléfono	12	100,00	1.200,00
Agua	6	40,00	240,00
Electricidad	12	50,00	600,00
Publicidad	1	8.400,00	8.400,00
Seguro vehículo	1	251,61	251,61
IVTM	1	68,07	68,07
Total			80.903,68
Costes variables			

Descripción	Unidades (cuotas)	Precio (€)	Total anual (€)
Consumo vehículo	12	200,00	2.400,00
Total			2.400,00

II.3.7- IPC previsto para ese periodo

Ventas netas año 2		
Ventas año 1 (€)	Δ IPC	Total anual año 2 (€)
108.000,00	1,00%	109.080,00
Costes Totales año 2		
Costes Totales año 1 (€)	Δ IPC	Total anual año 2 (€)
83.303,68	1,00%	84.136,72

Ventas netas año 3		
Ventas año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
109.080,00	2,00%	111.261,60
Costes Totales año 3		
Costes Totales año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
84.136,72	2,00%	85.819,45

La estimación del IPC se hace a título orientativo y referencial.

II.3.8- Amortización

Amortización				
Mobiliario:				
Descripción	Precio (€)	Porcentaje	Años	Total (€)

Equipamientos informáticos	1.799,95	25%	4	449,99
Mobiliario de oficina	1.330,00	10%	10	133,00
Programa informático	800,00	33%	3	264,00
Maquinaria, útiles y herramientas				
Maquinaria, útiles y herramientas	29.600,00	12,5%	8	3.700,00
Transporte				
Vehículo comercial	12.000,00	20%	5	2.400,00
Total				**6.946,99**

Se ha aplicado el método de amortización lineal o de cuotas fijas en el que, como su propio nombre indica, las cuotas de amortización son constantes.

II.3.9- Tributos exigibles

En el supuesto que se desarrolla en esta ficha se ha considerado que el emprendedor constituirá una Sociedad de Responsabilidad Limitada, por lo tanto, tributará por el Impuesto sobre Sociedades.

Impuesto sobre sociedades
Se aplica el porcentaje adjudicado a las empresas de reducida dimensión: 25%

El usuario/a de la ficha encontrará toda la información sobre el Impuesto sobre Sociedades y sobre el tipo impositivo a aplicar, en el apartado correspondiente de la web www.creacionempresas.com

II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad

a- Valor más favorable

Rentabilidad si k=8	
Desembolso inicial	-46.534,95 €
Flujo de caja 1	20.258,99 €
Flujo de caja 2	20.444,21 €

Rentabilidad si las ventas aumentan un 20%	
Desembolso inicial	-46.534,95 €
Flujo de caja 1	36.458,99 €
Flujo de caja 2	36.806,21 €

Flujo de caja 3	20.818,36 €
K	8%
VAN	6.277,27 €
TIR	15,29%

Flujo de caja 3	37.507,60 €
K	10%
VAN	45.207,95 €
TIR	59,57%

Como se puede observar, si k (coste de oportunidad del capital) disminuye a un 8%, la rentabilidad de la inversión se mantiene en el 15,29% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentan en 1.857,78 €.

Si las ventas previstas para el período de 3 años aumentaran un 20%, la rentabilidad de la inversión aumentaría del 15,29% al 59,57% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentarían en 40.788,46 €.

b- Valor menos favorable

Rentabilidad si k=12	
Desembolso inicial	-46.534,95 €
Flujo de caja 1	20.258,99 €
Flujo de caja 2	20.444,21 €
Flujo de caja 3	20.818,36 €
K	12%
VAN	2.669,53 €
TIR	15,29%

Rentabilidad si las ventas disminuyen un 20%	
Desembolso inicial	-46.534,95 €
Flujo de caja 1	3.096,32 €
Flujo de caja 2	3.127,28 €
Flujo de caja 3	3.189,83 €
k	10%
VAN	-38.739,02 €
TIR	No estimable

Como se puede observar, si k (coste de oportunidad del capital) aumenta a un 12%, la rentabilidad de la inversión se mantiene, pero los beneficios actualizados para el tercer año disminuyen en 1.749,96 €.

Si las ventas previstas para el período de 3 años disminuyeran un 20%, el proyecto dejaría de ser rentable, haciendo que siendo su TIR (Tasa Interna de Rentabilidad), no sea estimable.

II.3.11- Argumentos comerciales diferenciación

Los servicios dirigidos a un público amplio y que inciden en aspectos como la relajación o el control de las emociones, son el principal argumento de esta iniciativa.

II.3.12- Canales de comercialización.

Comercialización directa: empresa – cliente, sin intermediarios. Será el empresario el que asuma las funciones de comercial.

II.3.13- Determinación del precio.

Se ofrecen diversos cursos y actividades, cuyos precios se indican a continuación y se determinan por aproximación a los precios ofrecidos por la competencia.

Determinación del precio	
Tipo de curso	Precio (€)
Curso de introducción (2 días)	200,00
Curso para iniciados (3 días)	250,00
Curso avanzado (4 días)	350,00

La presente ficha ha estimado los ingresos mínimos necesarios para la viabilidad de la iniciativa; el modo en que se alcanza este volumen de ingresos dependerá de la proporción de participantes en los cursos anteriores.

II.3.14- Iniciativas de promoción

Algunas de las iniciativas de promoción que se podrían llevar a cabo son las siguientes:

- Inversión en publicidad.
- Publicidad en el punto de venta.
- Página web.
- Visita a potenciales clientes (hoteles, agencias de viajes…).

II.3.15- Atención al cliente

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

II.3.16- Ayudas externas

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

- Cabildo de Tenerife:
http://www.tenerife.es
- Cámara de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Santa Cruz de Tenerife:
http://www.camaratenerife.com
- Emprende.ull:
http://fg.ull.es/emprendeull/
- Gobierno de Canarias:
http://www.gobiernodecanarias.org
- Servicio Canario de Empleo:
http://www3.gobiernodecanarias.org/empleo/portal/web/sce
- ICO (Instituto de Crédito Oficial):
https://www.ico.es/web/ico/sobre-ico
- Guía de financiación comunitaria:
http://www.guiafc.com

II.4- INFORMACIÓN JURÍDICO-ADMINISTRATIVA

II.4.1- Figura jurídica

En el supuesto que se desarrolla en esta ficha se ha considerado que el emprendedor constituirá una Sociedad Limitada, donde cabe la aportación de capital por parte de los socios, siendo denominado participaciones. Es una sociedad mercantil que debe estar inscrita en el Registro Mercantil y desde este momento tendrá la consideración de sociedad de responsabilidad limitada, adquiriendo su personalidad jurídica.

Para la elección de la forma jurídica y analizar sus condicionantes, se recomienda acceder a la información sobre forma jurídica, en el apartado correspondiente de la web www.creacionempresas.com

Los trámites de constitución de la sociedad son los siguientes:

a- Certificación negativa de denominación

b- Aportación de capital social

c- Redacción de los Estatutos de la Sociedad

d- Otorgamiento de Escritura Pública de Constitución y aprobación de los Estatutos

e- Solicitud del Código de Identificación Fiscal (CIF)

f- Alta en el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD)

g- Inscripción en el Registro Mercantil Insular

h- Publicación en el Boletín Oficial del Registro Mercantil (BORME)

Los trámites para iniciar la actividad son los siguientes:

II.4.2- Trámites generales

a- Trámites previos

- Licencias municipales

  - Licencia de obra

Si fuera necesario realizar obras en el local, se solicitará dicha documentación al ayuntamiento correspondiente.

- Licencia de apertura

Se solicitará en el ayuntamiento del municipio donde se vaya a instalar la empresa.

- Formalización del contrato de arrendamiento o, en su caso, formalización de compra: se arrendará un local de 80m2 por 800 € mensuales.

b- Trámites de apertura

- Hacienda Estatal
  - Declaración Censal
- Gobierno de Canarias:
  - Alta en el Impuesto General Indirecto Canario (IGIC).
  - Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo.
  - Hojas de reclamaciones y cartel anunciador.
- Tesorería de la Seguridad Social:
  - Inscripción de la empresa en el régimen de la Seguridad Social
  - Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos
  - Afiliación y alta de los trabajadores

c- Otros trámites de apertura

- Registro de la Propiedad Industrial:

No es de obligado cumplimiento. El nombre comercial es el signo distintivo de esta empresa con respecto a otras de similares características y, por lo tanto, se debe dirigir a la Oficina Española de Patentes y Marcas, en la Dirección General de Industria y Energía del Gobierno de Canarias.

- Alta nueva de turismo y ocio, transporte privado complementario de viajeros o viajeras (VPC) en el ámbito autonómico:

II.4.3- Trámites específicos

a- Autorizaciones

- Declaración responsable de inicio de la actividad de Turismo Activo.

- Autorización de centro de buceo.

b- Registro

c- Carné

- Será necesario el permiso de conducción C si el vehículo excede de 3.500kg.
- Tarjeta de identidad profesional de Buceador instructor.
- Certificado de patrón profesional de embarcaciones de recreo.

II.4.4- Normativa a tener en cuenta

- Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.
- Decreto 35/2006, de 25 de abril, por el que se regulan los centros de buceo y las enseñanzas deportivas recreativas subacuáticas en la Comunidad Autónoma de Canarias.
- Decreto 88/2008, de 29 de abril por el que se establecen las condiciones que habilitan para la práctica del buceo profesional en la Comunidad Autónoma de Canarias y la autorización a los centros que deseen impartir cursos para la obtención de los títulos de buceador profesional.
- Orden de 15 de octubre de 2008, por la que se regulan las condiciones para la expedición y renovación de las tarjetas de identidad profesional para el ejercicio profesional de actividades subacuáticas, los requisitos necesarios para la obtención del título de buceador profesional básico, y se establece el importe mínimo del seguro de responsabilidad civil de los centros de enseñanza de buceo profesional.
- Ley 7/1995, de 6 de abril, de Ordenación del Turismo de Canarias.
- Ley 14/2009, de 30 de diciembre, por la que se modifica la Ley 7/1995, de 6 de abril, de Ordenación del Turismo de Canarias.
- Decreto 89/2010, de 22 de julio, por el que se regula la actividad de intermediación turística.
- Decreto 37/2014, de 9 de mayo, por el que se modifica el Decreto 89/2010, de 22 de julio, por el que se regula la actividad de intermediación turística.
- Decreto 84/2010, de 15 de julio, por el que se regula el sistema de información turística, el Registro General Turístico y el sistema informático que les da soporte.
- Orden de 15 de mayo de 2015, por la que se delimitan determinadas condiciones para la realización del transporte para actividades de ocio y recreo con material especial.
- Orden APA/126/2019, de 1 de febrero, por la que se aprueban los criterios de buceo recreativo responsable en reservas marinas.

- Decreto 226/2017, de 13 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento por el que se establece el régimen jurídico para el desarrollo de las actividades de turismo activo.
- Real Decreto 550/2020, de 2 de junio, por el que se determinan las condiciones de seguridad de las actividades de buceo.
- Resolución de 15 de julio de 2021, por la que se dispone la publicación del Acuerdo por el que se aprueba la “Estrategia Canaria de Economía Azul 2021-2030”.