BINAS

Banco de Ideas de Negocios Ambientales Sostenibles

Agencia de alquiler de vehículos eléctricos (coches)

Cabildo de Tenerife

Desarrollo Sostenible y Lucha contra el Cambio Climático

Cámara Santa Cruz de Tenerife

AGENCIA DE ALQUILER DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS (COCHES)

BLOQUE I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO
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
II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO 7
II.2- INFORMACIÓN TÉCNICA 8
II.2.1- Fase inicial. 8
II.2.2- Fase de funcionamiento. 13
II.3- INFORMACIÓN ECONÓMICA 15
II.3.1- Inversión mínima inicial 16
II.3.2- Umbral de rentabilidad 16
II.3.3- Datos del mercado. 17
II.3.4- Previsión de compras y ventas. 19
II.3.5- Periodo de tiempo estimado para el cálculo de la rentabilidad. 20
II.3.6- Desglose de costes 21
II.3.7- IPC previsto para ese periodo 23
II.3.8- Amortización 25
II.3.9- Tributos exigibles 25
II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad 26
II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación 27
II.3.12- Canales de comercialización 28
II.3.13- Determinación del precio 30
II.3.14- Iniciativas de promoción 31
II.3.15- Ayudas externas 32
II.4- INFORMACIÓN JURÍDICO-ADMINISTRATIVA 35
II.4.1- Figura jurídica. 35
II.4.2- Trámites generales. 35
II.4.3- Trámites específicos. 36
II.4.4- Normativa a tener en cuenta 37

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: coches.

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

e- Mejoras ambientales:

- Los vehículos eléctricos no producen emisiones de dióxido de carbono al conducir, lo que reduce los niveles de CO_2 y otros contaminantes que se emiten a la atmósfera cuando se utilizan medios de combustión tradicionales.
- Impulso a la utilización de energías renovables y disminución del uso de combustibles fósiles, lo que contribuye a reducir la presión sobre los hábitats de los ecosistemas y la biodiversidad.
- Aumento de la sensibilización de la sociedad respecto a la lucha contra el cambio climático, la ecología y el respeto al Medio Ambiente.
- Reducción de los costes de mantenimiento del vehículo y menor consumo de recursos, ya que los automóviles eléctricos son menos susceptibles de sufrir averías y apenas requieren mantenimiento, pues el número de piezas móviles es considerablemente inferior al de los vehículos tradicionales.
- Descenso del número de residuos generados, especialmente peligrosos, como refrigerantes, lubricantes o aceites de cambio de marchas, lo que contribuirá a un menor impacto sobre el medio natural en la fabricación y distribución de partes y repuestos.
- Este tipo de vehículos es mucho más silencioso que los vehículos de gasolina y diésel, lo que ayuda a la disminución de la contaminación acústica en los núcleos urbanos, mejorando la calidad de vida de los ciudadanos.

I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA.

El objetivo de la presente fichas es recoger un proyecto de emprendimiento basado en la puesta en funcionamiento de una red de vehículos eléctricos, concretamente de coches eléctricos, lo que se presenta como una idea comercial perfectamente factible hoy en día en las Islas Canarias y, en concreto, en la isla de Tenerife. El archipiélago se consolida como un territorio idóneo para esta iniciativa, ya que la relación entre la extensión de las islas y la autonomía de los vehículos es muy positiva. En esta línea, la autonomía de los coches eléctricos se encuentra entre los 200 y 400 kilómetros, dependiendo del modelo, lo que permitiría realizar un recorrido completo por toda la isla de Tenerife sin necesidad de recargar la batería.

Además de lo expuesto en el párrafo anterior, la propuesta aporta importantes ventajas, tanto desde el punto de vista medioambiental como de la promoción y marketing del destino, ya que la imagen que se transmitiría hacia el exterior, en cuanto a la sostenibilidad del mismo, mejoraría considerablemente e impactaría prósperamente en los niveles turísticos.

En concreto, dentro del ámbito de la sostenibilidad, esta iniciativa supondría un avance hacia un modelo de movilidad sostenible, tremendamente necesario y urgente en nuestro archipiélago y, en especial, en Tenerife. Según datos del Instituto Canario de Estadística (ISTAC), el número total de vehículos en circulación en el año 2021 fue de 1.766.427 en toda Canarias y 768.512 en Tenerife. Teniendo en cuenta que la población de esta última, en ese mismo año, fue de 927.993 habitantes, el ratio de vehículos por cada millar de habitantes resulta en 828 vehículos, lo cual supone una cifra desproporcionada y requiere de medidas compensatorias.

Teniendo en cuenta lo comentado, la idea de negocio que se recoge en la presente ficha consiste en el desarrollo de varios puntos de alquiler de vehículos eléctricos, en concreto coches 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. Por ello, los puntos de alquiler serán fijos y estarán distribuidos a lo largo de la geografía de la isla, considerando las necesidades de los potenciales clientes.

Como se ha comentado con anterioridad, Canarias es de las comunidades autónomas del país que más vehículos privados tiene en relación con su volumen 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, resulta clave tener en consideración que la sustitución de un vehículo convencional, por uno eléctrico, reporta beneficios en cuanto al consumo en combustibles fósiles, produciendo un ahorro considerable para el usuario y un enorme beneficio medioambiental para el entorno y para la

comunidad.

El consumo estimado para un coche convencional de potencia media exige alrededor de unos 7 litros de combustible cada 100km, lo que se traduce en cerca de 12,50€ (valor calculado según precio del combustible en mayo de 2022 en Canarias), dependiendo del tipo de vehículo del que se disponga y sus características como potencia, año de fabricación y equipamiento, entre otras. Por su parte, el vehículo eléctrico supone solamente un coste aproximado de 3,50€ (considerando un consumo de 13 kWh, a un precio de 0,271€/kWh) para cubrir la misma distancia.

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 estos últimos resulten una opción hasta un 72% más rentable para el usuario que los vehículos tradicionales.

Cabe puntualizar que, en el caso de los coches eléctricos, existe cierta controversia acerca de las emisiones durante la fabricación de éstos, pues el proceso es, en esencia, el mismo por el que pasa un coche tradicional. La extracción de los materiales, su moldeado, mecanizado, ensamblaje, etc., son comunes en ambas tecnologías y, por tanto, de impacto análogo a nivel medioambiental. A pesar de ello, la ausencia de emisiones contaminantes durante el ciclo de vida útil del vehículo eléctrico permite compensar, y con creces, los perjuicios derivados de su fabricación.

En cuanto a la recarga de este tipo de vehículos, las diferencias pueden ser notorias, dependiendo de la fuente original de la energía, ya que la electricidad puede obtenerse de muchos modos. En este sentido, para reducir la huella contaminante, se ha creado la llamada recarga verde, que consiste en generar electricidad a partir de fuentes de energía renovables como pueden ser la eólica o solar. Este sistema, junto al reciclaje de las baterías, permite reducir aún más el impacto del coche eléctrico en el medio ambiente, considerando que el consumo de combustibles fósiles podría llegar a ser nulo en comparación con los vehículos tradicionales.

Por otra parte, resulta clave subrayar que los vehículos eléctricos propuestos en la presente idea de negocio no generan contaminación acústica alguna. De hecho, son tan silenciosos que desde el año 2019 están obligados a tener un Sistema Acústico de Alerta de Vehículos (AVAS, por sus siglas en inglés) para emitir un sonido al dar marcha atrás o viajar a una velocidad inferior o igual a 20 km/h[1]. Esta característica contribuye enormemente a un mayor bienestar de la sociedad y supone importantes beneficios para el ecosistema y la biodiversidad.

La idea de negocio propuesta en la presente ficha pretende impulsar una actividad comercial y de negocio en base a los valores de la sostenibilidad, la ecología y el medio ambiente, ya que ofrece un servicio innovador en el ámbito de la movilidad sostenible tanto en los núcleos urbanos como rurales, contribuyendo al desarrollo de la industria de vehículos eléctricos y de las

[1] Reglamento Delegado (UE) 2019/839 de la Comisión, de 7 de marzo de 2019, por el que se modifica el Reglamento (UE) nº 540/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre el nivel sonoro de los vehículos de motor y de los sistemas silenciadores de recambio.

infraestructuras de recarga, las cuales se encuentran en fase de implantación en la isla.

De manera adicional, la idea de negocio propuesta impulsa una indudable oportunidad de mejora de la imagen promocional de las Islas Canarias para el turismo internacional, fomentando un modelo innovador que apuesta por una política de sostenibilidad y cuidado del medio ambiente, aspectos cada vez más valorados por los turistas a la hora de elegir sus destinos vacacionales. Al mismo tiempo, en el ámbito local, esta idea podría suponer una importante mejora en la calidad de vida de los ciudadanos tinerfeños al mejorar, entre otras cuestiones, la calidad del aire y favorecer a la descongestión producida por los coches de combustión tradicional.

I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS.

a- Descripción del producto y/o servicio:

- Alquiler por jornada de coches eléctricos.
- Alquiler y venta de productos adicionales relacionados con la actividad de la empresa.

b- Cliente tipo o destinatario:

- Visitantes y turistas que deseen realizar sus desplazamientos por la isla de una forma responsable, ecológica y sostenible.
- Residentes de la isla que precisen del uso de coches eléctricos como los descritos en el presente plan para sus desplazamientos, ya bien sea por una necesidad puntual o por razones de ocio, trabajo o estudios.
- Hoteles y agencias de viajes que deseen poner a disposición de sus clientes los coches eléctricos como se detalla en la presente propuesta de negocio.
- Otro tipo de empresas que necesiten poner estos servicios a disposición de sus empleados para que puedan cumplir con sus obligaciones de trabajo (por ejemplo, un comercial de La Palma que tenga que visitar clientes en Tenerife).

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 coches 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 118.326 €, distribuidos en las partidas detalladas que se presentarán a continuación.

Inicialmente, se propone que se cobrará diferentes cantidades que oscilarán entre los 36€ y los 67€ al día, dependiendo del tipo de vehículo que el cliente quiera alquilar. Los coches de menor tamaño como el Dacia Spring y el Fiat 500e se alquilarán por 36€ y 40€ respectivamente, mientras que otros de mayor tamaño como el Nissan Leaf Acenta se alquilará por 67€ al día.

Teniendo en cuenta que la rentabilidad del negocio estará marcada por la afluencia de diferentes tipos de clientes, pero, en especial, de turistas que viajan en pareja, como se contrasta en diferentes apartados de la ficha, se ha considerado un mayor stock de vehículos de pequeño tamaño y alta comodidad, que resultan más susceptibles de ser alquilados por esta tipología de cliente.

Además, se considera el alquiler de vehículos únicamente por jornadas de 24 horas, ya que se entiende que los clientes interesados en el alquiler de vehículos lo necesitarán por un mínimo de una jornada. Según datos del ISTAC, la estancia media de los turistas es de aproximadamente 6 noches, por lo que se presupone que los coches serán alquilados por un periodo de varios días seguidos.

Asimismo, también sería recomendable para la actividad, la comercialización de productos complementarios, como pueden ser la venta de merchandising de la marca. Esta vía adicional de ingresos ayudaría a afianzar la actividad a nivel económico, ofreciendo rendimientos adicionales al negocio de alquiler de vehículos eléctricos. En un estadio inicial, probablemente la venta no sea elevada, pero una vez la marca se asiente en el mercado, los ingresos por venta de merchandising podrían ser mucho mayores.

Para que el proyecto sea rentable, se debe alquilar una cantidad mínima media de 13 vehículos diarios, lo que equivale a cerca del 65% de la flota, durante todo el año, lo que supondría unos ingresos de 235.695,10 € en el primer año de actividad.

El empleo generado por la iniciativa en el supuesto desarrollado es de un gestor/a (emprendedor/a), que será la persona encargada de las acciones que se detallarán a continuación, y un/a técnico/a que apoyará en las diferentes

actividades a realizar en la empresa.

II.2- INFORMACIÓN TÉCNICA.

II.2.1- Fase inicial.

a- Instalaciones:

- Local principal: consistirá en una nave industrial que tenga capacidad para albergar el 25% de la flota y una zona de oficina que acoja las infraestructuras comerciales y administrativas para la gestión de la empresa. Asimismo, dado que la oficina estará abierta al público y será el punto de contacto físico con los clientes, la nave deberá contar con dos baños, uno de ellos adaptados para personas con movilidad reducida.

- Puntos de alquiler: se establecerán diversos puntos de recogida de los vehículos distribuidos en diferentes ubicaciones de la isla.

b- Características de las instalaciones:

- Local principal.

Según exige el 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, es imprescindible contar con uno o varios garajes con capacidad suficiente para albergar el 25% de la flota, por lo que, teniendo en cuenta que la flota estará compuesta por 20 vehículos, que es el mínimo exigido por la normativa, el garaje deberá tener capacidad para 5 vehículos. Además, según la misma legislación, la capacidad del garaje debe calcularse en relación con 8m2 por cada vehículo, por lo que éste deberá tener un espacio mínimo de 40m2.

Atendiendo a la información disponible en los portales de Fotocasa e Idealista, que son las páginas web con mayor reconocimiento a la hora de buscar inmuebles en alquiler, las posibilidades de encontrar un local de esas características son muy limitadas, ya que la búsqueda se reduce a plazas de garaje individuales en edificios particulares. Por ello, se considera más apropiado el alquiler de una nave industrial, que ofrecería la capacidad para albergar la flota al completo, aunque no sea necesario, y cuente con espacio suficiente para una futura y deseable expansión del negocio.

En este sentido, el alquiler medio de una nave industrial de entre 450 y 650 m2 es de 1.500€ mensuales, considerando los resultados obtenidos en la búsqueda realizada en los portales web mencionados anteriormente. Sin embargo, cabe destacar que el precio mensual del alquiler podría ser considerablemente inferior, entre los 900€ y los 1.200€, aunque dependerá de la disponibilidad de locales en

el momento de la puesta en marcha de la idea de negocio. En cualquier caso, de cara a realizar el análisis de costes en la presente ficha, se tomará como referencia la media de 1.500€ mensuales.

Respecto a la localización de la nave, ésta podría situarse en Granadilla de Abona, que es donde se ha encontrado un mayor número de naves disponibles, aunque podría situarse en otras localidades en la que se encuentren naves que cumplan con los requisitos exigidos. En este municipio, se localiza el Polígono Industrial de Granadilla de Abona, que se ubica a tan sólo 8,6 kilómetros del Aeropuerto Tenerife Sur, a 22,8 kilómetros de Los Cristianos y 25,3 kilómetros de Costa Adeje, con lo cual presenta una ubicación estratégica de cara a albergar la flota cerca de los potenciales clientes de la zona sur. En relación con los clientes de la zona norte, la ubicación no es tan afortunada, aunque dado que la finalidad de la nave es albergar los coches y no tiene actividad comercial con el cliente, en el sentido de que es un mero depósito, su ubicación no debería suponer mayor inconveniente y debería establecerse en el lugar que resulte de mayor beneficio económico a la persona que emprenda esta idea de negocio.

- Puntos de alquiler.

En referencia a la distribución de la flota, se plantea la posibilidad de seleccionar 4 o 5 puntos estratégicos en los que disponer de los vehículos. Éstos pueden ser el Aeropuerto Tenerife Norte, el Aeropuerto Tenerife Sur, el municipio del Puerto de la Cruz y las zonas de Los Cristianos y/o Costa Adeje, que son los lugares en los que se da una mayor afluencia de turistas.

Una posible distribución podría ser la siguiente:

- 5 coches en el Aeropuerto Tenerife Norte.
- 6 coches en el Aeropuerto Tenerife Sur.
- 4 coches en El Puerto de la Cruz.
- 5 coches en la zona de Los Cristianos y/o Costa Adeje.

Como se aprecia, el número de coches en la zona sur es ligeramente superior al número de coches en la zona norte. Esto se debe a que, según los datos disponibles en las estadísticas de tráfico aéreo de AENA, el tráfico de turistas en el Aeropuerto Tenerife Norte fue de aproximadamente 1 millón de personas entre enero y marzo de 2022, frente al Aeropuerto Tenerife Sur que recibió más de 2.5 millones de personas en el mismo periodo. Considerando estas cifras, parece acertado suponer que habrá una mayor cantidad de clientes potenciales en el sur de la isla que en el norte.

Para la ubicación de los coches en El Puerto de la Cruz y en la zona de Los Cristianos y/o Costa Adeje, se podría contemplar la posibilidad de firmar un acuerdo con un hotel o apartamento para mantener los coches en sus instalaciones (aparcamiento o garaje), pagando una cuota a cambio o firmando algún tipo de colaboración.

Según la página web Lovesharing, del Grupo Domingo Alonso, en ambos municipios se encuentran varios establecimientos que cuentan con punto de

recarga de vehículos eléctricos, por lo que, como se ha comentado, se podría barajar la posibilidad de firmar un acuerdo con alguno de ellos.

A continuación, se recoge, a modo ilustrativo, la información disponible en la página web de Lovesharing a fecha de elaboración de la ficha (mayo de 2022):

Zona de Los Cristianos y Costa Adeje

Puerto de la Cruz

* En amarillo se señalan los puntos de carga en establecimientos hoteleros y en blanco los puntos de recarga públicos disponibles en la web de Lovesharing.

De manera similar, también se puede corroborar en la página web “Electromaps”, la existencia de diversos puntos de recarga en las áreas propuestas.

Finalmente, cabe destacar, respecto a los puntos de alquiler, que se instalará, en cada uno de ellos, taquillas inteligentes (smart lockers) en las que se depositarán las llaves de los vehículos para que los clientes puedan realizar la recogida y entrega de éstos sin necesidad de que se desplace el personal físicamente a los diferentes puntos, optimizando, así, el trabajo a realizar.

La idea, con estos casilleros, es que se realice el registro online y se facilite al cliente un código con el que abrir la taquilla y recoger las llaves del vehículo. Del mismo modo, en el momento de la entrega, el cliente podrá depositar las llaves en la taquilla. En el presente plan de negocio, se ha tenido en cuenta la compra de estos casilleros inteligentes al por mayor, por ejemplo, a través de la página web Alibaba, con el objetivo de conseguir el producto al mejor precio.

c- Equipamiento:

- Acondicionamiento, mobiliario y equipamiento informático de oficina.

Acondicionamiento, mobiliario y equipamiento informático			
Descripción	**Unidades**	**Precio** (€)**	**Total (€)**
Obras acondicionamiento baño adaptado*	1	3.000	3.000
Instalación puntos de recarga	3	1.000	3.000
Ordenador	1	400	400
Impresora multifunción	1	100	100
Escritorios	2	200	400
Sillas ergonómicas	2	170	340
Sillas adicionales	2	40	80
Mobiliario (estanterías, armarios…)	1	250	250
Casilleros inteligentes	4	400	1.600
Papelería (archivadores, papel, bolígrafos…)	1	30	30
Software de Gestión	1	1.500	1.500
Desarrollo página web	1	1.000	1.000
Teléfono móvil	2	100	200
Teléfono fijo	1	20	20
TOTAL			**11.920**

* Si el local no cuenta con él.
** Precios medio del mercado en mayo de 2022.

- Útiles y herramientas.

Maquinaria, útiles y herramientas			
Descripción	**Unidades**	**Precio* (€)**	**Total (€)**
Vehículo eléctrico: Dacia Spring	3	15.872	47.616
Vehículo eléctrico: Fiat 500e	6	23.000	138.000
Vehículo eléctrico: Nissan Leaf Acenta	2	21.900	43.800
Vehículo eléctrico: Kia e-Niro	3	19.990	59.970
Vehículo eléctrico: Opel Corsa-e	6	20.200	121.200
TOTAL			**410.586**
Total entrada (25%)			**102.646,50**
Total a financiar (75%)			**307.939,50**

* Los precios presentados son los disponibles en la página web de cada marca en mayo de 2022.

A la hora de distribuir el número de vehículos eléctricos a adquirir, se ha tenido en cuenta el perfil del turista que visita las islas, que lo hace, entre un 47 y 50% en pareja y entre un 9 y 12% sin acompañante (datos obtenidos de los informes "Perfil del turista que visita Islas Canarias" en los años 2018, 2019 y 2020, elaborados por Turismo de Islas Canarias, con lo cual parece más ventajoso adquirir coches de pequeño tamaño como el Fiat500e y el Opel Corsa-e, que

coches de mayor envergadura.

Dentro de la partida de maquinaria, útiles y herramientas, que es la que engloba a los vehículos, cabe destacar que un 25% del total se pagará en concepto de "entrada", es decir, se contabilizará dentro de la inversión inicial necesaria para la puesta en marcha de la idea de negocio, mientras que el otro 75% del total se financiará a plazos, pagando una cuota mensual durante un periodo de 8 años.

La financiación de los vehículos se ha estimado en un periodo de 8 años teniendo en consideración dos cuestiones, por una parte, que las cuotas a pagar supongan un monto cómodo para la empresa, garantizando la viabilidad del negocio, y, por otra parte, la vida útil de los vehículos. En el caso de los coches eléctricos, la vida útil se sitúa, como mínimo, en 8 años o 150.000 kilómetros, aunque puede extenderse, según el portal Consumer Reports, hasta los 320.000 kilómetros, teniendo en cuenta la capacidad de funcionamiento de la batería, que es la característica más polémica en este tipo de vehículos.

De cualquier manera, en vistas a ofrecer, en la presente ficha, una visión lo más realista posible, se ha considerado una media de 8 años, lo que podría ser unos 160.000 kilómetros en total. En cualquier caso, debido a sus particularidades, ya que los coches eléctricos son más resistentes, pues no sufren con cambios de marchas y embragues, su duración podría aumentar y, dado que no hay legislación que indique un límite de antigüedad para los vehículos de las empresas de arrendamiento de vehículos sin conductor (ASC) (en el momento de elaboración de la presente ficha), se considera apropiado entender la vida útil y la financiación de los vehículos por un periodo de 8 años.

Al término de este periodo o alcanzado un kilometraje que impida el correcto funcionamiento del vehículo, se podría considerar una renovación de la flota y la venta de los vehículos en desuso en el mercado de los vehículos de ocasión y/o segunda mano.

Asimismo, se debe puntualizar que, dentro de las cantidades estimadas para la financiación, se consideran los gastos de matriculación de los vehículos, intereses de financiación y cualquier otro tipo de gasto asociado. A la hora de financiar los vehículos, los porcentajes del TIN y TAE dependerán de las condiciones que ofrezca cada entidad financiera y/o bancaria, por lo que, para la realización de la ficha, se ha tenido en cuenta un cálculo medio, pero éste podría ser superior o inferior dependiendo, como se ha dicho, de las condiciones financieras que se ofrezca al emprendedor.

II.2.2- Fase de funcionamiento.

a- Recursos Humanos:

- Perfil y demanda de puestos de trabajo.
  - Emprendedor/a: gestión administrativa y comercial de la empresa, organización general, marketing, atención a clientes, etc.
  - 1 técnico/a: gestión administrativa de la empresa, atención a clientes, supervisión de la ubicación de la flota, etc.

- Cualificación del personal.
  - Emprendedor/a: imprescindible poseer conocimientos del sector y de gestión comercial y/o promoción.
  - Técnico/a: conocimientos en gestión y atención a clientes, imprescindible carné de conducir tipo B, y recomendable tener experiencia previa en el sector y conocimientos mínimos sobre movilidad eléctrica.

b- Desglose de gastos mensuales:

- Los principales suministros del negocio de alquiler de vehículos eléctricos serán los que tengan que ver con el alquiler mensual de la nave, que se usará tanto de oficina como de depósito, así como el servicio de mantenimiento y reparación de los vehículos, y el alquiler o cesión de los espacios para el aparcamiento de los vehículos en las diferentes zonas propuestas.
- En el apartado de suministros tradicionales, se ha de contar con una buena conexión a la red eléctrica para realizar las recargas de los vehículos, así como de agua, teléfono e internet de alta velocidad.
- Como todo negocio, se debe tener en cuenta el gasto mensual en concepto de limpieza.
- Dadas las características del negocio, será imprescindible la contratación de un seguro de responsabilidad civil ilimitada.
- Asimismo, se deberá tener en cuenta la limpieza de los vehículos tras la devolución de los clientes, lo cual se podrá gestionar mediante la subcontratación de los servicios a un taller de lavado.
- En el ámbito de las comunicaciones, se deberá tener en cuenta la necesidad de subcontratar servicios de marketing.

Gastos mensuales			
Descripción	**Unidades**	**Precio mensual (€) ***	**Total anual (€)**
Agua	1	30	360
Luz **	1	680	8.160
Basura	1	12,50	150
Telefonía e internet **	1	50	600
Alquiler nave/oficina ***	1	1.500	18.000
Acuerdo limpieza de vehículos	1	200	2.400
Empresa limpieza instalaciones	1	60	720
Convenio de mantenimiento con taller	1	300	3.600
Seguro de responsabilidad civil ilimitada****	20	-	17.586
Servicios de marketing	1	1.000	12.000
Plazas aparcamiento hoteles	9	50	5.400
Plazas aparcamiento aeropuertos *****	11	146	19.272
Asesoría laboral, contable y fiscal	1	250	3.000
Financiación vehículos******	1	3.207,70	38.492,44
TOTAL			**129.740,44**

* Los precios mensuales han sido estimados según precios del mercado en mayo de 2022.

** Se ha hecho una estimación de los suministros mensuales teniendo en cuenta los precios medios del mercado en el mes de mayo de 2022. Así, en el caso de la luz, el precio se ha calculado a 0,666442 €/kW (Término potencia en hora valle según la Tarifa One de Endesa), suponiendo que cada coche se recarga en la nave de la empresa durante 48 horas al mes y considerando un consumo de 40€ para la operativa diaria de la empresa.

*** En el caso del alquiler de la nave/oficina, habría que tener en cuenta que, en el mes de inicio de la actividad, es decir, en el mes 1, habría un desembolso doble de la mensualidad debido al pago de la fianza, por lo que en el mes 1, el gasto sería de 3.000€.

**** La disponibilidad de los seguros requeridos para los coches de rent a car es limitada, ya que muchas compañías aseguradoras no los ofrecen. En este sentido, una compañía que sí ofrece seguros de responsabilidad civil ilimitada para vehículos de rent a car es Quadis Seguros. El precio que se recoge en la tabla es el ofrecido por la empresa en base a un presupuesto personalizado atendiendo a las características de la presente idea de negocio. El seguro ofrecido consiste en una póliza colectiva, en la que se van incluyendo los vehículos individualmente, es decir, cada vehículo tendrá un número de póliza diferente, pero estarán englobados en un único código de flota para una gestión unificada. El seguro incluye las siguientes coberturas: responsabilidad civil obligatoria, responsabilidad civil voluntaria, defensa y reclamación, accidentes del conductor, indemnización por muerte, indemnización por invalidez, asistencia en viaje y daños cinegéticos.

***** Conocer los precios exactos del alquiler o concesión de estos espacios no ha sido posible debido a los acuerdos de confidencialidad que existen actualmente entre AENA y los rent-a-car alojados en los aeropuertos, por lo que se ha estimado el precio en base al servicio ofrecido al público en general, disponible en la página web de AENA.

****** La financiación de los vehículos se ha contabilizado como 1 unidad a efectos de simplificar los cálculos, pero cabe puntualizar que dentro de esta unidad mensual se encuentra la

financiación de los 20 vehículos que será necesario adquirir para poner en marcha el rent a car.

c- Gastos relacionados con la constitución de la Sociedad.

Trámites de constitución de la Sociedad	
Descripción	**Coste (€)**
Certificación negativa de denominación	14,00
Aportación de capital social	3.000,00
Redacción de los Estatutos de la Sociedad	250,00
Otorgamiento de Escritura Pública de Constitución y aprobación de los Estatutos	200,00
Solicitud del Código de Identificación Fiscal	1,50
Alta en el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD)*	0,00
Inscripción en el Registro Mercantil Insular	150,00
Publicación en el Boletín Oficial del Registro Mercantil (BORME)	0,00
Registrar marca	144,00
TOTAL	**3.759,50**

* Toda sociedad ha de darse de alta en el I.T.P. y A.J.D., para lo cual habrá de cumplimentar el modelo 600 y presentarlo en el plazo máximo de 30 días desde la firma de escritura o contrato en la Consejería de Economía Hacienda y Comercio del Gobierno de Canarias.

Según el artículo 3 del Real Decreto Ley 13/2010 la constitución de sociedades está exenta de este impuesto, quedando obligada, no obstante, a presentar la liquidación para la inscripción de dicha sociedad en el Registro Mercantil correspondiente, si es el caso.

II.3- INFORMACIÓN ECONÓMICA.

En cuanto a la información económica, al igual que se ha señalado en otros apartados del documento, el usuario/a de la ficha debe tener en cuenta la fecha de realización de ésta, mayo de 2022, 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.

En los próximos apartados se recogerá, de manera detalladas, todas las cuestiones relacionadas con los aspectos económicos de la idea de negocio y su viabilidad.

II.3.1- Inversión mínima inicial.

Inversión inicial	
Descripción	**Coste (€)**
Acondicionamiento, mobiliario y equipamiento	11.920
Maquinaria, útiles y herramientas	102.646,50
Trámites de constitución de la Sociedad	3.759,50
TOTAL	**118.326 €**

Con respecto a la inversión inicial mínima requerida para un proyecto de estas características, y con el volumen de elementos de transporte mencionados con anterioridad, es decir, 20 vehículos eléctricos de diferentes marcas y tipos, se debe realizar una inversión aproximada de 118.326 €.

De esta cuantía de inversión total inicial prevista para el comienzo de la actividad productiva, la mayor parte está compuesta por la partida de "maquinaria, útiles y herramientas" que recoge la inversión en los coches eléctricos. Esta partida representa el 86,75% del total de la inversión inicial.

Por otra parte, la partida de "acondicionamiento, mobiliario y equipamiento" representa el 10,07% del total, y la partida "trámites de constitución de la Sociedad" representa el 3,18% restante sobre el total de la inversión inicial.

II.3.2- Umbral de rentabilidad.

Rentabilidad	
Desembolso inicial	- 118.326 €
Flujo de caja* 1	50.625,09 €
Flujo de caja 2	57.608,26 €
Flujo de caja 3	65.303,41 €
Flujo de caja 4	73.689,08 €
K	10%
VAN	74.700,99 €
TIR	34,756 %

*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 principios del tercer año de actividad, en el mes 26).

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 34,756%.

34,756% > 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).

En el año 2022, la rentabilidad de este tipo de inversiones está siendo incluso negativa, como es el caso de las letras a 3 y 9 meses, que presentaron, en mayo de 2022, una rentabilidad de -0,491% y -0,094%, respectivamente. Atendiendo a estos datos, resulta 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 cuanto a la competencia identificada en la isla de Tenerife, si se atiende al alquiler de coches eléctricos siguiendo modelos de negocio como Car2Go, Emov, Zity o Wible, no se identifica ningún tipo de competencia, ni en la isla, ni en el archipiélago. Por el contrario, considerando el alquiler de coches eléctricos dentro de las actividades de un rent-a-car tradicional, se podría identificar como principal competencia a las empresas de rent-a-car ya establecidas en la isla, que, además de los vehículos de combustión tradicionales, podrían ofrecer a sus clientes la posibilidad de alquilar coches eléctricos.

A continuación, se recogen los principales rent-a-car que operan en Tenerife y la disponibilidad de coches eléctricos en éstos:

Rent-a-car	Disponibilidad de coches eléctricos en Tenerife
CICAR	Sí
SIXT	No
Avis	No
Auto Reisen	No
Autos Plaza	No
Autos Torat	No
Canarias.com	No
Comauto Rent a Car	No
Oasis Rent a Car	No
Orcar Canarias	No
Rent a Car Las Rosas	No
TopCar	No

Volcanic Rent a Car	No
Goldcar	No
Hertz	No
Europcar	No

Como se observa, a excepción de CICAR, los rent-a-car existentes no ofrecen la posibilidad de alquilar coches eléctricos; sin embargo, algunos de ellos, principalmente aquellos más grandes (tienen presencia en Europa y a nivel mundial), ofrecen la posibilidad de alquilar coches híbridos y, en otras ciudades, como Madrid o Barcelona, sí ofrecen el alquiler de coches eléctricos. Ante esta situación, conviene tener en cuenta a estas agencias como posibles competidores, ya que podrían incorporar vehículos eléctricos a su flota disponible en la isla de manera inminente.

Además de los rent-a-car tradicionales, se debe tener en consideración otros servicios que han aparecido en los últimos años, como es el caso de los servicios de alquiler entre particulares. De forma similar a AirBnb, han surgido aplicaciones que permiten a los propietarios de coches alquilarlos cuando no los usan, por ejemplo, la conocida plataforma Amovens, donde, como se ha consultado en la web, se encuentran disponibles cerca de 70 coches de particulares en alquiler en la isla de Tenerife.

Volviendo a la tabla disponible en la página anterior, cabe afirmar que, a priori, la competencia en el mercado del alquiler de coches eléctricos resulta baja, sobre todo si se compara con el alquiler de coches tradicionales, que es un sector medianamente saturado en las Islas Canarias.

En todo caso, la recuperación de los niveles prepandemia en el sector turístico, y el crecimiento anual del sector de la movilidad eléctrica, permiten considerar el presente nicho de mercado como un sector de interés. Además, es probable que el mercado continúe creciendo a medio y largo plazo, pues 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. En el caso de Canarias, con el objetivo de avanzar hacia un modelo energético sostenible y económicamente descarbonizado, se identifica, por ejemplo, la “Estrategia del vehículo eléctrico de Canarias” elaborada en el año 2020.

b- Demanda.

Los clientes potenciales son tanto la población residente en la isla de Tenerife, como los turistas llegados desde otros puntos de la Comunidad Autónoma, España y el extranjero, que decidan visitar la isla para pasar sus vacaciones. Asimismo, se pueden identificar clientes de carácter corporativo, tratándose de personas que por motivos de negocio y/o trabajo, deben desplazarse a la isla y necesitan un medio de transporte.

De los perfiles recogidos en el párrafo anterior, el que resulta de mayor interés

para el modelo de negocio propuesto en la presente ficha, es el perfil de cliente de los turistas que visitan la isla, ya que esta cifra es especialmente elevada y ayuda a consolidar las bases del negocio. Así, según datos del ISTAC, en febrero de 2022, el número de turistas que visitaron las Islas Canarias fue de 1.090.267 personas, de las cuales 458.416 visitaron Tenerife.

Observando que los niveles anteriores a la crisis de la Covid-19 parecen recuperarse, recibiendo casi medio millón de turistas al mes sólo en la isla de Tenerife, y teniendo en cuenta las tendencias recogidas en el "Sustainable Travel Report 2021" de Booking.com, que, entre otras cuestiones, destaca que el 61% de los viajeros declara que la pandemia les ha hecho querer viajar de manera más sostenible en el futuro y el 79% quiere utilizar medios de transportes más respetuosos con el medio ambiente, parece acertado enunciar que la idea de negocio propuesta en la presente ficha resulta totalmente factible.

Asimismo, en relación al aumento de la concienciación social respecto a los valores de la ecología, la sostenibilidad y el medio ambiente, despunta el establecimiento de numerosas empresas de ocio turístico basadas en actividades respetuosas con el medio ambiente, la comunidad local y la sostenibilidad, entre otros valores, por lo que podría ser interesante contar con clientes como empresas de excursiones, que soliciten el alquiler de los vehículos eléctricos para el traslado de sus clientes.

En línea con lo anterior, cabe destacar que los hoteles también han ido adquiriendo compromisos relacionados con el respeto al medio ambiente y la sostenibilidad, con lo cual resultaría de interés el ofrecer el servicio de rent-a-car de coches eléctricos a aquellos hoteles que se rijan por los citados valores.

II.3.4- Previsión de compras y ventas.

En lo que se refiere a las compras a realizar en el primer año de actividad, éstas son únicamente aquellas relacionadas con las ventas destinadas a los clientes, en concreto la venta de tote bags, que se presentan como una alternativa respetuosa con el medioambiente frente a las bolsas de plástico, y suelen ser muy utilizadas por los clientes, especialmente a la hora de ir a la playa o a la piscina.

Materias primas			
Descripción	**Unidades**	**Precio (€)**	**Total anual (€)**
Merchandising – Tote bags	200	2,00	400,00
TOTAL			**400,00**

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 diarias**	**Precio/unidad (€)**	**Total (€)**
Alquiler Dacia Spring	2	36,00	26.280,00
Alquiler Fiat 500e	4	40,00	58.400,00
Alquiler Opel Corsa-e	4	55,00	80.300,00
Alquiler Kia e-Niro	2	62,00	45.260,00
Alquiler Nissan Leaf Acenta	1	67,00	24.455,00
Tote bags	0,548	5,00	1.000,10
Total	**13,548**	**-**	**235.695,10 €**

Debido a que puede que existan días en los que las condiciones climatológicas u otros factores externos no permitan o no inviten a disfrutar de las diferentes actividades que se pueden realizar en la isla y para las que se requiere traslado en coche, se ha supuesto una previsión de ingresos y ventas un tanto conservadora, recurriendo a un ratio de ventas del 65% diario de la flota, con el objetivo de representar un escenario plausible y no extremadamente optimista.

En este sentido, se calcula que se encontrarán alquilados, de media diaria, unos 13 vehículos eléctricos, lo que permitirá compensar ese otro 35% de la composición total de la flota que será alquilado cuando la climatología y las condiciones externas así lo favorezcan, compensado las ocasiones en las que el negocio tenga una menor afluencia de clientes.

En general, teniendo en cuenta la climatología de la isla, en especial en la zona sur, donde ésta suele ser favorable, se podría presuponer que el porcentaje de vehículos en alquiler sea mayor, aunque, de cara a presentar unas previsiones económicas realistas, se considerará, como se ha comentado, que el porcentaje de coches en alquiler diario sea del 65%, compensando los momentos en los que la climatología no acompañe y, lógicamente, los primeros meses en los que la marca estará aun dándose a conocer.

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

Se ha estimado un período de 4 años para calcular la rentabilidad de esta idea de negocio, con el objetivo de ver la evolución durante los primeros años de puesta en marcha. Según los cálculos estimados, el Pay Back (mide cuándo se recupera la inversión inicial) es de 2 años y 2 meses, o lo que es lo mismo 26 meses, pues se estima que se recuperarán los 118.326 € de la inversión inicial en dicho periodo, siempre y cuando las previsiones de ventas y gastos incurridos se cumplan para la actividad.

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

Flujo de Caja	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Ventas netas	235.695,10 €	253.372,23 €	272.375,15 €	292.803,29 €
(-) Costes Totales	185.916,40 €	194.282,64 €	203.025,36 €	212.161,50 €
(-) Amortizaciones	53.164,25 €	53.164,25 €	53.164,25 €	52.830,95 €
(-) Otros costes de explotación	0 €	0 €	0 €	0 €
(+) Subvenciones a la explotación	0 €	0 €	0 €	0 €
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN	-3.385,55 €	5.925,34 €	16.185,54 €	27.810,84 €
Ingresos procedentes de inversiones	0 €	0 €	0 €	0 €
(±) Resultados extraordinarios	0 €	0 €	0 €	0 €
BENEFICIOS ANTES DE INTERESES E	-3.385,55 €	5.925,34 €	16.185,54 €	27.810,84 €
(-) Intereses	0 €	0 €	0 €	0 €
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	-3.385,55 €	5.925,34 €	16.185,54 €	27.810,84 €
(-) Impuestos	-846,39 €	1.481,34 €	4.046,39 €	6.952,71 €
BENEFICIO NETO	-2.539,16 €	4.444,01 €	12.139,16 €	20.858,13 €
(+) Amortizaciones	53.164,25 €	53.164,25 €	53.164,25 €	52.830,95 €
(+) Valor residual en su caso	0 €	0 €	0 €	0 €
(-) Desembolso inversión inicial (si se efectúa	0 €	0 €	0 €	0 €
(-) Necesidades del fondo de maniobra	0 €	0 €	0 €	0 €
(+) Recuperaciones del fondo de	0 €	0 €	0 €	0 €
RENDIMIENTO NETO O FLUJO DE CAJA	**50.625,09 €**	**57.608,26 €**	**65.303,41 €**	**73.689,08 €**

II.3.6- Desglose de costes.

Instalaciones			
Descripción	**Unidades (m^2)**	**Precio (€)**	**Total mensual (€)**
Alquiler nave/oficina	100	15,00	1.500,00
Total			**1.500,00**

En la tabla inferior, se recoge la información respecto a los gastos correspondientes a los salarios estimados para las dos personas que integrarán la plantilla de la empresa.

El salario bruto mensual ha sido estimado incluyendo las pagas extraordinarias prorrateadas en la mensualidad. Además, dado que no existe un convenio colectivo para la actividad propuesta en la presente ficha, para la definición del salario se ha tenido en cuenta el Estatuto de los Trabajadores y los salarios mínimos interprofesionales.

Salarios			
Puesto	**Salario bruto**	**Coste empresa**	**Personas**
Gerente	2.000,00	2.700,00	1,00
Técnico/a	1.300,00	1.755,00	1,00
TOTAL mensual			**4.455,00**

En cuanto a los costes fijos de la actividad, como se puede apreciar en la tabla inferior, éstos son considerablemente elevados, destacando la partida que hace referencia a la financiación de los vehículos, que representa en torno al 21% de los costes anuales totales. De manera similar, la partida de los costes de personal también es prominente, suponiendo el 29% de los costes anuales totales. De esta manera, se observa cómo tan sólo dos elementos de la partida suponen casi la mitad de los gastos anuales de la empresa.

Costes fijos			
Descripción	**Unidades**	**Precio mensual (€)**	**Total anual (€)**
Costes de personal	12	4.455	53.460
Alquiler de nave/oficina	12	1.500	18.000
Asesoría laboral, contable y fiscal	12	250	3.000
Empresa limpieza instalaciones	12	60	720
Acuerdo limpieza de vehículos	12	200	2.400
Convenio de mantenimiento con taller	12	300	3.600
Seguro de responsabilidad civil ilimitada	20	-	17.586
Plazas aparcamiento hoteles	108	50	5.400
Plazas aparcamiento aeropuertos	132	146	19.272
IVTM *	20	3,40	816
Agua	12	30	360
Luz	12	680	8.160
Telefonía e internet	12	50	600
Basura	12	12,50	150
Servicios de marketing	12	1.000	12.000
Financiación vehículos	1	3.207,70	38.492,44
Tote bags	200	-	400
TOTAL			**184.416,44**
TOTAL AÑO 1 + fianza**			**185.916,44**

* Respecto al Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica (IVTM), cabe destacar que se ha tomado como referencia la cuantía del impuesto para un vehículo de hasta 11,99 CF (caballos fiscales). El IVTM es aplicado y recaudado a nivel municipal, por lo que el precio de éste variará dependiendo del municipio. Además, en algunas localidades los vehículos eléctricos están exentos del pago del IVTM o existe una reducción sobre el importe a pagar. En cualquier caso, al objeto de realizar una estimación, en la presente ficha se ha considerado el IVTM para un vehículo de menos de 11,99 CF por valor de 40,80€/mes/vehículo.
** En el coste total del primer año, se ha añadido una partida adicional por valor de 1.500€ en concepto de fianza del local, ya que, en el primer mes de operativa, habrá que pagar la mensualidad y la fianza, por lo tanto, los gastos ascienden 1.500 € adicionales.

En segundo término, resultan llamativas las partidas del alquiler de la nave/oficina, los seguros de responsabilidad civil ilimitada y las plazas de aparcamiento en los aeropuertos, que rozan los casi 20.000 euros anuales cada una. Estas partidas suponen, individualmente, cerca de un 11% del total anual, lo que implica que el conjunto de las tres recoge casi un tercio del total anual, concretamente un 33%.

En tercer lugar, también destacan los costes de los suministros mensuales, concretamente la mensualidad de la luz, lo cual parece lógico si se tiene en cuenta las características de los productos que se ofrecen en el presente modelo de negocio.

El resto de los costes como asesoría laboral, contable y fiscal, servicios de marketing, IVTM, 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 (€)
235.695,10	2,50%	5,00%	253.372,23
Costes Totales Año 2			
Costes Totales año 1 (€)	Δ IPC	Δ COSTES	Total anual año 2 (€)
185.916,40	2,50%	2,00%	194.282,64

A la hora de calcular tanto las ventas como los costes previstos para el año 2, se ha tomado como referencia una variación del IPC del 2,5%, que ha sido la variación media hasta el año 2020. En los años 2021 y 2022, han sucedido numerosos fenómenos a nivel global que han dado lugar a un elevado incremento del IPC, cítese, la pandemia de la COVID-19, la guerra en Ucrania y la crisis de desabastecimiento y problemas en el sector del transporte. Así, estos motivos, entre los más importantes, han dado lugar a una variación del IPC del 8,3% entre abril de 2021 y abril de 2022.

A efectos de realizar las estimaciones oportunas en la presente ficha, se ha considerado, como se ha comentado, un porcentaje del 2,5%, que podría corresponder con un contexto socioeconómico de cierta estabilidad; sin embargo, a la hora de llevar a cabo la idea de negocio propuesta, el emprendedor deberá tener en cuenta la situación económica, política y social del momento para 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.

Respecto a las ventas futuras, se ha estimado un incremento del 5% adicional sobre las ventas del primer año. Este aumento se debe a las buenas previsiones para aquellos negocios relacionados con el respeto y la protección del medio ambiente y las energías renovables y, en especial, a la concienciación por parte

de los turistas a la hora de organizar sus vacaciones, teniendo en cuenta que, como recoge el Informe de Booking citado en páginas anteriores, éstos están cada vez más preocupados por la sostenibilidad de sus viajes.

Ventas netas Año 3			
Ventas año 2 (€)	Δ IPC	Δ FACTURACION	Total anual año 3 (€)
253.372,23	2,50%	5,00%	272.375,15
Costes Totales Año 3			
Costes Totales año 2 (€)	Δ IPC	Δ COSTES	Total anual año 3 (€)
194.282,64	2,50%	2,00%	203.025,36

Ventas netas Año 4			
Ventas año 3 (€)	Δ IPC	Δ FACTURACION	Total anual año 4 (€)
272.375,15	2,50%	5,00%	292.803,29
Costes Totales Año 4			
Costes Totales año 3 (€)	Δ IPC	Δ COSTES	Total anual año 4 (€)
203.025,36	2,50%	2,00%	212.161,50

De igual forma, y para el cálculo de los ingresos previstos para el tercer y cuarto año de actividad de la empresa, se ha mantenido el incremento del 5% sobre los ingresos totales del segundo año, un IPC del 2,5% y un aumento de los costes del 2%.

Las cifras presentadas podrían mejorar en el caso de que la empresa consiga impactar profundamente en el sector turístico de la isla, convirtiéndose en un referente de movilidad sostenible para todos los visitantes. Asimismo, se prevé que las diferentes normativas y legislaciones referentes a la movilidad eléctrica sean cada vez más favorables, lo que impactaría de manera muy positiva a este tipo de negocio, basado en tecnologías eléctricas, limpias y sostenibles.

II.3.8- Amortización.

Amortización				
Acondicionamiento, mobiliario y equipamiento informático				
Descripción	**Precio (€)**	**Porcentaje**	**Años**	**Total (€)**
Obras acondicionamiento baño adaptado	3.000	10,00%	10	300,00
Instalación puntos de recarga	3.000	12,50%	8	375,00
Ordenador	400	20,00%	5	80,00
Impresora multifunción	100	20,00%	5	20,00
Escritorios	400	10,00%	10	40,00
Sillas ergonómicas	340	20,00%	5	68,00
Sillas adicionales	80	14,20%	7	11,36
Mobiliario (estanterías, armarios…)	250	10,00%	10	25,00
Casilleros inteligentes	1.600	10,00%	10	160
Teléfono móvil	200	25,00%	4	50,00
Teléfono fijo	20	16,70%	6	3,34
Software de Gestión	1.500	25,00%	4	375,00
Desarrollo página web	1.000	33,33%	3	333,30
Maquinaria, útiles y herramientas				
Maquinaria, útiles y herramientas	410.586,00	12,50%	8	51.323,25
TOTAL				**53.164,25**

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 en 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	-118.326 €
Flujo de caja 1	50.625,09 €
Flujo de caja 2	57.608,26 €
Flujo de caja 3	65.303,41 €
Flujo de caja 4	73.689,08 €
Rentabilidad si k=8	
k	8%
VAN	83.942,51 €
TIR	34,756%

Rentabilidad si las ventas aumentan un 20%	
Desembolso inicial	-118.326 €
Flujo de caja 1	85.979,35 €
Flujo de caja 2	95.614,09 €
Flujo de caja 3	106.159,68 €
Flujo de caja 4	117.609,57 €
Rentabilidad si las ventas aumentan un 20%	
K	10%
VAN	198.945,21 €
TIR	70,737%

Como se puede observar en la tabla de la izquierda, si k (coste de oportunidad del capital) disminuye a un 8%, la rentabilidad de la inversión se mantiene en el 34,756% y el VAN aumenta 9.241,52 €, incrementándose de los 74.700,99 € a los 83.942,51 €.

Atendiendo a la tabla de la derecha, si las ventas previstas para el período de 4 años aumentaran un 20%, la rentabilidad de la inversión aumentaría del 34,756% al 70,737%, y el VAN aumentaría 124.244,22 €, de 74.700,99 € a 198.945,21 €.

b- Valor menos favorable.

Rentabilidad si k=12	
Desembolso inicial	-118.326 €
Flujo de caja 1	50.625,09 €
Flujo de caja 2	57.608,26 €
Flujo de caja 3	65.303,41 €
Flujo de caja 4	73.689,08 €
k	12%
VAN	66.112,35 €
TIR	34,756%

Rentabilidad si las ventas disminuyen un 20%	
Desembolso inicial	-118.326 €
Flujo de caja 1	15.270,82 €
Flujo de caja 2	19.602,42 €
Flujo de caja 3	24.447,13 €
Flujo de caja 4	29.768,59 €
K	10%
VAN	-49.543,25 €
TIR	-9,542%

Como se puede observar en el cuadro inmediatamente anterior a la izquierda, si k (coste de oportunidad del capital) aumentara a un 12%, la rentabilidad de la inversión se mantendría, pero el VAN disminuiría 8.588,64 €, descendiendo de los 74.700,99 € a los 66.112,35 €.

Por otro lado, si las ventas previstas para el período de 4 años disminuyeran en un 20%, tanto el VAN como la TIR resultarían en un valor negativo, descendiendo, en este último caso, a un -9,542%, lo que implicaría que el proyecto no sería rentable y tampoco se recuperaría la inversión inicial.

II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación.

En referencia a los argumentos de diferenciación frente a las empresas que componen la competencia en el mercado de alquiler de vehículos eléctricos, se informará a los clientes potenciales de las numerosas ventajas y beneficios que presenta este nuevo servicio de alquiler:

- La actividad de la empresa consiste única y exclusivamente en el alquiler de vehículos respetuosos con el medio ambiente. En este sentido, un argumento importantísimo es el alto compromiso empresarial con los Objetivos de Desarrollo Sostenible y, concretamente, con el ODS 13 “Acción por el clima”.
- Los vehículos eléctricos suprimen el uso de combustibles fósiles y no producen emisiones contaminantes, lo que mejora la calidad del aire en las zonas en las que circulan y permite reducir la huella de carbono de los turistas en el destino. Este aspecto es especialmente relevante, ya que, como se comentó con anterioridad en la ficha, según el “Sustainable Travel Report 2021” de Booking.com, los turistas están cada vez más preocupados por utilizar medios de transportes más respetuosos con el medio ambiente.
- El tráfico rodado es la principal fuente de contaminación acústica en Europa (Informe “El ruido en Europa 2020”, AEMA), por lo que el alquiler de coches eléctricos contribuye enormemente a mejorar la situación tanto en las ciudades como en el entorno rural, ya que este tipo de vehículos emite un nivel muy bajo, prácticamente nulo, de emisiones sonoras.
- Menor coste para el cliente a la hora de recargar el vehículo en comparación con el combustible tradicional. Como se ha comentado en páginas anteriores, a pesar de la subida de la luz, recargar un coche eléctrico resulta más barato para el turista que repostar gasolina.
- Dado que los coches eléctricos cuentan con un cambio automático, éstos carecen de embrague, lo que permite una conducción más cómoda y agradable, especialmente importante para los turistas que visitan la isla y no están acostumbrados a la orografía del

terreno.

- Amplia disponibilidad de vehículos a lo largo de la geografía de la isla con puntos de alquiler en zonas estratégicas (aeropuertos y zonas turísticas).

II.3.12- Canales de comercialización.

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

A este respecto, es fundamental establecer los medios adecuados de comercialización y evaluar la presencia en los mismos, especialmente mediante las plataformas de alquiler, de las redes sociales, de los canales online y demás, ya que se estima que la mayor parte de los clientes solicite información, compare precios y realice sus reservas a través de las herramientas digitales.

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, su oferta, precios y beneficios de alquilar un coche eléctrico. Cabe puntualizar que esta idea, que queda planteada por si fuese de interés, no se ha tenido en cuenta en la realización del presupuesto, ya que supondría unos elevados costes que, inicialmente, no se consideran estrictamente necesarios.

Para las acciones de comercialización y comunicación que son indispensables para el negocio, se ha presupuestado una cantidad inicial de 12.000€ anuales en concepto de marketing, para llevar a cabo acciones de publicidad y cubrir los gastos derivados de ejercer la misma en los canales de comunicación que se consideren oportunos a tal efecto y que tengan una mayor resonancia entre los clientes potenciales de la actividad.

A la hora de organizar el plan de marketing y la distribución de los recursos, es importante tener en cuenta que el perfil de turista que visita las islas es principalmente extranjero y de otros lugares de España. En concreto, los principales mercados emisores de turistas a Tenerife son Reino Unido, la Península y Alemania ("Perfil del turista que visita Tenerife 2020, PROMOTUR https://turismodeislascanarias.com/sites/default/files/promotur_tenerife_2020.pdf). Además, entre las principales actividades que realizan los turistas se encuentra "recorrer la isla por su cuenta" (Ídem), para lo cual necesitan un medio de transporte y el vehículo eléctrico puede ser una muy buena opción.

Toda la información que se pueda recopilar del turista permitirá elaborar un "cliente prototipo" (o buyer, en inglés), que será la figura que deberemos tener como referencia a la hora de realizar nuestras comunicaciones y dirigir todo el plan de marketing. En el caso de Tenerife, como se identifican tres mercados

principales, sería conveniente realizar tres clientes prototipo.

Hoy en día, la presencia digital y, por tanto, el marketing digital es tremendamente importante, por lo que se ha tenido en cuenta dentro del presupuesto una inversión, como se ha detallado, de 12.000€ con la finalidad de contratar un buen servicio de marketing que permita llegar a los clientes en su lugar de origen y en su lengua materna, a través de diferentes acciones como optimización SEO, SEM, gestión de RRSS, Facebook Ads, email marketing…

Como elemento clave para la puesta en marcha de la estrategia online y la consecución de ventas, será imprescindible el desarrollo de una página web que cuente con un motor de reservas y pasarela de pago para que los clientes puedan tramitar la reserva de los vehículos. De esta manera, la página web permitirá, por un lado, facturar las reservas de los clientes y, por otro lado, será el "escaparate digital" de la empresa, pudiendo ser vinculada a las plataformas de alquiler de coche y RRSS para que aumente el tráfico de la web y haya más probabilidades de venta.

Para el desarrollo de la web, se ha tenido en cuenta un presupuesto de 1.000€. Este presupuesto puede aumentar o disminuir según las condiciones en las que se desarrolle la web, por ejemplo, si para su confección se utiliza una plantilla, el desarrollo será bastante más económico que si se diseña a medida. En cualquier caso, se ha planteado una estimación media de 1.000€.

De manera complementaria a la estrategia online, se podría valorar la posibilidad de llevar a cabo acciones "offline" que permitan tener presencia en las calles, por ejemplo, mediante cartelería, o en medios de comunicación tradicionales como televisión, radio y prensa. En cualquier caso, no se ha destinado una partida específica para estas cuestiones en el presente plan de negocio.

Además de lo anterior, sería recomendable buscar la visibilidad de la marca y/o empresa mediante la aparición en publicaciones relacionadas con la cultura, excursiones, eventos deportivos, guías de la isla… Para estas cuestiones, se puede valorar la firma de un convenio en la que haya un beneficio mutuo entre ambas partes (es decir, entre la empresa de alquiler de vehículos eléctricos y otra empresa, sea de excursiones, un hotel…) sin necesidad de establecer condiciones financieras.

En línea con lo anterior, otro medio 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 a través de comisiones. De esta manera, los clientes que se hospeden en los establecimientos hoteleros de la isla con los que se establezcan acuerdos tendrían a su disposición los servicios de la empresa.

II.3.13- Determinación del precio.

Precio		
Segmento	Vehículo	Precio alquiler/día (€)
A	Dacia Spring	36 €
	Fiat 500e	40 €
B	Opel Corsa-e	55 €
C	Kia e-Niro	62 €
	Nissan Leaf Acenta	67 €

* Para la determinación del precio de alquiler no se tienen en cuenta los costes de seguros obligatorios, que ya se han incluido dentro de la partida de suministros y gastos mensuales de la empresa, recogido en el II.2.2.c.

Los precios se han establecido atendiendo al análisis de precios de empresas de la competencia, prestando especial atención a CICAR, que es la única empresa que ofrece vehículos eléctricos en Tenerife. A continuación, se recogen los precios de algunos tipos de vehículos, habiendo realizado la simulación de una reserva de 1 semana en el mes de julio de 2022:

Precio/día (€)						
Segmento	Vehículo	CICAR	Goldcar	Auto Reisen	Hertz	Canarias.com
A	Varios modelos (Fiat 500, Seat Mii, Kia Picanto…) [C]	27-30 €	50-51 €	n/d	43 €	n/d
	Fiat 500e [E]	34 €	n/d	n/d	n/d	n/d
B	Varios modelos (Ford Fiesta, VW Polo, Opel Corsa…) [C]	35-37 €	53-60 €	20-25 €	43 €	55-57 €
	Opel Corsa-e [E]	55 €	n/d	n/d	n/d	n/d
C	Varios modelos (VW Gol, Opel Astra, Nissan Qashqai…) [C]	38-40 €	70 €	30 €	55-67 €	70-80 €

[C] = Combustión
[E] = Eléctrico

Dado que no hay oferta de coches eléctricos de alquiler, excepto los de CICAR que han sido destacados, se ha recabado datos de coches tradicionales de combustión, con la finalidad de obtener datos para la comparativa, independientemente de que sean coches eléctricos o no, y establecer los precios

propuestos en esta idea de negocio.

II.3.14- Iniciativas de promoción.

Dentro de las iniciativas de promoción para el negocio de alquiler de coches eléctricos, como se ha apuntado en líneas anteriores, es necesario realizar una buena labor de publicidad y promoción. Para ello, es de valorar la realización de actividades especialmente de marketing online, que serán las que nos permitan llegar a los clientes cuando éstos se encuentran en su lugar de origen, acompañadas e impulsadas por acciones offline (cuando el presupuesto lo permita) y otras actividades de colaboración y promoción con diferentes entidades.

A continuación, se recogen algunas de las iniciativas de promoción que se podrían llevar a cabo:

- Acciones de marketing digital*:

- Creación de contenido de valor para web y redes sociales.
- Creación de un blog que ayude a mejorar el posicionamiento SEO de la web y albergue el contenido que se pueda compartir en la red.
- Instalación de certificado SSL en la web, lo que permite aumentar la confianza del usuario que visita tu web, mejorar el posicionamiento SEO y reducir drásticamente posibles robos de información privada.
- Revisión del cumplimiento con la normativa RGPD vigente dentro de la página web.
- Organización de campañas de publicidad en RRSS.

* Se han recogido solo algunos ejemplos a modo orientativo, pero las acciones a realizar en marketing digital deberán ser acordadas con la agencia de marketing digital que se encargue del servicio.

- Otras iniciativas de promoción:

- Inversión en publicidad y promoción del negocio mediante anuncios o artículos relacionados con la actividad de la empresa en diferentes medios de comunicación como revistas, guías de viaje, guías de ocio, guías de turismo, etc.
- Elaboración de una guía de viaje o contenidos descargables de manera gratuita que puedan ser de interés para los turistas. En este caso se pueden realizar dos acciones, recoger el contenido en la web y que sea accesible y descargable para todo el público; o enviarlo exclusivamente a los clientes tras la confirmación de su reserva.
- Elaboración de un flyer y/o tarjeta con la imagen corporativa para distribuir mediante código QR, evitando utilizar papel de manera

innecesaria.

- Establecimiento de un acuerdo con algún personaje famoso o destacado de la vida pública de la isla (actores, cantantes, presentadores de televisión, deportistas…) que pueda ser embajador de la marca.
- Organización de visitas y/o asistencia a diferentes ferias cuya temática esté relacionada con el Medio Ambiente y el turismo y que se realicen y/o estén vinculadas con el territorio o zona de actividad de la empresa.
- Ejecución de actividades promocionales y/o patrocinio de eventos que tengan relación con el cuidado y protección del medio ambiente o de los entornos naturales y el turismo.
- Organización de eventos (tanto de manera individual como en colaboración con otros entres) para dar a conocer la marca y sus servicios, por ejemplo, una "jornada de puertas abiertas" o una muestra de los servicios.
- Firma de convenios y/o acuerdos de colaboración con entidades u organizaciones no gubernamentales dentro de los ámbitos de la ecología, la sostenibilidad y el turismo.
- Planificación de jornadas formativas y de concienciación social sobre las ventajas de la eliminación de vehículos de combustión tradicional e introducción de los vehículos eléctricos.
- Programación de charlas en centros educativos, especialmente colegios e institutos, y asociaciones en las que se expongan las ventajas del uso de los coches eléctricos y los beneficios del desarrollo de dicho mercado.
- Actividades de patrocinio en forma de cesión de vehículos eléctricos en ferias, concursos o eventos organizados por entidades locales o regionales para obtener mayor notoriedad de marca.
- Patrocinio de programas de televisión o radio locales, insulares y autonómicos que tengan relación con el turismo, el medio ambiente o cualquier otro ámbito que tenga una implicación en la actividad de la empresa.
- Participación en radio o televisión en emisiones relacionadas con el medio ambiente, la sostenibilidad y el turismo.

II.3.15- Ayudas externas.

Dada la complejidad a la hora de poner en marcha un negocio, existen diferentes entidades que ofrecen servicios y programas de asesoramiento a los emprendedores. Asimismo, existen organismos que facilitan ayudas, subvenciones y/o vías de financiación para poder llevar a cabo los proyectos.
A continuación, se recogen varias entidades y enlaces de interés que pueden ser altamente útiles para la persona emprendedora a la hora de idear y poner en

marcha su proyecto:

- Asesoramiento:

- Cabildo de Tenerife:
https://sede.tenerife.es/es/tramites-y-servicios/item/2840-asesoramiento-e-informacion-en-materia-de-creacion-de-empresas
- Cámara de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Santa Cruz de Tenerife:
https://www.camaratenerife.com/servicios/emprendimiento
- Emprende.ull:
http://fg.ull.es/emprendeull/
- Gobierno de Canarias – Servicio Canario de Empleo:
https://www3.gobiernodecanarias.org/empleo/portal/web/sce
- CEOE Tenerife:
https://ceoe-tenerife.com/emprendedores/
- Sociedad de Desarrollo – Ayuntamiento de Santa Cruz de Tenerife:
http://www.sociedad-desarrollo.com/enlaces-destacados/creaci%C3%B3n-de-empresas.htm
- Mapa de Centros y Recursos de Apoyo al Emprendimiento en Canarias:
https://www.emprenderencanarias.es/mapa/
- Línea de Asesoramiento Ambiental Empresarial:
https://tenerifemassostenible.tenerife.es/ambitos-tematicos/economia-y-empleo-verde/linea-de-asesoramiento-ambiental-empresarial/

- Financiación bancaria:

- Aval Canarias SGR:
https://www.avalcanarias-online.es/
- Instituto de Crédito Oficial:
https://www.ico.es/web/guest/inicio
- MicroBank de CaixaBank:
https://www.microbank.com/aplnr/productos/microcreditos/emprendedores/negociosConvenio_es.html

- Otras fuentes de financiación ajena:

- ENISA (Empresa Nacional de Innovación):
https://www.enisa.es/es/financia-tu-empresa/lineas-de-financiacion
- SODECAN (Sociedad para el Desarrollo Económico de Canarias):
https://www.sodecan.es/#financiacion
- Archipiélago Next:

https://www.archipelagonext.com/es/inicio/

- RECABA (Red Canaria de Business Angels):

https://recaba.es/emprendedor/

- Banco Europeo de Inversiones:

https://www.eib.org/en/index.htm

- Subvenciones y otras ayudas:

- Plan Moves III:

https://www.idae.es/ayudas-y-financiacion/para-movilidad-y-vehiculos/programa-moves-iii

- Programa Moves Proyectos Singulares II:

https://www.idae.es/ayudas-y-financiacion/para-movilidad-y-vehiculos/programa-moves-proyectos-singulares-ii

La convocatoria de esta subvención cerró en noviembre de 2021; sin embargo, es interesante tenerla presente, ya que hubo uno primera edición "Programa MOVE Proyectos Singulares I" y todo apunta a que puede haber una tercera.

- Servicio Canario de Empleo - Subvenciones Programa del Empleo Autónomo:

http://www3.gobiernodecanarias.org/empleo/portal/web/sce/contenido_web_estatico/contenidos_web_sce_economia_social_programa_promocion_empleo_autonomo2

- Otras entidades de interés:

- IDAE (Instituto para la Diversificación y Ahorro de Energía):

https://www.idae.es/home

- Tenerife+Sostenible

https://tenerifemassostenible.tenerife.es/

- REDS (Red Española para el Desarrollo Sostenible):

https://reds-sdsn.es/

- APECA (Asociación Profesional de Empresarios Coches de Alquiler de Canarias):

https://apeca.es/

- FENEVAL (Federación Nacional de Vehículos de Alquiler):

https://www.feneval.com/

- AMTC (Asociación de Municipios Turísticos de Canarias):

https://www.amtcanarias.es/

- Excelencia Turística de Tenerife:

https://excelenciatenerife.org/

II.4- INFORMACIÓN JURÍDICO-ADMINISTRATIVA.

II.4.1- Figura jurídica.

En el proyecto que se propone en la presente ficha, se ha estimado oportuno que el emprendedor constituya una Sociedad Limitada, por lo que ésta estaría compuesta por participaciones, que es como se denomina a las aportaciones de capital de los posibles socios. De este modo, se tratará de una sociedad mercantil que deberá estar inscrita en el Registro Mercantil y que tendrá la consideración de sociedad de responsabilidad limitada, adquiriendo personalidad jurídica propia.

En cualquier caso, para la elección de la forma jurídica y el análisis de las características de cada una de éstas, se recomienda acceder a la información sobre forma jurídica en el apartado correspondiente de la web del Punto de Atención al Emprendedor del Gobierno de España.

A continuación, se recogen los trámites de constitución de la sociedad:

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 fuese necesario llevar a cabo obras de acondicionamiento del local, por ejemplo, como se propone en la ficha, para la adaptación de los baños para personas con movilidad reducida, sería imprescindible la solicitud de

la licencia de obra en el ayuntamiento de la localidad en la que se implante el negocio.

- Licencia de apertura: Se solicitará en la casa consistorial del municipio en el que se establezca la empresa.

- Formalización del contrato de arrendamiento del local

b- Trámites de apertura:

- Declaración Censal – Modelo 036
- Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo
- Alta en el Impuesto General Indirecto Canario (IGIC)
- Hojas de reclamaciones y cartel anunciador
- Inscripción de la empresa en el régimen de la Seguridad Social
- Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos
- Inscripción en el registro mercantil del emprendedor de responsabilidad limitada
- Inscripción en el registro de la propiedad del emprendedor de responsabilidad limitada
- Obtención del certificado electrónico de la entidad

c- Otros trámites de apertura:

- Registro de la Propiedad Industrial:
  - Aunque no es obligatorio, se recomienda registrar el nombre comercial, logotipo y marca de la empresa para evitar que ningún otro competidor pueda hacer uso de ella. Para ello, habrá que dirigirse a la Oficina Española de Patentes y Marcas y realizar la correspondiente solicitud.

II.4.3- Trámites específicos.

a- Autorización de Apertura de empresa de arrendamiento de vehículos sin conductor (ASC)

La apertura de una empresa de arrendamiento de vehículos sin conductor está sujeta a la obtención de una autorización que será otorgada, una vez presentada la debida documentación, por el Cabildo Insular.

b- Comunicación de adscripción de vehículos a la actividad de arrendamiento o alquiler de vehículos sin conductor (ASC)

El arrendamiento de vehículos, de tres o más ruedas, incluidos los especiales, sin conductor, se somete a la comunicación previa de inicio de actividad (Decreto 17/2012, 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, y la Ley 13/2007, de 17 de mayo, de Ordenación del Transporte por Carretera de Canarias). Este trámite se realiza a través de la Sede Electrónica del Cabildo de Tenerife y debe efectuarse con una antelación mínima de 30 días de la fecha de inicio de actividad.

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

Inicialmente, el negocio de rent a car no presenta la necesidad de realizar esta inscripción, pero dado que en la presente idea de negocio se contempla la posibilidad de comercializar merchandising (tote bags), se deberá realizar esta comunicación.

II.4.4- Normativa a tener en cuenta.

a- Normativa

- 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.
- Ley 13/2007, de 17 de mayo, de Ordenación del Transporte por Carretera de Canarias.
- Ley 14/1990, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas de Canarias.
- Decreto 63/2020, de 2 de julio, por el que se aprueba el Reglamento Orgánico de la Consejería de Obras Públicas y Transportes y Vivienda.
- 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.
- Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.
- Real Decreto-ley 23/2020, de 23 de junio, por el que se aprueban medidas en materia de energía y en otros ámbitos para la reactivación económica.
- Real Decreto-ley 29/2021, de 21 de diciembre, por el que se adoptan medidas urgentes en el ámbito energético para el fomento de la movilidad eléctrica, el autoconsumo y el despliegue de energías renovables.
- 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.
- Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.
- Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE (Reglamento general de protección de datos).
- Real Decreto 1052/2022, de 27 de diciembre, por el que se regulan las zonas de bajas emisiones.

Cabe destacar que, dado que la movilidad eléctrica se sitúa en un temprano estadio en Canarias, su normativa se encuentra en continuo desarrollo, por lo que conviene hacer una revisión de la legislación y normativa vigente en el momento de puesta en marcha del presente modelo de negocio. Así, el objetivo será identificar posibles aspectos normativos nuevos que puedan suponer cambios en la presente idea y, por tanto, puedan llegar a tener repercusiones en los presupuestos y estimaciones económicas presentadas.

b- Otros elementos a tener en cuenta:

- PERTE para el desarrollo del vehículo eléctrico y conectado.
- Anteproyecto de Ley Crea y Crece.
- Pacto Verde Europeo.