



PLAN DE EMPRESA

# EMPRESA DE ARRENDAMIENTO DE VEHÍCULOS CON CONDUCTOR

*PROGRAMA DE FOMENTO DE LOS  
ACUERDOS TERRITORIALES EN  
MATERIA DE EMPLEO Y DESARROLLO  
LOCAL DE LA COMUNITAT  
VALENCIANA 2017*



**ACUERDO TERRITORIAL PARA EL EMPLEO  
LITORAL SUR ALICANTE**



AJUNTAMENT DE  
GUARDAMAR  
DEL SEGURA



EXCMO. AYUNTAMIENTO  
PILAR DE LA HORADADA



EXCMO. AYUNTAMIENTO  
DE TORREVIEJA



Unión General de Trabajadores



Confederación sindical  
de comisiones obreras



GENERALITAT  
VALENCIANA



# EMPRESA DE ARRENDAMIENTO DE VEHÍCULOS CON CONDUCTOR

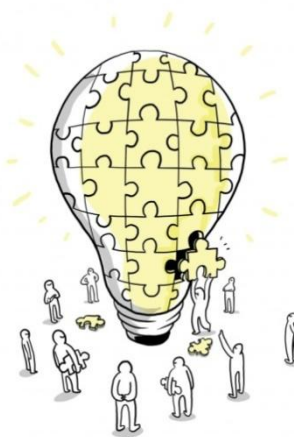
## ÍNDICE

1. ¿En qué consiste esta idea empresarial? .....	3
2. El arrendamiento de vehículos con conductor: a quién vas a dirigir tu actividad .....	3
3. Características generales del sector .....	6
4. Ventajas y dificultades que presenta la empresa .....	7
4. 1. Estructura de la empresa de arrendamiento de vehículos con conductor .....	7
4. 1. 1. ¿Resulta atractivo este mercado para crear un nuevo negocio? .....	7
4. 1. 2. ¿Cómo puedes conocer el tamaño del mercado? .....	8
4. 1. 3. ¿Qué previsiones puedes realizar sobre el futuro de la empresa? .....	10
4. 2. Cómo analizar y conocer a tu competencia .....	11
4. 2. 1. ¿Qué características debe presentar tu negocio en el mercado? .....	11
4. 2. 2. ¿Qué problemas puedo encontrar para comenzar o terminar la actividad de la empresa? .....	14
4. 2. 3. ¿Quién es y qué características tiene tu competencia? .....	15
4. 2. 4. ¿Cómo debes proveer tu empresa? .....	15
4. 2. 5. ¿Cómo son tus clientes? .....	16
4. 3. Cómo debes promocionar tu empresa .....	17
4. 3. 1. ¿Cómo vas a diseñar tus servicios? .....	17
4. 3. 2. ¿Cuánto vas a cobrar por tus productos? .....	18
4. 3. 3. ¿Cómo vas a vender tus servicios? .....	19
4. 3. 4. ¿Cómo darás a conocer tu negocio? .....	19
4. 4. Resultados económicos de tu empresa .....	21
4. 4. 1. ¿Cuánto debo invertir para implantar mi empresa? .....	21
4. 4. 2. ¿Cuáles son los gastos fijos de la actividad? .....	22
4. 4. 3. ¿Cuál es la previsión de las ventas que debes alcanzar? .....	23
4. 4. 4. ¿Cuál es la cuenta de resultados de tu empresa? .....	26
4. 4. 5. ¿Cómo puedes financiar tu negocio? .....	27
4. 5. ¿Cuántos trabajadores debe tener tu negocio? .....	27
4. 5. 1. ¿Qué perfil debes tener como promotor del negocio? .....	27
4. 5. 2. ¿Qué estructura debe tener tu empresa? .....	28
4. 5. 3. ¿Qué servicios puedes externalizar? .....	28
4. 5. 4. ¿Qué convenio colectivo debes aplicar? .....	28
ANEXO I .....	29

## 1. ¿En qué consiste esta idea de empresarial?

El servicio de Transfer consiste en el traslado de un cliente desde un medio de transporte a otro, o desde su lugar de alojamiento a un medio de transporte o viceversa. A día de hoy, la carencia de este tipo de servicios en nuestros municipios y en general, en toda la comarca, probablemente se deba a las dificultades y restricciones administrativas, que presentan la puesta en marcha de un negocio de estas características.

Sin embargo, en la práctica, podemos prestar este servicio mediante una **empresa de arrendamiento de vehículos con conductor (VTC)** que, no obstante, debe cumplir todos los requisitos exigidos por la ley para esta modalidad de transporte de viajeros. Este tipo de empresa, beneficiará a los turistas que encuentran dificultades para poder desplazarse desde el aeropuerto, estación de trenes y/o estaciones de autobuses hasta el lugar escogido para pasar sus vacaciones y además, se convertirá en una oferta complementaria para la población local, que puede mejorar la ya existente.



## 2. La empresa de arrendamiento de vehículos con conductor (VTC): a quién vas a dirigir tu actividad

La empresa se dedicará fundamentalmente al transporte de viajeros que pasan sus vacaciones en alguno de los tres municipios de nuestro ámbito de actuación: Guardamar del Segura, Torrevieja y Pilar de la Horadada.

Cada vez son más los turistas que eligen el sur de la Costa Blanca para pasar sus vacaciones, tanto por su clima y la calidad de sus aguas, como también por sus muchos atractivos culturales, naturales, gastronómicos, folklóricos, etc. Muchos de ellos llegan hasta nuestra provincia por vía aérea o terrestre, ya sea en este caso con su propio vehículo o con tren. Los viajeros extranjeros que utilizan el avión o el tren se encuentran, además de las dificultades de un idioma desconocido, con la oferta insuficiente de transporte público para llegar a las localidades donde han decidido pasar sus vacaciones.

La empresa que nosotros planteamos en este plan de negocio, llevará a cabo una actividad basada en el transporte del cliente, desde el medio de transporte con el que viaja a su lugar de destino, hasta su lugar de alojamiento u otro enlace para continuar su trayecto. Para ello, usará vehículos de arrendamiento con conductor, pero con unas características especiales en cuanto a la prestación y la contratación del servicio.

Realmente, cuando nos referimos a este tipo de transportes, estamos hablando de transporte público discrecional de viajeros en turismo de hasta nueve plazas.

Se ofrecerá una flota de vehículos variada, de manera que los clientes encuentren un medio de transporte que se adapte a todas sus necesidades. Los vehículos nunca superarán las 9 plazas.



Según la [Agencia Valenciana de Turismo](#), en el año 2014, la provincia de Alicante recibió 4,5 millones de turistas extranjeros, un 2,8% más que el año anterior. Su principal emisor es el Reino Unido, seguido de los emisores holandés e irlandés. Además, en los últimos años, destaca especialmente la evolución al alza de Bélgica y Rusia.

Las entradas por el aeropuerto de Alicante se incrementaron un 2,6% y las entradas por carretera, también crecieron un 1,4%. Un 14,7% de los turistas viajaron a la provincia de Alicante con paquete turístico, aunque este segmento decreció un 12,8% respecto a 2013.

Por su parte, en 2014, la provincia de Alicante recibió 6,6 millones de turistas residentes en España, un 3,4% menos que en el año anterior. Su principal emisor, es la propia Comunitat Valenciana, mientras que el segundo emisor, Madrid, experimenta un crecimiento sostenido en los últimos años.



Según la organización del vuelo de los viajeros, un 84,6% de los turistas extranjeros que viajan en avión a la Comunitat Valenciana no utilizan paquetes turísticos. De ellos, un 91,4% utiliza Internet para buscar información sobre transporte, un 91,2% lo usa para efectuar una reserva de transporte y el 91% paga de modo virtual.

Además un 85% de los turistas de negocios que viajan en avión, no utilizan paquete turístico. Este segmento utiliza Internet en menor proporción: un 54% para buscar información sobre transporte, un 51,6% para hacer una reserva y un 51% para pagarla.



Como podemos comprobar en las estadísticas, cada día son más los clientes que contratan los traslados desde su punto de llegada hasta el municipio donde pasarán sus vacaciones. A pesar de la presencia de empresas de transfers, persiste una carencia y una necesidad de este tipo de servicios, tanto al turismo receptivo, como al emisor y al doméstico.

Para el transporte de viajeros por carretera, tanto público como privado, así como para las actividades auxiliares y complementarias del transporte, es necesaria la obtención de autorización administrativa otorgada a la persona física o jurídica titular de la actividad. La autorización para la prestación de estos servicios, se otorga sin plazo de duración prefijado, aunque su validez queda condicionada al visado periódico por la Administración. Además, el Ministerio de Fomento, puede exigir que los titulares de las autorizaciones previamente a su otorgamiento, garanticen el cumplimiento de sus obligaciones y responsabilidades, mediante la constitución de una fianza o por otro medio.

Para el arrendamiento de vehículos con conductor será precisa la obtención de una Tarjeta de Transporte (VTC), para cada vehículo, de acuerdo con el Reglamento de Ordenación de Transportes Terrestres (ROTT).

En la clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-2009), deberás darte de alta en el grupo de que corresponde al transporte por taxi CNAE 4932, que comprende el transporte por taxi. También puede incluirse en el apartado 4939, dedicado a tipos de transporte de pasajeros no comprendidos en otras partes. Puedes ver la clasificación nacional de actividades económicas [aquí](#)

CNAE	4932. Transporte por taxi
	4939. Tipos de transporte no comprendidos en otras partes
Condición jurídica	Sociedad Responsabilidad Limitada (S.L)

### 3. Características generales del sector

En el apartado **Recursos** de esta página web, podrás consultar un informe detallado al respecto, donde se incide en los aspectos generales del sector, los movimientos turísticos, las principales motivaciones de los turistas para viajar, etc., así como datos turísticos referidos a los municipios de nuestro ámbito de actuación, que te permitirán enmarcar tu plan de negocio en el contexto general del sector.

Así mismo, reseñamos algunos comentarios sobre la normativa turística y la creación de empresas turísticas en la Comunitat Valenciana. No obstante, te podemos ofrecer algunos datos sobre la llegada de turistas a los tres municipios de nuestro ámbito de actuación en la siguiente tabla:

TURISTAS	NACIONALES	INTERNACIONALES	TOTAL
GUARDAMAR DEL SEGURA	10.015	9.431	19.446
TORREVIEJA	10.165	33.576	43.741
PILAR DE LA HORADADA	3.709	4.654	8.363

Fuente: Tourist Info municipales. Elaboración propia

## 4. Ventajas y dificultades que presenta la empresa

### 4. 1. Estructura de la empresa de arrendamiento de vehículos con conductor (VTC)

#### 4. 1. 1. ¿Resulta atractivo este mercado para crear un nuevo negocio?

En la actualidad, el turismo está marcado por nuevas tendencias que representan una alternativa a las actividades turísticas tradicionales. Cada vez más, los viajeros diseñan sus viajes vía internet e incluso, hacen muchas de sus reservas y pagos a través de plataformas virtuales.

España es uno de los destinos turísticos más populares del mundo. De hecho, el sector del turismo es una de las grandes industrias nacionales. Según el Foro Económico Mundial, en 2017, España repite como el país con el sector turístico más competitivo del mundo.

Entre las potencialidades de nuestro turismo, las infraestructuras juegan un papel



clave. Las instalaciones de transporte aéreo se sitúan entre las 9 mejores del mundo por las variadas conexiones que ofrecen los aeropuertos. Las infraestructuras de servicios turísticos son las

segundas más destacadas de los 136 países estudiados. La misma posición que logran los recursos culturales del país. En este punto, se valora que los países tengan lugares o bienes declarados patrimonio de la humanidad, museos o instalaciones deportivas, entre otros elementos.

Todo ello muestra la oportunidad de una empresa de servicios de transfer para el transporte de turistas. No obstante, se debe tener en cuenta que las empresas de transporte público discrecional de viajeros en turismo de hasta nueve plazas, no pueden circular buscando o esperando clientes, tienen que parar en puntos de reunión, ofrecer su servicio a través de aplicaciones informáticas (apps) o vía telefónica. En cuanto a los modelos de coche y mantenimiento, la regulación no se diferencia demasiado de la aplicable al sector del taxi.

#### 4. 1. 2. ¿Cómo puedes conocer el tamaño del mercado?

Una de las primeras cuestiones que debes resolver para desarrollar tu proyecto de empresa es: ¿a quién puedo vender mis productos?

La gran ventaja de nuestro negocio es la posibilidad que tiene el cliente para comparar precios y servicios y sobre todo, la libertad de horario, ya que es el consumidor final el que elige la hora y el sitio de recogida. Debes de tener en cuenta, que cada vez son más los vuelos low cost que operan desde Alicante, que llegan por la madrugada, cuando ya ha terminado el servicio de transporte público, lo que supone una ventaja añadida para nuestro servicio. Nuestros clientes podrán ser tanto de procedencia nacional como internacional.

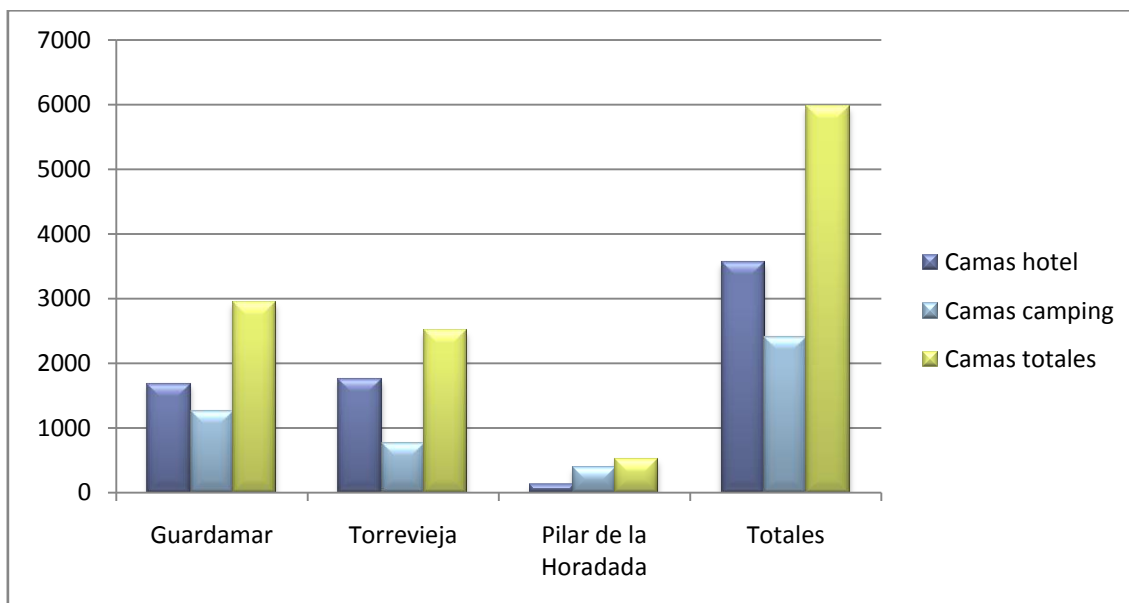


Contrariamente a lo que sucede en otras empresas, donde prima el contacto indirecto con los clientes, a través de intermediarios y/o proveedores, puedes llegar al cliente final de manera directa, por medio de una buena publicidad, asociada a los servicios que ofertas.

Podemos realizar una estimación de los clientes potenciales que pueden utilizar nuestros servicios, por medio del número de camas de hotel y de camping que albergan los tres municipios, así como por el número de consultas que los turistas han realizado en sus respectivas Oficinas de Turismo.



Número de camas de hotel y de camping en los tres municipios



En suma, el número total de camas y de turistas que realizaron consultas en las Oficinas de Turismo en 2016 son los siguientes:

<b>TOTAL CAMAS</b>	<b>5.967</b>
<b>TOTAL TURISTAS</b>	<b>75.852</b>

Resulta difícil establecer el tamaño del mercado concreto sobre el que puede actuar tu empresa, puesto que se trata de un servicio turístico nuevo sobre el que no tenemos datos de referencia o informaciones relevantes en nuestros municipios de actuación. Por eso es importante conocer la capacidad hotelera, los apartamentos turísticos y el número aproximado de personas que llegan a estos destinos para pasar sus vacaciones. Por consiguiente, una forma apropiada para calcular las cifras de ventas del primer año de tu agencia es una investigación comercial. Si quieres conocer los pasos a seguir para elaborarla, consulta el apartado [Recursos](#) de esta web.

**4. 1. 3. ¿Qué previsiones puedes realizar sobre el futuro de la empresa?**

A través de la metodología DAFO, analizaremos los aspectos positivos y negativos de tu proyecto:

		FACTORES NEGATIVOS	
		DEBILIDADES	AMENAZAS
FACTORES INTERNOS		<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Necesidad de disponer de recursos financieros.</li> <li>⇒ Elevados costes para la implantación.</li> <li>⇒ Un alto nivel tecnológico en aplicaciones móviles.</li> <li>⇒ Legislación del sector muy estricta.</li> <li>⇒ Necesidades de conocimientos de idiomas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Nuevos competidores en el sector.</li> <li>⇒ Abaratamiento de los precios de mercado.</li> <li>⇒ Intrusismo y la competencia desleal en este tipo de empresas.</li> <li>⇒ Competencia de otras ciudades cercanas que promocionan y ofrecen recursos similares con sistemas de gestión novedosos.</li> </ul>
		<th>FORTALEZAS</th> <th>OPORTUNIDADES</th>	FORTALEZAS
	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Relación calidad-precio de los servicios muy competitiva.</li> <li>⇒ Flota de vehículos con adecuación a las necesidades.</li> <li>⇒ Imagen de especialización del servicio.</li> <li>⇒ Oferta de servicios innovadores.</li> <li>⇒ Conductores especializados y con conocimientos de idiomas.</li> <li>⇒ Facilidad de contacto con los clientes por medio de la web y aplicaciones móviles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Máxima afluencia y concentración de visitantes y turistas.</li> <li>⇒ Futuras inversiones públicas en la mejora de la conectividad con el aeropuerto y/o RENFE.</li> </ul>	
		FACTORES POSITIVOS	
		FACTORES EXTERNOS	

4. 2. *Cómo analizar y conocer a tu competencia*

FUERZAS COMPETITIVAS	INTENSIDAD
<b>PRESIÓN DE NUEVOS COMPETIDORES</b>	Barreras a la entrada: Alto <ul style="list-style-type: none"> <li>- Alto volumen de inversiones</li> <li>- Trámites de constitución</li> <li>- Plazo de implantación medio</li> </ul> Barreras a la salida: Alta <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hay inversiones materiales importantes que recuperar, que lastran la salida de la empresa</li> </ul>
<b>INTENSIDAD DE LA COMPETENCIA</b>	Baja: <ul style="list-style-type: none"> <li>- No existe ninguna empresa de VTC como tal, pero el intrusismo está extendido</li> </ul>
<b>INFLUENCIA DE PRODUCTOS SUSTITUTIVOS</b>	Alternativas de transporte VTC: bajo <ul style="list-style-type: none"> <li>- Existen algunos hoteles que dan este servicio y taxis, que también cubren estos trayectos.</li> </ul>
<b>POSIBILIDAD DE NEGOCIACIÓN DE CLIENTES</b>	Baja: <ul style="list-style-type: none"> <li>- La carencia de este tipo de servicios no permite que los usuarios encuentren otra alternativa fácilmente</li> </ul>
<b>POSIBILIDAD DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES</b>	Alta: <ul style="list-style-type: none"> <li>- El número de proveedores es extenso, por lo que puedes acudir a quien te ofrezca una mejor relación calidad/precio</li> </ul>

**4. 2. 1. ¿Qué características debe presentar tu negocio en el mercado?**

***¿Cuántas empresas hay en el sector y dónde se encuentran?***

Debido a la incidencia del intrusismo y a los servicios complementarios que ofrecen algunas de las agencias de viaje y algunos hoteles, como es el caso concreto de Guardamar del Segura y Torrevieja, no conocemos el número exacto de empresas que realizan este tipo de servicio en los tres municipios. A estos datos, hay que añadir el número de taxis de las tres poblaciones, que dependiendo de la capacidad del vehículo varían sus tarifas.

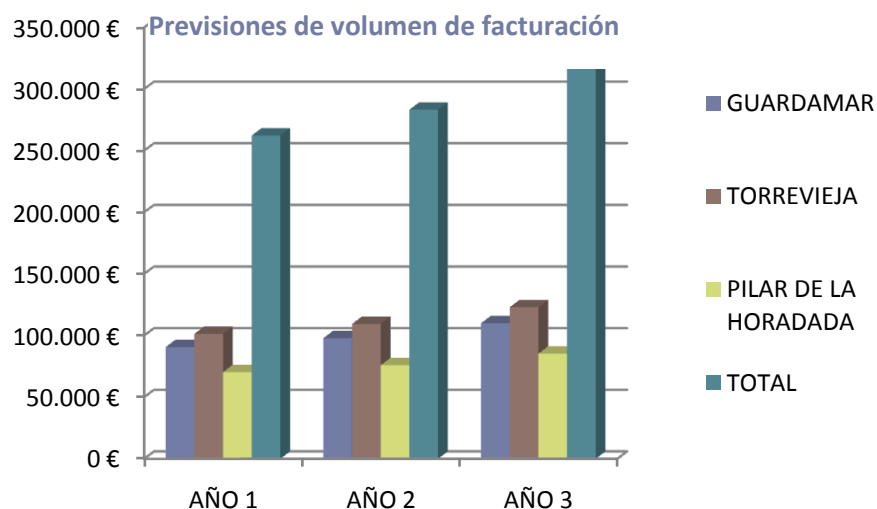
### ¿Qué personalidad jurídica debe tener tu empresa?

La mayoría de las empresas que prestan y comercializan estos servicios se inscriben como Sociedades Limitadas. Por tanto, creemos que es la idónea para desarrollar el negocio. Para la concesión de las autorizaciones de arrendamiento de vehículos con conductor, será necesario acreditar ante el órgano de la Administración competente, el cumplimiento de una serie de requisitos, que puedes consultar en el Anexo I. No obstante, existen otras formas jurídicas de empresa, que podrían ser más adecuadas dependiendo del volumen de la actividad, que puedes consultar [aquí](#).

### ¿Qué volumen de facturación debes alcanzar?

Los precios de la actividad de arrendamiento de vehículos con conductor no estarán sujetos a tarifa administrativa, si bien las correspondientes empresas deberán tener a disposición del público folletos o listas de precios impresas.

El volumen de facturación dependerá de la dimensión de la empresa y estará condicionado por el tiempo de implantación de la misma. Según nuestras previsiones, la facturación del primer año de tu empresa de transfer será de 262.272 euros, una cifra que se asciende a 283.254 euros el segundo año y a 318.326 euros, el tercero. Sin embargo, debes tener en cuenta, que es probable que la distribución mensual de estas cifras sea desigual, debido al carácter fuertemente estacional de nuestro turismo. A continuación, te indicamos el desglose por municipios de las cifras anteriores:



### ***¿Cuántas personas deben trabajar en tu empresa?***

Las empresas dedicadas al arrendamiento de vehículos con conductor deben disponer, en todo momento, de un mínimo de dos conductores por cada tres autorizaciones que posean. También necesitan un conductor adicional, cuando la división del número de autorizaciones entre tres, arroje un resto superior a uno. Por ello, en nuestro supuesto, hemos establecido la contratación de tres conductores, además del promotor de la empresa.



Dichos conductores deberán estar contratados a jornada completa y afiliados, como tales, en la Seguridad Social. No obstante, podrán computarse como conductores el titular de la autorización y sus familiares en primer grado o cuando el titular de la autorización sea una persona jurídica, la persona que ostente la propiedad de, al menos, el 20 por ciento de su capital social. En todos los casos, deberán disponer del citado permiso de conducción, que justifique que tales personas son conductores de los vehículos.

También se prevé la contratación de un administrativo, que se encargue de las laborales de gestión administrativa de la empresa.

### ***¿Con qué instalaciones debes contar?***

- **Un local:** La empresa titular de las autorizaciones tendrá que disponer de un local en el municipio donde se encuentren domiciliados los vehículos, abierto al público, con nombre o título registrado. Dicho local, deberá estar dedicado en exclusiva a la actividad de arrendamiento de vehículos y no podrá ser compartido por varias empresas. La disposición del local, se acreditará mediante la presentación de la licencia municipal de apertura o alternativamente, del justificante de haberla solicitado.

Junto con la oficina, recomendamos que se alquile una nave para alojar los vehículos en uno de los municipios con alquileres más bajos, con un índice elevado de buenas

infraestructuras (hoteleras, servicios, carreteras, etc.) y/o que tenga afluencia de viajeros (nuestros futuros clientes).

- **Una empresa virtual:** es indispensable la creación de una marca asociada a tu página web y tu App. Será tu principal modo de ingresos. Muchas empresas se posicionan tan sólo teniendo un buen soporte virtual.

#### 4. 2. 2. ¿Qué problemas puedo encontrar para comenzar o terminar la actividad de la empresa?

Se denominan barreras a los factores principales que condicionan la entrada y/o salida de cualquier competidor interesado en un mercado.

El principal obstáculo que puedes encontrar para poner en marcha el negocio es la inversión inicial necesaria. Aún así, creemos que se puede mantener una actividad anual, que se verá condicionada por los incrementos de la demanda, sobre todo en temporada alta. El mantenimiento regular de la actividad compensa la inversión inicial. Al principio, la empresa deberá posicionarse en el mercado, pero una vez asentada y con un buen soporte virtual, empezará a tener una actividad constante.



Para darnos de alta como empresa turística de servicios complementarios, podemos optar por varias fórmulas: como Sociedad Limitada, Cooperativa o, incluso, por cuenta propia como empresario individual. Nosotros te recomendamos la primera opción. La sociedad o la cooperativa debe de constituirse con un capital social mínimo de 3.000 €. Además, se deberá suscribir un seguro que cubra de forma ilimitada la responsabilidad civil frente a terceros, por los daños que se deriven del uso y circulación del vehículo al que se haya de referir la autorización. Estos seguros pueden estar rodando los 1100€ (unidad) según consultas realizadas.

#### 4.2.3. ¿Quién es y qué características tiene tu competencia?

Para estudiar la competencia, debemos tener en cuenta que nos vamos a encontrar con diferentes tipos de competidores en este mercado, que pueden clasificarse de la siguiente forma:

- Otras empresas dedicadas al servicio de transporte, que se encuentren en la misma zona de influencia.
- Agencias de viajes. Suelen ofrecer servicio de transportes a los turistas por medio de acuerdos de colaboración que alcanzan con determinadas empresas. En cierto modo, deberíamos considerar a las agencias de viaje como un mercado potencial en el que introducirnos, más que en un competidor.
- Otros medios de transporte. Para hacer un desplazamiento, encontramos diversas posibilidades de elección, como el taxi, autobús, coche particular o también, la ayuda de familiares o conocidos.

El uso correcto de las herramientas del marketing para dar a conocer tu oferta y el valor



añadido y/o diferenciador que proporcionas, es fundamental para tener éxito en el mercado.

#### 4. 2. 4. ¿Cómo debes proveer tu empresa?

El hecho de que tu empresa sea la única especializada dentro de nuestro ámbito de actuación, hace que la presión que puedan ejercer los posibles proveedores sobre tu negocio

sea baja, ya que podrás cambiar de proveedor en función de la calidad/precio de los servicios que preste y de los intereses de tu empresa.

#### 4. 2. 5. ¿Cómo son tus clientes?

El transporte de viajeros y mercancías en España, es un sector económico de una enorme y creciente importancia estratégica para la industria, el comercio y la movilidad de las personas. Sin embargo, a menudo se desconoce el valor de su aportación a la mejora y al equilibrio de la economía española, aspectos que abordamos en este plan de negocio.

Los clientes de una empresa de transporte de Viajeros en turismo de hasta nueve plazas pueden ser:

- Particulares. Estas empresas no pueden circular buscando o esperando clientes, tienen que parar en puntos de reunión y sólo pueden recurrir a su servicio a través de apps o llamando por teléfono.
- Empresas y negocios. Son clientes que actualmente están demandando estos servicios. Hablamos de empresas o sociedades que envían trabajadores a distintas ciudades para congresos y reuniones frecuentes. Al igual que el cliente particular, harán su reserva antes de su llegada o salida del destino.
- Agencias de viajes o Touroperadores: puede tratarse de un cliente potencial. Ellos no pueden hacerte la reserva directamente, pero sí pueden facilitar tu contacto a sus propios clientes para que puedan reservar tus servicios, sobre todo al final de sus vacaciones.





#### 4. 3. Cómo debes promocionar tu empresa

##### 4. 3. 1. ¿Cómo vas a diseñar tus servicios?

La principal ventaja competitiva de una empresa arrendamiento de vehículos con conductor es la posibilidad de adaptación del servicio a las necesidades de los clientes (ellos eligen dónde, cuándo y cómo se les va a trasladar y en qué vehículo).

Para estimar una cifra de ventas para el primer año, tendremos que realizar una investigación comercial. Si quieres ampliar los pasos a seguir para elaborarla, consulta el apartado [Recursos](#) de esta web:

**Crea una web  
y una app en  
diferentes  
idiomas**

**Invierte y  
elabora  
publicidad  
física y virtual**

**Selecciona los  
diferentes  
segmentos del  
mercado y  
diseña ofertas**

**Calcula la  
cuota de  
mercado que  
pueda  
corresponderte**



### 4. 3. 2. ¿Cuánto vas a cobrar por tus productos?

La relación de tarifas estará condicionada por la distancia entre los puntos de salida y de llegada y el número de personas que utilicen en cada uno de nuestros traslados. El precio de tus servicios deberá cubrir los gastos fijos y variables, además de dejar un margen de beneficio y que resulte competitivo en el mercado. Para fijar el precio de las distintas actividades, en primer lugar, debes calcular el coste para llevarlas a cabo y posteriormente, aplicar un margen beneficios y sumar los impuestos (IVA).

La siguiente tabla te muestra el cálculo del precio medio por persona:

Tabla 1. Estimación de precios

CONCEPTO	RUTA GUARDAMAR del SEGURA	RUTA TORREVIEJA	RUTA PILAR HORADADA	TOTAL RUTAS
Combustible	9.618€	10.896€	8.622€	29.136€
<b>COSTES VARIABLES</b>	<b>9.618€</b>	<b>10.896€</b>	<b>8.622€</b>	<b>29.136€</b>
<b>COSTES FIJOS</b>	<b>77.094€</b>	<b>88.578€</b>	<b>62.132€</b>	<b>227.804€</b>
<b>COSTES TOTALES</b>	<b>86.712€</b>	<b>99.474€</b>	<b>70.754€</b>	<b>256.940€</b>
Nº de viajeros	6.870	6.226	2.900	15.996
COSTE UNITARIO	13 €	16 €	24,4 €	16 €
MARGEN DE BENEFICIO (10%)	1,3 €	1,6 €	2,44 €	1,6 €
TOTAL	14 €	18 €	27 €	18 €
IVA (10%)	1,4 €	1,8 €	2,7 €	1,8 €
<b>PVP/ PERSONA*</b>	<b>15 €</b>	<b>20 €</b>	<b>30 €</b>	<b>20 €</b>

Fuente: precios de mercado. Elaboración propia.

A pesar de ser precios orientativos, la empresa ha fijado tres tipos, según las personas transportadas por vehículo. Puedes comprobarlo en la siguiente tabla:

NUMERO DE PAX	GUARDAMAR del SEGURA	TORREVIEJA	PILAR DE LA HORADADA
1-3 PAX	15€/pax	20€/pax	27€/pax
4 Y 5 PAX	13€/pax	16€/pax	25€/pax
6-8 PAX	10€/pax	12€/pax	20€/pax

### 4. 3. 3. ¿Cómo vas a vender tus servicios?

La clientela puede llegar a ti por diversos canales. De manera directa, si se hace una buena campaña publicitaria o indirecta, canalizada por los intermediarios, como las oficinas de turismo, las agencias de viaje, los hoteles, los touroperadores, etc.

Existen dos métodos de pago dependiendo de la venta del servicio:

**Venta mediante la red:** este es el modelo de pago que vas a tener con más frecuencia, por eso es importante que tanto en tu página web como en tu App se puedan hacer pagos.

**Venta directa al consumidor final:** normalmente se les cobra momentos antes de comenzar la actividad, aunque pocas veces irán hasta tu oficina para pagar y reservar el servicio.

### 4. 3. 4. ¿Cómo darás a conocer tu negocio?

Al iniciar tu negocio, el gasto dedicado a publicidad será elevado, ya que debes darte a conocer en el ámbito donde desarrolles tus actividades. Deberás estar abierto a recoger nuevas ideas y a diseñar nuevos productos, en función de las preferencias de tus potenciales clientes. Por ello, en los primeros momentos, los cambios en las herramientas publicitarias que utilices serán constantes. En este punto, es necesario destacar algunas cuestiones:



- El mercado es muy sensible a las acciones publicitarias. La contratación de servicios debe contar con un importante apoyo de la política de comunicación y promoción. Se podrá llevar a cabo a través de prensa, radio, páginas amarillas, etc. Además, otra práctica recomendable puede ser repartir folletos informativos en hoteles, aeropuertos, estaciones de tren y autobuses, agencias de viaje, etc., es decir, en lugares donde se acumulan muchos clientes potenciales.
- Es recomendable dirigir una comunicación personalizada por grupos.
- Un medio económico y muy efectivo en este sector es Internet. Se recomienda crear una página web, en la que se publiquen todas las actividades que se ofrecen, servicios, flota, ofertas, etc.
- La mejor forma de captación de clientes es el “boca – boca”. Por ello, es importante la satisfacción del cliente, a fin de que recomienden el servicio, que se conseguirá con una atención al cliente personalizada y a través de un trato amable.
- Hacer frente a quejas y reclamaciones es otro de los aspectos fundamentales. Para ello, se deben establecer mecanismos de recogida de las mismas y atenderlas debidamente. De este modo, se pueden convertir en segunda oportunidad para reforzar nuestro vínculo con él.



#### 4. 4. Resultados económicos de tu empresa.

##### 4. 4. 1. ¿Cuánto debo invertir para implantar mi empresa?

Las inversiones iniciales que necesitas para poner en marcha la actividad de tu empresa, son las siguientes:

**Tabla 2. Inversiones estimadas para el inicio**

CONCEPTOS	IMPORTE
Creación APP	13.000€
Mobiliario y decoración	1.200€
Equipo informático	1.500€
Gastos primer establecimiento	2.200€
Página web	1.500€
Gastos de constitución	800€
Fianzas depositadas	900€
Stock inicial e indumentaria	563€
Licencia VTC	41.322€
Tesorería inicial	28.652€
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>91.637€</b>
Total IVA soportado	12.408€
<b>TOTAL NECESIDADES INICIALES</b>	<b>104.045€</b>

*Elaboración propia*

Como ya hemos visto, la ley obliga a cumplir unos mínimos para poner en marcha este negocio, por lo que debes realizar un desembolso económico importante al iniciar la actividad de la empresa.

Entre los gastos de constitución y puesta en marcha, incluiremos los seguros de responsabilidad civil y del local.

Por lo que respecta a la amortización del inmovilizado, consideramos sus porcentajes habituales: acondicionamiento del local y en el mobiliario un 10%, en la indumentaria un 17%, en los equipos informáticos un 10% y la página web y la creación de la APP un 16% anual.

Para financiar estos gastos iniciales tenemos varias opciones: los recursos propios del emprendedor, la financiación procedente de terceros, sobre todo de los bancos, y el apoyo a la inversión por medio de ayudas y subvenciones procedentes de instituciones y administraciones públicas.

#### 4. 4. 2. ¿Cuáles son los gastos fijos de la actividad?

En la siguiente tabla, encontrarás los principales gastos anuales a los que habrás de hacer frente cuando tu empresa dé sus primeros pasos:

**Tabla 3. Gastos fijos estimados en los tres primeros años**

CONCEPTOS	IMPORTE		
	1 <sup>er</sup> año	2 <sup>o</sup> año	3 <sup>er</sup> año
Sueldos y seguridad social	136.920€	136.920€	136.920€
Arrendamiento local	5.400€	5.400€	5.400€
Vehículos <i>renting</i>	57.420€	57.420€	57.420€
Suministros	1.000€	1.000€	1.000€
Servicios alarma y asesoría	2.220€	2.220€	2.220€
Seguros	6.000€	6.000€	6.000€
Publicidad y propaganda	3.000€	2.000€	2.000€
Conservación y mantenimiento vehículos	5.000€	5.000€	5.000€
Teléfonos e internet	1.080€	1.100€	1.150€
Gastos financieros	6.174€	4.854€	3.911€
Amortización inmovilizado	2.590€	2.590€	2.590€
Otros	1.000€	1.000€	1.000€
<b>TOTAL GASTOS FIJOS</b>	<b>227.804€</b>	<b>225.504€</b>	<b>224.611€</b>

*Elaboración propia*

En nuestro supuesto, hemos considerado que las actividades son asumidas por el personal fijo de plantilla y sólo en caso de necesidad, en los tres meses de la temporada alta, se contratará personal externo.

Debes tener en cuenta que durante los primeros meses de actividad de tu empresa aún no estará asentada en el mercado y por tanto, los ingresos serán bajos. Así, las previsiones que realices para los primeros meses, deben contar con estas circunstancias y también, deben tener en cuenta las fuentes de financiación necesarias para afrontar este periodo inicial.

#### 4. 4. 3. ¿Cuál es la previsión de las ventas que debes alcanzar?

Como es común en la mayoría de los casos, el volumen de ventas de los primeros meses de la empresa será escaso. No obstante, nuestra previsión es que se consolide en el mercado a lo largo del primer año, por medio de una intensa campaña publicitaria y del eco que pueda producirse entre tus potenciales clientes cuando prestes tus primeros servicios. De este modo, nuestras previsiones de clientes en los primeros tres años de la agencia son los siguientes, con un incremento de viajeros de un 8% en el 2º año y de un 6% en el 3º año:

**Tabla 4. Número de clientes los tres primeros años**

SERVICIOS	VIAJEROS 1 <sup>er</sup> AÑO			Nº VIAJEROS POR AÑO		
	1-3 pax	4-5 pax	6-8 pax	1 <sup>er</sup> año	2º año	3 <sup>er</sup> año
Viajes Guardamar del Segura	2.200	3.650	1.020	6.870	7.420	7.865
Viajes Torrevieja	1.876	2.900	1.450	6.226	6.725	7.129
Viajes Pilar Horadada	720	1.450	730	2.900	3.135	3.323
<b>TOTAL</b>	<b>4.796</b>	<b>8.000</b>	<b>3.200</b>	<b>15.996</b>	<b>17.280</b>	<b>18.317</b>

*Elaboración propia*

De acuerdo con los datos que manejamos sobre los precios de venta al público, que ya hemos expuesto, la agencia obtendría los siguientes ingresos:

**Tabla 5. Ingresos totales en los tres primeros años**

PRODUCTOS	PASAJEROS POR AÑO			PRECIO	INGRESOS TOTALES SIN IVA		
	1 <sup>er</sup> año	2º año	3 <sup>er</sup> año		1 <sup>er</sup> año	2º año	3 <sup>er</sup> año
V.Guardamar del Segura	6.870	7.420	7.865	13,20€	90.650€	97.902€	110.024€
V.Torrevieja	6.226	6.725	7.129	16,28€	101.332€	109.439€	122.989€
V.Pilar Horadada	2.900	3.135	3.323	24,24€	70.290€	75.913e	85.313€
<b>TOTAL</b>	<b>15.996</b>	<b>17.280</b>	<b>18.317</b>		<b>262.272€</b>	<b>283.254€</b>	<b>318.326€</b>

*Elaboración propia*

Los precios fijados corresponden al precio medio por pasajero (sin IVA). Los precios se mantienen el segundo año y aumentan en el tercer año un 6%, lo que supone que, para Guardamar del Segura, el servicio alcance los 14€, para Torrevieja, los 17,2€, y para Pilar de la Horadada, los 25,7€, todos ellos sin IVA.

**Tabla 6. Ingresos mensuales por venta de viajes en el primer año**

RUTAS	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Guardamar del Segura	3.378€	3.853€	5.806€	7.917€	6.941€	8.471€	12.298€	13.987€	9.184€	7.020€	6.281€	5.516€
Torrevieja	3.516€	4.492€	6.510€	8.463€	8.333€	9.733€	14.713€	17.187€	10.286€	6.966€	5.794€	5.338€
Pilar de la Horadada	3.006€	3.490€	4.169€	5.963€	5.138€	7.077€	11.731€	14.300€	6.593€	4.120€	2.763€	1.939€
<b>TOTAL</b>	<b>9.899€</b>	<b>11.835€</b>	<b>16.485€</b>	<b>22.343€</b>	<b>20.412€</b>	<b>25.282€</b>	<b>38.742€</b>	<b>45.474€</b>	<b>26.063€</b>	<b>18.106€</b>	<b>14.838€</b>	<b>12.793€</b>

Elaboración propia

Todo ello, te permite contar con un remanente de tesorería positivo durante los primeros doce meses de tu negocio:

**Tabla 7. Presupuesto mensual de tesorería en el primer año**

CONCEPTO	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
<b>ENTRADAS</b>												
Prestación servicios	9.899€	11.835€	16.485€	22.343€	20.412€	25.282€	38.742€	45.474€	26.063€	18.106€	14.838€	12.793€
IVA repercutido ventas	990€	1.184€	1.648€	2.234€	2.041€	2.528€	3.874€	4.547€	2.606€	1.811€	1.484€	1.279€
Capital propio	16.000€											
Emisión de deuda	88.045€											
<b>TOTAL ENTRADAS</b>	<b>114.934€</b>	<b>13.019€</b>	<b>18.133€</b>	<b>24.577€</b>	<b>22.453€</b>	<b>27.810€</b>	<b>42.616€</b>	<b>50.022€</b>	<b>28.669€</b>	<b>19.917€</b>	<b>16.322€</b>	<b>14.072€</b>
IVA			-13260€			-12252€			-7485€			-8285€
<b>TOTAL SALIDAS</b>	<b>104.145€</b>	<b>21.365€</b>	<b>21.980€</b>	<b>22.780€</b>	<b>22.526€</b>	<b>26.813€</b>	<b>25.305€</b>	<b>25.912€</b>	<b>23.588€</b>	<b>25.241€</b>	<b>21.766€</b>	<b>22.679€</b>
<b>TESORERÍA FINAL</b>	<b>10.789€</b>	<b>2.443€</b>	<b>-1.404€</b>	<b>393€</b>	<b>320€</b>	<b>1.317€</b>	<b>18.628€</b>	<b>42.738€</b>	<b>47.818€</b>	<b>42.494€</b>	<b>37.051€</b>	<b>28.444€</b>

Elaboración propia

Con estas cuentas de tesorería, podemos obtener el balance y calcular el fondo de maniobra, que indica la capacidad de tu empresa para atender pagos a corto plazo y además, realizar nuevas inversiones. Te interesa que el fondo de maniobra, calculado como activo circulante menos el exigible a corto plazo, sea positivo, como te mostramos a continuación:



**Tabla 8. Balance de situación previsto al final del primer año**

ACTIVO		PASIVO	
<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>60.395€</b>	<b>FONDOS PROPIOS</b>	<b>20.266€</b>
Inmovilizado	62.985€	Capital social	16.000€
Amortizaciones	-2.590€	Pérdidas y ganancias	4.266€
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>35.729€</b>	<b>EXIGIBLE A LARGO PLAZO</b>	<b>75.792€</b>
Tesorería	28.444€	<b>EXIGIBLE A CORTO PLAZO</b>	<b>1.066€</b>
Hacienda deudora (IVA)	8.285€	Hacienda acreedora IRPF	1.066€
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>97.124€</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>97.124€</b>

*Elaboración propia*

Por último, el punto de equilibrio nos muestra el número mínimo de cada uno de los productos que se necesita vender para cubrir todos los costes y a partir de ahí, comenzar a obtener beneficios. En Guardamar del Segura y Torrevieja, se alcanza en el primer año y en Pilar de la Horadada, en el segundo.

**Tabla 9. Punto de equilibrio y umbral de rentabilidad del primer año**

TIPO DE RUTA	VISITANTES	VENTAS
Viajes Guardamar del Segura	6.536	86.275€
Viajes Torrevieja	6.098	99.247€
Viajes Pilar de la Horadada	2.922	70.824€

*Elaboración propia*

Con estos datos, podemos calcular la tasa interna de retorno (TIR). Esto es, la medida relativa de rentabilidad de la empresa y por tanto, hasta qué punto resulta rentable lanzar el proyecto:

**Tabla 10. Tasa Interna Retorno(TIR) a 3 años**

CONCEPTOS	IMPORTE
Cash Flow 1	7.122€
Cash Flow 2	24.930€
Cash Flow 3	47.860€
TIR a 3 años	<b>10%</b>

*Elaboración propia*

#### 4. 4. 4. ¿Cuál es la cuenta de resultados de tu empresa?

Finalmente, la siguiente tabla refleja los gastos y los ingresos de explotación de tus actividades, una cuenta de la que, finalmente, tendrías que deducir los impuestos (Impuesto de Sociedades que, por tratarse del inicio de la actividad, aplicamos un 15% el primero y segundo año siendo el 25% a partir del tercero):

**Tabla 10. Cuenta de resultados en los tres primeros años**

CONCEPTOS	IMPORTE		
	1 <sup>er</sup> año	2 <sup>o</sup> año	3 <sup>er</sup> año
<b>TOTAL INGRESOS SIN IVA</b>	<b>262.272€</b>	<b>283.254€</b>	<b>318.326€</b>
Ingresos viajes Guardamar del Segura	90.650€	97.902€	110.024€
Ingresos viajes Torrevieja	101.332€	109.439€	122.989€
Ingresos viajes Pilar de la Horadada	70.290€	75.913€	85.313€
<b>COSTES VARIABLES</b>	<b>29.136€</b>	<b>31.467€</b>	<b>33.355€</b>
<b>TOTAL INGRESOS-COSTES VARIABLES</b>	<b>233.136€</b>	<b>251.787€</b>	<b>284.971€</b>
Sueldos y seguridad social	136.920€	136.920€	136.920€
Arrendamiento local	5.400€	5.400€	5.400€
Vehículos renting	57.420€	57.420€	57.420€
Suministros	1.000€	1.000€	1.000€
Servicios alarma y asesoría	2.220€	2.220€	2.220€
Seguros	6.000€	6.000€	6.000€
Publicidad y propaganda	3.000€	2.000€	2.000€
Conservación y mantenimiento vehículos	5.000€	5.000€	5.000€
Teléfonos e internet	1.080€	1.100€	1.150€
Amortización inmovilizado	2.590€	2.590€	2.590€
Otros	1.000€	1.000€	1.000€
<b>BENEFICIO antes impuestos e intereses</b>	<b>5.332€</b>	<b>26.283€</b>	<b>60.360€</b>
Gastos financieros	6.174 €	4.854 €	3.911 €
Margen de beneficio	4,39%	9,28%	18,96%
<b>Rentabilidad económica</b>	<b>11,85%</b>		
BENEFICIO antes de impuestos	5.332 €	26.283 €	60.360 €
<b>Impuesto sociedades (15% 1<sup>o</sup> y 2<sup>o</sup> año; 25% 3<sup>o</sup> año)</b>	<b>800 €</b>	<b>3.942 €</b>	<b>15.090 €</b>
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>4.532 €</b>	<b>22.340 €</b>	<b>45.270 €</b>

*Elaboración propia*

El coste de ventas (ingresos-costes) se ha obtenido a partir de los gastos señalados en la tabla 1 (gastos variables) más los gastos fijos anuales.

#### 4. 4. 5. ¿Cómo puedes financiar tu negocio?



La financiación que hemos estimado, supone que sólo el 22% de la misma (20.000€) provenga de la autofinanciación, mientras que el resto (88.045€) sea ajena, por medio de un préstamo bancario concedido a 6 años, al 6,95% de interés anual, con una comisión de apertura del 0,5% del principal y una cuota mensual de 1.480,03 €. Aunque no debe descartarse la posibilidad de que contemos con alguna subvención oficial. De recibir alguna, es posible que puedas amortizar una parte del préstamo solicitado. Conviene que consultes frecuentemente las bonificaciones y las ayudas a las que puede acceder tu empresa en esta dirección [web](#).

#### 4. 5. ¿Cuántos trabajadores debe tener tu negocio?

##### 4. 5. 1. ¿Qué perfil debes tener como promotor del negocio?

Debes tener en cuenta que la legislación de la Comunitat Valenciana, contempla que los titulares de empresas de arrendamiento de vehículos con conductor tendrán que tramitar [el visado](#) para el ejercicio de la actividad.

No olvides que tanto tú, como tus empleados, tendréis que poseer habilidades comunicativas para interactuar con los clientes. Además de reunir otras aptitudes, como buena presencia, empatía, psicología, conocimiento de idiomas, capacidad de liderazgo, etc.

A continuación puedes ver cuál será tu remuneración anual bruta como gerente y promotor y la de tus empleados:

COSTE EMPLEADOS	
ADMINISTRATIVO/A	12.600€/año
3 CONDUCTORES	63.000€/año
GERENTE	28.000€/año
S.SOCIALES	33.320€/año
<b>TOTAL</b>	<b>136.920€/año</b>

#### 4. 5. 2. ¿Qué estructura debe tener tu empresa?

La mayoría de las empresas de este tipo, prestan y comercializan sus servicios como Sociedades Limitadas.

En nuestro supuesto, al tratarse de una empresa dónde desempeñas las tareas de gerente y promotor, asumirás la mayor parte de las labores que requiera el negocio.

A continuación se resumen las funciones:

<b>PROMOTOR</b>	<b>GERENCIA:</b> nociones de gestión empresarial y conocimientos del sector
	<b>ATENCIÓN AL CLIENTE:</b> tareas de gestión, planificación y contratación de las visitas
	<b>CONDUCTOR:</b> traslado de pasajeros.

#### 4. 5. 3. ¿Qué servicios puedes externalizar?

Los servicios de asesoría fiscal y laboral, probablemente, se deberán externalizar y derivar a una asesoría. Las tareas de administración, están cubiertas con la contratación de un trabajador a tal efecto. Para el resto de de necesidades básicas, no precisarás recurrir a los servicios de otras empresas.

No obstante, debes tener en cuenta que el incremento de la demanda en temporada alta, implicará un mayor número de conductores y vehículos, que en el resto del año.

#### 4. 5. 4. ¿Qué convenio colectivo debes aplicar?

Las actividades de una empresa de arrendamiento de vehículo con conductor se rigen, por el Convenio colectivo de carácter provincial de Transporte de Viajeros para los años 2015-2017, publicado en la Resolución de 13 de abril de 2016, de la Dirección Territorial de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo. También conviene que conozcas la legislación sobre prevención de riesgos laborales, que puedes encontrar [aquí](#).

# ANEXO I

**REQUISITOS PARA LA AUTORIZACIÓN DE ARRENDAMIENTO DE VEHÍCULOS CON CONDUCTOR Y ACREDITACIÓN DE LA PERSONALIDAD JURÍDICA**

a) Ser persona física, no pudiendo otorgarse autorizaciones de forma conjunta a más de una persona ni a comunidades de bienes, o bien persona jurídica, debiendo revestir en este caso la forma de sociedad mercantil, sociedad laboral o cooperativa de trabajo asociado.

b) Tener la nacionalidad de un estado miembro de la Unión Europea o de un Estado no miembro con el que, en virtud de lo dispuesto en los tratados o convenios internacionales suscritos por España, no sea exigible el citado requisito o en otro caso, contar con la autorización de residencia permanente o bien con una autorización de residencia temporal y trabajo por cuenta propia en vigor, que no esté limitada a un sector de actividad determinado distinto del de transporte, ni a un concreto ámbito geográfico, reguladas por la Ley Orgánica 4/2000, de 11 de enero, sobre derechos y libertades de los extranjero en España y su integración social; y su Reglamento, aprobado por el Real Decreto 2393/2004, de 30 de diciembre.

c) Cumplir las obligaciones de carácter fiscal establecidas por la legislación vigente.

d) Cumplir las obligaciones laborales y sociales exigidas en la correspondiente legislación.

e) Disponer de un local dedicado a la actividad en el municipio donde se encuentren domiciliados los vehículos, que reúna los requisitos exigidos en el artículo 9.

f) Disponer del número de vehículos establecido en el artículo 10, dedicados a la actividad de arrendamiento con conductor, que reúnan las condiciones relacionadas en el artículo 11.

g) Acreditar la existencia del número de conductores previsto en el artículo 12, que reúnan las condiciones que en el mismo se establecen.

h) Suscribir un seguro que cubra de forma ilimitada la responsabilidad civil frente a terceros por los daños que se deriven del uso y circulación del vehículo, al que se haya de referir la autorización.

## **ACREDITACIÓN DE LA PERSONALIDAD JURÍDICA Y NACIONALIDAD DE LA EMPRESA**

1. La acreditación de los requisitos exigidos en los apartados a) y b) del artículo citado anteriormente, se realizará mediante la presentación del documento nacional de identidad en vigor del titular de la autorización o cuando fuera extranjero, del documento de identificación que surta efectos equivalentes en su país de origen o del pasaporte, que habrá de acompañarse de la correspondiente tarjeta de identidad de extranjero y de la autorización de residencia permanente o de residencia temporal y trabajo por cuenta propia y en todos los supuestos, de la acreditación de encontrarse en posesión del correspondiente número de identificación fiscal.

Cuando el titular de la autorización fuera una persona jurídica deberá presentar el documento de constitución y su tarjeta de identificación fiscal y acreditar su inscripción en el Registro Mercantil o en su caso, en el registro que corresponda.

2. No se exigirá la presentación de la documentación referida en este artículo cuando el órgano competente tuviera conocimiento del cumplimiento de los extremos a que la misma está referida a través del Registro General de Transportistas y de Empresas de Actividades Auxiliares y Complementarias del Transporte.



# PROGRAMA DE FOMENTO DE LOS ACUERDOS TERRITORIALES EN MATERIA DE EMPLEO Y DESARROLLO LOCAL DE LA COMUNITAT VALENCIANA 2017



## ACUERDO TERRITORIAL PARA EL EMPLEO LITORAL SUR ALICANTE



AJUNTAMENT DE  
GUARDAMAR  
DEL SEGURA



EXCMO. AYUNTAMIENTO  
PILAR DE LA HORADADA



EXCMO. AYUNTAMIENTO  
DE TORREVIEJA



Unión General de Trabajadores



confederación sindical  
de comisiones obreras



GENERALITAT  
VALENCIANA



MINISTERIO  
DE EMPLEO  
Y SEGURIDAD SOCIAL

GOBIERNO DE ESPAÑA