BINAS

Banco de Ideas de Negocios Ambientales Sostenibles

Concesionario de motos eléctricas

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

CONCESIONARIO DE MOTOS ELÉCTRICAS

BLOQUE I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO……..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 6
II.3- INFORMACIÓN ECONÓMICA..... 7
II.3.1- Inversión mínima inicial 7
II.3.2- Umbral de rentabilidad..... 7
II.3.3- Datos del mercado..... 8
II.3.4- Previsión de compras y ventas..... 8
II.3.5- Periodo de tiempo estimado para el cálculo de la rentabilidad:..... 9
II.3.6- Desglose de costes 10
II.3.7- IPC previsto para ese periodo 12
II.3.8- Amortización..... 12
II.3.9- Tributos exigibles..... 12
II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad 13
II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación 14
II.3.12- Canales de comercialización 14
II.3.13- Determinación del precio 15
II.3.14- Iniciativas de promoción 15
II.3.15- Atención al cliente..... 15
II.3.16- Ayudas Externas..... 15
II.4- información jurídica-administrativa..... 16
II.4.1- Figura jurídica..... 17
II.4.2- Trámites generales..... 17
II.4.3- Trámites específicos..... 18
II.4.4- Normativa a tener en cuenta 18

BLOQUE I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA

a- Sector: Otros.

b- Subsector: Comercio.

c- Tipo de actividad: Comercialización de motos eléctricas.

d- Perfil del Emprendedor: Conocimiento del sector.

e- Mejoras ambientales:

- Disminución de la cantidad de CO_2 y otros contaminantes que se emiten a la atmósfera.
- Reducción de la contaminación acústica.
- Evita el consumo de combustibles fósiles.

I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA

Canarias figura entre las comunidades autónomas con mayor número de vehículos privados y, por tanto, entre las que más dióxido de carbono y otros contaminantes emiten a la atmósfera. Actualmente, se considera un territorio ideal para la implantación de redes de automóviles eléctricos, dado que este tipo de vehículos totalmente eléctricos tienen todavía una autonomía de 100-200 kilómetros, y la extensión de las islas no supone una limitación para este de tipo de transporte.

La idea de negocio consiste en la comercialización de motos eléctricas, desde las de tipo scooter hasta las motocicletas más robustas, incluyendo las de motocross.

Esta actividad exige un importante esfuerzo de marketing, incluyendo, por supuesto, comunicación (radio, televisión, creación de imagen corporativa para empresas, hoteles sostenibles…) y la utilización de estrategias que estimulen la adquisición de este producto, en los segmentos de población más adecuados.

Este tipo de negocio introduce directamente los valores medioambientales en la actividad comercial, pues ofrece un servicio importante en el ámbito de la Movilidad Sostenible, contribuyendo al desarrollo de la industria de vehículos eléctricos y de las infraestructuras de recarga. Además, aporta una mejora incuestionable de la imagen promocional del Archipiélago para el turismo internacional, con una apuesta decidida por una política de sostenibilidad.

Como ya se ha dicho, entre las ventajas que aporta el producto propuesto puede citarse un consumo notablemente inferior de energía y, por lo tanto, de emisiones

contaminantes, la reducción de ruidos y la disminución de la dependencia del petróleo.

I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS

- Venta de motos eléctricas disponibles actualmente en el mercado, desde scooters hasta motos de mayor potencia, adaptadas tanto para uso urbano como deportivo o motocross.

BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO

II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO

El desarrollo de la idea requiere el alquiler de un local comercial de 100 m^2. La inversión inicial puede considerarse baja, 14.451,65€, porque la compra de las motos no se haría en firme por adelantado, sino en consignación.

En las condiciones que se describen a continuación en el modelo de negocio, el umbral de rentabilidad o punto de equilibrio se establece a partir de una cifra de ventas que asciende a 171.000,00€ anuales, equivalente a unas 35 motos de diferentes cilindradas en un año. Con respecto al personal, la iniciativa se llevaría de forma individual, únicamente por el propio empresario emprendedor.

II.2- INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL

II.2.1- Fase Inicial

a- Instalación

- Tipo: Local de 100 m^2
- Características:
- Oficina + Zona de exposición

b- Equipamiento

- Mobiliario y equipamiento informático de oficina

Mobiliario y equipamiento informático			
Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Ordenador	1	400,00	400,00
Impresora multifunción	1	59,95	59,95
Mesa	2	49,95	99,90
Silla	4	22,95	91,80
Programa informático	1	800,00	800,00
Teléfono móvil**	1	0,00	0,00
Teléfono fijo**	1	0,00	0,00
Total			**1.451,65**

(*) Precio mínimo del mercado en 2010

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

- Vehículos de exposición

Motos eléctricas de exposición/ prueba			
Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Motos scooter 2.5 kW	1	1.500,00	1.500,00
Motos scooter 3.0 kW	1	2.000,00	2.000,00
Motos scooter 3.5 kW	1	3.000,00	3.000,00
Motos urbanas	1	6.000,00	6.000,00
Total			12.500,00

(*) Precio medio del mercado en 2010

II.2.2- Fase de funcionamiento

a- Recursos humanos

- Perfil y demanda de puestos de trabajo

- 1 Gerente/Emprendedor: Gestión del negocio y comercialización del producto.

- Cualificación del personal

- 1 Gerente/Emprendedor: Sería ventajoso disponer del Ciclo formativo de grado superior en gestión comercial y marketing o Ciclo formativo de grado superior en Gestión de ventas y espacios comerciales o Ciclo formativo de grado medio en comercio o Ciclo formativo de grado medio en actividades comerciales.

b- Suministros

Las motos que se exponen no se compran en firme por adelantado; las marcas ofrecen las motos para su exposición en locales comerciales. Por ello, no es necesario comprar un stock y las compras se ajustan a la demanda.

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 (€)**
Mobiliario y equipamiento Informático	1.451,65
Motos prueba/ publicidad	12.500,00
Creación página web	500,00
Total	**14.451,65**

Un proyecto de estas características no requiere una inversión por encima de los 15.000 €, nivel que puede considerarse relativamente bajo.

El 86% de la inversión está compuesto por: motos de prueba/ publicidad (motos de cada uno de los modelos que ofrece la empresa) que se expondrán en el local del concesionario y se pondrán a disposición de los clientes potenciales para demostraciones.

II.3.2- Umbral de rentabilidad

Rentabilidad	
Desembolso inicial	-14.451,65 €
Flujo de caja 1	7.004,59 €
Flujo de caja 2	7.069,34 €
Flujo de caja 3	7.200,13 €
k	10%
VAN	3.168,14 €
TIR	22,02%

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

La rentabilidad de este proyecto se prevé que será alta, ya que mediante el cálculo del VAN (Valor Actual Neto) se comprueba que se recupera la inversión inicial en los tres primeros años y además tendremos unos beneficios actualizados 3.168,14 € 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 22,02%.

22,02% > 10% (el requisito se cumple)

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

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

II.3.3- Datos del mercado

a- Competencia

En la actualidad, en Tenerife, ya existen empresas que se dedican a la comercialización de motos eléctricas.

b- Demanda

Las empresas de servicios de ocio del sector turístico y las dedicadas al reparto pueden ser un buen mercado potencial.

II.3.4- Previsión de compras y ventas

Previsión de compras anual (en función de las ventas previstas)			
Descripción	Unidades	Precio (€/u)	Total anual (€)
Motos scooter 2.5 kW	20	1.500,00	30.000,00
Motos scooter 3.0 kW	20	2.000,00	40.000,00
Motos scooter 3.5 kW	20	3.000,00	60.000,00

Motos urbanas	10	6.000,00	60.000,00
Total			**190.000,00**

Previsión de ventas anual			
Descripción	Unidades	Precio (€/u)	Total anual (€)
Motos scooter 2.5 kW	20	1.950,00	39.000,00
Motos scooter 3.0 kW	20	2.600,00	52.000,00
Motos scooter 3.5 kW	20	3.900,00	78.000,00
Motos urbanas	10	7.800,00	78.000,00
Total			**247.000,00**

La previsión de ventas se ha realizado atendiendo al volumen que un proyecto de estas características necesita para ser rentable. Y, por supuesto, dentro de una estimación de los límites razonables de lo que un mercado virgen puede absorber.

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

Se ha estimado un período de 3 años para calcular la rentabilidad, ya que según el Pay Back (mide cuando se recupera la inversión inicial), se recuperarán los 14.451,65€ invertidos en 1 año y 2 meses, es decir, en los dos primeros años.

Se ha estimado un período de 3 años para calcular la rentabilidad, ya que según el Pay Back (mide cuando se recupera la inversión inicial), recuperaremos los 14.451,65€ que hemos invertido en 2 años y 1 mes, es decir, en los tres primeros años.

Flujo de Caja	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**
Ventas netas	247.000,00 €	249.470,00 €	254.459,40 €
(-) Costes Totales	238.906,31 €	241.295,37 €	246.121,28 €
(-) Amortizaciones	2.648,16 €	2.648,16 €	2.648,16 €
(-)Otros costes de explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(+) Subvenciones a la explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN	5.445,54 €	5.526,47 €	5.689,96 €
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	5.445,54 €	5.526,47 €	5.689,96 €
(-)Intereses	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	5.445,54 €	5.526,47 €	5.689,96 €
(-) Impuestos	20,00%	20,00%	20,00%
BENEFICIO NETO	4.356,43 €	4.421,18 €	4.551,97 €
(+) Amortizaciones	2.648,16 €	2.648,16 €	2.648,16 €
(+) 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	7.004,59 €	7.069,34 €	7.200,13 €

II.3.6- Desglose de costes

Instalaciones			
Descripción	Unidades (m^2)	Precio (€)	Total mensual (€)
Alquiler local (10€/m^2)	100	10,00	1.000,00
Total			**1.000,00**

Costes totales de personal			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total mensual (€)
Gerente/emprendedor	1	2.000,00	2.000,00

Total	**2.000,00**

Cuota de Régimen de Autónomo*			
Descripción	Base mínima en 2010(€)	Tipo de cotización	Total Mensual (€)
Gerente/emprendedor	817,20	29,80%	243,53
Total			**243,53**

(*) En 2020, la base mínima de cotización es de 944,40€; aplicándole un tipo de cotización del 30,3%, da como resultado una cuota de 286,15€/mes, siempre que el emprendedor no tenga derecho a bonificación en su cuota o que por su actividad o situación personal no se le deba aplicar otra base de cotización.

Costes fijos			
Descripción	Unidades (cuotas)	Precio (€)	Total anual (€)
Costes de personal	12	2.000,00	24.000,00
Cuota de régimen de autónomo	12	243,53	2.922,31
Alquiler	12	1.000,00	12.000,00
Material de oficina	12	50,00	600,00
Limpieza	12	100,00	1.200,00
Asesoría laboral, contable y fiscal	12	200,00	2.400,00
Electricidad	12	150,00	1.800,00
Agua	6	40,00	240,00
Teléfono	12	100,00	1.200,00
Basura	1	144,00	144,00
Publicidad	12	100,00	1.200,00
Mantenimiento página web	12	100,00	1.200,00
Total			48.906,31
Costes variables			
Descripción	Unidades (cuotas)	Precio (€)	Total anual (€)
Suministros (motos eléctricas)	1	190.000,00	190.000,00
Total			190.000,00
Costes totales			238.906,31

II.3.7- IPC previsto para ese periodo

Ventas netas año 2		
Ventas año 1 (€)	Δ IPC	Total anual año 2 (€)
247.000,00	1,00%	249.470,00
Costes Totales año 2		
Costes Totales año 1 (€)	Δ IPC	Total anual año 2 (€)
238.906,31	1,00%	241.295,37

Ventas netas año 3		
Ventas año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
249.470,00	2,00%	254.459,40
Costes Totales año 3		
Costes Totales año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
241.295,37	2,00%	246.121,28

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

II.3.8- Amortización

Amortización				
Mobiliario:				
Descripción	Precio (€)	Porcentaje	Años	Total (€)
Equipamientos informáticos	459,95	25,00%	4	114,99
Mobiliario de oficina	191,70	10,00%	10	19,17
Programa informático	800,00	33,00%	33	264,00
Transporte				
Transporte (motos prueba/publicidad)	12.500,00	18,00%	5	2.250,00
Total				2.648,16

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 será un empresario individual, por lo tanto, tributará por el IRPF (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas).

Existen dos maneras de determinar el rendimiento del negocio en este impuesto:

Estimación directa	**Estimación objetiva (módulos)**
- Normal. - Simplificada	

En este proyecto utilizaremos la estimación directa. El usuario/a de la ficha encontrará toda la información sobre el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y sobre este sistema de determinación del rendimiento, 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	-14.451,65 €
Flujo de caja 1	7.004,59 €
Flujo de caja 2	7.069,34 €
Flujo de caja 3	7.200,13 €
k	8%
VAN	3.810,59 €
TIR	22,02%

Rentabilidad si las ventas aumentan un 20%	
Desembolso inicial	-14.451,65 €
Flujo de caja 1	46.524,59 €
Flujo de caja 2	46.984,54 €
Flujo de caja 3	47.913,63 €
k	10%
VAN	102.671,84 €
TIR	318,54%

Como se puede observar, si k (Coste de oportunidad del capital) disminuye a un 8%, la rentabilidad de la inversión se mantiene en 22,02% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentan en 642,45€.

Si las ventas previstas para el período de 3 años, aumentaran un 20%, la rentabilidad de la inversión incrementaría considerablemente de 22,02% a 318,54% y los beneficios actualizados para el tercer año alcanzarían 99.503,70€.

b- Valor menos favorable

Rentabilidad si k=12	
Desembolso inicial	-14.451,65 €
Flujo de caja 1	7.004,59 €
Flujo de caja 2	7.069,34 €
Flujo de caja 3	7.200,13 €
K	12%
VAN	2.562,99 €
TIR	22,02%

Rentabilidad si las ventas disminuyen un 20%	
Desembolso inicial	-14.451,65 €
Flujo de caja 1	-41.306,31 €
Flujo de caja 2	-41.719,37 €
Flujo de caja 3	-42.553,76 €
K	10%
VAN	-118.452,92 €
TIR	No estimable

Como se observa, 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 605,15 €.

Si las ventas previstas para el período de 3 años disminuyeran un 20%, el proyecto dejaría de ser rentable, obteniendo pérdidas en todos los ejercicios, haciendo que la Tasa Interna de Rentabilidad no sea estimable.

II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación

Para diferenciarnos de la competencia informaremos a nuestros clientes potenciales de las ventajas que tiene nuestro producto frente a los de la competencia, tanto en motos convencionales, como eléctricas de otras marcas.

En consecuencia, los argumentos de persuasión deben contemplar tanto los beneficios intrínsecos del genérico (moto eléctrica), frente al genérico de sustitución (moto convencional), como los de la marca frente a otras marcas.

Frente a las motos convencionales:

- No producen emisiones contaminantes.
- Los costes de mantenimiento son menores.

II.3.12- Canales de comercialización

Comercialización directa: empresa – cliente, sin intermediarios. Será el gerente el que asuma las funciones de comercial, hasta que el desarrollo del proyecto aconseje y permita el crecimiento de la estructura corporativa.

II.3.13- Determinación del precio

El precio de venta de la moto eléctrica se ha determinado mediante la suma del coste que le supone a la empresa comprar las motos y un incremento del 30% por costes de importación y transporte.

P.V.P*	
Descripción	Precio (€/u)
Motos scooter 2.5 kW (1.500 €/u)	1.950,00
Motos scooter 3.0 kW (2.000 €/u)	2.600,00
Motos scooter 3.5 kW (3.000 €/u)	3.900,00
Motos urbanas (6.000 €/u)	7.800,00

*Precio de venta al público.

II.3.14- Iniciativas de promoción

Se llevaran a cabo diferentes iniciativas de promoción, algunas de ellas son las siguientes:

- Exposición en el concesionario.
- Exposición en ferias.
- Exposición en centros comerciales.
- Se pondrá una moto de prueba a disposición de los clientes.
- Inversión en publicidad.
- Creación de página web.
- Etc.

II.3.15- Atención al cliente

Para conseguir la fidelización del cliente es necesario adecuar el producto a lo que éste espera, por tanto, la actividad de este proyecto girará en torno al cumplimiento de las necesidades del cliente de la forma más económica para éste y más rentable para la empresa.

La atención al cliente y servicio postventa constituye un elemento integrante más del propio producto. La satisfacción y correspondiente fidelización de las personas compradoras depende en grado sumo de la calidad del servicio postventa.

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
- IDAE (Instituto para la Diversificación y Ahorro de Energía):
http://www.idae.es/index.php

II.4- INFORMACIÓN JURÍDICA-ADMINISTRATIVA

II.4.1- Figura jurídica

En el supuesto que se desarrolla en esta ficha se ha considerado que el emprendedor será un empresario individual, que es aquella persona física que, disponiendo de la capacidad legal necesaria, ejerce, de forma habitual y por cuenta propia, una actividad comercial, industrial o profesional y tiene responsabilidad ilimitada. El empresario debe ser mayor de edad y tener plena disponibilidad de sus bienes. También se le conoce como autónomo.

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 para iniciar la actividad son los siguientes:

II.4.2- Trámites generales

a- Trámites previos

- Licencias municipales

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

- Formalización del contrato de arrendamiento del local o la escritura de la propiedad: Se arrendará un local de 100 m^2 por la cantidad de 1.000€ mensuales

b- Trámites de apertura:

- Hacienda del Estado:
  - 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 General de la Seguridad Social:

- Inscripción de la empresa en el régimen de la Seguridad Social
- Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos

II.4.3- Trámites específicos

a- Registro

- Puede inscribirse en el Registro Mercantil pero no será de obligado cumplimiento.
- Registro de comerciantes y comercios de Canarias.

b- Carné:

- Permiso de conducción para ciclomotores.

II.4.4- Normativa a tener en cuenta

- El empresario individual no tiene legislación específica. En su actividad empresarial, está sometido a las disposiciones generales del Código de Comercio de 1885 en materia mercantil y a lo dispuesto en el Código Civil Español en materia de derechos y obligaciones.
- Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias.
- 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 1052/2022, de 27 de diciembre, por el que se regulan las zonas de bajas emisiones