



BENAS

Banco de Ideas de Negocios Ambientales Sostenibles

INSTALACIÓN DE ENERGÍA MINIEÓLICA EN VIVIENDAS UNIFAMILIARES



INSTALACIÓN DE ENERGÍA MINIEÓLICA EN VIVIENDAS UNIFAMILIARES

BLOQUE I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	3
I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA.....	3
I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA.....	3
I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS	4
BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO... 5	5
II.1- SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO	5
II.2- INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL	5
II.2.1- Fase inicial.....	5
II.2.2- Fase de funcionamiento	6
II.3- INFORMACIÓN ECONÓMICA.....	8
II.3.1- Inversión mínima inicial	8
II.3.2- Umbral de rentabilidad.....	8
II.3.3- Datos del mercado.....	9
II.3.4- Previsión de compras y ventas.....	10
II.3.5- Periodo de tiempo estimado para el cálculo de la rentabilidad.....	10
II.3.6- Desglose de costes	11
II.3.7- IPC previsto para ese periodo	13
II.3.8- Amortización.....	14
II.3.9- Tributos exigibles.....	14
II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad	14
II.3.11- Argumentos comerciales de diferenciación.....	15
II.3.12- Canales de comercialización	16
II.3.13- Determinación del precio	16
II.3.14- Iniciativas de promoción	16
II.3.15- Atención al cliente.....	17
II.3.16- Ayudas externas	17
II.4- INFORMACIÓN JURÍDICO-ADMINISTRATIVA.....	18
II.4.1- Figura Jurídica	18
II.4.2- Trámites generales	18
II.4.3- Trámites específicos.....	19
II.4.4- Normativa a tener en cuenta:	20

BLOQUE I. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

I.1- PARÁMETROS DE DEFINICIÓN DE LA IDEA

- a- Sector: Energía
- b- Subsector: Servicios
- c- Tipo de Actividad: Comercialización e Instalación
- d- Perfil del Emprendedor: Conocimiento del sector de energético.
- e- Mejoras ambientales:
 - Reducción de emisiones de CO₂.
 - Ahorro de combustibles fósiles.
 - Mínima incidencia paisajística por no requerir tendidos.

I.2- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA

Actualmente existen numerosos caseríos y barrios que sufren deficiencias en el suministro eléctrico, bien por falta de inversión o mantenimiento, por las dificultades técnicas o geográficas o por condicionantes asociados al grado de protección ambiental que tienen estos lugares. Por otra parte, hay una creciente preocupación de las empresas de turismo rural en mejorar sus instalaciones y adaptarlas hacia modelos respetuosos con el medio ambiente. En estos casos, pueden derivarse oportunidades de negocio relacionadas con soluciones alternativas a la red para satisfacer las necesidades existentes.

Una de las soluciones para cubrir esta demanda de energías alternativas es la tecnología minieólica, todavía incipiente en España, pero que ya se ha abierto camino en países como el Reino Unido y Holanda. Esta tecnología se diferencia de la eólica tradicional, la de grandes parques de aerogeneradores, porque consta de pequeños molinos de viento que se pueden instalar en los tejados o azoteas de las casas, sin dañar la cimentación, y que no son más altos que una antena de telefonía móvil.

La propuesta se basa en la comercialización de un servicio que incluye el estudio técnico, la instalación y el mantenimiento de aerogeneradores (energía minieólica), para generar energía eléctrica en viviendas unifamiliares o instalaciones en el medio rural (fincas, granjas, hoteles rurales,...), con el fin de solventar las carencias eléctricas antes relatadas, con una energía limpia, de coste reducido y de bajo impacto visual.

Los aerogeneradores producen electricidad aprovechando la acción del viento. La energía del viento impulsa la hélice que, directamente, o a través de un sistema mecánico de engranajes, transmite el movimiento al generador convirtiendo la energía mecánica rotacional en energía eléctrica. Esta energía

se envía hacia un sistema de acumulación (baterías) donde se almacenará para su uso posterior. Entre ambos componentes se intercala un regulador, que automatiza y garantiza el correcto funcionamiento del sistema.

Finalmente, el inversor convierte la corriente continua almacenada en las baterías en corriente alterna a 220 V, con lo que se garantiza el funcionamiento de cualquier aparato eléctrico.

Los aerogeneradores de minieólica no miden más de dos metros sobre la cubierta, porque aprovechan la altura de los edificios como soporte. En instalaciones aisladas pueden alcanzar los 20 metros, que resulta poca altura si se compara con los 80 o 120 metros que un aerogenerador normal se eleva sobre el suelo. Las palas miden de diámetro, de punta a punta, unos 3 metros de media, mientras que las de los grandes aerogeneradores llegan a los 90 metros.

I.3- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFERTADOS

- Realización de proyecto técnico de viabilidad de instalación de energía minieólica
- Instalación y mantenimiento de aerogeneradores de energía minieólica.

BLOQUE II. PROPUESTA DE DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO

II.1-SÍNTESIS DEL SUPUESTO DESARROLLADO

Para desarrollar esta idea se propone alquilar una oficina de 30 m² y realizar una inversión inicial de 8.798,75 €. Se ha previsto la instalación de 40 molinos al año a 17.674,00€ cada uno. . Por otra parte, cada unidad tiene un coste para la empresa de unos 15.800,00 €, transporte incluido. Los ingresos de la iniciativa provienen básicamente de la realización del proyecto técnico, la instalación y el mantenimiento del molino. El personal que llevaría a cabo la iniciativa se compone del emprendedor/gerente y un electricista contratado por servicios.

II.2-INFORMACIÓN TÉCNICO-AMBIENTAL

II.2.1- Fase inicial

a- Instalación

- Tipo: Local 30 m²
- Infraestructuras complementarias
 - Suministro de agua
 - Suministro de luz
 - Línea telefónica
 - Línea ADSL

b- Contexto territorial:

El lugar más adecuado para la ubicación será cerca del territorio donde exista mayor potencial eólico y, por tanto, más mercado pueda haber. En este caso, se recomienda su implantación en el sur de la isla, aunque no resulta determinante para la viabilidad de la empresa.

c- Equipamiento

- Mobiliario y equipamiento informático de oficina

Mobiliario y equipamiento informático			
Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Ordenador	1	400,00	400,00
Impresora multifunción	1	59,95	59,95
Mesa	1	49,95	49,95

Mobiliario y equipamiento informático			
Silla	3	22,95	68,85
Teléfono móvil**	1	0,00	0,00
Teléfono fijo**	1	0,00	0,00
Total			578,75

(*) Precio mínimo del mercado en 2010

(**) Las compañías de Telefonía ofrecen los Teléfonos a cambio de tener el contrato de permanencia para una duración determinada.

- Vehículos para clasificación, transporte y almacenaje

Transporte			
Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Vehículo Comercial	1	7.000,00	7.000,00
Total			7.000,00

(*) Precio mínimo del mercado en 2010

- Útiles y herramientas

Maquinaria, útiles y herramientas			
Descripción	Unidades	Precio* (€)	Total (€)
Kit de herramientas para electricista	1	200,00	200,00
Total			200,00

(*) Precio mínimo del mercado en 2010

II.2.2- Fase de funcionamiento

a- Recursos Humanos

- Perfil y demanda de puestos de trabajo
 - Gerente/Técnico en instalación de energía minieólica: Gestión de la iniciativa e instalación de los molinos
 - Electricista: Realización de la instalación del molino y su cableado con la instalación eléctrica del cliente.
- Cualificación del personal
 - Gerente/Técnico en instalación de energía minieólica: Ingeniería técnica industrial o Grado en ingeniería electrónica

industrial y automática o Grado en Ingeniería en tecnologías industriales o Ciclo formativo de grado superior en energías renovables.

- Electricista: Ciclo formativo de grado medio en equipos e instalaciones electrotécnicas o Ciclo formativo de grado medio en instalaciones eléctricas y automáticas o Ciclo formativo de grado superior en instalaciones electrotécnicas o Ciclo formativo de grado superior en sistemas electrotécnicos y automatizados; certificado de cualificación individual en baja tensión y permiso de conducción (contratado por servicios).

b- Suministros

Los aerogeneradores y todos los accesorios para poner en marcha la instalación se compran después que se haya contratado el servicio.

II.3-INFORMACIÓN ECONÓMICA

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

II.3.1- Inversión mínima inicial

Inversión inicial	
Descripción	Coste(€)
Derechos notariales	700,00
Registro mercantil	300,00
Papel timbrado	5,00
Gestión	15,00
Maquinaria, útiles y herramientas	200,00
Mobiliario y Equipamiento Informático	578,75
Transporte	7.000,00
Total	8.798,75

Para un proyecto de estas características se debe realizar una inversión baja que no supera los 10.000 €. El 80% de la inversión está compuesto por: Transporte (vehículo necesario para el desarrollo de la actividad)

II.3.2- Umbral de rentabilidad

Rentabilidad	
Desembolso inicial	-8.798,75 €
Flujo de caja 1	4.153,96 €
Flujo de caja 2	4.191,88 €
Flujo de caja 3	4.268,48 €
K	10%

Rentabilidad	
VAN	1.648,91 €
TIR	20,32%

*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 ha comprobado que recuperaremos la inversión inicial en los tres primeros años y además tendremos unos beneficios actualizados de 1.648,91€ en el tercer año.

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

El proyecto tiene una rentabilidad del 20,32%.

20,32% > 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 el mercado canario hay pocas empresas que trabajen con instalaciones de energía minieólica. En principio, la competencia podría encontrarse en el sector de la fotovoltaica, pero todo indica que con el tiempo, se incorporarán al mercado nuevos oferentes, atraídos por la oportunidad.

b- Demanda

La gran dependencia energética que sufre Tenerife es cada día más patente, como también lo es la necesidad de buscar otras energías alternativas. La demanda de este tipo de sistemas aumentará, con el incremento de la demanda de construcciones en las que se incorporen soluciones bioclimáticas y de autoabastecimiento.

II.3.4- Previsión de compras y ventas

Previsión de compras anual			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total (€)
Aerogenerador	40	15.800,00	632.000,00
Total			632.000,00

La previsión de compras anual se ha realizado en función de los aerogeneradores que se prevé que se van a vender anualmente.

Previsión de ventas			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total (€)
Instalación Mini eólica de 5 Kw	40	17.674,00	706.960,00
Total			706.960,00

Se prevé vender y colocar 40 aerogeneradores al año, previendo que la empresa no va a trabajar al 100% de su capacidad. Si así fuera, podría colocar aproximadamente 76 generadores.

No se han considerado otros servicios a partir de los primeros años, como por ejemplo, el mantenimiento de las instalaciones, que generarían un beneficio añadido, disminuyendo el mínimo de instalaciones anuales requeridas para la rentabilidad de la iniciativa.

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

Se ha estimado un período de 3 años para calcular la rentabilidad ya que según el Pay Back (mide cuando se recupera la inversión inicial), recuperaremos los 8.798,75 € que hemos invertido en 2 años y 1 mes, es decir, en los tres primeros años.

Flujo de Caja	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas netas	706.960,00 €	714.029,60 €	728.310,19 €
(-) Costes Totales	701.903,68 €	708.922,72 €	723.101,17 €
(-) Amortizaciones	1.446,87 €	1.446,87 €	1.446,87 €
(-)Otros costes de explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(+) Subvenciones a la explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN	3.609,45 €	3.660,02 €	3.762,15 €
Ingresos procedentes de inversiones financieras	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Flujo de Caja	Año 1	Año 2	Año 3
(±)Resultados extraordinarios	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIOS ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	3.609,45 €	3.660,02 €	3.762,15 €
(-)Intereses	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	3.609,45 €	3.660,02 €	3.762,15 €
(-) Impuestos	25,00%	25,00%	25,00%
BENEFICIO NETO	2.707,09 €	2.745,01 €	2.821,62 €
(+) Amortizaciones	1.446,87 €	1.446,87 €	1.446,87 €
(+) 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	4.153,96 €	4.191,88 €	4.268,48 €

II.3.6- Desglose de costes

Gastos Transporte			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total Anual (€)
Seguro vehículo	1	251,61	503,22
IVTM	1	68,07	136,14
Consumo Vehículo	1	200,00	200,00

Suministros (en función de las ventas)			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total (€)
Aerogenerador de 5 kW	1	6.500,00	6.500,00
Regulador de corriente	1	1.600,00	1.600,00
Inversor de corriente	1	1.500,00	1.500,00
Mástil	1	1.300,00	1.300,00
Baterías de electricidad	10	440,00	4.400,00

Fecha de actualización: febrero de 2015

Suministros (en función de las ventas)			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total (€)
Resto material (cableado, arqueta,...)	1	500,00	500,00
Total			15.800,00

Instalaciones			
Descripción	Unidades (m ²)	Precio (€)	Total mensual (€)
Local (10€/m ²)	30	10,00	300,00
Total			300,00

Costes totales de personal incluyendo el seguro de autónomo del emprendedor/a *			
Descripción	Unidades	Precio (€)	Total mensual (€)
Ing. Técnico/ Gerente	1	2.900,00	2.900,00
Total			2.900,00

(*) No se ha encontrado un convenio específico para esta actividad, sin embargo, los honorarios propuestos cumplen lo estipulado en el Convenio Colectivo nacional de Ingeniería y Oficinas de Estudios Técnicos [9902755]. Esta iniciativa incluye servicios de consultoría para instalaciones minieólicas.

Costes fijos			
Descripción	Unidades (cuotas)	Precio (€)	Total Anual (€)
Costes de personal	14	2.900,00	40.600,00
Alquiler	12	300,00	3.600,00
IVTM	1	68,07	68,07
Seguro vehículo	1	251,61	251,61
Limpieza	12	100,00	1.200,00
Material de oficina	12	50,00	600,00
Asesoría	12	200,00	2.400,00
Electricidad	12	50,00	600,00
Agua	6	40,00	240,00

Fecha de actualización: febrero de 2015

Costes fijos			
Descripción	Unidades (cuotas)	Precio (€)	Total Anual (€)
Teléfono + ADSL	12	150,00	1.800,00
Basura	1	144,00	144,00
Total			51.503,68

Costes variables			
Descripción	Unidades (cuotas)	Precio (€)	Total Anual (€)
Electricista (contratado por servicios)	40	400,00	16.000,00
Consumo Vehículo	12	200,00	2.400,00
Suministros/ materias primas	40	15.800,00	632.000,00
Total			650.400,00
Costes totales			701.903,68

II.3.7- IPC previsto para ese periodo

Ventas netas año 2		
Ventas año 1 (€)	Δ IPC	Total anual año 2 (€)
706.960,00	1,00%	714.029,60
Costes Totales año 2		
Costes Totales año 1 (€)	Δ IPC	Total anual año 2 (€)
701.903,68	1,00%	708.922,72

Ventas netas año 3		
Ventas año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
714.029,60	2,00%	728.310,19
Costes Totales año 3		
Costes Totales año 2 (€)	Δ IPC	Total anual año 3 (€)
708.922,72	2,00%	723.101,17

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				
Maquinaria:				
Descripción	Precio	Porcentaje	Años	Total
Herramientas	200,00	30%	3,33	60,00
Mobiliario:				
Equipamientos informáticos	459,95	25%	4	114,99
Mobiliario de oficina	118,80	10%	10	11,88
Transporte:				
Vehículo industrial	7.000,00	18%	5	1.260,00
Total amortización				1.446,87

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

II.3.9- Tributos exigibles

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

Impuesto sobre sociedades

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

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

II.3.10- Estudio de la sensibilidad de la rentabilidad

a- Valor más favorable

Rentabilidad si k=8%	
Desembolso inicial	-8.798,75 €
Flujo de caja 1	4.153,96 €
Flujo de caja 2	4.191,88 €

Rentabilidad si las ventas aumentan un 20%	
Desembolso inicial	-8.798,75 €
Flujo de caja 1	110.197,96 €
Flujo de caja 2	111.296,32 €

Rentabilidad si k=8%	
Flujo de caja 3	4.268,48 €
K	8%
VAN	2.029,83 €
TIR	20,32%

Rentabilidad si las ventas aumentan un 20%	
Flujo de caja 3	113.515,01 €
K	10%
VAN	268.647,15 €
TIR	1252,97%

Como se puede observar, si k (Coste de oportunidad del capital) disminuye a un 8%, la rentabilidad de la inversión se mantiene en 20,32% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentan en 380,92€.

Si las ventas previstas para el período de 3 años, aumentarían un 20%, la rentabilidad de la inversión aumentaría considerablemente de 20,32% a 1.252,97% y los beneficios actualizados para el tercer año aumentarían en 266.998,24€.

b- Valor menos favorable

Rentabilidad si k=12%	
Desembolso inicial	-8.798,75 €
Flujo de caja 1	4.153,96 €
Flujo de caja 2	4.191,88 €
Flujo de caja 3	4.268,48 €
K	12%
VAN	1.290,10 €
TIR	20,32%

Rentabilidad si las ventas disminuyen un 20%	
Desembolso inicial	-8.798,75 €
Flujo de caja 1	-136.335,68 €
Flujo de caja 2	-137.699,04 €
Flujo de caja 3	-140.453,02 €
K	10%
VAN	-352.065,57 €
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 358,81 €.

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

II.3.11-Argumentos comerciales de diferenciación.

Como argumento de diferenciación, se utilizarán esencialmente las ventajas de este tipo de energía frente a la convencional:

- Un mayor ahorro energético.
- Un menor impacto medioambiental asegurando un entorno menos contaminado.
- Apto tanto para zonas aisladas como para núcleos urbanos.
- Se trata de energía renovable y, por lo tanto, inagotable.

II.3.12- Canales de comercialización

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

II.3.13- Determinación del precio

Precio				
Descripción	Unidades	Precio (€)	Coste para la empresa (€)	Precio para el cliente (+3%) (€)
Aerogenerador de 5 kW	1	6.500,00	6.500,00	6.695,00
Regulador de corriente	1	1.600,00	1.600,00	1.648,00
Inversor de corriente	1	1.500,00	1.500,00	1.545,00
Mástil	1	1.300,00	1.300,00	1.339,00
Baterías acum. de electricidad	10	440	4.400,00	4.532,00
Resto material (cableado, arqueta,...)	1	500	500,00	515,00
Mano de Obra (20€ /h)	40	20		800,00*
Proyecto de ingeniería	1	600		600,00
Total			15.800,00	17.674,00

* La empresa cobrará 800 € por la mano de obra necesaria para la instalación de un aerogenerador. (400 € serán para el pago del electricista que se contratará por servicios y 400 € para el empresario)

El precio que debe pagar el cliente por un aerogenerador, se ha determinado mediante la suma del coste que le supone a la empresa comprar los elementos necesarios para la fabricación del mismo (con un incremento del 5% por costes de transporte), así como la mano de obra.

II.3.14- Iniciativas de promoción

Estas son algunas de las iniciativas de promoción que se llevarán a cabo:

- Visitas a potenciales clientes.

- Exposición en ferias.
- Exposición en centros comerciales.
- Proyecto piloto del aerogenerador para demostración.
- Publicidad.
- Marketing directo
- Etc.

II.3.15-Atención al cliente

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

II.3.16-Ayudas externas

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

- Cabildo de Tenerife:
<http://www.tenerife.es>
- Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife:
<http://www.camaratenerife.com>
- Emprende.ull:
<http://fg.ull.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

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 donde se establezca la empresa.

- Formalización del contrato de arrendamientos o en su caso formalización de compra: Se arrendará un local de 30m² por un coste de 300€ mensuales.
- b- Trámites de apertura:
 - Hacienda Estatal
 - Declaración Censal
 - Gobierno de Canarias:
 - Alta en el Impuesto General Indirecto Canario (IGIC).
 - Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo.
 - Hojas de reclamaciones y cartel anunciador.
 - Tesorería de la Seguridad Social:
 - Inscripción de la empresa en el régimen de la Seguridad Social
 - Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos
 - 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 la Consejería de Empleo, Industria y Comercio, en el Registro de la Propiedad.
 - Tarjeta de transporte:

Si el vehículo no supera las 3,5 Tn. de masa máxima autorizada, no será necesario obtener la autorización para el transporte privado complementario de mercancías.

II.4.3- Trámites Específicos

- a- Autorizaciones
 - Declaración responsable de inicio de actividad de empresas de servicios. Empresas instaladoras y/o mantenedores.

b- Registro

- [Registro Integrado Industrial](#)

c- Carné:

- En el caso del electricista, [certificado de cualificación individual en baja tensión](#).
- Será necesario el permiso de conducción C si el vehículo excede de 3.500kg.

II.4.4- Normativa a tener en cuenta:

- Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada.
- Real Decreto 559/2010, de 7 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento del Registro Integrado Industrial.
- Real Decreto 1565/2010, de 19 de noviembre, por el que se regulan y modifican determinados aspectos relativos a la actividad de producción de energía eléctrica en régimen especial.
- Real Decreto 1614/2010, de 7 de diciembre, por el que se regulan y modifican determinados aspectos relativos a la actividad de producción de energía eléctrica a partir de tecnologías solar termoeléctrica y eólica.
- Real Decreto 1699/2011, de 18 de noviembre, por el que se regula la conexión a red de instalaciones de producción de energía eléctrica de pequeña potencia.
- Real Decreto 661/2007, de 25 de mayo, por el que se regula la actividad de producción de energía eléctrica en régimen especial.
- Real Decreto – ley 2/2013, de 1 de febrero, de medidas urgentes en el sistema eléctrico y en el sector financiero.
- Real Decreto-ley 15/2014, de 19 de diciembre, de modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias.
- Ley 14/2014, de 26 de diciembre, de Armonización y Simplificación en materia de Protección del Territorio y de los Recursos Naturales.
- Decreto 6/2015, de 30 de enero, por el que se aprueba el Reglamento que regula la instalación y explotación de los Parques Eólicos en Canarias.