



## AGENCIA DE ALQUILER DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS



---

# AGENCIA DE ALQUILER DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS

<b>BLOQUE I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.....</b>	<b>3</b>
I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA.....	3
I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA.....	3
I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS .....	4
<b>BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO... 5</b>	
II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO .....	5
II.2- INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL .....	5
<b>II.2.1- Fase inicial.....</b>	<b>5</b>
<b>II.2.2- Fase de funcionamiento .....</b>	<b>6</b>
II.3- INFORMACIÓN ECONÓMICA.....	7
<b>II.3.1- Inversión mínima inicial .....</b>	<b>7</b>
<b>II.3.2- Umbral de rentabilidad.....</b>	<b>7</b>
<b>II.3.3- Datos del mercado.....</b>	<b>8</b>
<b>II.3.4- Previsión de compras y ventas.....</b>	<b>9</b>
<b>II.3.5- Periodo de tiempo estimado para el cálculo de la rentabilidad.....</b>	<b>9</b>
<b>II.3.6- Desglose de costes: .....</b>	<b>10</b>
<b>II.3.7- IPC previsto para ese periodo .....</b>	<b>11</b>
<b>II.3.8- Amortización .....</b>	<b>12</b>
<b>II.3.9- Tributos exigibles .....</b>	<b>12</b>
<b>II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad .....</b>	<b>12</b>
<b>II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación .....</b>	<b>14</b>
<b>II.3.12- Canales de comercialización .....</b>	<b>14</b>
<b>II.3.13- Determinación del precio .....</b>	<b>14</b>
<b>II.3.14- Iniciativas de promoción .....</b>	<b>14</b>
<b>II.3.15- Ayudas externas .....</b>	<b>15</b>
II.4- INFORMACIÓN JURÍDICO-ADMINISTRATIVA.....	15
<b>II.4.1- Figura jurídica .....</b>	<b>16</b>
<b>II.4.2- Trámites generales .....</b>	<b>16</b>
<b>II.4.3- Trámites específicos .....</b>	<b>17</b>
<b>II.4.4- Normativa a tener en cuenta: .....</b>	<b>18</b>

---

## 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.
- d- Perfil del Emprendedor: Conocimientos del sector y de gestión comercial.
- e- Mejoras ambientales:
  - Disminución de la cantidad de CO<sub>2</sub> y otros contaminantes que se emiten a la atmósfera procedentes del transporte.
  - Contribuye a disminuir la dependencia de los combustibles fósiles.
  - Disminución de la contaminación acústica.

### I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA

La puesta en marcha de una red de vehículos eléctricos es un proyecto perfectamente factible en la actualidad, sobre todo en nuestro archipiélago. Las Islas son un territorio ideal para esta iniciativa, porque la relación entre la extensión de éstas y la autonomía de los vehículos es positiva. Además, a nivel genérico, la iniciativa aporta ventajas tanto desde el punto de vista medioambiental como del marketing y la imagen que se proyectaría.

La idea de negocio consiste en el desarrollo de un punto de arrendamiento de vehículos eléctricos, destinados mayoritariamente al visitante para sus recorridos por los lugares más relevantes de la Isla.

Canarias es de las comunidades autónomas que más vehículos privados tiene en relación a su población y, por lo tanto, de las que más dióxido de carbono y otros contaminantes procedentes del transporte emite a la atmósfera. En este sentido, es relevante tener en cuenta que la sustitución de un vehículo convencional por uno eléctrico reporta beneficios en cuanto a los gastos de combustible fósil (petróleo), produciendo un ahorro considerable. En el caso del producto tipo scooter, el consumo para 100 km. representa tan solo el 10% del de una moto convencional y, en el caso que la alimentación proveniera de una red fotovoltaica, el consumo podría ser nulo en combustibles fósiles. En cuanto al coste de la energía para el usuario, un coche convencional de potencia media exige unos 10€ cada 100 km. (precios mayo 2010), mientras que el vehículo eléctrico supone solamente un coste de 2€ para cubrir la misma

---

distancia. En el caso de las motos (tipo scooter u otro tipo), este coste es considerablemente inferior, del orden de 0,39€.

Los vehículos eléctricos se pueden cargar directamente de la red eléctrica (110/220v). El incremento del consumo derivado de la incorporación de este tipo de vehículos no es significativo respecto al balance anual insular, incluso puede traducirse en efectos positivos, ya que esta demanda se produciría en mayor medida en las horas nocturnas, contribuyendo a mejorar la curva de demanda eléctrica. Por otra parte, no generan contaminación acústica, son tan silenciosos como una bicicleta, existiendo productos tanto para la ciudad como para la circulación en el campo.

Este tipo de negocio fomenta la actividad comercial en torno a valores medioambientales, pues ofrece un servicio importante en el ámbito de la movilidad sostenible, contribuyendo al desarrollo de la industria de vehículos eléctricos y de infraestructuras de recarga que, actualmente, son el principal condicionante para el desarrollo de esta idea. Además, proporciona una incuestionable oportunidad de mejora de la imagen promocional del archipiélago para el turismo internacional, como modelo de apuesta por una política de sostenibilidad.

### I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS

**a- Descripción del producto y/o servicio:**

- Alquiler por jornada o media jornada de motos eléctricas.

**b- Cliente tipo o destinatario:**

- Turistas.
- Hoteles y agencias de viajes.

---

## BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO

### II.1-SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO

Esta iniciativa está basada en el alquiler de motos eléctricas. Requiere una inversión inicial de 54.907,50€. Se cobrará la cantidad de 25€/jornada por el alquiler de la moto con su correspondiente casco. Para que el proyecto sea rentable se debe alquilar una cantidad mínima de 16 motos diarias, lo que supondría unos ingresos de 123.200€ anuales. El empleo generado por la iniciativa en el supuesto desarrollado es de un gestor (emprendedor) y un auxiliar administrativo.

### II.2-INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL

#### II.2.1- Fase inicial

##### a- Instalación

- Tipo: local (60 m<sup>2</sup>) con área de aparcamiento privado y vado.
- Características:
  - Zona de exposición
  - Almacén
  - Oficina
  - Aseo

##### b- Contexto territorial:

- Preferentemente en la zona metropolitana o núcleos de afluencia turística.

##### c- Equipamiento:

- Mobiliario y equipamiento informático de oficina

Mobiliario y equipamiento informático			
Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Ordenador	2	400,00	800,00
Impresora multifunción	1	99,95	99,95
Programa informático	1	800,00	800,00
Mesa	2	49,95	99,90
Silla	6	22,95	137,70

**Mobiliario y equipamiento informático**

Mesa auxiliar	1	69,95	69,95
Sillón	2	200,00	400,00
Teléfono fijo**	1	0,00	0,00
Teléfono móvil**	2	0,00	0,00
<b>Total</b>			<b>2.407,50</b>

(\*) Precio mínimo del mercado en 2010

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

- Útiles y herramientas

**Maquinaria, útiles y herramientas**

Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Moto eléctrica + casco	25	2.100	52.500,00
<b>Total</b>			<b>52.500,00</b>

(\*) Precio medio del mercado en 2010

**II.2.2- Fase de funcionamiento**

**a- Recursos Humanos:**

- Perfil y demanda de puestos de trabajo
  - 1 Emprendedor: gestión administrativa y comercial de la empresa.
  - 1 Auxiliar administrativo: gestión administrativa de la empresa.
- Cualificación del personal
  - 1 Emprendedor: Conocimientos del sector y de gestión comercial.
  - 1 Auxiliar administrativo: Ciclo Formativo de grado medio en gestión administrativa.

**b- Suministros:**

- Se necesita adquirir material fungible de oficina (papel de impresora, cartuchos para impresora, bolígrafos), así como electricidad, agua, teléfono, ADSL...

## 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 equip. Informático	2.407,50
Maquinaria, útiles y herramientas	52.500,00
<b>Total</b>	<b>54.907,50</b>

Para un proyecto de estas características se debe realizar una inversión media que no supera los 55.000€. El 96% de la inversión está compuesto por: suministros, fundamentalmente la adquisición de la primera partida de 25 motos.

### II.3.2- Umbral de rentabilidad

Rentabilidad	
Desembolso inicial	-54.907,50 €
Flujo de caja* 1	24.039,44 €
Flujo de caja 2	24.254,06 €
Flujo de caja 3	24.687,59 €
K	10%
VAN	5.539,36 €
TIR	15,62%

\*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, se obtendrán unos beneficios actualizados de 5.539,36€ 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 15,62%.

15,62% > 10% (el requisito se cumple)

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

A lo largo del año 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 Tenerife no existen aún empresas que se dediquen a esta actividad (mayo de 2010). Por lo tanto, la competencia es inexistente.

#### b- Demanda

Los clientes potenciales son tanto la población residente como los turistas que visitan la Isla. Para ambos colectivos, la oferta de servicios de esta iniciativa se dirige a un sector del público, cada vez más numeroso, que aprecia el tipo de valores auspiciados desde dichos servicios.

Por otro lado, Canarias es la tercera comunidad autónoma de España en cuanto al número de llegadas de turistas extranjeros y es la primera en cuanto a la tasa de crecimiento de las llegadas internacionales durante la primera mitad de 2010, según los datos del IET (Instituto de Estudios Turísticos). También, es un buen destino para el turismo nacional y es la primera en cuanto a la tasa de turismo intra-regional. Todos los indicadores muestran una cierta recuperación del sector turístico, a nivel nacional, regional e insular, por lo que se estima que la demanda de vehículos de alquiler se mantendrá o se incrementará respecto a la actual.

### II.3.4- Previsión de compras y ventas.

Previsión de compras anual			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total (€)
Motos scooter 2,5 kW	25	1.950,00	48.750,00
Cascos	25	150,00	3.750,00
<b>Total</b>			<b>52.500,00</b>

Previsión de ventas				
Descripción	Unidades	Precio Producto	Total por jornada	Total anual
Motos scooter 2,5 kW + casco	16	25,00	400,00	123.200,00
<b>Total</b>			<b>400,00</b>	<b>123.200,00</b>

Atendiendo a factores externos como es el clima y la situación económica actual, se prevé que la empresa no trabajará al 100% de su capacidad. Los cálculos de mínimos propuestos en este supuesto para que la iniciativa sea rentable, establecen una media de 16 unidades diarias alquiladas, lo que supone algo más del 50% de ocupación de los vehículos disponibles. Aún así, teniendo en cuenta la naturaleza turística de las islas, se prevén datos optimistas que hacen que la rentabilidad estimada sea alta.

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

Se ha estimado un período de 3 años para calcular la rentabilidad, ya que según el Pay Back (mide cuándo se recupera la inversión inicial), se recuperarán los 54.907,50 € que se han invertido en 2 años y 3 meses, es decir, en los tres primeros años.

Flujo de Caja	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas netas	123.200,00 €	124.432,00 €	126.920,64 €
(-) Costes Totales	94.584,00 €	95.529,84 €	97.440,44 €
(-) Amortizaciones	10.309,74 €	10.309,74 €	10.309,74 €
(-)Otros costes de explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(+) Subvenciones a la explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>18.306,26 €</b>	<b>18.592,42 €</b>	<b>19.170,46 €</b>
Ingresos procedentes de inversiones financieras	0,00 €	0,00 €	0,00 €

(±)Resultados extraordinarios	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIOS ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	18.306,26 €	18.592,42 €	19.170,46 €
(-)Intereses	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	18.306,26 €	18.592,42 €	19.170,46 €
(-) Impuestos	25,00%	25,00%	25,00%
BENEFICIO NETO	13.729,69 €	13.944,31 €	14.377,85 €
<b>Flujo de Caja</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
(+) Amortizaciones	10.309,74 €	10.309,74 €	10.309,74 €
(+) 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	24.039,44 €	24.254,06 €	24.687,59 €

### II.3.6- Desglose de costes:

<b>Instalaciones</b>			
Descripción	Unidades (m <sup>2</sup> )	Precio (€)	Total mensual (€)
Alquiler oficina (10€/m <sup>2</sup> )	60	10,00	600,00
<b>Total</b>	<b>600,00</b>		

<b>Costes totales de personal incluyendo seguridad social a cargo de la empresa y seguro de autónomo del emprendedor/a</b>			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total mensual (€)
Emprendedor	1	2.500,00	2.500,00
Auxiliar administrativo (media jornada)	1	800,00	800,00
<b>Total</b>	<b>3.300,00</b>		

\*Laldo arbitral 1996 estatal “Transporte por carretera”

<b>Costes fijos</b>			
Descripción	Unidades (cuotas)	Precio (€)	Total anual (€)
Costes de personal	14	3.300,00	46.200,00
Limpieza	12	100,00	1.200,00
Alquiler	12	600,00	7.200,00
Material de oficina	12	50,00	600,00
<b>Costes fijos</b>			
Asesoría laboral, contable y fiscal	12	200,00	2.400,00
Mantenimiento de las motos	12	2.500,00	30.000,00
Publicidad	12	100,00	1.200,00
Electricidad	12	350,00	4.200,00
Agua	6	40,00	240,00
Basura	1	144,00	144,00
Teléfono ADSL	12	100,00	1.200,00
<b>Total</b>			<b>94.584,00</b>
<b>Costes totales</b>			<b>94.584,00</b>

### II.3.7- IPC previsto para ese periodo

<b>Ventas netas año 2</b>		
Ventas año 1 (€)	Δ IPC	Total anual año 2 (€)
123.200,00	1,00%	124.432,00
<b>Costes Totales año 2</b>		
Costes Totales año 1 (€)	Δ IPC	Total anual año 2 (€)
94.584,00	1,00%	95.529,84

<b>Ventas netas año 3</b>		
Ventas año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
124.432,00	2,00%	126.920,64
<b>Costes Totales año 3</b>		
Costes Totales año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)

Fecha de actualización: agosto de 2014

95.529,84	2,00%	97.440,44
-----------	-------	-----------

La estimación del IPC se hace a título orientativo y referencial, con las obligadas reservas derivadas de la complicada situación actual.

### II.3.8- Amortización

Amortización				
Mobiliario:				
Descripción	Precio (€)	Porcentaje	Años	Total (€)
Equipamientos informáticos	899,95	25%	4	224,99
Programa informático	800,00	33%	3	264,00
Mobiliario de oficina	707,55	10%	10	70,76
Transporte:				
Vehículos	48.750,00	20%	5	9.750,00
<b>Total</b>				<b>10.309,74</b>

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

### II.3.9- Tributos exigibles

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

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

El usuario/a de la ficha encontrará toda la información sobre el [Impuesto sobre Sociedades](#) y sobre el tipo impositivo a aplicar, en el apartado correspondiente de la web [www.creacionempresas.com](http://www.creacionempresas.com)

### II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad

- a- Valor más favorable.

Rentabilidad si $k=8$	
Desembolso inicial	-54.907,50 €
Flujo de caja 1	24.039,44 €
Flujo de caja 2	24.254,06 €
Flujo de caja 3	24.687,59 €
Rentabilidad si $k=8$	
k	8%
VAN	7.742,98 €
TIR	15,62%

Rentabilidad si las ventas aumentan un 20%	
Desembolso inicial	-54.907,50 €
Flujo de caja 1	42.519,44 €
Flujo de caja 2	42.918,86 €
Flujo de caja 3	43.725,68 €
Rentabilidad si las ventas aumentan un 20%	
K	10%
VAN	52.068,41 €
TIR	58,47%

Como se puede observar, si  $k$  (coste de oportunidad del capital) disminuye a un 8%, la rentabilidad de la inversión se mantiene en el 15,62% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentan en 2.203,62 €.

Si las ventas previstas para el período de 3 años aumentaran un 20%, la rentabilidad de la inversión aumentaría del 15,62% al 58,47% y los beneficios actualizados para el tercer año se incrementarían en 46.529,05 €.

**b-** Valor menos favorable.

Rentabilidad si $k=12$	
Desembolso inicial	-54.907,50 €
Flujo de caja 1	24.039,44 €
Flujo de caja 2	24.254,06 €
Flujo de caja 3	24.687,59 €
k	12%
VAN	3.463,60 €
TIR	15,62%

Rentabilidad si las ventas disminuyen un 20%	
Desembolso inicial	-54.907,50 €
Flujo de caja 1	5.559,44 €
Flujo de caja 2	5.589,26 €
Flujo de caja 3	5.649,49 €
K	10%
VAN	-40.989,70 €
TIR	No estimable

Como se puede observar, si  $k$  (coste de oportunidad del capital) aumenta a un 12%, la rentabilidad de la inversión se mantiene, pero los beneficios actualizados para el tercer año disminuyen en 2.075,76€.

---

Si las ventas previstas para el período de 3 años disminuyeran un 20%, la TIR (Tasa Interna de Rentabilidad) no sería estimable y, por lo tanto, el proyecto no es rentable.

#### II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación

Para la diferenciación de la competencia se informará a los clientes potenciales de las ventajas y beneficios que tiene nuestro servicio:

- Empresa dedicada íntegramente al cuidado del medio ambiente.
- El uso de vehículos eléctricos permite que se utilicen energías alternativas.
- No se producen emisiones contaminantes.
- Se minimiza el consumo energético.

#### II.3.12- Canales de comercialización

Comercialización directa: empresa – cliente. Será el propio emprendedor el que asuma las funciones de comercial.

Con la empresa en funcionamiento, se pueden implementar nuevos canales de comercialización, por ejemplo, mediante plataforma web.

#### II.3.13- Determinación del precio

Precio		
Descripción	Precio por día	Alquiler
Motos scooter 2,5 kW + casco	25,00	

\* No se tienen en cuenta los costes de seguros obligatorios que fluyen directamente desde los usuarios a las compañías aseguradoras

Los precios se han establecido atendiendo a precios de empresas que llevan a cabo actividades similares.

#### II.3.14- Iniciativas de promoción

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

- Inversión en publicidad.
- Visita a ferias de contenido ambiental y turístico.
- Etc.

## II.3.15- Ayudas externas

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

- Cabildo de Tenerife:

<http://www.tenerife.es>

- Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife:

<http://www.camaratenerife.com>

- Emprende.ul:

<http://fq.ul.es/emprendeull/>

- Tenerife Innova:

<http://www.tenerifeinnova.es/>

- Gobierno de Canarias:

<http://www.gobiernodecanarias.org>

- Servicio Canario de Empleo:

<http://www3.gobiernodecanarias.org/empleo/portal/web/sce>

- ICO (Instituto de Crédito Oficial):

<http://www.ico.es/web/ico/home>

- 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 JURÍDICO-ADMINISTRATIVA

### II.4.1- Figura jurídica

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

Para la elección de la forma jurídica y analizar sus condicionantes, se recomienda acceder a la información sobre [forma jurídica](#), en el apartado correspondiente de la web [www.creacionempresas.com](http://www.creacionempresas.com)

Los trámites de constitución de la sociedad son los siguientes:

- a- [Certificación negativa de denominación](#)
- b- [Aportación de capital social](#)
- c- [Redacción de los Estatutos de la Sociedad](#)
- d- [Otorgamiento de Escritura Pública de Constitución y aprobación de los Estatutos](#)
- e- [Solicitud del Código de Identificación Fiscal \(CIF\)](#)
- f- [Alta en el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados \(ITPAJD\)](#)
- g- [Inscripción en el Registro Mercantil Insular](#)
- h- [Publicación en el Boletín Oficial del Registro Mercantil \(BORME\)](#)

Los trámites para iniciar la actividad son los siguientes:

### II.4.2- Trámites generales

- a- [Trámites previos](#)
  - [Licencias municipales](#)
    - Licencia de obra: Cuando sea necesario llevar a cabo obras para acondicionar el local, debe dirigirse al ayuntamiento de la localidad en la que se va a implantar el negocio.

- Licencia de apertura: Se solicitará en el ayuntamiento correspondiente dónde se establezca la empresa.
- Licencia de vado: Se solicitará en el ayuntamiento correspondiente dónde se establezca la empresa.
- Formalización del contrato de arrendamiento o, en su caso, formalización de compra: se alquilará un local de 60m<sup>2</sup> por la cantidad de 600€ al mes.

**b- Trámites de apertura:**

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

**c- Otros trámites de apertura**

- [Registro de la Propiedad Industrial](#):

- No es de obligado cumplimiento. El nombre comercial es el signo distintivo de esta empresa con respecto a otras de similares características y, por lo tanto, se debe dirigir a la Oficina Española de Patentes y Marcas. En Tenerife acudimos a la Consejería de Empleo, Industria y Comercio, en el Registro de la Propiedad Industrial.

**II.4.3- Trámites específicos**

**a- Carné:**

- Permiso de conducción para ciclomotores

---

#### II.4.4- Normativa a tener en cuenta:

- Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada.
- Decreto 72/2012, de 2 de agosto, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley 13/2007, de 17 de mayo, de Ordenación del Transporte por Carretera de Canarias.
- Decreto 84/2010, de 15 de julio, por el que se regula el sistema de información turística, el Registro General Turístico y el sistema informático que les da soporte.