BINAS

Banco de Ideas de Negocios Ambientales Sostenibles

Agencia de alquiler de vehículos eléctricos (Motocicletas y patinetes)

Cabildo de Tenerife
Desarrollo Sostenible y Lucha contra el Cambio Climático
Cámara Santa Cruz de Tenerife

AGENCIA DE ALQUILER DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS (MOTOCICLETAS Y PATINETES)

BLOQUE I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO……...3
I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA 3
I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA..... 4
I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS 6
BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO... 7
II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO 7
II.2- INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL 8
II.2.1- Fase inicial..... 8
II.2.2- Fase de funcionamiento 10
II.3- INFORMACIÓN ECONÓMICA..... 11
II.3.1- Inversión mínima inicial 11
II.3.2- Umbral de rentabilidad..... 12
II.3.3- Datos del mercado..... 13
II.3.4- Previsión de compras y ventas. 14
II.3.5- Periodo de tiempo estimado para el cálculo de la rentabilidad. 15
II.3.6- Desglose de costes: 15
II.3.7- IPC previsto para ese periodo 17
II.3.8- Amortización 18
II.3.9- Tributos exigibles..... 18
II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad 19
II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación 20
II.3.12- Canales de comercialización 20
II.3.13- Determinación del precio 22
II.3.14- Iniciativas de promoción 22
II.3.15- Ayudas externas 23
II.4- NFORMACIÓN JURÍDICO-ADMINISTRATIVA..... 24
II.4.1- Figura jurídica 24
II.4.2- Trámites generales 24
II.4.3- Trámites específicos..... 25
II.4.4- Normativa a tener en cuenta: 26

BLOQUE I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA

a- Sector: Transporte

b- Subsector: Servicios

c- Tipo de Actividad: Alquiler de vehículos eléctricos: motocicletas y patinetes.

d- Perfil del Emprendedor: Conocimientos del sector y de gestión comercial.

e- Mejoras ambientales:

- Disminución de la cantidad de CO_2 y otros contaminantes que se emiten a la atmósfera procedentes del transporte con medios de combustión tradicionales.
- Contribuye a disminuir la dependencia de los combustibles fósiles y con ello a una mejora substancial del medio ambiente en los núcleos urbanos.
- Desarrollo de la concienciación pública al respecto de la ecología y el cuidado del medio ambiete.
- Menores acciones, y consecuentemente costes y consumo de recursos, en relación al mantenimiento, ya que los vehículos eléctricos tienen menos piezas móviles y, además, disponen de frenada regenerativa.
- Como resultado de lo anterior, de su prolongada vida útil y de la disminución de la frecuencia de las visitas al taller, se generarán menores residuos que contribuirán a un menor impacto sobre el medio ambiente en la fabricación y distribución de partes y repuestos.
- Disminución de la contaminación acústica en los núcleos urbanos con respecto a los medios de transporte tradicionales debido a sus características.

I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA

La puesta en marcha de una iniciativa comercial de red de vehículos eléctricos, tanto de motocicletas como de patinetes eléctricos, es un proyecto perfectamente factible a día de hoy en nuestro archipiélago y en concreto en la isla de Tenerife. Las Islas Canarias son un territorio ideal para esta iniciativa, ya que la relación entre la extensión de éstas y la autonomía de los vehículos es muy positiva.

Además de lo anterior, y a nivel genérico, la iniciativa aporta numerosas ventajas, tanto desde el punto de vista medioambiental como de la promoción y marketing del destino, ya que la imagen que se proyectaría hacia el exterior, en cuanto a la sostenibilidad del mismo, mejoraría notablemente e impactaría muy favorablemente en los niveles turísticos.

La idea de negocio consiste en el desarrollo de varios puntos de alquiler de vehículos eléctricos, destinados tanto a los visitantes de la isla, para la realización de sus recorridos por los lugares más relevantes e icónicos de la misma, como para los residentes canarios que precisen de su utilización, ya sea de manera puntual o recurrente en el tiempo, para sus desplazamientos de ocio, estudios o trabajo.

Estos puntos de alquiler pueden ser fijos o móviles, en función de las necesidades de los clientes potenciales, a través de su establecimiento en zonas habilitadas al efecto, autorizadas por las autoridades locales,.

Según datos publicados, Canarias es de las comunidades autónomas del país que más vehículos privados tiene en relación a su volúmen de población y, por este motivo, de las que más dióxido de carbono y otros elementos contaminantes, procedentes del transporte por carretera, emite a la atmósfera.

En este sentido, es relevante tener en cuenta que la sustitución de un vehículo convencional, por uno eléctrico, reporta beneficios en cuanto al gasto en combustibles fósiles (en este caso petróleo), produciendo un ahorro considerable para el usuario y un enorme beneficio medioambiental para el entorno y para la comunidad.

Por ejemplo, y en el caso del producto tipo motocicleta scooter, el consumo estimado para 100 km representa tan solo el 10% del de una moto convencional y, en el caso de que la alimentación de la misma proviniera de una red fotovoltaica al efecto, el consumo podría llegar a ser nulo en cuanto al uso de combustibles fósiles se refiere.

En cuanto al coste de la energía para el usuario, y dependiendo del tipo de vehículo del que se disponga y de sus características como potencia, año de fabricación, equipamiento, etc, un coche convencional de potencia media exige alrededor de unos 7€ cada 100 km. (precios calculados según consumo medio de vehículos y precio del combustible a julio 2021 en Canarias), mientras que el

vehículo eléctrico supone solamente un coste aproximado de 2€ para cubrir la misma distancia (teniendo en cuenta las tarifas de entre 16,78 y 19,91 céntimos por kWh Tarifa valle a fecha 1 de junio 2021).

Esta importante diferencia de precios, en cuanto al consumo de combustibles fósiles versus el gasto en tarifas de electricidad de los vehículos eléctricos, hace que la segunda de las opciones sea en algunos casos hasta un 75% más rentable para el usuario que la primera.

En el caso que nos ocupa, en primer lugar, el de las motocicletas (tipo scooter u otro tipo), este coste es considerablemente inferior, del orden de 0,40€ para 100 kilómetros de trayecto. Para el caso de los patinetes eléctricos, siendo estos de menor potencia y consumo que las motocicletas, este coste se reduce aun más, llegando a situarse en rangos del tipo medio de 0,20€ por cada 100km.

Estos datos estimados de ahorro hacen patente que el ahorro de estos medios de transporte sostenible, con respecto del vehículo tradicional de combustible fósil, ascienda a más de un 90% para el caso de las motos eléctricas y a más de un 95% para el caso de los patinetes eléctricos.

Estos vehículos eléctricos, tanto motos/scooters como patinetes, se pueden cargar diréctamente de la red eléctrica (110/220v), que en la actualidad se encuentra preparada para asumir estas recargas debido a las inversiones que se han venido llevando a cabo en tiempos recientes en la comunidad.

El incremento del consumo derivado de la incorporación de este tipo de vehículos a la red eléctrica existente no es significativo respecto al balance anual insular, incluso puede traducirse en efectos positivos a medio y largo plazo, ya que esta demanda se produciría en mayor medida en las horas nocturnas, contribuyendo a mejorar la curva de demanda eléctrica.

Por otra parte, los vehículos eléctricos propuestos en la presente idea de negocio, no generan contaminación acústica alguna, siendo en la mayoría de los casos tan silenciosos como una bicicleta, lo cual contribuye a un mayor bienestar de la sociedad en su conjunto.

Asimismo, se plantea la introducción de diferentes versiones de los productos a comercializar, tanto para usos destinados a la ciudad como para la circulación en el campo (en menor medida y según la demanda final de los clientes potenciales).

Este tipo de negocio fomenta la actividad comercial y de negocio en torno a los valores de sostenibilidad, ecología y medio ambiente, ya que ofrece un servicio innovador en el ámbito de la movilidad sostenible de los núcleos urbanos, contribuyendo al desarrollo de la industria de vehículos eléctricos y de las infraestructuras de recarga, las cuales se encuentran en fase de implantación en la isla.

Adicionalmente a lo anterior, la idea de negocio propuesta proporciona una incuestionable oportunidad de mejora de la imagen promocional del archipiélago

para el turismo internacional, como modelo innovador de apuesta por una política de sostenibilidad y cuidado del medio ambiente, cada vez más valorada por los turistas a la hora de elegir sus destinos vacacionales.

En cuanto a la competencia existente en la isla de Tenerife, esta es a fecha de realización de la presente ficha en agosto de 2021, es media al respecto del negocio del alquiler de las motos eléctricas y muy escasa al respecto del alquiler los patinetes eléctricos, ya que estos últimos únicamente se encuentran disponibles en un par de empresas como www.pegaso.pro y www.360scooters.com, ambas en Santa Cruz de Tenerife.

I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS

a- Descripción del producto y/o servicio:

- Alquiler por jornada o media jornada de motos eléctricas y patinetes eléctricos.
- Alquiler por horas o franjas horarias de motos eléctricas y patinetes eléctricos.
- Alquiler y venta de productos adicionales relacionados con la actividad de la empresa.

b- Cliente tipo o destinatario:

- Turistas y visitantes a la isla que deseen realizar sus desplazamientos en la misma de una forma responsable, ecológica y sostenible.
- Residentes de la isla que precisen del uso de los elementos de movilidad descritos en el presente plan para sus desplazamientos, ya bien sea por razones de ocio, de trabajo o de estudios.
- Negocios y empresas de excursiones que deseen realizar las mismas haciendo uso de los elementos de transporte propuestos.
- Hoteles y agencias de viajes que deseen poner a disposición de sus clientes los elementos de transporte detallados en la presente propuesta de negocio.

BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO

II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO

La iniciativa comercial propuesta está basada en la creación y posterior gestión de una empresa de alquiler de motos y patinetes eléctricos, tanto para residentes en la isla como para visitantes y turistas.

Dicha actividad, a priori, y teniendo en cuenta la cantidad de elementos de transporte previstos en el presente plan, requiere de una inversión inicial de 71.926€, distribuidos en las partidas detalladas que se presentarán a continuación.

Inicialmente, se propone que se cobrará la cantidad de 25€ por jornada por el alquiler de la moto, con su correspondiente casco, y de 15€ por jornada para el alquiler de patinetes eléctricos.

Teniendo en cuenta que la rentabilidad del negocio estará marcada por la afluencia de todo tipo de clientes, se deben establecer disponibilidades diversas para aquellos que no deseen hacer uso de las motos o patinetes en su modalidad de jornadas completas.

A la hora de maximizar el rendimiento de la actividad, se podrán establecer diferentes tarifas horarias, más asequibles, para una parte de la flota de vehículos disponibles, que permitan a los clientes que lo deseen, hacer un uso más reducido de los mismos.

En este sentido, se han de establecer unas tarifas que permitan que la actividad sea rentable a medio y largo plazo, y que, obviamente, serán más altas a menor tiempo de consumo, en términos proporcionales, que aquellas cobradas por la jornada completa.

Asimismo, también sería recomendable para la actividad la comercialización de productos complementarios, como pueden ser las pólizas de seguros específicas y adicionales al estándar para el uso de los elementos de transporte, el alquiler o la venta de indumentaria o elementos particulares, la venta de merchandising de la marca, etc.

Estas vías adicionales de ingresos permitirán afianzar la actividad a nivel económico, ofreciendo rendimientos adicionales al negocio de alquiler de vehículos eléctricos.

Para que el proyecto sea rentable, se debe alquilar una cantidad mínima media de 12 motos y de 12 patinetes diarios, lo que equivale prácticamente al 50% de la flota, durante todo el año, lo que supondría unos ingresos de 186.288€ anuales.

El empleo generado por la iniciativa en el supuesto desarrollado es de un gestor (emprendedor), que será el encargado de las acciones que se detallarán a continuación, y dos administrativos o técnicos que apoyarán en las diferentes actividades a realizar en la empresa.

II.2- INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL

II.2.1- Fase inicial

a- Instalación

- Tipo: local (de aproximadamente 100 m^2) con área de aparcamiento privado y vado.
- Puntos de alquiler externos: se establecerán diferentes puntos de alquiler y/o recogida de motos y patinetes en diferentes ubicaciones de la ciudad o ciudades seleccionadas, siempre contando con las autorizaciones pertinentes de las administraciones locales.

- Características del local principal:
    - Zona de exposición: donde se dispondrán los diferentes scooters y patinetes para la entrega a los clientes que visiten las instalaciones.
    - Almacén: para ubicar aquellos scooters o patinetes que se encuentren en proceso de revisión, mantenimiento, carga, etc.
    - Oficina: en la que se sitúen las infraestructuras administrativas y comerciales necesarias para la gestión de la empresa.
    - Aseo.

b- Contexto territorial:

- Instalación de la oficina principal de ventas/atención a clientes preferentemente en alguna de las zonas metropolitanas o en los núcleos urbanos de la isla, tanto residenciales como de afluencia turística.
- Instalación de los puntos de alquiler móviles preferentemente en las zonas metropolitanas o en los núcleos urbanos de la isla de mayor tránsito de clientes, como zonas céntricas, icónicas o culturales.

c- Equipamiento:

- Acondicionamiento, mobiliario y equipamiento informático de oficina

Acondicionamiento, mobiliario y equipamiento informático			
Descripción	**Unidades**	**Precio* (€)**	**Total (€)**
Obras Acondicionamiento Tienda	1	5.000	5.000
Ordenadores	1	500	500
Impresoras multifunción	2	100	200
Mesas	1	150	150
Sillas	2	50	100
Mobiliario (mostrador,estanterías,…etc)	2	250	500
Software de Gestión/Ventas/TPV	1	500	500
Teléfono móvil	2	150	300
Teléfono fijo	1	50	50
Total			**7.300**

(*) Precio medio del mercado en 2021

- Útiles y herramientas

Maquinaria, útiles y herramientas			
Descripción	**Unidades**	**Precio* (€)**	**Total (€)**
Moto eléctrica + casco	25	2.140,00	53.500
Patinete eléctrico + casco	25	399,0	9.975
TOTAL			**63.475**

(*) Precio medio del mercado en 2021

II.2.2- Fase de funcionamiento

a- Recursos Humanos:

- Perfil y demanda de puestos de trabajo
  - Emprendedor: gestión administrativa y comercial de la empresa, organización general, marketing, atención a clientes, etc.
  - 2 Auxiliares administrativos o técnicos: gestión administrativa de la empresa, atención a clientes, reparaciones menores de los elementos de transporte, etc.

- Cualificación del personal
  - Emprendedor: imprescindible poseer conocimientos del sector y de gestión comercial o promoción.
  - Auxiliares administrativos/técnicos: conocimientos en gestión y atención a clientes, y muy recomendable poseer experiencia en el sector y conocimientos mínimos de los elementos de transporte objeto del la actividad. Asimismo, valorable tener conocimientos de mecánica básica.

b- Suministros:

- Los principales suministros del negocio de alquiler de vehículos eléctricos serán los que tengan que ver con los elementos de mantenimiento de los scooter y los patinetes. En este sentido, se estima que se realizará el mantenimineto preventivo en la propia empresa, dejando las revisiones de mayor calado en manos de los fabricantes y en función de las garantías de cada uno de los elementos de transporte.
- Asimismo, se necesita adquirir material de oficina (papel de impresora, cartuchos para impresora, bolígrafos).
- En el apartado de suministros tradicionales, se ha de contar con una buena conexión a la red eléctrica para realizar las recargas de los scooters y patinetes, así como de agua, teléfono e internet de alta velocidad.

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, julio de 2021, 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	785
Registro mercantil	336
Papel timbrado	10
Gestión	20
Mobiliario y equipamiento Informático	7.300
Maquinaria, útiles y herramientas	63.475
Total	**71.926**

Con respecto a la inversión mínima inicial requerida para un proyecto de estas características, y con el volumen de elementos de transporte mencionados con anterioridad, es decir 25 motocicletas eléctricas y 25 patinetes eléctricos como parte fundamental de la flota, se debe realizar una inversión aproximada de 72.000€.

De esta cantidad de inversión total inicial prevista para el comienzo de la actividad productiva, casi el 90%, en concreto el 88,2%, está compuesta por las motos y los patinetes.

Por otro lado, en lo que se refiere a las partidas como el mobiliario de la oficina/tienda, el equipamiento necesario, el acondicionamiento del local, etc., estimamos que podrán representar en torno a un 10% del total a invertir por parte del emprendedor.

II.3.2- Umbral de rentabilidad

Rentabilidad	
Desembolso inicial	-71.926 €
Flujo de caja* 1	40.931 €
Flujo de caja 2	46.809 €
Flujo de caja 3	53.229 €
K	10%
VAN	43.960 €
TIR	40,61%

*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 determinado.

La rentabilidad de este proyecto se prevé que será alta, ya que mediante el cálculo del VAN (Valor Actual Neto) se comprueba que se recupera la inversión inicial dentro de los tres primeros años (en concreto a finales del segundo año de actividad) y, además, se obtendrá un beneficio actualizado de 43.960€ en el tercer año.

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

El proyecto tiene una rentabilidad del 40,61%.

40,61% > 10% (el requisito se cumple)

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

A lo largo del año 2020 y 2021, la Deuda Pública ofreció una rentabilidad aproximadamente de entre el 0% y el 1%, por lo tanto, es más rentable invertir en este proyecto que adquirir una inversión de renta fija de estas características.

II.3.3- Datos del mercado

a- Competencia.

En Tenerife ya existen algunas empresas que se dedican a realizar la actividad descrita en el presente plan de negocio, como las mencionadas al inicio del presente proyecto, y en concreto, para el alquiler de patinetes www.pegaso.pro y www.360scooters.com, pero no ninguna de ellas se encuentra muy desarrollada ni en instalaciones ni en flota de alquiler, aunque la primera se encuentra en proceso de adquisición de más unidades de patinetes actualmente.

No obstante, y aun existiendo una ligera competencia en el mercado de alquiler de motos y patinetes eléctricos, y debido al importante crecimiento experimentado en los últimos años en el mercado de movilidad, y en concreto en el relacionado con los elementos de transporte eléctricos, pensamos que existe un gran nicho de mercado aún por satisfacer.

Asimismo, la presencia de las empresas mencionadas en Tenerife es solamente en una minoría de ciudades y núcleos urbanos, existiendo importantes núcleos de población, tanto en el norte como en el sur de la isla, desabastecidos por completo de este tipo de servicios.

Consultadas numerosas publicaciones al efecto, tanto a nivel nacional como internacional, se confirma que el mercado de movilidad, y especialmente el de aquella relacionada con el uso de fuentes de energía renovables, no va a dejar de crecer a medio y largo plazo.

Este crecimiento previsto se encuentra afianzado, no solamente por las propias tendencias del mercado, sino por la constante normativa aprobada, tanto nacional como europea, con respecto a los condicionantes climáticos y al uso de medios de transporte sostenible.

b- Demanda

Los clientes potenciales son tanto la población residente en la isla de Tenerife, como los turistas llegados desde otros puntos de La Península o del extranjero, que decidan visitar la isla para pasar sus vacaciones.

En cuanto a los residentes de la isla, los servicios ofertados van desde el alquiler de medios de transporte eléctricos para pequeños desplazamientos dentro de la ciudad o ciudades, bien sea por motivos de trabajo o de estudios, hasta aquellos que simplemente desean disfrutar de la experiencia en sus ratos de ocio o disfrute con amigos.

En cuanto a los turistas, sus motivaciones principales para el uso de nuestros servicios serán por cuestión de ocio.

La oferta de servicios de esta iniciativa se dirige a un sector del público, cada vez más numeroso, que se identifica con los valores de la ecología, la sostenibilidad y el medio ambiente.

De manera adicional, sería interesante contar como clientes con las diferentes empresas de excursiones de la isla, que alquilasen los elementos de transporte ofrecidos para la realización de sus actividades con sus clientes.

II.3.4- Previsión de compras y ventas.

En cuanto a las compras a realizar en el primer año de actividad estas son únicamente aquellas relacionadas con las ventas de la tienda y destinadas a la venta a clientes, como el merchandising,

Materias primas			
Descripción	**Unidades**	**Precio (€)**	**Total anual (€)**
Merchandising Tienda	200	5,00	1.000,00
TOTAL			**1.000,00**

En cuanto a la previsión de ventas para el primer año de actividad de la empresa a continuación se presenta el cuadro detallado por cada una de las partidas de ingresos:

Previsión de ventas Año 1			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total (€)
Motos scooter 2,5kW + casco	12	25,00	109.500,00
Patinetes + casco	12	15,00	65.700,00
Alquiler otros articulos	3	5,00	4.620,00
Venta de merchandising tienda	3	7,00	6.468,00
Total	**30**		**186.288,00**

A pesar de que puede que existan días en la isla, en los que la climatología o las condiciones no permitan o no inviten a disfrutar de las actividades propuestas en el presente plan, bien sea por lluvia o factores externos, para el supuesto de previsión de ingresos y de ventas, se ha utilizado un ratio de ventas un tanto conservador, ya que se ha previsto solamente una media diaria de 12 unidades por modelo (moto y patinete) en alquiler.

Este ratio de ventas, próximo al 50% del total de la composición inicial de la flota, nos permitirá realizar el alquiler de todas las unidades disponibles cuando la climatología y el público interesado lo permitan, y compensar las ocasiones en que el negocio tenga una menor afluencia de clientes.

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 71.926 € que se han invertido en solamente 1 año y 10 meses, es decir, en los tres primeros años, siempre y cuando las previsiones de ventas y de gastos incurridos se cumplan para la actividad.

A continuación se presenta el flujo de caja de los primeros tres años de actividad:

Flujo de Caja	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas netas	186.288 €	199.514 €	213.680 €
(-) Costes Totales	134.726 €	140.115 €	145.720 €
(-) Amortizaciones	9.037 €	9.037 €	9.037 €
(-) Otros costes de explotación	0 €	0 €	0 €
(+) Subvenciones a la explotación	0 €	0 €	0 €
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN	42.525 €	50.363 €	58.923 €
Ingresos procedentes de inversiones financieras	0 €	0 €	0 €
(±) Resultados extraordinarios	0 €	0 €	0 €
BENEFICIOS ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	42.525 €	50.363 €	58.923 €
(-) Intereses	0 €	0 €	0 €
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	42.525 €	50.363 €	58.923 €
(-) Impuestos	0 €	0 €	0 €
BENEFICIO NETO	31.894 €	37.772 €	44.193 €
(+) Amortizaciones	9.037 €	9.037 €	9.037 €
(+) Valor residual en su caso	0 €	0 €	0 €
(-) Desembolso inversión inicial (si se efectúa en varios años)	0 €	0 €	0 €
(-) Necesidades del fondo de maniobra	0 €	0 €	0 €
(+) Recuperaciones del fondo de maniobra	0 €	0 €	0 €
RENDIMIENTO NETO O FLUJO DE CAJA	**40.931 €**	**46.809 €**	**53.229 €**

II.3.6- Desglose de costes:

Instalaciones			
Descripción	Unidades (m^2)	Precio (€)	Total mensual (€)
Alquiler oficina	100	7,50	750,00
Total			**750,00**

A continuación, se presenta la tabla correspondiente al gasto en salarios estimado para las tres personas que integrarán la plantilla de la empresa:

Salarios				
Puesto	**Salario**	**Coste Total**	**Personas**	**Total Empresa**
Gerente	1.491,53	1.856,53	1,00	1.856,53
Operarios	945,08	1.242,30	2,00	2.484,61
TOTAL Mensual				**4.341,14**

* Resolución de 31 de julio de 2020, de la Dirección General de Trabajo de la Consejería de Economía, Empleo y Competitividad, sobre registro, depósito y publicación del Convenio Colectivo del Sector de Transporte de Mercancías por Carretera y Operadores de Transporte.

En cuanto a los costes fijos de la actividad, los más importantes, en términos porcentuales y totales, son los salarios, con unos 60.776 euros anuales o el 60% aproximadamente del total de los mismos.

Costes fijos			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total Anual (€)
Costes de personal	14	4.341	60.776
Alquiler de Local/Nave/Terreno	12	750	9.000
Asesoría laboral, contable y fiscal	12	250	3.000
Limpieza	12	100	1.200
Material de oficina	12	150	1.800
Seguro vehículos	50	120	6.000
IVTM	50	36	1.800
Agua	6	100	600
Teléfono Internet	12	200	2.400
Basura	1	150	150
Publicidad	12	1.000	12.000
TOTAL			**98.725,92**

En segundo término, en cuanto a los costes más representativos de la actividad, son los relacionados con el marketing, la publicidad y las iniciativas de promoción, con 12.000 euros, o aproximadamente el 12% del total de costes.

En tercer lugar, en el apartado de costes fijos, tenemos aquellos derivados del alquiler de las instalaciones, ya bien sea un local o una tienda, con un peso de 9.000 euros sobre el total, o el 9% en términos porcentuales.

El resto de costes fijos como seguros, asesoría, suministros, etc. completan los costes fijos de la actividad.

II.3.7- IPC previsto para ese periodo

Ventas netas Año 2			
Ventas año 1 (€)	Δ IPC	Δ FACTURACION	Total anual año 2 (€)
186.288,00	2,00%	5,00%	199.514,45
Costes Totales Año 2			
Costes Totales año 1 (€)	Δ IPC	Δ COSTES	Total anual año 2 (€)
134.725,92	2,00%	2,00%	140.114,96

En relación con las ventas futuras, y teniendo en cuenta las buenas previsiones publicadas para aquellos negocios relacionados con el incremento de la movilidad de las personas, así como en aquellos relacionados con el cuidado del medio ambiente y las energías renovables, estimamos que el incremento de ventas para el año 2 se situará, como mínimo, en un 5% adicional sobre el primer año.

Ventas netas Año 3			
Ventas año 2 (€)	Δ IPC	Δ FACTURACION	Total anual año 3 (€)
199.514,45	2,00%	5,00%	213.679,97
Costes Totales Año 3			
Costes Totales año 2 (€)	Δ IPC	Δ COSTES	Total anual año 3 (€)
140.114,96	2,00%	2,00%	145.719,56

De igual forma, y para el cálculo de los ingresos previstos para el tercer año de actividad de la empresa, se ha mantenido el incremento del 5% sobre los ingresos totales del segundo año.

Estas cifras mencionadas podrían, incluso, ser mejoradas para el caso de que la empresa consiga impactar profundamente en el tejido de la población de la zona y se convierta en un elemento más de movilidad, aceptado y utilizado para momentos, no solamente puntuales y de necesidad, sino recurrentes en el tiempo.

Asimismo, se prevé, a corto plazo, que las diferentes normativas y legislaciones referentes a los vehículos de tipo combustión (gasolina y gasoil) se vuelvan cada vez más restrictivas y, a su vez, que las relativas a los de tipo eléctrico se hagan más favorables aun, afectando de manera muy positiva a aquellos negocios de tipo ecológico que basen sus alquileres en tecnologías eléctricas que sean limpias y sostenibles.

Cabe apuntar que la estimación del IPC se hace a título orientativo y referencial, por lo que el emprendedor deberá actualizar las cantidades de referencia expuestas en el presente plan de negocio, en base a las cifras estadísticas publicadas por los organismos competentes al efecto.

II.3.8- Amortización

Amortización				
Mobiliario:				
Descripción	Precio (€)	Porcentaje	Años	Total (€)
Equipamientos informáticos	1.050,00	25,00%	4	262,50
Mobiliario de oficina	750,00	10,00%	10	75,00
Programa informático	500,00	33,00%	3	165,00
Acondicionamiento	5.000,00	12,00%	8	600,00
Transporte:				
Vehículo comercial	-	20,00%	5	-
Maquinaria, útiles y herramientas				
Maquinaria, útiles y herramientas	63.475,00	12,50%	8	7.934,38
TOTAL				**9.036,88**

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 a lo largo de la vida útil del bien.

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	-71.926 €
Flujo de caja 1	40.931 €
Flujo de caja 2	46.809 €
Flujo de caja 3	53.230€
Rentabilidad si k=8	
k	8%
VAN	48.359 €
TIR	40,61%

Rentabilidad si las ventas aumentan un 20%	
Desembolso inicial	-71.926 €
Flujo de caja 1	63.474 €
Flujo de caja 2	73.249 €
Flujo de caja 3	83.826 €
Rentabilidad si las ventas aumentan un 20%	
K	10%
VAN	109.294 €
TIR	80,46%

Como se puede observar, si k (coste de oportunidad del capital) disminuye a un 8%, la rentabilidad de la inversión se mantiene en el 40,61% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentan en 4.398€.

Si las ventas previstas para el período de 3 años aumentaran un 20%, la rentabilidad de la inversión aumentaría del 40,61% al 80,46%, y los beneficios actualizados para el tercer año se incrementarían en 65.333 €.

b- Valor menos favorable.

Rentabilidad si k=12	
Desembolso inicial	-71.926 €
Flujo de caja 1	40.931 €
Flujo de caja 2	46.809 €
Flujo de caja 3	53.230 €
k	12%
VAN	39.823 €
TIR	40,61%

Rentabilidad si las ventas disminuyen un 20%	
Desembolso inicial	-71.926 €
Flujo de caja 1	17.304 €
Flujo de caja 2	35.251 €
Flujo de caja 3	33.896 €
K	10%
VAN	-9.859 €
TIR	No estimable

Como se puede observar en el cuadro anterior, si k (coste de oportunidad del capital) aumentara a un 12%, la rentabilidad de la inversión se mantendría, pero los beneficios actualizados para el tercer año disminuirían en 4.138,14€.

Por otro lado, si las ventas previstas para el período de 3 años disminuyeran en un 20%, el VAN resultaría en un valor negativo y la TIR (Tasa Interna de Rentabilidad) no sería estimable y, por lo tanto, el proyecto no sería rentable.

II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación

En cuento a los argumentos de diferenciación con las empresas que componen la competencia en el mercado de alquiler de vehículos ligeros, se informará a los clientes potenciales de las numerosas ventajas y beneficios que presenta nuestro servicio innovador de alquiler:

- Empresa dedicada íntegramente al alquiler de vehículos eléctricos que no dañan el medio ambiente.
- El uso de vehículos eléctricos permite que se utilicen energías alternativas y renovables, descartando el uso de combustibles fósiles nocivos para el medio ambiente.
- No se producen emisiones contaminantes, por lo que mejora la calidad del aire en las zonas en las que se opera con este tipo de vehículos.
- Se minimiza el consumo energético, con el consecuente ahorro en producción energética con otras fuentes de energía.
- Amplia versatilidad de servicios, debido a la posibilidad de alquilar vehículos tanto por días completos como por franjas horarias.

II.3.12- Canales de comercialización

Dentro de los medios de comercialización que estarán disponibles para el alquiler de los servicios ofrecidos por la empresa, se deberá prestar especial atención a las tendencias actuales del mercado de alquiler de vehículos en sus diferentes formas y modalidades.

En este sentido, es muy importante establecer los canales adecuados de comercialización y valorar la presencia en los mismos, sobre todo a través de las plataformas de alquiler, de las redes sociales, de los canales online y demás, ya que se estima que entre el 80% y el 90% de los clientes que hacen uso de servicios de alquiler de vehículos utilizan dichas herramientas.

En los núcleos turísticos cabe la posibilidad, a su vez, de realizar acciones de comercialización a través de la disposición de stands temporales o de

contrataciones temporales de agentes comerciales o promotores que hagan publicidad y acciones de venta orientadas a potenciar el conocimiento de la marca y los rendimientos por ingresos de la actividad de alquiler.

En este sentido, se han presupuestado unas cantidades iniciales destinadas a publicidad, con las cuales se deberá hacer frente a los gastos derivados de ejercer la misma en los medios de comunicación que se estimen oportunos, y que tengan un mayor repercusión entre los clientes potenciales de la actividad.

Teniendo en cuenta que los clientes que harán uso de nuestros servicios serán variados, ya que serán tanto residentes de la isla como turistas y visitantes, se deben abarcar canales y medios de comunicación generalistas, haciendo uso sobre todo de la publicidad directa, tal como cartelería, señalización, publicidad en guías de ocio, eventos y turismo, etc.

Asimismo, será muy recomendable para obtener la necesaria visibilidad de marca y de empresa, la aparición de nuestra empresa y nuestros servicios en publicaciones relacionadas con la cultura, las excursiones, los eventos deportivos, las guías de la isla, etc.

En cuanto a los canales online, es muy recomendable la contratación de banners publicitarios en aquellas páginas web, bien sean de buscadores turísticos o de información turística a visitantes, que gocen de un mayor atractivo, como forma de captar clientes antes de su llegada a la Isla o cuando ya estén en ella.

De manera adicional a lo anterior, y también aconsejable para el buen desarrollo de las ventas del negocio, se puede implementar la creación de una página web propia de la empresa, en la que se realicen las reservas de los vehículos.

En relación a lo anterior, y una vez se haya realizado la misma, se ha de establecer la vinculación con las plataformas al efecto, las cuales generarán previsiblemente un aumento del tráfico en nuestra web de clientes potenciales, que deseen alquilar vehículos en la isla.

Estos costes de creación de web y vinculación con buscadores no se encuentran contemplados en el presente plan de negocio.

Otro canal de comercialización de los productos de la empresa puede ser la colaboración con entidades hoteleras y turísticas de la isla, mediante la celebración de contratos de colaboración o prestación de servicios de comisionistas.

De esta forma, no solo se tendrá presencia “en la calle” a través de los diversos puntos de alquiler establecidos al efecto en diferentes zonas, sino que los clientes hospedados en los establecimientos hoteleros de las islas tendrán a su disposición los servicios de la empresa.

II.3.13- Determinación del precio

Precio	
Descripción	Precio Alquiler por día (€)
Motos scooter 2,5 kW + casco	25,00
Patinetes + cascos	15,00

* Para la determinación del precio de alquiler no se tienen en cuenta los costes de seguros obligatorios que se canalizan directamente desde los usuarios a las compañías aseguradoras.

Los precios se han establecido atendiendo al análisis de precios de empresas de la competencia, tal y como se ha detallado en el presente plan, y que llevan a cabo actividades de alquiler de vehículos similares a la propuesta.

II.3.14- Iniciativas de promoción

Dentro de las iniciativas de promoción para el negocio de alquiler de motos y patinetes eléctricos, tal y como se ha dejado entrever en el apartado anterior de canales de comercialización, es necesario que se realice una buena labor de publicidad y promoción.

Como ya se ha dicho previamente, es de valorar la realización de actividades de publicidad y promoción en medios locales, en publicaciones orientadas al turismo y relacionadas, etc., pero también en ámbitos más ligados a los residentes canarios, clientes potenciales de nuestro negocio.

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

- Inversión en publicidad y promoción mediante anuncios o artículos relacionados con la actividad de la empresa en revistas, guías de viaje, guías de ocio, guías de turismo, etc.
- Realización de visitas o asistencia a las diferentes ferias de contenido ambiental y turístico que se realicen en el territorio o zona de actividad de la empresa.
- Realización de actividades promocionales o de patrocinio de eventos que tengan relación con el cuidado y protección del medio ambiente o de los entornos naturales.

- Realización de convenios de colaboración con entidades u organizaciones no gubernamentaes relacionadas con la ecología y la sostenibilidad.
- Realización de eventos formativos y de concienciación social sobre las ventajas de la eliminación de vehículos de gasoil y gasolina y la introcucción de vehículos eléctricos.
- Realización de charlas en colegios, institutos o asociaciones en las que se presenten las ventajas del uso y desarrollo del mercado de vehículos eléctricos.
- Actividades de patrocinio en forma de cesión de vehículos eléctricos en ferias, concursos o eventos organizados por entidades locales o regionales para obtener una gran visibilidad de marca.
- Patrocinio de programas de radio o televisión locales que tengan relación con la protección del medio ambiente.
- Colaboración en eventos de ecología y medio ambiente a través del obsequio de “vales” para hacer uso de los servicios de alquiler de vehículos eléctricos prestados por la empresa.

II.3.15- Ayudas externas

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

- Cabildo de Tenerife:
http://www.tenerife.es
- 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
- IDAE (Instituto para la Diversificación y Ahorro de Energía):
https://www.idae.es/home

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: Cuando sea necesario llevar a cabo obras para acondicionar el local, debe dirigirse al ayuntamiento de la localidad en la que se va a implantar el negocio.
    - Licencia de apertura: Se solicitará en el ayuntamiento correspondiente dónde se establezca la empresa.

- Licencia de vado: Se solicitará en el ayuntamiento correspondiente dónde se establezca la empresa.

- Formalización del contrato de arrendamiento o, en su caso, formalización de compra: se alquilará un local de 100m^2 por la cantidad de 750€ al mes.

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 Tenerife acudimos a la Dirección General de Industria y Energía, en el Registro de la Propiedad Industrial.

II.4.3- Trámites específicos

a- Carné:

- Permiso de conducción para ciclomotores

b- Comunicación para la inscripción en el Registro de Comerciantes y Comercios de Canarias

Al incluir una actividad de comercio menor de merchansing, se deberá realizar esta comunicación.

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 72/2012, de 2 de agosto, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley 13/2007, de 17 de mayo, de Ordenación del Transporte por Carretera de Canarias.
- 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.
- Ley 17/2019, de 9 de mayo, por la que se fija el tipo cero aplicable a la entrega, importación, arrendamiento o ejecución de obra de determinados vehículos en el Impuesto General Indirecto Canario, y se establece el régimen de devolución del combustible profesional en el Impuesto Especial de la Comunidad Autónoma de Canarias sobre combustibles derivados del petróleo.
- Ley 7/2021, de 20 de mayo, de cambio climático y transición energética.
- Real Decreto 1428/2003, de 21 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento General de Circulación para la aplicación y desarrollo del texto articulado de la Ley sobre tráfico, circulación de vehículos a motor y seguridad vial, aprobado por el Real Decreto Legislativo 339/1990, de 2 de marzo.
- Real Decreto 2822/1998, de 23 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento General de Vehículos.
- Real Decreto 184/2022, de 8 de marzo, por el que se regula la actividad de prestación de servicios de recarga energética de vehículos eléctricos.
- Real Decreto 1052/2022, de 27 de diciembre, por el que se regulan las zonas de bajas emisiones.