

La idea de montar un negocio propio es un sueño que mucha gente ha tenido alguna vez en su vida y que cada día se hace realidad con más frecuencia.

Desde hace ya un tiempo, vivimos inmersos en un marco económico mundial que se caracteriza por la competencia de las nuevas economías, la competitividad y la globalización. En este contexto, y con el fin de convertir a la Unión Europea en «la economía del conocimiento más competitiva y dinámica del mundo», el Consejo Europeo aprobó, en el año 2000, la llamada *Estrategia de Lisboa*. Entre sus principales objetivos se encuentra la constitución de un entorno favorable para las empresas y su creación, con especial atención a las PYMES por su gran capacidad innovadora y de generación de empleo y riqueza.

La Comunidad de Madrid no es ajena a esta situación y ha adquirido un especial compromiso para promover, fomentar, facilitar y favorecer el emprendimiento y el autoempleo. Para ello, ha puesto en marcha numerosos servicios, programas y acciones con los que quiere reforzar la cultura emprendedora de los ciudadanos y apoyar a aquellas personas que quieren optar por el emprendimiento como vía de desarrollo de su carrera profesional y laboral.

Los cuadernos **Quiero montar...** son una muestra más del compromiso de la Comunidad de Madrid para transmitir una nueva realidad en la que el emprendimiento es sinónimo de oportunidad y crecimiento.

Las pautas e información que se ofrecen en estas páginas servirán de motivación para muchos emprendedores potenciales y les animarán a transformar sus ideas de negocio en auténticos proyectos empresariales.

Partiendo del autodiagnóstico de las aptitudes y capacidades personales para el emprendimiento y del análisis y valoración de la idea de negocio, en estos **Cuadernos de Orientación para el Emprendimiento** se ofrecen las claves para la elaboración del plan de empresa, la elección de la forma jurídica, la realización de los trámites administrativos necesarios para la constitución de la empresa, y el uso de Internet como herramienta empresarial. Además, el lector encontrará información detallada sobre los distintos servicios que están a su disposición en la Comunidad de Madrid —en los que podrá acceder a asesoramiento, formación y ayudas—, así como referencias de los principales foros, premios y concursos para emprendedores, y un completo directorio con direcciones de interés. En cada cuaderno se incluye también información específica referida a la puesta en marcha de un tipo de negocio en concreto, así como un caso real de experiencia emprendedora en cada tipo de negocio.

Quiero montar...

Cuaderno número 9

...una empresa de base tecnológica

Quiero montar...



La Suma de Todos



CONSEJERÍA DE EMPLEO Y MUJER

Comunidad de Madrid

www.madrid.org



UNIÓN EUROPEA
FONDO SOCIAL EUROPEO

La Comunidad de Madrid y el Fondo Social Europeo Invierten en tu Futuro



La Suma de Todos



CONSEJERÍA DE EMPLEO Y MUJER

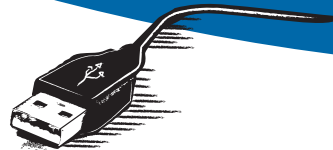
Comunidad de Madrid

www.madrid.org



UNIÓN EUROPEA
FONDO SOCIAL EUROPEO

La Comunidad de Madrid y el Fondo Social Europeo Invierten en tu Futuro



... una empresa de base tecnológica

9



Cuadernos de Orientación para el Emprendimiento



CONSEJERÍA DE EMPLEO Y MUJER
Comunidad de Madrid

www.madrid.org



La Comunidad de Madrid y el Fondo Social Europeo Invierten en tu Futuro

Quiero montar...

... una empresa
de base tecnológica



Edita:

Comunidad de Madrid
Consejería de Empleo y Mujer
Dirección General de Empleo
C/ Santa Hortensia, 30
28002 Madrid

Con la colaboración de:

Fundación Universidad-Empresa
C/ Serrano Jover, 5
28015 Madrid

Asesoría Técnica: Universidad Alfonso X El Sabio

Diseño y Maquetación:

Ángel Ruiz Acuña y Ana Cirujano Garzo

Ilustración:

Desirée Cavanillas Arias

Impresión:

Gráficas Arias Montano, S.A.
Polígono Industrial 6 de Móstoles
Puerto Neveros, 9
28935 Móstoles (Madrid)

Depósito Legal:

M-6.600-2009

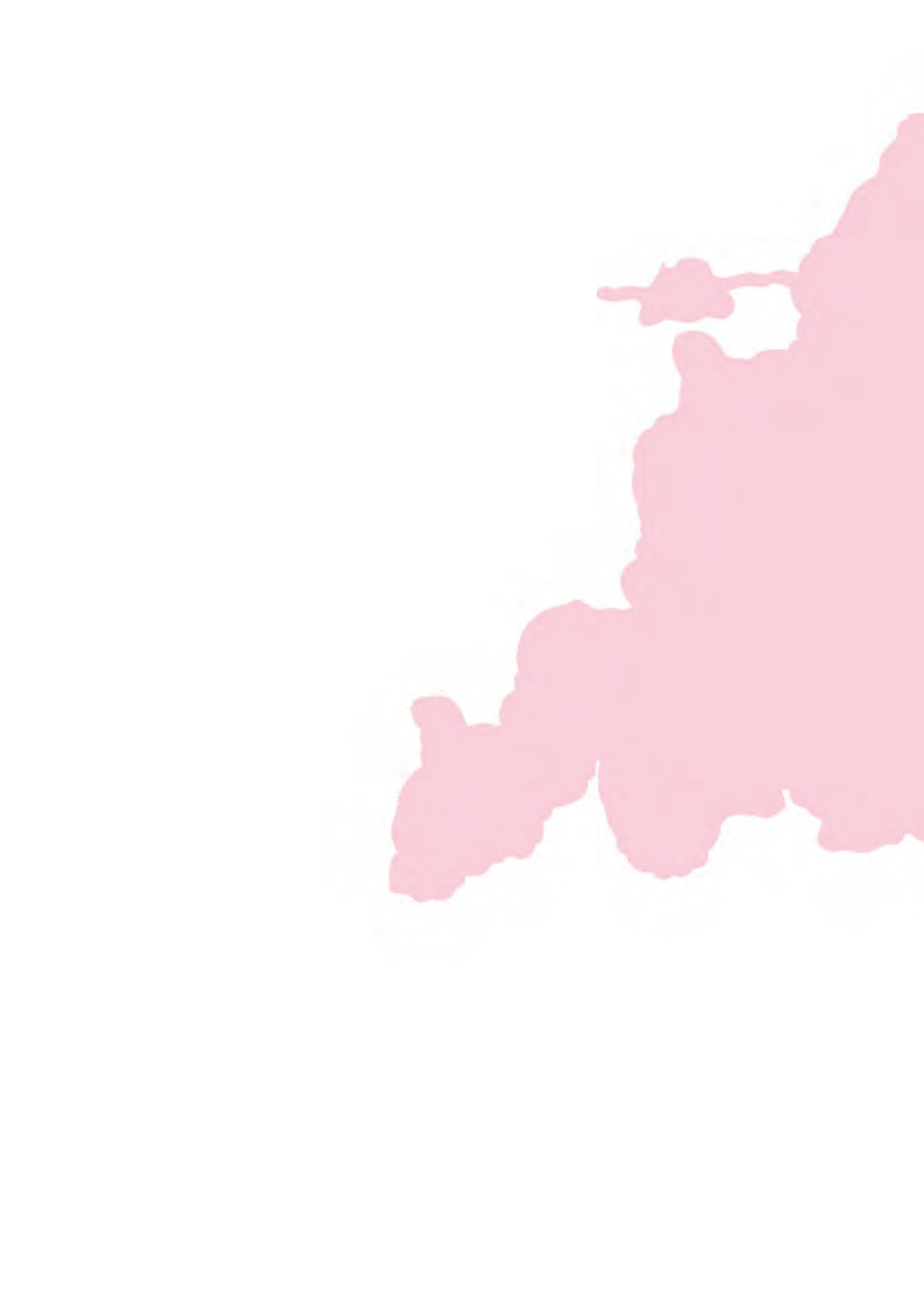
PÁG. ÍNDICE

| | | |
|----|----------|---|
| 5 | 1. | PRESENTACIÓN |
| 9 | 2. | ¿POR QUÉ EMPRENDER? |
| 11 | 3. | ¿TIENES LAS CUALIDADES NECESARIAS PARA EMPRENDER? |
| 12 | 3.1. | Perfil del emprendedor potencial |
| 13 | 3.2. | Análisis de tus aptitudes y capacidades personales |
| 15 | 4. | PAUTAS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA |
| 16 | 4.1. | La elección de la idea de negocio |
| 18 | 4.2. | Análisis DAFO |
| 19 | 4.3. | La elaboración de tu plan de empresa |
| 19 | 4.3.1. | Descripción de la actividad |
| 20 | 4.3.2. | Plan de recursos humanos |
| 21 | 4.3.3. | Estudio de mercado |
| 22 | 4.3.3.1. | La competencia: número de empresas del sector en la Comunidad de Madrid |
| 22 | 4.3.3.2. | Tendencias del sector |
| 24 | 4.3.4. | Plan comercial y de marketing |
| 25 | 4.3.5. | Ubicación y local |
| 25 | 4.3.5.1. | La ubicación de tu empresa de base tecnológica |
| 26 | 4.3.5.2. | Arrendamiento y compra de locales |
| 28 | 4.3.6. | Plan económico y financiación de tu proyecto |
| 29 | 4.3.6.1. | Vías de financiación |
| 32 | 4.3.6.2. | Ayudas y subvenciones |
| 33 | 4.4. | La elección de la forma jurídica |
| 33 | 4.4.1. | Características generales de los diferentes tipos de formas jurídicas |
| 35 | 4.4.2. | Las formas jurídicas más habituales para las empresas de base tecnológica |
| 36 | 4.4.3. | Ventajas y desventajas de las formas jurídicas que más te pueden interesar |
| 37 | 4.5. | Tu empresa de base tecnológica en Internet |
| 38 | 4.5.1. | Creación y promoción de tu web corporativa |
| 39 | 4.5.2. | Diseño y contenidos de tu web corporativa |
| 41 | 5. | TRÁMITES ADMINISTRATIVOS DE CARÁCTER GENERAL NECESARIOS PARA CONSTITUIR TU EMPRESA DE BASE TECNOLÓGICA |
| 47 | 6. | COSAS QUE DEBES SABER SI QUIERES MONTAR UNA EMPRESA DE BASE TECNOLÓGICA |
| 48 | 6.1. | ¿Qué es una empresa de base tecnológica? |
| 48 | 6.2. | Consideraciones generales sobre el personal de las empresas de base tecnológica |

| | |
|----|---|
| 50 | 6.3. Ayudas, subvenciones y financiación específica para las EBTs |
| 50 | 6.3.1. Ayudas y subvenciones |
| 52 | 6.3.2. Los Business Angels |
| 52 | 6.3.3. Deducciones fiscales por I+D+i y bonificaciones en la cuota de la Seguridad Social |
| 53 | 6.3.4. Bonificaciones en la cuota de la Seguridad Social |
| 53 | 6.4. Licencias y autorizaciones previas al comienzo de la actividad |
| 53 | 6.5. Legislación y normativa aplicable |
| 55 | 7. UNA EXPERIENCIA DE ÉXITO: PROALT |
| 61 | 8. ANEXO: RECURSOS Y DIRECCIONES PARA EMPRENDEDORES EN LA COMUNIDAD DE MADRID |
| 62 | 8.1. Servicios para emprendedores |
| 62 | 8.1.1. Comunidad de Madrid |
| 65 | 8.1.2. Ayuntamiento de Madrid |
| 66 | 8.1.3. Administración Central |
| 69 | 8.1.4. Universidades de Madrid |
| 75 | 8.1.5. Escuelas de Negocio |
| 76 | 8.1.6. Otras instituciones y organismos |
| 78 | 8.2. Jornadas, foros, premios y concursos para emprendedores |
| 78 | 8.2.1. Jornadas y foros |
| 80 | 8.2.2. Premios y concursos |
| 85 | 8.3. Direcciones de interés para emprendedores |
| 85 | 8.3.1. Trámites administrativos |
| 87 | 8.3.2. Financiación |
| 87 | 8.3.3. Asociaciones y organizaciones empresariales |
| 91 | 8.3.4. Asociaciones empresariales y profesionales del sector |
| 92 | 8.3.5. Parques Científicos y Tecnológicos |



PRESENTACIÓN



1. PRESENTACIÓN



La idea de montar un negocio propio es un sueño que mucha gente ha tenido alguna vez en su vida y que cada día se hace realidad con más frecuencia.

Desde hace un tiempo, vivimos inmersos en un marco económico mundial que se caracteriza por la competencia de las nuevas economías, la competitividad y la globalización. En este contexto, y con el fin de convertir a la Unión Europea en «la economía del conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, (...) capaz de un crecimiento económico duradero acompañado por una mejora cuantitativa y cualitativa del empleo y una mayor cohesión social», el Consejo Europeo aprobó, en el año 2000, la llamada Estrategia de Lisboa. Entre sus principales objetivos se encuentra la constitución de un entorno favorable para las empresas y su creación, con especial atención a las pymes por su gran capacidad innovadora y de generación de empleo y riqueza.

La Comunidad de Madrid no es ajena a esta situación y ha adquirido un especial compromiso para promover, fomentar, facilitar y favorecer el emprendimiento y el autoempleo. Para ello, ha puesto en marcha numerosos servicios, programas y acciones con los que quiere, en primer lugar, reforzar la cultura emprendedora de los ciudadanos, sustituyendo la ya anacrónica creencia de que la creación de empresas es una actividad de riesgo sembrada de obstáculos, por una nueva realidad en la que el emprendimiento es sinónimo de oportunidad y crecimiento.

Como consecuencia de ello, cada vez son más los madrileños que contemplan la posibilidad de crear su propia empresa como una opción real y factible de desarrollo profesional.

En este entorno cada vez más favorable, los cuadernos **Quiero montar...** nacen con la intención de proporcionar orientación de utilidad a aquellas personas que contemplan la opción de emprender como vía de desarrollo de su carrera profesional y laboral. Consideramos que las pautas e información que ofrecemos en estas páginas servirán de motivación para muchos emprendedores potenciales y les animarán a transformar sus ideas de negocio en auténticos proyectos empresariales.

La decisión de iniciar una actividad emprendedora requiere un examen previo de las aptitudes y actitudes del futuro empresario, un análisis de la idea y un conocimiento aproximado de las exigencias del proceso de constitución que permita adoptar una postura adecuada sobre la creación de una empresa.

En este contexto, y partiendo de un autodiagnóstico de las aptitudes y capacidades personales para el emprendimiento y de un análisis y valoración de la idea de negocio, en estos cuadernos se ofrecen las claves para la elaboración del plan de empresa, la elección de la forma jurídica, la realización de los trámites administrativos necesarios para la constitución de la empresa, y el uso de Internet como herramienta empresarial. Además, el lector encontrará información detallada sobre los distintos servicios que están a su disposición en la Comunidad de Madrid —en los que podrá acceder a asesoramiento, formación y ayudas—, así como referencias de los principales foros, premios y concursos para emprendedores, y un completo directorio con direcciones de interés. En cada cuaderno se incluye también información específica referida a la puesta en marcha de un tipo de negocio en concreto, así como un caso real de experiencia emprendedora en cada tipo de negocio.

Tienes en tus manos el cuaderno **Quiero montar una empresa de base tecnológica**, en el que encontrarás las pautas para la creación de una empresa, así como información específica referida a este tipo de negocio. Esperamos que su lectura te motive para tomar el camino del emprendimiento y comenzar a dar los pasos necesarios para la creación de tu propia empresa.





¿POR QUÉ EMPRENDER?

2. ¿POR QUÉ EMPRENDER?

Las opciones que ofrece el mundo laboral se han ampliado en los últimos años: cada vez aparece como alternativa más consolidada la del autoempleo, bien a través de la creación de una empresa nueva, de la gestión de una empresa familiar, o de la incorporación a una franquicia.

Son muchas las ventajas que te puede ofrecer el emprendimiento. A continuación te indicamos algunas de las más importantes:

- Podrás decidir sobre **tu futuro** y el de tu negocio.
- Podrás establecer **tus propios objetivos**.
- Podrás **innovar** y desarrollar tu **creatividad**.
- La **independencia** que tendrás al no depender de un jefe te permitirá organizar el trabajo con **autonomía**.
- Obtendrás la **satisfacción personal** de hacer realidad un proyecto y alcanzar los retos perseguidos.
- El riesgo inherente en cualquier actividad empresarial será un estímulo que mantendrá tu **motivación personal** activa a largo plazo.
- La gestión de tu negocio te brindará innumerables y continuas oportunidades de **aprendizaje**.
- Podrás asumir la **toma de decisiones**.
- El potencial de **ganancia** y crecimiento económico puede ser mucho mayor que el de un trabajo por cuenta ajena.
- Podrás conciliar **tu tiempo** según tus propias necesidades profesionales y personales.
- Podrás generar trabajo para otros y, de esta manera, contribuir al **bienestar** de la sociedad.
- Lograrás **estabilidad** en el empleo.



**¿TIENES LAS
CUALIDADES
NECESARIAS PARA
EMPRENDER?**

3. ¿TIENES LAS CUALIDADES NECESARIAS PARA EMPRENDER?

3.1. Perfil del emprendedor potencial

Según datos aportados por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM)¹ referidos a 2007, uno de cada cinco emprendedores españoles crea su empresa en la Comunidad de Madrid, lo que la convierte, junto con Cataluña y Andalucía, una de las regiones españolas con mayor crecimiento en emprendedores. En este sentido, hay que señalar que la Comunidad de Madrid tiene un índice de actividad emprendedora por encima de la media nacional (7,62%).

El perfil del emprendedor potencial residente en España es el de un hombre (60,3% del total de potenciales emprendedores), de edad comprendida entre 25 y 34 años (37,2% de los casos), con estudios universitarios (31,0%), que dispone de una renta mensual media de 2.400 euros. No obstante, es también elevado el número de emprendedores potenciales que cuentan con estudios secundarios o bachillerato (27,9%) y estudios de Formación Profesional (20,6%).

Cabe destacar el gran incremento del interés de los residentes extranjeros por emprender, que suponen ya un 23% del total de emprendedores potenciales, así como el notable crecimiento de la participación de la mujer en el proceso de creación de empresas, que se ha incrementado en casi 14 puntos desde el año 2004.

También se ha producido un significativo incremento de los emprendedores más jóvenes (sobre todo aquellos con edades comprendidas entre 18 y 24 años y, en menor medida, los de 25 a 34 años). Las causas de este reajuste generacional pueden encontrarse en un mayor soporte institucional a través de programas de apoyo a los jóvenes emprendedores y en el fomento activo del espíritu emprendedor desde los centros educativos. Ambos factores están contribuyendo a un cambio en la consideración del autoempleo como un medio de desarrollo profesional.

De hecho, los jóvenes españoles demuestran actitudes muy positivas en relación con la actividad emprendedora. Así, vemos que un 62% son receptivos a trabajar por cuenta propia en el futuro, la mayoría de ellos (83%) movidos por el deseo de ser independientes y de desarrollar su propia carrera (89%).²

¹ Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es un observatorio internacional que tiene por objetivo analizar el fenómeno emprendedor en cada uno de los 60 países participantes y su influencia sobre las economías nacionales. En España, el proyecto GEM está liderado por el Instituto de Empresa y cuenta actualmente con 15 equipos regionales: Andalucía, Asturias, Canarias, Castilla La Mancha, Castilla y León, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Madrid (desde 2004), Murcia, Navarra, País Vasco, y las Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla. Para más información: <http://www.gemconsortium.org> y <http://www.ie.edu/gem/img/infomes/34.pdf>.

² Datos proporcionados por el estudio: 2010, La Próxima Generación de Emprendedores, Fundación Junior Achievement-Young Enterprise Europe, 2007.

Una gran mayoría de los emprendedores potenciales (el 84,3% de los casos) considera que posee la experiencia, los conocimientos y las habilidades necesarias para crear su empresa, y no contempla el fracaso como freno para la puesta en marcha de su negocio (61,6%).

La distribución sectorial de la actividad emprendedora en la Comunidad de Madrid presenta en general una pautas bastante estables desde el año 2004. Destacan sobre todo las iniciativas puestas en marcha en los sectores orientados al consumidor: servicios a empresas (25,48%), hostelería y restauración (18,88%) y educación, sanidad y servicios sociales (10,90%). A estas áreas de actividad le siguen muy de cerca las relacionadas con el comercio y los servicios al consumidor.

3.2. Análisis de tus aptitudes y capacidades personales

Parte del éxito de tu idea empresarial está en tu propio perfil emprendedor. Es importante recalcar que ni los conocimientos académicos ni la experiencia son tan determinantes para el éxito o el fracaso como las características propias del emprendedor. Tanto si se trata de empresarios vocacionales como si no, está claro que unos y otros deben cumplir una serie de obligaciones y responsabilidades inherentes a la actividad empresarial que requieren ciertas competencias.

En este sentido, al igual que la creación de empresas aporta muchas ventajas, también comporta unas “dificultades” que todo emprendedor debe estar preparado para asumir. Estas “dificultades” se pueden resumir en tres:

- 🔒 El **riesgo** económico y personal
- 🔒 El **esfuerzo** y la **dedicación** que requiere, sobre todo en las primeras fases
- 🔒 La **responsabilidad** ante todos los problemas y situaciones que vayan surgiendo



Para afrontarlos en condiciones de seguridad y éxito, es conveniente que el emprendedor cuente con una serie de **cualidades y capacidades**, entre las que se encuentran:

- **Confianza** en uno mismo
- **Iniciativa y capacidad** para enfrentarse a nuevos retos
- **Empuje, motivación e ilusión** por el proyecto emprendido
- **Realismo, objetividad y seriedad** en los planteamientos
- Elevada capacidad de **trabajo** y de **entrega**
- Capacidad para evaluar el entorno, detectar **oportunidades** y aprovecharlas
- **Flexibilidad y polivalencia**
- Capacidad **creativa** y espíritu **innovador**
- **Orientación** al mercado y al cliente
- Facilidad para las **relaciones** interpersonales
- Capacidad para la **comunicación**
- Capacidad para formar un **equipo**, dirigirlo y motivarlo
- Disponibilidad de **tiempo**
- **Constancia, tenacidad, compromiso y responsabilidad personal**
- **Estabilidad emocional**, entereza y fortaleza de carácter
- Valores éticos e **integridad**
- Capacidad para establecer y culminar **objetivos** concretos
- Capacidad de **organizar y coordinar** todos los medios a disposición del proyecto empresarial
- Capacidad de **planificación** a corto, medio y largo plazo
- Orientación hacia **metas** específicas y **seguimiento** sistemático de resultados
- Capacidad de **previsión**
- Capacidad para **tomar decisiones y resolver problemas**
- Capacidad para asumir **riesgos** y aprender de los posibles reveses
- Tolerancia a la **presión** y a la **incertidumbre**
- Alta **resistencia** a la frustración
- Capacidad para **contrastar** experiencias ajenas
- Capacidad de **aprendizaje** y disposición para la formación continua
- Interés por ampliar **conocimientos** referidos al sector de actividad del proyecto empresarial

En este contexto, antes de llevar a cabo tu idea empresarial es necesario que identifiques, a partir de este listado, tus **aptitudes y actitudes** para evaluar hasta qué punto estás capacitado para emprender. Esto te ayudará a reconocer posibles carencias y plantear soluciones, bien a través de formación y/o asesoramiento, bien a través de la delegación de determinadas funciones en otras personas más capacitadas, etc.

4

PAUTAS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA

4. PAUTAS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA

4.1. La elección de la idea de negocio

Todo proyecto de empresa se desarrolla en torno a una idea, que surge como consecuencia de las circunstancias particulares de cada futuro emprendedor. Son muchos los factores que pueden llevar a una persona a inclinarse por un negocio concreto. Su **origen** puede depender de diferentes factores, como son:

- ✦ El aprovechamiento de una **oportunidad** de negocio en mercados poco abastecidos, de nueva creación o con un alto potencial de crecimiento.
- ✦ La **necesidad** de crear el puesto de trabajo propio ante la falta de otras alternativas laborales.
- ✦ Los **conocimientos técnicos** sobre mercados, sectores o negocios concretos.
- ✦ Un alto conocimiento de una determinada **tecnología** o de un producto o servicio innovador.
- ✦ La detección de necesidades no satisfechas o de **carencias** en los negocios existentes.
- ✦ La posesión de un **producto o servicio innovador** que se estima pueda generar mercado.
- ✦ La repetición de **experiencias ajenas exitosas**.
- ✦ El deseo de trabajar de manera autónoma e **independiente**.

Antes de entrar en el análisis exhaustivo de tu idea de negocio y la elaboración de tu plan de empresa, conviene que te plantees algunas **preguntas clave** respecto a la misma:

- ❓ ¿Por qué quieres montar una empresa de base tecnológica?
- ❓ ¿Conoces bien los productos o servicios que van a ser la base de tu negocio?
- ❓ ¿Estás plenamente convencido de que puedes abrirte paso en el mercado?
- ❓ ¿Tu idea de negocio aporta algún componente innovador o diferenciador respecto a tus competidores?
- ❓ ¿Tu idea de negocio es realista?
- ❓ ¿Es técnicamente posible?
- ❓ ¿Es económicamente realizable?
- ❓ ¿Su rentabilidad va a justificar los esfuerzos necesarios para su puesta en marcha?
- ❓ ¿Crees que tienes suficiente formación y experiencia para llevarlo a cabo con éxito?
- ❓ ¿Reúnes, en este momento, las condiciones suficientes para realizarlo?

A continuación deberás **reflexionar sobre los motivos** que te han llevado a la elección de tu idea de negocio considerando los siguientes factores:

- ④ **La idea nunca debe ser el único factor que te lleve a emprender.** Cuando la idea es lo único que te motiva para emprender...
⇒ **Fracaso.**
- ④ **El motivo es importante, pero con matices:** estoy en el paro, odio a mi jefe, quiero ganar mucho dinero...
⇒ **Fracaso.**
- ④ **Tengo ganas de hacer algo grande, quiero asumir un reto...**
⇒ **Éxito.**
- ④ **La motivación es esencial:** ilusión, espíritu luchador, capacidad de esfuerzo, confianza, valentía ante el riesgo, conocimiento profundo del sector...
⇒ **Éxito.**

No es tan determinante la idea en sí
como lo es tu capacidad para creer en ella,
tu confianza en sus posibilidades,
y tu entrega incondicional al proyecto.

La elección de tu idea de negocio debe estar
respaldada por una ilusión desbordante,
una confianza imbatible,
una naturaleza competitiva
y un conocimiento del sector.
Éstos son los verdaderos
ingredientes del éxito.

ADAFOS

4.2. Análisis DAFO

Antes de elaborar tu plan de empresa, es conveniente realizar un exhaustivo análisis **DAFO** (identificación de **D**ebilidades, **A**menazas, **F**ortalezas y **O**portunidades) de tu idea de negocio, ya que te permitirá evaluar un conjunto de variables externas e internas que pueden influir positiva o negativamente en el desarrollo de tu proyecto empresarial.

Algunas de las preguntas a las que debes contestar al realizar tu análisis **DAFO** son:

| Análisis DAFO | | | | |
|------------------|--|--|--|--|
| Análisis Interno | <p>Debilidades</p> <p>Factores internos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo de tu empresa</p> | <p>Fortalezas</p> <p>Factores internos que favorecen o impulsan el crecimiento de tu empresa</p> | | |
| | <ul style="list-style-type: none"> ■ ¿Tienes problemas de recursos de capital? ■ ¿Qué factores pueden ser percibidos como una debilidad/carencia por parte de tus clientes potenciales? ■ ¿Qué factores podrían reducir el éxito de tu proyecto? ■ ¿Qué se podría mejorar? <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recursos financieros limitados - Instalaciones inadecuadas - Servicios limitados | <ul style="list-style-type: none"> ■ ¿Qué ventajas competitivas tiene tu proyecto? ■ ¿Qué vas a hacer mejor que cualquier otro? ■ ¿A qué recursos materiales y humanos tienes acceso? ■ ¿Qué factores pueden ser percibidos como un beneficio por parte de tus clientes potenciales? <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recursos financieros adecuados - Capacidad directiva - Equipo cualificado, motivado y comprometido - Servicios personalizados - Desarrollo de tecnologías novedosas - Establecimiento de estrategias de desarrollo y crecimiento | | |
| Análisis Externo | <p>Amenazas</p> <p>Factores externos que pueden impedir o dificultar el desarrollo de tu empresa</p> | <p>Oportunidades</p> <p>Factores externos que pueden suponer una ventaja competitiva para tu empresa</p> | | |
| | <ul style="list-style-type: none"> ■ ¿A qué obstáculos se enfrenta tu proyecto? ■ ¿Qué están haciendo los competidores? ■ ¿Te pueden surgir nuevos competidores? ■ ¿Qué disponibilidad de personal cualificado, especializado y/o capacitado existe en el mercado para incorporarse a tu proyecto? ■ ¿Puede alguna de las debilidades afectar seriamente al desarrollo de tu proyecto? <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Debilidad ante competidores con experiencia - Costes tecnológicos elevados - Dificultades para encontrar personal técnico cualificado | <ul style="list-style-type: none"> ■ ¿Cuáles son las tendencias del mercado? ■ ¿Existe una coyuntura favorable para el desarrollo de tu proyecto? ■ ¿Qué cambios tecnológicos se están presentando en el mercado? ■ ¿Qué cambios se están produciendo en la normativa legal y/o política? ■ ¿Qué cambios se detectan en los patrones sociales y estilos de vida? <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Apoyo institucional - Disponibilidad de ayudas y subvenciones oficiales - Desarrollo de tecnologías novedosas - Suplir necesidades no satisfechas - Ofrecer servicios nuevos o innovadores - Crecimiento del mercado | | |

4.3. La elaboración de tu plan de empresa

El plan de empresa es un documento de trabajo, sintético y claro, en el que vas a desarrollar el contenido de tu proyecto empresarial, desde la definición de la actividad a desarrollar y los objetivos de tu idea inicial hasta la explicación concreta y detallada de cómo la vas a poner en práctica, pasando por la valoración de los riesgos, la viabilidad de tu negocio, las perspectivas de futuro, etc.

Es absolutamente recomendable elaborar este documento, incluso si el negocio que piensas crear es muy pequeño, ya que te ayudará a optimizar tus posibilidades de llevarlo a cabo y de garantizar un control permanente sobre la buena marcha de las acciones emprendidas.

Al definir tu proyecto con rigor, el **plan de empresa** cumple cuatro funciones esenciales:

1. Comprobar y demostrar la **viabilidad** de tu proyecto.
2. Aportar una **mayor credibilidad** a tu proyecto frente a terceros (posibles socios o inversores; entidades financieras a las que acudas en busca de financiación).
3. **Controlar** el desarrollo de la actividad de tu empresa en su fase inicial, contrastando tus previsiones con los hechos reales. Así, podrás analizar las causas de las desviaciones que se produzcan y rectificarlas a tiempo, minimizando tus riesgos.
4. Detectar e incorporar **posibilidades nuevas** que vayan surgiendo. No debes olvidar que el plan de empresa es un documento abierto y dinámico que se va actualizando a medida que avanza tu idea de negocio.

Aunque el plan de empresa varía de un proyecto a otro en función de la actividad a desarrollar, la dimensión del proyecto y el volumen de la inversión a realizar, siempre debe englobar las siguientes cuestiones:

4.3.1. Descripción de la actividad

La lectura de este apartado del plan de empresa debe transmitir una idea clara sobre la empresa que proyectas crear, por lo que conviene estructurarlo en cuatro grandes bloques:

→ **Ficha descriptiva**

- o La marca y el nombre comercial
- o La forma jurídica prevista
- o El ámbito y la localización de la empresa
- o La estructura económico-financiera
- o La financiación necesaria

→ **Presentación de la idea**

- o Cómo y cuándo surgió la idea inicial

→ **Presentación del promotor o promotores**

- o Quién ha promovido la idea y cómo se incorpora el resto de socios
- o La experiencia y los objetivos de los promotores

- **Descripción del producto o servicio**
 - o Las características del producto y el servicio que se va a ofrecer
 - o El mercado al que va dirigido y las necesidades que va a cubrir
 - o Elementos diferenciadores respecto de los productos y servicios de la competencia
 - o Las normas que regulan la fabricación y comercialización del producto y prestación del servicio

4.3.2. Plan de recursos humanos

Los aspectos que deberás tener en cuenta a la hora de elaborar tu **plan de recursos humanos** son:

- **Puestos de trabajo** a crear, distribución por categorías y funciones, y asignación de responsabilidades y tareas. Debes tener en cuenta que las funciones habituales dentro de cualquier empresa son las de dirección, gestión, administrativo-financiera, aprovisionamiento, transformación, ventas y distribución.
- Identificación de los **perfiles personales** y profesionales que deberán reunir las personas que ocupen cada puesto de trabajo.
- Establecimiento de los **mecanismos de selección** adecuados.
- Definición de los tipos de **contratos de trabajo** a suscribir y el cumplimiento de las obligaciones laborales que conllevan.

En la página web del INEM podrás encontrar información detallada sobre las características, requisitos y modalidades de los diferentes contratos de trabajo en vigor, así como modelos de cada uno de ellos.

(<http://www.inem.es/inem/ciudadano/empleo/contratos>).

- Identificación de las necesidades de **formación continua**.
- Previsión de **gastos de personal** necesarios y de crecimiento de empleo.

No olvides que deberás rodearte de los **colaboradores idóneos** para dirigir correctamente tu empresa y alcanzar los objetivos fijados.

Te recomendamos que consultes el Convenio Colectivo vigente correspondiente al sector en el que vas a desarrollar tu actividad empresarial³, en el que encontrarás las pautas que deberás seguir para una correcta elaboración de tu plan de recursos humanos.

4.3.3. Estudio de mercado

Es necesario conocer el sector en el que vas a competir y el mercado al que te vas a dirigir con la mayor precisión posible. Recuerda que un sector está formado por empresas que desarrollan actividades similares y que tienen los mismos clientes potenciales, y que el mercado se compone por los clientes potenciales que pueden demandar los productos o servicios de una empresa.

Para ello, debes:

- ☒ Definir tus productos y servicios desde el punto de vista de la **necesidad** que satisfacen y de las previsiones de **evolución del mercado**.
- ☒ Identificar tu **mercado real** y tu **mercado potencial**, en función de: tipos de cliente; volumen; hábitos, comportamientos y motivaciones de consumo; capacidad adquisitiva; y distribución geográfica.
- ☒ Conocer a tus **competidores**: identificación; localización; volumen de negocio; posición e imagen en el mercado; características generales y diferenciales de sus servicios; servicios complementarios que ofrecen; precios; puntos fuertes y débiles; grado de rivalidad entre competidores; etc.
- ☒ Prever las posibles **reacciones** de tus competidores ante la entrada de una nueva empresa en el sector.
- ☒ Evaluar las **barreras de entrada**: inversión inicial requerida; legislación vigente; economía de escala; etc.



³ Los textos íntegros de los convenios colectivos aprobados en la Comunidad de Madrid se pueden consultar en <http://www.madrid.org> (en Boletín Oficial) y en <http://convenios.juridicas.com>.

4.3.3.1. La competencia: número de empresas del sector en la Comunidad de Madrid

Según los datos aportados por un reciente estudio de la Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Industria⁴, en marzo de 2007 había 45 empresas madrileñas de base tecnológica registradas en el CDTI⁵, y 44 spin-offs⁶ creadas por las universidades de Madrid. Estas cifras suponen el 26,0% de las EBTs registradas en el CDTI a nivel nacional y el 8,9% de los spin-offs universitarios.

Por lo que se refiere al número de empleados, las empresas de base tecnológica suelen ser micropymes. En Madrid cuentan con una plantilla media de entre 5,3 y 4,2 empleados, dependiendo de si la empresa es el resultado de un spin-off universitario o no⁷ y tan sólo un 1,2% cuenta con 10 o más empleados⁸.

4.3.3.2. Tendencias del sector

La creación de empresas de base tecnológica es una de las formas más directas de transferencia de conocimiento desde la universidad al sector empresarial, dado que éstas suele estar promovidas por personas vinculadas a la universidad, ya sean investigadores, doctores o personal docente.

Así, se hace referencia en el artículo 41.2 de la LOU⁹ a *“la vinculación entre la investigación universitaria y el sistema productivo, como vía para articular la transferencia de los conocimientos generados y la presencia de la universidad en el proceso de innovación del sistema productivo y de las empresas, prestando especial atención a la vinculación con el sistema productivo de su entorno. Dicha vinculación podrá, en su caso, llevarse a cabo a través de la creación de empresas de base tecnológica a partir de la actividad universitaria, en cuyas actividades podrá participar el personal docente e investigador de las universidades.”*

En este contexto, la creación de EBTs es, en España, un fenómeno relativamente reciente. A pesar de que forman todavía un colectivo empresarial pequeño en la economía española, su papel es hoy fundamental por su contribución a la creación de empleo de calidad y su capacidad de generar un elevado valor añadido en la actividad económica, al hacer un uso intensivo del conocimiento y aplicar las nuevas tecnologías a la puesta en marcha de proyectos empresariales de carácter tecnológico.

⁴ *El spin-off universitario en España como modelo de creación de empresas intensivas en tecnología*, Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa, abril 2007 (<http://www.ipyme.org> → Publicaciones → Estudios).

⁵ El CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial) es una institución dependiente del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, que promueve la innovación tecnológica en las empresas españolas (<http://www.cdti.es>).

⁶ Un spin-off es una nueva organización originada a partir de otra entidad (empresas, universidades o centros de investigación).

⁷ “Nuevas empresas de base tecnológica: caracterización y necesidades”, M. García Vaquero y E. Díaz Sánchez, Sistema madri+d, Revista de Investigación en Gestión de la Innovación y Tecnología, número 42, mayo-junio 2007.

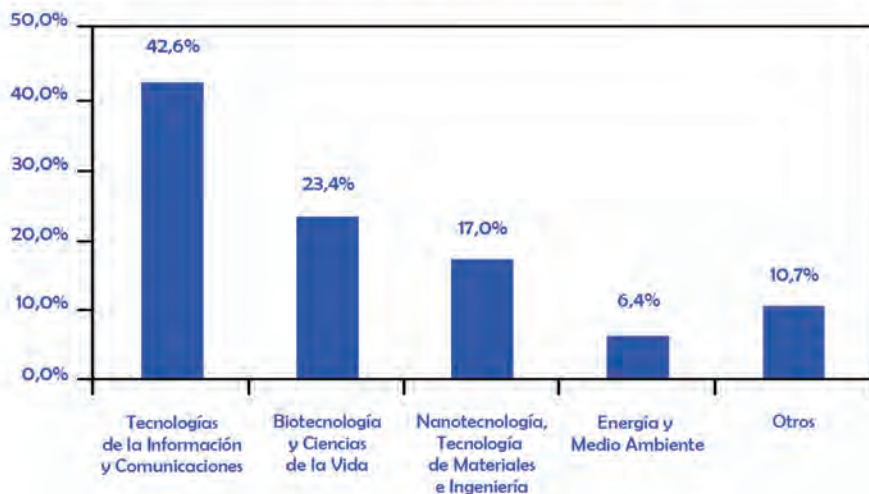
⁸ Instituto Nacional de Estadística, 2007, <http://www.ine.es>

⁹ Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades y Ley Orgánica 4/2007, de 12 de abril, por la que se modifica la Ley Orgánica 6/2001. Se pueden consultar los textos íntegros en: <http://www.micinn.es> → Universidades → Legislación.

La importancia estratégica de este modelo empresarial ha propiciado un entorno favorable de apoyo institucional (comunitario, nacional, regional y local) que ha desembocado en numerosos planes y programas específicos destinados a promover la creación y posterior desarrollo de las EBTs. En la Comunidad de Madrid, este apoyo institucional tiene su mayor referente en el Sistema madri+d (<http://www.madrimasd.org> → Oficinas mi+d → Oficina del Emprendedor de Base Tecnológica).

Dos de cada tres empresas madrileñas de base tecnológica desarrollan su actividad en los sectores de tecnologías de la información y comunicaciones (42,6% del total) y biotecnología y ciencias de la vida (23,4%). También destacan las empresas dedicadas a la nanotecnología, tecnología de materiales e ingeniería (17,0%), y a energía y medio ambiente (6,4%).

Sectores de Actividad de las Empresas de Base Tecnológica en Madrid



En los últimos años, y de acuerdo con datos ofrecidos por el Sistema madri+d, las dificultades para la puesta en marcha de las EBTs han disminuido gracias a la disponibilidad de un mayor número de instrumentos de capital semilla y a la mejora del entorno para la creación de empresas que ha permitido la buena disposición institucional en la Comunidad de Madrid.

Además, las perspectivas de crecimiento son optimistas, ya que la mayoría de las empresas (47%) prevé facturaciones con crecimientos superiores al 100% de la actual, y un 23% espera incrementos por encima del 200%. Cabe resaltar que la facturación media de las EBTs es de 192.000 € (134.000 € en el caso de las spin-offs) y que la evolución media de la facturación es exponencial durante los primeros tres años de vida, llegando a superar los 400.000 € anuales a los tres años y medio de vida.

Sin embargo, las EBTs madrileñas se enfrentan hoy a mayores problemas a la hora de captar recursos humanos adecuados (tanto con perfil técnico como con perfil comercial, financiero y de gestión) y de mejorar su imagen de marca. En este sentido, para poder captar y gestionar nuevos clientes y fortalecer sus relaciones con el entorno, las EBTs deben fortalecer sus estructuras comerciales, desarrollando, por ejemplo, acciones de benchmarking o de vigilancia tecnológica y competitiva.

4.3.4. Plan comercial y de marketing

- 📄 Elaboración de estrategias de **diferenciación** respecto a los productos y servicios de tus competidores: búsqueda e incorporación de nuevos productos y servicios, mejora de los productos y servicios existentes, etc.
- 📄 Determinación de los **precios** en función de: costes de producción (tanto materiales como de recursos humanos), inversión realizada, precios de la competencia, valores añadidos que ofrece tu producto o servicio, y objetivos de tu empresa (obtener beneficios, inversión en I+D+i, promocionar un nuevo producto o servicio, captar nuevos segmentos del mercado, alcanzar un determinado volumen de ventas, etc.).
- 📄 Determinación de los **canales de comercialización** de tu producto o servicio, en función de las características del mismo, de tu empresa, de la competencia y del mercado al que va destinado. Los principales canales para la comercialización de productos o servicios para las empresas tradicionales son: la venta directa; la venta a través de mayoristas, minoristas o comisionistas; y la venta a través de distribuidores o redes comerciales.

En el caso de las empresas de base tecnológica, que nacen normalmente para cubrir una necesidad muy específica y cuyos productos tienen un componente científico importante, el canal más habitual es la **venta directa**, con unos clientes potenciales muy determinados. Según datos de la Oficina del Emprendedor de Base Tecnológica de madri+d, el 67% de las EBTs madrileñas cuentan con una red comercial propia y no recurren a distribuidores externos.

- 📄 Plan de marketing o elaboración de la **estrategia de promoción** para lanzar el producto o servicio en el mercado y darlo a conocer al público: publicidad, catálogos, descuentos y condiciones especiales, presentación en ferias, etc.
- 📄 Plan de **compras** (proveedores) y previsión de **ventas** (clientes).
- 📄 **Garantías, servicio técnico, atención al cliente, servicio post-venta**, etc.



4.3.5. Ubicación y local

En este apartado de tu plan de empresa deberás determinar la ubicación de tu empresa de base tecnológica, evaluar la disponibilidad y precio de locales e instalaciones y decidir si vas a optar por la compra o alquiler de tu local.

4.3.5.1. La ubicación de tu empresa de base tecnológica

A la hora de decidir dónde vas a ubicar tu empresa, es importante conocer primero la distribución geográfica de tus **competidores**, y las facilidades que existen para las EBTs de nueva creación a través de los **viveros de empresas** ubicados en los Parques Científicos y Tecnológicos.

Un vivero de empresas es un espacio físico especialmente diseñado para acoger empresas de nueva creación por un tiempo limitado, en el que se ofrecen ventajas y facilidades para iniciar la actividad empresarial. Entre estas facilidades se encuentran, entre otras: precios más reducidos que los del mercado, servicios comunes y compartidos de administración y secretaría, o servicios de asesoramiento y formación.

Los viveros de empresas ubicados en los **Parques Científicos y Tecnológicos**, ofrecen además servicios y ventajas específicos para las empresas de base tecnológica.

Un Parque Científico y Tecnológico¹⁰ es un proyecto gestionado por universidades y entidades de desarrollo local y regional (Ayuntamientos o Comunidades Autónomas) y generalmente asociado a un espacio físico, que:

- Mantiene relaciones formales y operativas con las universidades, centros de investigación y otras instituciones de educación superior.
- Está diseñado para alentar la formación y el crecimiento de empresas basadas en el conocimiento y de otras organizaciones de alto valor añadido pertenecientes al sector terciario, normalmente residentes en el propio Parque.
- Posee un organismo estable de gestión que impulsa la transferencia de tecnología y fomenta la innovación entre las empresas y organizaciones usuarias del Parque.



¹⁰Definición de la Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos de España (<http://www.apte.org>).

De esta manera, las empresas de base tecnológica ubicadas en un Parque Científico y Tecnológico tienen facilidad de acceso a las universidades y centros de investigación, a instalaciones especializadas (laboratorios, por ejemplo), a financiación específica, y a otros servicios fundamentales para fomentar la transferencia de tecnología.

Para conocer la ubicación de otras empresas de base tecnológica de la Comunidad de Madrid te aconsejamos que accedas al buscador de la Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos de España (<http://www.apte.org> → Empresas). Podrás realizar tus búsquedas seleccionando el parque científico y el sector tecnológico¹¹.

Por otro lado, la Comunidad de Madrid, a través de la Oficina del Emprendedor de Base Tecnológica de madri+d (<http://www.madrimasd.org/emprendedores>) y del Instituto Madrileño de Desarrollo (<http://www.imade.es>), ponen a disposición de los futuros emprendedores buscadores de ubicación para las empresas de base tecnológica. El Ayuntamiento de Madrid ofrece también un servicio similar (<http://www.esmadrid.com/madridemprende>).

Esta información te será de gran utilidad a la hora de identificar a tus posibles competidores, y te permitirá elaborar un mapa preciso de la distribución de las empresas de base tecnológica con una actividad similar a la tuya en la Comunidad de Madrid y, por tanto, determinar su ubicación más idónea.

4.3.5.2. Arrendamiento y compra de locales

Los contratos de arrendamiento de viviendas, locales de negocio, oficinas, almacenes, depósitos, etc., se encuentran sujetos a la Ley de Arrendamientos Urbanos¹², y en su formalización, las partes contratantes estipularán las cláusulas que van a regir durante la vigencia del contrato.

El contrato de arrendamiento podrá celebrarse de forma verbal o por escrito, siendo aconsejable celebrarlo de esta última forma con el fin de evitar problemas futuros. Los contratos escritos podrán ser privados o formalizados en escritura pública. En el contrato se hará constar la identidad de los contratantes, la identificación de la finca arrendada, la duración pactada, la renta inicial del contrato y las demás cláusulas que las partes acuerden libremente.

¹¹ En la Comunidad de Madrid existen nueve Parques Científicos y Tecnológicos: Parque Científico de Leganés Tecnológico; Parque Científico de Madrid; Technocalá; Área Tecnológica del Sur; Móstoles Tecnológico; Parque Científico y Tecnológico de la Universidad Politécnica de Madrid; Parque de Innovación La Salle Madrid; Parque Tecnológico Ciudad de Madrid y Parque Universidad Pontificia Comillas de Madrid.

¹² Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos, Boletín Oficial del Estado número 282, de 25 de noviembre de 1994. Se puede consultar en http://www.boe.es/ges/bases_datos/webBoe.php.

Los contratos de arrendamiento de locales de negocio normalmente llevarán consigo el depósito por parte del arrendatario de una fianza equivalente a dos mensualidades de renta. El arrendador deberá depositar el importe de la fianza, mediante ingreso en una cuenta bancaria, en el Instituto de la Vivienda de Madrid¹³, dentro de los 30 días siguientes a la formalización del contrato, junto con:

- Copia del contrato de arrendamiento en poder del arrendador.
- Justificante bancario del depósito realizado.
- DNI del arrendador.

En el caso de compra de locales o terrenos, ésta se formalizará mediante el correspondiente contrato de compraventa, que será elevado a escritura pública e inscrito posteriormente en el Registro de la Propiedad¹⁴, debiendo abonarse el Impuesto sobre el Valor Añadido cuando se trate de la primera transmisión, o el de Transmisiones Patrimoniales si se trata de la segunda o posterior.

Antes de proceder a la compra del local donde quieres desarrollar la actividad proyectada, deberás comprobar la calificación urbanística del mismo, de forma que no exista ningún problema para la posterior obtención de las correspondientes licencias municipales.

Debes saber que Avalmadrid (<http://www.avalmadrid.com>) cuenta con una línea de financiación específica para la adquisición de naves industriales, oficinas y locales destinada a facilitar a pymes y autónomos de la Comunidad de Madrid el acceso a una financiación preferente a bajo coste y largo plazo que les permita la creación o expansión de su actividad empresarial.

¹³ El Instituto de la Vivienda de Madrid (IVIMA) se encuentra en la calle Basílica, 23, 28020 Madrid. Su horario de atención al público es de 9 a 14 horas. Puede solicitar información en el teléfono 915 809 083.

¹⁴ Puedes localizar el Registro de la Propiedad que le corresponde al municipio en el que vas a ubicar tu empresa de base tecnológica en <http://www.registradores.org>



SE ALQUILA

4.3.6. Plan económico y financiación de tu proyecto

Aunque la inversión inicial necesaria para la puesta en marcha de tu empresa estará en función de un conjunto de variables (forma jurídica adoptada, ubicación, tamaño del local, obras de acondicionamiento a realizar, equipamiento, tipo y calidad del mobiliario, etc.), te ofrecemos una primera aproximación que te puede servir de orientación.

| | |
|--|----------------|
| Constitución de SL Este gasto se reduciría a menos de 100 € en caso de constituirse como empresario individual, Sociedad Colectiva o Sociedad Comanditaria simple. | 3.500€ |
| Alquiler: 1 año, local de 50 m² Este coste estará en función de la ubicación que finalmente elijas para tu empresa (Parque Científico, vivero de empresas, nave industrial, oficina o local), así como su emplazamiento (municipio, barrio e incluso calle). En todo caso, se ha tomado como base de cálculo el precio medio de 15€/m ² . | 9.000€ |
| Proyecto y licencias municipales Este coste estará en función de las tasas establecidas en el municipio donde quieras ubicar tu empresa y de la envergadura del proyecto. | 3.000€ |
| Obras de acondicionamiento Dependerá de la envergadura de las obras a realizar y de las calidades escogidas. Se ha tomado como base para el cálculo el de 150 €/m ² . | 7.500€ |
| Mobiliario y equipamiento (3 puestos de trabajo) Dependerá del número de puestos de trabajo que tengas que equipar y de la calidad del mobiliario que quieras comprar. Debes tener en cuenta la instalación de las redes de comunicaciones que vayas a necesitar (centralita, teléfonos, adsl, fax), los equipos informáticos y el software especializado. Se ha tomado como base para el cálculo la cantidad de 2.000 € por cada puesto de trabajo. | 6.000€ |
| Otro equipamiento científico/tecnológico Además del equipamiento común a todo negocio, las EBT pueden necesitar otro equipamiento científico y tecnológico que requiera una inversión importante. En este sentido, el coste puede ser muy variable, dependiendo del sector de actividad, por lo que indicamos una cifra muy orientativa. Por otro lado, si tu empresa está ubicada en un Parque Científico, podrás tener acceso al alquiler de equipamientos específicos a costes más asequibles. | 6.000€ |
| Seguros | 1.500€ |
| Total | 36.500€ |

Recuerda que deberás elaborar también un primer balance provisional (previsión de ingresos, gastos y resultados), evaluar tu capacidad financiera y realizar una planificación global de tus necesidades de financiación y de tesorería.

4.3.6.1. Vías de financiación

Una de las etapas clave para cualquier emprendedor es el momento de buscar las fuentes de financiación de su negocio, tanto en la etapa de lanzamiento como en su posterior consolidación y desarrollo, y más aún cuando no se cuenta con experiencia previa ni contactos con los bancos que puedan servir de referencia.

A la hora de buscar financiación para tu empresa de base tecnológica, deberás tener en cuenta qué parte de financiación propia y qué parte de ajena quieres que tenga tu empresa, recordando siempre que el nivel de deudas con terceros no debe superar nunca el 60% del total de recursos. Asegúrate que tus previsiones de ingresos sean suficientes para hacer frente a los plazos de los créditos o préstamos.

Una vez calculados los recursos que vas a necesitar, cuándo los vas a necesitar, durante cuánto tiempo, a qué los vas a destinar, y qué garantías puedes ofrecer para su devolución, se plantea dónde y cómo conseguirlos. Si no cuentas con recursos propios suficientes existen varias alternativas.

En primer lugar, y además de la posible ayuda económica que te puedan aportar tus propios familiares, puedes recurrir a la aportación de capital por parte de un tercero, por la cual se le cede una parte del accionariado de la empresa en función del volumen de la aportación. Conviene estudiar a fondo esta posibilidad porque implica la renuncia a una parte del control y del valor de la empresa, aunque esta solución evita el compromiso financiero de devolver la deuda.

Por otro lado, puedes acudir a las entidades financieras, que cuentan con diversos productos que pueden adaptarse a tus necesidades. Es importante negociar las condiciones con la entidad financiera a la que acudas y asegurarte de que podrás cumplir con ellas sin poner en peligro la viabilidad de tu proyecto. Las principales fórmulas de financiación de interés para las pymes son:

- 1. Préstamo:** El beneficiario recibe un dinero mediante un contrato que le obliga a devolver el principal y a abonar los intereses y los gastos derivados de la operación (comisiones) en un plazo determinado de tiempo. Existen varios tipos: personales, en póliza, hipotecarios, etc.
- 2. Cuenta de Crédito:** La entidad financiera pone dinero a disposición del beneficiario hasta un límite señalado y por un plazo determinado. Existen varios tipos: cuenta corriente de crédito, crédito documentario, a la exportación, participativo, sindicado, etc. La mayoría de bancos y cajas disponen de líneas especiales para la financiación de nuevos negocios.
- 3. Leasing:** Mediante el pago de una cuota mensual el usuario disfruta de un contrato de arrendamiento de bienes a medio o largo plazo que le da derecho al uso y explotación de los mismos. Una vez finalizado el contrato los bienes pueden ser adquiridos y sustituidos. Esta modalidad es más accesible para las pymes que el crédito convencional, y cuenta además con importantes ventajas fiscales.

4. **Renting:** Es una variedad del leasing con financiación a corto plazo. Se trata de un alquiler de bienes por plazo variable, mediante el pago de cuotas, en el que la conservación corre a cargo del propietario del bien. También tiene importantes ventajas fiscales.
5. **Confirming:** La entidad financiera actúa como un intermediario que gestiona los pagos de una empresa cliente a sus proveedores, ofreciendo a estos últimos la posibilidad de cobrar sus facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento. Constituye un sistema cada vez más convencional de financiación opcional.
6. **Descuento Comercial:** Muy utilizado por las pymes para adelantar cobros. Se trata del abono del importe de un título (generalmente letras) de crédito no vencido tras descontar los intereses y quebrantos legales por el tiempo que media entre el anticipo y el vencimiento del crédito.

En la Comunidad de Madrid, es importante la oferta proporcionada por **Avalmadrid** (<http://www.avalmadrid.es>), que cuenta con diversas líneas de financiación para emprendedores. A modo orientativo te señalamos algunas de las principales líneas de financiación disponibles para el año 2008.

→ **Jóvenes emprendedores**

Se conceden ayudas tanto para financiar inversiones a largo plazo como circulante. El porcentaje de la inversión total financiable es de hasta un 75%, y se establece un importe máximo de 60.000 €.

Para solicitar una de estas ayudas es necesario demostrar que el proyecto empresarial es técnicamente viable y rentable en términos de generación de empleo y riqueza. La validez del proyecto debe ser certificada por la Asociación de Jóvenes Empresarios antes de su presentación para estudio y aprobación por parte de Avalmadrid. Por otro lado, es requisito haber constituido la Sociedad (o haberse dado de alta en autónomos) como máximo en los 12 meses anteriores a la presentación de la solicitud, y presentar la firma de los promotores como compromiso e implicación del empresario en su propio proyecto empresarial.

→ **Emprendedores Avalmadrid**

Se trata de la concesión de financiación preferente, a través de préstamos, créditos o leasing. El porcentaje de la inversión total financiable es de hasta un 80% de la inversión que requiere el proyecto, hasta un máximo de 60.000 €. Las inversiones realizables son: adquisición de activos fijos, activo circulante necesario para el desarrollo de la actividad, y puesta en marcha de la sociedad.

Para solicitar una ayuda de este tipo es necesario aportar recursos propios de, al menos, el 20% del plan de inversión. Es requisito haber constituido la Sociedad (o haberse dado de alta en autónomos) como máximo en los 12 meses anteriores a la presentación de la solicitud, y presentar la firma de los promotores como compromiso e implicación del empresario en su propio proyecto empresarial.



→ **Emprendedores IDEAM (IMADE)**

El porcentaje de la inversión total financiable es de hasta un 75%, estableciéndose un importe máximo de 60.000 € condicionado a la creación o consolidación de empleo. Las inversiones realizables son: adquisición de activos fijos, activo circulante necesario para el desarrollo de la actividad, y puesta en marcha de la Sociedad.

Para solicitar una ayuda de este tipo es necesario aportar recursos propios de, al menos, el 20% del plan de inversión y contar con la certificación previa de IDEAM-IMADE. Es requisito haber constituido la Sociedad o haberse dado de alta en autónomos, como máximo en los 12 meses anteriores a la presentación de la solicitud, y presentar la firma de los promotores como compromiso e implicación del empresario en su propio proyecto empresarial.

→ **Mujeres emprendedoras**

El porcentaje de la inversión total financiable es de hasta un 80%, con un importe máximo establecido en 60.000 €, a través de préstamos y leasing. Las inversiones realizables son: adquisición de activos fijos, activo fijo, circulante e I+D+i.

Las beneficiarias deben ser autónomas o pymes gestionadas por mujeres, en las que al menos el 51% del capital social esté suscrito por mujeres y las funciones de administración y gestión estén ejercidas por mujeres en su mayoría.

→ **Inmigrantes**

Se trata de la concesión de financiación preferente a bajo coste y largo plazo a través de préstamos, créditos y leasing para la realización de inversiones necesarias para la puesta en marcha y/o desarrollo de la empresa por parte de inmigrantes que promuevan o hayan promovido una pequeña empresa, así como autónomos inmigrantes. El importe máximo de la financiación es de 25.000 €.

Otra vía de financiación que debes conocer es la **capitalización de la prestación por desempleo** en forma de pago único. Para poder acceder a esta opción debes, entre otros requisitos, ser beneficiario de una prestación contributiva por desempleo, tener pendiente de recibir al menos 3 mensualidades a fecha de tu solicitud y acreditar tu incorporación de forma estable como socio trabajador a una Cooperativa de Trabajo Asociado o Sociedad Laboral de nueva creación o en funcionamiento. Si vas a constituirte como trabajador autónomo y no tienes una discapacidad de grado igual o superior al 33%, podrás capitalizar hasta un 60% de tu prestación contributiva pendiente de percibir. Puedes encontrar información detallada sobre esta posible vía de financiación en tu oficina de empleo o en <http://www.inem.es/ciudadano/prestaciones/pdf/GuiaCapitalizacion.pdf>.

4.3.6.2. Ayudas y subvenciones

Por último, existe una tercera alternativa, referente a las ayudas y subvenciones que suelen ofrecer distintos organismos públicos —tanto a nivel local, provincial, nacional o europeo— para apoyar la creación de empresas, la modernización de las mismas, y la creación de empleo.

Estas ayudas suelen variar todos los años en cuanto a las condiciones y cuantías, ya que dependen del presupuesto anual de la Administración y de las políticas que en ese momento se estén desarrollando. Sus convocatorias se publican en el Boletín Oficial del Estado (BOE) y en los Boletines de las diferentes Comunidades Autónomas, que puedes consultar a través de Internet (<http://www.boes.es> para el BOE y <http://www.madrid.org/bocm> para el Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid).

Las ayudas públicas suelen ser de cuatro tipos:

- 1. Subvenciones a fondo perdido**, calculadas a partir de los conceptos subvencionables en cada programa o convocatoria.
- 2. Subvenciones financieras**, consistentes en la bonificación del tipo de interés de los préstamos obtenidos para la puesta en marcha del proyecto.
- 3. Formación gratuita** de los empleados.
- 4. Apoyo técnico** durante la planificación y ejecución del proyecto.

Aunque estas ayudas económicas pueden resultar interesantes, la viabilidad de tu proyecto empresarial no debe apoyarse nunca en ellas, ya que no existe la seguridad de que las vayas a obtener ni, en el caso de que las consigas, el momento en que las cobrarás.

Las ayudas públicas solamente deben considerarse como un complemento a los recursos, propios o ajenos, con los que cuentas.

4.4. La elección de la forma jurídica

Sólo cuando hayas acabado el trabajo previo que supone el plan de empresa, podrás elegir la forma jurídica que mejor convenga a la creación de tu empresa. La elección de la forma jurídica es importante, pues de ella dependen tanto los trámites que se han de realizar para constituir la empresa como las obligaciones fiscales y laborales que el empresario debe cumplir.

Antes de elegir una forma jurídica debes tener en cuenta los siguientes factores:

- **Tipo de actividad a desarrollar:** la actividad a ejercer puede ser determinante en la elección de la forma jurídica a adoptar en aquellos casos en que la propia normativa aplicable exija una forma concreta.
- **Número de socios:** el número de promotores o socios que pretenden iniciar la nueva empresa puede condicionar la elección de la forma jurídica, ya que cada tipo de Sociedad exige un número mínimo de socios.
- **Responsabilidad:** según el tipo de forma jurídica elegida, el promotor asume un grado de responsabilidad diferente. Ésta puede estar limitada al capital aportado o puede ser ilimitada, afectando a todo su patrimonio.
- **Capital inicial:** determinadas formas jurídicas exigen un capital mínimo para su formalización.
- **Obligaciones fiscales:** la carga fiscal (IRPF, IVA, e Impuesto sobre Sociedades) que el beneficio empresarial tendrá que soportar varía según la forma jurídica adoptada.



4.4.1. Características generales de los diferentes tipos de formas jurídicas

A continuación te describimos las principales características de las diferentes formas jurídicas que puede adoptar tu empresa, que se agrupan en dos grandes grupos: personas físicas (el empresario individual, Comunidad de Bienes y Sociedad Civil) y personas jurídicas (los diferentes tipos de sociedades mercantiles).

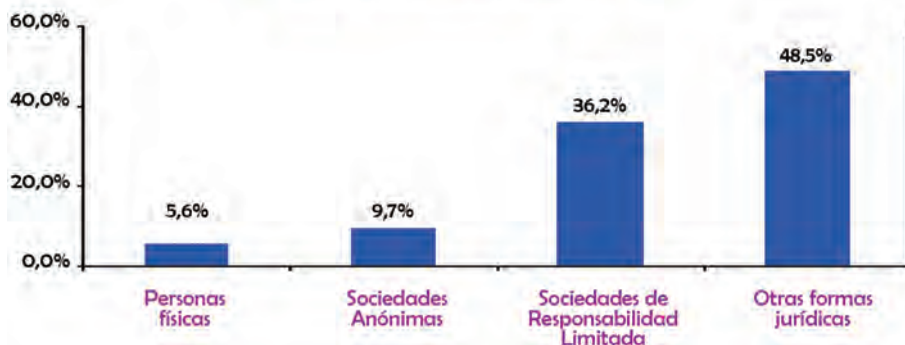
| FORMA JURÍDICA | NÚMERO DE SOCIOS | CAPITAL INICIAL MÍNIMO | RESPONSABILIDAD | SEGURIDAD SOCIAL | TRIBUTOS | ADMINISTRACIÓN |
|--|-----------------------------------|--|--|-----------------------------|--|---|
| PERSONAS FÍSICAS | | | | | | |
| Empresario/a individual | 1 | Sin mínimo | Ilimitada | Autónomos | IRPF IVA | El/la titular |
| Comunidad de Bienes (CB) | Mínimo 2 | Sin mínimo | Ilimitada Solidaria | Autónomos | IRPF IVA | Comuneros |
| Sociedad Civil (SC) | Mínimo 2 | Sin mínimo | Ilimitada Mancomunada | Autónomos | IRPF IVA | Administradores |
| PERSONAS JURÍDICAS – SOCIEDADES MERCANTILES | | | | | | |
| Sociedad Colectiva | Mínimo 2 | Sin mínimo | Ilimitada | Autónomos | Impuesto Sociedades IVA | Los socios |
| Sociedad Anónima (SA) | Mínimo 2, pueden ser Sociedades | 60.101,21 €, al menos el 25% en la constitución. Admite bienes | Limitada a la aportación | En general, Autónomos | Impuesto Sociedades IVA | Administradores o Consejo de Administración |
| Sociedad Limitada (SL) | Mínimo 2, pueden ser Sociedades | 3.005,06 €, desembolso íntegro en la constitución. Admite bienes | Limitada a la aportación | En general, Autónomos | Impuesto Sociedades IVA | Administradores o Consejo de Administración |
| Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE) | 2 a 5 | De 3.012 € a 120.202 €, desembolso íntegro en la constitución. Sólo aportaciones dinerarias | Limitada a la aportación | En general, Autónomos | Impuesto Sociedades IVA | Órgano unipersonal o pluripersonal |
| Sociedad Unipersonal Anónima, Limitada o Limitada Nueva Empresa (SAU, SLU, SLNEU) | 1 | El mismo que las SA, SL, y SLNE | Limitada a la aportación | Autónomos | Impuesto Sociedades IVA | Administrador Único |
| Sociedad Comanditaria | Mínimo 2 | Sin mínimo para la Sociedad Comanditaria simple. Mínimo 60.101,21 € para la Sociedad Comanditaria por acciones | Ilimitada para socios colectivos, limitada a la aportación para socios comanditarios | En general, Autónomos | Impuesto Sociedades IVA | Socios Colectivos |
| PERSONAS JURÍDICAS – SOCIEDADES MERCANTILES ESPECIALES | | | | | | |
| Sociedad Laboral Anónima o Limitada (SAL, SLL) | Mínimo 3, la mayoría trabajadores | El mismo que las SA y SL. Cada socio 1/3 máximo | Limitada a la aportación | Régimen General o Autónomos | Impuesto Sociedades IVA | Administradores o Consejo de Administración |
| Sociedad Cooperativa | Mínimo 3, todos trabajadores | Mínimo fijado en los Estatutos | Limitada a la aportación | Régimen General o Autónomos | Impuesto Sociedades (Régimen Especial) IVA | Consejo Rector o Administrador Único |

4.4.2. Las formas jurídicas más habituales para las empresas de base tecnológica

Como acabamos de ver, la forma jurídica que adopte tu empresa de base tecnológica dependerá de factores como el número de socios de tu proyecto empresarial, el capital inicial con el que cuentes, y la responsabilidad económica que estés dispuesto a asumir.

No obstante, es importante que sepas que en la Comunidad de Madrid la forma jurídica más habitual para las empresas incluidas en el sector Investigación y Desarrollo (epígrafe 73 del CNAE93) es la que corresponde a las **sociedades de responsabilidad limitada** (36,2%). Por tanto, nos estamos refiriendo a: Sociedad Limitada, Sociedad Unipersonal, Sociedad Limitada Nueva Empresa, Sociedad Limitada Laboral y Sociedad Cooperativa, por otro.

Formas jurídicas más habituales del Sector Investigación y Desarrollo en la Comunidad de Madrid



Fuente:
Instituto de
Estadística de la
Comunidad de
Madrid, 2006.

4.4.3. Ventajas y desventajas de las formas jurídicas que más te pueden interesar

A partir de estos datos, te ofrecemos a continuación algunas de las ventajas y desventajas de las formas jurídicas más habituales para las empresas de base tecnológica.

SOCIEDAD LIMITADA / LIMITADA NUEVA EMPRESA / UNIPERSONAL

Ventajas

- El capital mínimo exigido para constituirse no es muy elevado y no se exige un número elevado de socios, pudiendo hacerse con un único socio, en cuyo caso se denomina Sociedad Unipersonal.
- La responsabilidad de los socios está limitada a las aportaciones realizadas.
- El capital social se encuentra dividido en participaciones sociales nominales, iguales, indivisibles y acumulables. Los socios tienen el derecho de adquisición preferente y las transmisiones a personas ajenas a la Sociedad no se pueden realizar sin el consentimiento previo de la Junta General, por lo que los socios controlan en todo momento la propiedad de la empresa y pueden restringir, dificultar o impedir la entrada de nuevos socios no deseados.

Desventajas

- El capital social deberá estar íntegramente suscrito y desembolsado en el momento de la constitución, quedando excluida la aportación de trabajo o servicios como participación en la Sociedad.
- La limitación de la responsabilidad al capital aportado dificulta la consecución de créditos sin disponer del aval personal de los socios, lo cual significa que la responsabilidad no es del todo limitada ya que se debe responder personalmente, como avaladores, de las posibles deudas de la empresa.
- La transmisión de participaciones debe contar con el consentimiento de los demás partícipes.
- Los contratos de trabajo bonificados no pueden aplicarse a los promotores de la empresa.
- Se debe celebrar al menos una Junta de Accionistas anual.
- Es obligatorio depositar las cuentas anuales en el Registro Mercantil.

SOCIEDAD LABORAL

Ventajas

- El capital mínimo exigido para constituirse no es muy elevado.
- La responsabilidad de los socios está limitada al capital aportado.
- La constitución de la Sociedad cuenta con bonificaciones fiscales.
- Se puede beneficiar de ayudas económicas en la contratación de personal.

Desventajas

- Se exigen al menos tres socios para su constitución.
- En el caso de la Sociedad Anónima Laboral, se exige un capital mínimo de constitución elevado.

- No se pueden transmitir las acciones libremente.
- Es obligatorio destinar anualmente un 10% de los beneficios al Fondo de Reserva, que sólo podrá destinarse a la compensación de pérdidas en el caso de que no existan otras reservas disponibles suficientes para este fin.
- La existencia de dos tipos de socios (socios trabajadores y socios capitalistas no trabajadores) puede provocar algunas dificultades operativas a la hora de tomar decisiones.
- Se debe celebrar al menos una Junta de Accionistas anual.
- Es obligatorio depositar las cuentas anuales en el Registro Mercantil.

SOCIEDAD COOPERATIVA

Ventajas

- No se exige un capital mínimo de constitución.
- Los socios se pueden dar de alta o baja voluntariamente.
- Todos los socios participan con los mismos derechos.
- Su objetivo es el bien común de todos los socios, y no el beneficio económico.
- Se puede beneficiar de bonificaciones sociales.

Desventajas

- Se exigen al menos tres socios para su constitución.
- Se debe celebrar al menos una Asamblea anual.
- Es obligatorio depositar las cuentas anuales en el Registro Mercantil.

4.5. Tu empresa de base tecnológica en Internet



Cuando estés
 planificando
 la puesta en marcha
 de tu empresa de base
 tecnológica,
 deberás recordar
 que Internet
 —como mercado global
 de bienes, servicios
 y publicidad—
 es una valiosa
 herramienta de
 apoyo empresarial
 que está a tu alcance
 y podrás incorporar
 a tu plan de empresa.

4.5.1. Creación y promoción de tu web corporativa

Una web corporativa es aquella en la que se presenta la empresa, sus productos y/o servicios, ubicación, promociones, novedades, etc.

Si tus conocimientos informáticos son medios, podrías aventurarte al diseño de tu web, o si lo prefieres puedes usar una plantilla. También puedes encargar una web de diseño exclusivo en multitud de empresas especializadas.

Además del diseño de la web, necesitarás contratar el hosting u hospedaje (espacio en un servidor donde se ubica la web) y el registro del dominio (www.nombredetuempresa.xxx).

Te aconsejamos que determines previamente tu presupuesto para evitar sorpresas, teniendo en cuenta todos los gastos descritos (diseño, dominio, hosting...). Inicialmente es recomendable dedicar más presupuesto al diseño de tu web que a la publicidad, ya que un buen diseño web te evitará inversiones futuras en este mismo apartado.

Una vez registrado el dominio de tu empresa tienes que darle la mayor publicidad posible para que se llegue a conocer entre tus potenciales clientes. Puedes tener una web perfecta, pero si no la promocionas y no la visitan, no te servirá de nada.

En primer lugar, debes incluir la dirección de tu página web en papelería, documentos, folletos, tarjetas de visita, y todo lo relativo a la empresa. Y, en segundo lugar, debes hacer un esfuerzo por posicionar tu página en Internet.

Todavía siguen siendo muchos los usuarios de Internet que utilizan guías gratuitas de empresas (<http://www.paginas-amarillas.es> o <http://www.qdq.com>) para anunciarse. Aparecer en estas guías es muy útil, pero lo es más si tienes una página web a donde dirigir al cliente desde el anuncio o referencia insertada. Por ejemplo, cuando un usuario busca "empresas de biotecnología en Tres Cantos" no sólo quiere saber su dirección y teléfono, quiere saber más. La empresa que tenga página web será la que marque la diferencia entre las referencias encontradas y la que logre atraer al cliente de esta guía a su web.



Para que la búsqueda del usuario le dirija a tu web, es conveniente darte de alta en los buscadores más habituales (Google, Yahoo, Altavista, ...). El alta es gratuita, pero existen también opciones de pago que harán más efectivo tu posicionamiento en Internet:

- **Pago por clic:** se abona una pequeña cantidad cada vez que una persona entra en tu web.
- **Aparecer el primero:** tu web aparecería listado en primer lugar entre los resultados de la búsqueda, que se realiza según criterios de palabras clave (palabras o frases relacionadas con tu negocio) y/o orientación (zona geográfica en la que deseas que se muestren tus anuncios).

Otra herramienta de publicidad de tu web en Internet es el banner. Se trata de incluir una pieza publicitaria en otra página web con el objetivo de llamar la atención del usuario, comunicar un mensaje y atraer tráfico hacia tu sitio web. Cada vez que un usuario accede a una de las páginas en la que has contratado la inclusión de un banner, éste aparece en pantalla. En los formatos habituales, cuando el usuario pincha sobre el banner, será automáticamente redirigido a tu sitio web. Los formatos de los banners y los términos de su contratación dependerán de la empresa que los va a alojar en su página web.

4.5.2. Diseño y contenidos de tu web corporativa

No debes olvidar nunca que el propósito principal de tu web es la de promocionar tu empresa de base tecnológica y vender tus servicios. Por ello, debe captar la **atención** del visitante y ofrecerle unos contenidos motivadores, claros y precisos. En este sentido, es importante mostrar desde el inicio las ventajas y beneficios de tu servicio para el cliente.

Siempre resulta interesante analizar las web corporativas de tus competidores ya que, además de proporcionarte información valiosa sobre sus actividades, te aportará ideas para el diseño y los contenidos de tu propia web y te permitirá tomar decisiones más acertadas respecto a sus contenidos.



Algunas de las **secciones** que no deben faltar en tu web corporativa son:

- 📁 **Página principal** de entrada o *home page*.
- 📁 **Quiénes somos:** presentación de tu empresa, apuesta por la calidad y la innovación, etc.
- 📁 **Nuestro equipo:** los socios y el equipo de profesionales.
- 📁 **Descripción de los servicios ofrecidos:** líneas de I+D+i desarrolladas; valor añadido e innovaciones incorporadas; servicios de consultoría y/o asesoramiento; realización de informes de vigilancia tecnológica; estudios de viabilidad, por ejemplo.
- 📁 **Información para los clientes:** catálogo de productos comercializados; tarifas; forma de pago y financiación; garantías, por ejemplo.
- 📁 **Opción para la solicitud de servicios:** solicitud de presupuestos, compra online, atención al cliente, por ejemplo.
- 📁 **Contacto:** no deben faltar nunca la dirección postal, teléfono, fax y correo electrónico; además, se puede incluir un pequeño plano de ubicación.
- 📁 **Trabaja con nosotros:** para recibir solicitudes de empleo de personas interesadas en trabajar en tu empresa de base tecnológica.
- 📁 **FAQ:** repuestas a las preguntas más frecuentes.
- 📁 **Política de privacidad**
- 📁 **Noticias / Sala de prensa:** reportajes en prensa y revistas especializadas, por ejemplo.

5

**TRÁMITES
ADMINISTRATIVOS
DE CARÁCTER
GENERAL
NECESARIOS PARA
CONSTITUIR TU
EMPRESA DE BASE
TECNOLÓGICA**

5. TRÁMITES ADMINISTRATIVOS DE CARÁCTER GENERAL NECESARIOS PARA CONSTITUIR TU EMPRESA DE BASE TECNOLÓGICA

A la hora de constituir una empresa, la pregunta inicial que uno se hace es:

¿Por dónde empezar?

El proceso a seguir para la constitución y puesta en marcha de una empresa ha sido, tradicionalmente, una tarea ardua, no por su complejidad, sino por lo laborioso de los trámites para formalizar su constitución.

Los trámites administrativos para la constitución de la empresa, que obligaban y obligan todavía en algunos casos a desplazarse en numerosas ocasiones por las distintas ventanillas de las entidades implicadas en este proceso, se han visto facilitados por la creación de la Ventanilla Única Empresarial (VUE).

Esta iniciativa, que responde a una labor conjunta de todas las Administraciones Públicas (Administración General del Estado, Comunidades Autónomas, Administraciones Locales) y las Cámaras de Comercio, permite sustituir prácticamente siete meses de trámites por unos pocos días gracias a la constitución de centros integrados de tramitación y de asesoramiento al emprendedor.

La red de **Ventanillas Únicas Empresariales** abarca actualmente a treinta y una ciudades españolas. En la Comunidad de Madrid está disponible en Madrid y en Getafe.

<http://www.ventanillaempresarial.org>

Diesel, s/n
Polígono Industrial El Lomo
28906 Getafe
Tel.: 916 843 053 / 902 100 096
Fax: 916 016 924
getafe@ventanillaempresarial.org

Ribera del Loira, 56-58
28042 Madrid
Tel.: 902 181 191
Fax: 915 383 776
madrid@ventanillaempresarial.org

Los trámites administrativos necesarios para la constitución de tu empresa variarán en función de la forma jurídica que hayas elegido y de las actividades que vayas a desarrollar. A continuación encontrarás una relación de los trámites más frecuentes que se deben realizar en la constitución y puesta en marcha de una empresa.

| TRÁMITE | TIPO DE EMPRESA | DÓNDE | DOCUMENTACIÓN | PLAZO |
|--|---|--|---|--|
| Redacción y firma del contrato entre las partes , en el que se hará constar la voluntad de constituir la Sociedad Civil o Comunidad de Bienes; la identificación de los socios o comuneros y sus aportaciones; la denominación, domicilio social y objeto de la Sociedad Civil o Comunidad de Bienes; el régimen de reparto de beneficios; la duración de la Sociedad Civil o Comunidad de Bienes, y cualquier otro dato que se estime conveniente. | Comunidad de Bienes, Sociedad Civil | Al ser un contrato privado, no es necesario formalizarlo ante notario, salvo si se van a realizar aportaciones de bienes inmuebles | | Antes del inicio de la actividad |
| Certificación Negativa de Denominación: Solicitud y obtención de un nombre. Es recomendable comprobar con carácter previo a la cumplimentación de la solicitud que la denominación solicitada no figura registrada a través de solicitud de nota simple informativa. | Sociedades Colectiva, Anónima, Limitada, Limitada Nueva Empresa, Laboral, Comanditaria, Cooperativa | Registro Mercantil | Nota simple Certificación negativa | La reserva de denominación tiene una vigencia de 15 meses, pero transcurrido el plazo de 2 meses habrá que solicitar la renovación de la certificación |
| Autorización previa administrativa: Supone la calificación del proyecto de estatutos. Se solicita por uno de los promotores del tipo de Sociedad que se va a crear. | Sociedades Laboral, Cooperativa | | | |
| Redacción de Estatutos y Escritura de Constitución: Regula el funcionamiento de la Sociedad. | Sociedades Colectiva, Anónima, Limitada, Limitada Nueva Empresa, Laboral, Comanditaria, Cooperativa | Notario elegido por los socios. Cabe acudir previamente a un abogado que redacte los estatutos de la Sociedad | Certificación negativa de la denominación; estatutos; certificado bancario de ingreso (en el caso de aportaciones dinerarias) | |
| Depósito Bancario: Desembolso del capital social exigido. No es necesario en el caso de aportaciones no dinerarias. | Sociedades Anónima, Limitada, Limitada Nueva Empresa | Entidad bancaria elegida por los promotores | | La certificación bancaria del depósito caduca a los 2 meses |

| TRÁMITE | TIPO DE EMPRESA | DÓNDE | DOCUMENTACIÓN | PLAZO |
|---|--|---|--|---|
| Obtención del Número de Identificación Fiscal (CIF) provisional. | Comunidad de Bienes; Sociedades Civil, Colectiva, Anónima | Administración o Delegación de la Agencia Estatal de Administración Tributaria correspondiente al domicilio fiscal de la Sociedad o Comunidad, o Ventanilla Única Empresarial | Modelo 036 firmado por todos los socios o comuneros; original y 2 fotocopias del contrato o escritura de constitución; original y fotocopia del DNI de todos los socios o comuneros, o del administrador | Antes del inicio de la actividad |
| Liquidación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP) y Actos Jurídicos Documentados (ADJ). | Comunidad de Bienes; Sociedades Civil, Colectiva, Anónima, Limitada, Limitada Nueva Empresa, Comanditaria, Laboral, Cooperativa | Dirección General de Tributos | Modelo 600 Liquidación del Impuesto (1% del capital aportado); contrato privado entre las partes o copia simple y primera copia de la escritura de constitución; original y fotocopia del DNI de cada uno de los socios o comuneros; original y fotocopia del CIF provisional | 30 días hábiles desde la fecha del contrato privado entre las partes, o desde la fecha de escritura |
| Inscripción en el Registro Mercantil: Adquisición de personalidad jurídica. | Sociedades Anónima, Limitada, Limitada Nueva Empresa, Laboral | Registro Mercantil | Primera copia de la escritura de constitución; Modelo 600 autoliquidado; CIF provisional | 2 meses desde el otorgamiento de la escritura pública de constitución |
| Inscripción en el Registro General de Cooperativas. | Sociedad Cooperativa | Registro General de Cooperativas de la Comunidad de Madrid | | |
| Declaración Censal de Inicio de Actividad. | Empresario Individual; Comunidad de Bienes; Sociedades Civil, Colectiva, Anónima, Limitada, Limitada Nueva Empresa, Comanditaria, Laboral, Cooperativa | Administración o Delegación de la Agencia Estatal de Administración Tributaria correspondiente al domicilio fiscal de la sociedad o comunidad, o Ventanilla Única Empresarial | Modelo 036 (uno por cada uno de los socios o comuneros, o por el administrador, o por el empresario individual); original y 2 copias del contrato privado entre las partes o de la escritura de constitución; original y fotocopia del DNI de cada uno de los socios o comuneros, o del administrador o apoderado habilitado a tal fin; original y fotocopia del CIF provisional; modelo 600 autoliquidado. En el caso del empresario individual: original y fotocopia del DNI | Antes del inicio de la actividad |

| TRÁMITE | TIPO DE EMPRESA | DÓNDE | DOCUMENTACIÓN | PLAZO |
|---|--|---|--|--|
| Obtención del CIF definitivo. | Comunidad de Bienes; Sociedades Civil, Colectiva, Anónima, Limitada, Limitada Nueva Empresa, Comanditaria, Laboral, Cooperativa | Administración o Delegación de la Agencia Estatal de Administración Tributaria correspondiente al domicilio fiscal de la sociedad o comunidad, o Ventanilla Única Empresarial | Modelo 036; fotocopia del DNI de los firmantes del Modelo 036; original y 2 copias del contrato privado entre las partes u original y fotocopia de la primera copia de la escritura de constitución inscrita en el Registro Mercantil; CIF provisional | Una vez inscrita la Sociedad y antes de la caducidad del CIF provisional (6 meses) |
| Inscripción en el Registro de la Propiedad Inmobiliaria: Se trata de la inscripción o anotación de los actos y contratos relativos al dominio y demás derechos reales sobre bienes inmuebles, es decir, a título enunciativo, la adquisición y transmisión de dichos bienes y la constitución y cancelación de hipotecas sobre los mismos. | Todas | Registro de la Propiedad Inmobiliaria | | |
| Obtención de Licencias de Obras y de Apertura: Las primeras son necesarias para la realización de cualquier tipo de obras en locales, naves, edificios, etc. dentro de un municipio. Las segundas certifican que la solicitud del administrado es conforme con las normas de uso previstas en los planes de urbanismo. | Todas | Ayuntamiento del lugar donde se instale el negocio y, en el caso de Madrid, en la Junta Municipal correspondiente | | |
| Comunicación de Apertura de Centro de Trabajo | Todas | Dirección General de Trabajo o en la Ventanilla Única Empresarial | Modelo oficial correspondiente | Dentro de los 30 días siguientes al inicio de la actividad y/o a la apertura del centro de trabajo |

| TRÁMITE | TIPO DE EMPRESA | DÓNDE | DOCUMENTACIÓN | PLAZO |
|---|--|--|---|---|
| Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) de la Seguridad Social | Empresario Individual; Comunidad de Bienes, Sociedad Civil, y los administradores y socios trabajadores de la Sociedad Limitada o Sociedad Anónima, dependiendo de su participación en el capital social | Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social; en la Administración de la Seguridad Social correspondiente al domicilio social de la empresa; o en la Ventanilla Única Empresarial | Modelo TA521; tarjeta de la Seguridad Social; original y fotocopia de la Declaración Censal de Inicio de Actividad; y original y fotocopia del DNI del solicitante. En el caso de las Comunidades de Bienes, y las Sociedades Civiles, Limitadas y Anónimas, también se debe presentar original y fotocopia de la escritura de constitución | En los 30 días naturales siguientes al inicio de la actividad |
| Inscripción de la empresa en la Seguridad Social: Si la empresa va a realizar contrataciones laborales debe estar previamente inscrita en la Seguridad Social. | Todas | Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social; en la Administración de la Seguridad Social correspondiente al domicilio social de la empresa; o en la Ventanilla Única Empresarial | Modelo TA6 | Antes de realizar contrataciones laborales |
| Alta de los trabajadores en el Régimen General de la Seguridad Social | Todas | Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social; en la Administración de la Seguridad Social correspondiente al domicilio social de la empresa; o en la Ventanilla Única Empresarial | Modelos oficiales de afiliación y alta (TA1 y/o TA2). En el caso de la afiliación, es necesario presentar fotocopia del DNI del trabajador. Para tramitar el alta, se requiere fotocopia del DNI y del documento de afiliación del trabajador | Con anterioridad al inicio de la prestación de servicios del trabajador |
| Adquisición y legalización del Libro de Visitas: Este Libro, de carácter obligatorio, sirve para anotar las diligencias que practique la Inspección de Trabajo tras el resultado de las visitas realizadas a la empresa. | Todas | Se adquiere en librerías especializadas y se sella en la Dirección Territorial - Inspección Provincial de Trabajo y Seguridad Social | | |
| Obtención de Hojas de Reclamaciones | Todas, cuando la actividad tenga como destinatario final a los consumidores | Ayuntamiento donde radique la actividad, salvo en el caso de sectores con normativa propia, o en la Dirección General de Consumo | Impreso 036 de Inicio de Actividad | |



**COSAS QUE DEBES
SABER SI QUIERES
MONTAR UNA
EMPRESA DE BASE
TECNOLÓGICA**

6. COSAS QUE DEBES SABER SI QUIERES MONTAR UNA EMPRESA DE BASE TECNOLÓGICA

6.1. ¿Qué es una empresa de base tecnológica?

Una empresa de base tecnológica (EBT) es una empresa que basa su actividad en la **aplicación de conocimientos científicos y/o tecnológicos para el desarrollo de nuevos productos y servicios**.

Cuando una EBT se crea a partir de otra entidad (empresa, organismo público de investigación o universidad) se denomina comúnmente **spin-off**. En el caso de las spin-offs universitarias y de los organismos públicos de investigación, es frecuente que participen miembros de la comunidad universitaria, lo que requiere una regulación que se recoge fundamentalmente en las leyes que se enumerarán en el apartado de **Legislación y normativa aplicable**.

6.2. Consideraciones generales sobre el personal de las empresas de base tecnológica

A la hora de realizar tu plan de empresa, tienes que tener en cuenta el origen de los recursos humanos que van a formar parte de la EBT, ya que es probable que alguno de los emprendedores implicados en el proyecto esté vinculado a la universidad. En este sentido debes conocer el marco jurídico que regula la creación de EBTs, que hace especial hincapié en la participación del personal adscrito a la universidad.

Hasta ese momento, los investigadores y personal docente podían, igual que ahora, realizar trabajos para empresas u otros organismos a través de los contratos de investigación, regulados por el artículo 83 de la LOU de 2001, pero la participación directa en la gestión y actividad de una empresa quedaba seriamente limitada.

La incompatibilidad de actividades docentes e investigadoras en la universidad pública con la gestión empresarial, principal obstáculo para las iniciativas emprendedoras de base tecnológica por parte de personal docente e investigadores, ha quedado ahora resuelta con la reciente reforma de la Ley Orgánica de Universidades (LOU).





Con el nuevo marco jurídico se amplían las opciones de participación del profesor o investigador universitario en la creación y actividad de una EBT¹⁵, de tal manera que se puede optar por:

- Dedicación a tiempo completo a la empresa, a través de una excedencia de dos a cinco años o con la excedencia específica de cinco años que recoge la modificación de la LOU 4/2007, con derecho a la reserva del puesto de trabajo y a la antigüedad correspondiente.
- Compatibilizar la actividad empresarial con la actividad universitaria, ejerciendo la segunda a tiempo parcial.
- Participar como socio o accionista de la nueva empresa. La modificación de la LOU permite una participación superior al 10% cuando se cumplen una serie de condiciones (art. 12 LOU 4/2007), límite establecido por la Ley 53/1985 de incompatibilidades del personal al servicio de las administraciones públicas.
- Mediante designación de la Universidad, cuando ésta participa en el capital social, sin derecho a retribución, excepto dietas e indemnizaciones.
- Exención de docencia, por un tiempo máximo de un año, Real Decreto 898/1985 sobre el régimen del profesorado universitario.
- Concesión de permisos o licencias, Real Decreto 898/1895 sobre el régimen del profesorado universitario.

Por otro lado, la Universidad puede participar en la creación de EBTs aportando bienes y derechos o realizando aportaciones al capital social de la empresa, pasando a ser accionista. La participación de la Universidad en estos términos debe cumplir con la normativa universitaria (LOU).

¹⁵ Nebts. Guía para Emprendedores de Base Tecnológica. Emprender desde la Investigación y el Desarrollo Tecnológico, Dirección General de Universidades e Investigación. Consejería de Educación. Comunidad de Madrid, 2007.

6.3. Ayudas, subvenciones y financiación específica para empresas de base tecnológica

6.3.1. Ayudas y subvenciones

Para obtener información actualizada sobre ayudas, subvenciones y otras fórmulas de financiación para empresas de base tecnológica en la Comunidad de Madrid, te aconsejamos que accedas a las páginas web de la Oficina del Emprendedor de Base Tecnológica de la Dirección General de Universidades e Investigación Comunidad de Madrid (www.madrimasd.org/emprendedores) y de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid (www.camaramadrid.es).



Aunque la mayoría de las ayudas y subvenciones cuentan con convocatorias anuales, en las que pueden variar las condiciones y beneficios, te destacamos, por su carácter permanente, los siguientes programas:

→ **Plan de Innovación Empresarial de la Comunidad de Madrid**

La Comunidad de Madrid, a través del Instituto Madrileño de Desarrollo (IMADE) de la Consejería de Economía y Hacienda, concede distintos tipos de ayudas para fomentar, desarrollar y apoyar la consolidación de aquellas actividades económicas de mayor importancia estratégica para el futuro del sistema productivo de la región. Estas ayudas se concretan en tres líneas de financiación: línea de creación de empresas, línea de investigación y desarrollo, y línea de contratación de servicios externos de innovación.

Para más información: <http://www.imade.es>

→ **NEOTEC**

Neotec es una iniciativa del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) cuyo objetivo es apoyar la creación y consolidación de nuevas empresas de base tecnológica. Esta iniciativa consta de dos fases:

- **Creación de la empresa:** proporciona un crédito semilla, con un importe máximo de 400.000 €, a tipo de interés cero, que no superará el 70% del presupuesto total del proyecto.
- **Capital Riesgo:** pone a disposición de las empresas tecnológicas la posibilidad de financiación mediante instrumentos de capital riesgo.

Para más información: <http://www.cdti.es>

→ **Apoyo a la Joven Empresa Innovadora (JEI)**

Se trata de un nuevo programa del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, en el marco del Programa de Transferencia Tecnológica, Valoración y Promoción de Empresas de Base Tecnológica del Plan Nacional de I+D+i 2008–2011.

Sus principales objetivos son promover el aumento y consolidación de la base empresarial de carácter innovador, mejorar el nivel de conocimiento y la intensidad de I+D, y favorecer la contratación de personal y de servicios relacionados con I+D en las jóvenes empresas innovadoras.



Se subvencionarán durante un período de cuatro años actividades de investigación fundamental, investigación industrial o desarrollo precompetitivo que hayan sido descritas en el Plan de I+D de pequeñas empresas con alto contenido en I+D y de reciente creación.

Para más información: <http://www.mityc.es>

→ **Programa CEIPAR**

El Programa de Apoyo a la Competitividad Empresarial constituye uno de los principales instrumentos para reforzar la conexión entre el mundo de la I+D+i y las empresas. Para ello, impulsa actuaciones destinadas a transformar los resultados de I+D+i en proyectos empresariales que generen crecimiento económico.

El programa CEIPAR propone un conjunto integrado de herramientas de apoyo, complementarias entre sí, a partir de la colaboración entre el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (MITYC), la Escuela de Organización Industrial (EOI) y la Empresa Nacional de Innovación (ENISA).

Para más información: <http://www.mityc.es>

→ **ENISA - Línea de Empresas de Base Tecnológica**

La Empresa Nacional de Innovación es una empresa de capital público adscrita al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. A través de préstamos participativos, financia proyectos empresariales en su conjunto. Cuenta con condiciones especiales para empresas de base tecnológica de nueva creación.

Para más información: <http://www.enisa.es>



→ Subprograma Torres Quevedo

Esta iniciativa financia hasta un 75% del coste de contratación de doctores y tecnólogos por parte de empresas, asociaciones empresariales y centros tecnológicos, para la realización de actividades de I+D+i. Ofrece un apoyo especial para las empresas spin off.

Para más información: <http://www.micinn.es/ciencia/torresq>



6.3.2. Los Business Angels

Un **Business Angel** es un inversor (particular, empresario, directivo de empresa, etc.) que aporta capital propio, contactos profesionales y conocimientos técnicos y de gestión en las primeras etapas de empresas o proyectos con un gran potencial de crecimiento a medio plazo. Las empresas de base tecnológica son un objetivo prioritario para este tipo de inversores.

Existen redes de Business Angels de ámbito internacional, nacional y regional, que facilitan al emprendedor el contacto con estos futuros inversores. Entre las principales redes que debes conocer se encuentran:

- BAN madri+d: <http://www.madrimasd.org/emprendedores>
- ESBAN Red Española de Business Angels: <http://www.esban.com>
- EBAN Asociación Europea de Redes de Business Angels: <http://www.eban.com>

6.3.3. Deducciones fiscales por I+D+i y bonificaciones en la cuota de la Seguridad Social

La Ley del Impuesto de Sociedades establece una serie **deducciones por realización de actividades de I+D+i**:

- Deducciones por actividades de investigación y desarrollo
- 30% de los gastos totales del proyecto, y un 50 % sobre el incremento del gasto sobre la media de 2 años anteriores
- 20% de los gastos de contratación de personal investigador cualificado dedicado a actividades de I+D
- 20% de los gastos de proyectos contratados con universidades, organismos públicos de investigación o centros de innovación tecnológica
- 10% de las inversiones en elementos de inmovilizado material e inmaterial, excluidos los inmuebles y terrenos, siempre que estén afectos exclusivamente a las actividades de investigación y desarrollo
- Deducciones por actividades de innovación tecnológica

Los porcentajes de deducción aplicables a la base de deducción serán del 15% de los gastos de los proyectos contratados con universidades, organismos públicos de investigación o centros de innovación tecnológica, y del 10% de los gastos de actividades de diseño industrial e ingeniería de procesos, de los gastos de adquisición de tecnología avanzada y de los gastos para la obtención de la certificación de calidad.



6.3.4. Bonificaciones en la cuota de la Seguridad Social

Aquellas empresas que contraten a trabajadores dedicados exclusivamente a la realización de actividades de I+D+i, pueden obtener una **bonificación del 40% en la cuota empresarial de la Seguridad Social**.

6.4. Licencias y autorizaciones previas al comienzo de la actividad

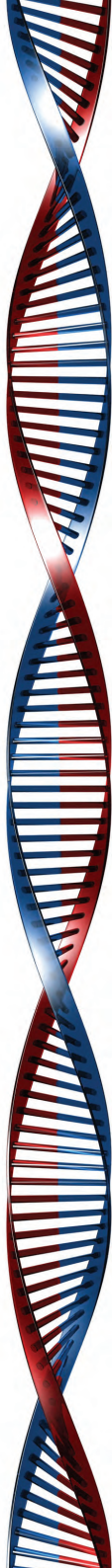
Al igual que ocurre con cualquier otro tipo de empresa, antes del comienzo de tu actividad, deberás tramitar, como titular de la actividad y en el Ayuntamiento correspondiente al municipio en el que quieres instalar tu EBT, la correspondiente licencia de actividad y, en su caso, de apertura y funcionamiento.

La concesión de la **Licencia de Actividad**, que puede oscilar entre los 3 y los 12 meses, dependiendo del Ayuntamiento del que se trate, supone que tu establecimiento reúne todos los requisitos exigidos por la normativa sectorial de aplicación (urbanística, de prevención y protección de incendios, etc.).

Por lo que se refiere a la **Licencia de Apertura y Funcionamiento**, ésta tiene por objeto autorizar la puesta en uso de los edificios, locales o instalaciones, previa constatación de que cumplen las condiciones de la Licencia de Actividades y de que se encuentran debidamente terminados y aptos, según las condiciones urbanísticas, ambientales y de seguridad de su destino específico.

6.5. Legislación y normativa aplicable

- Real Decreto 1930/1984, de 10 de Octubre, por el que se desarrolla el Art. 45.1 de la LRU sobre compatibilidad de la dedicación de los catedráticos y profesores de universidad con la realización de proyectos científicos, técnicos o artísticos y con el desarrollo de cursos de especialización. Modificado por el Real Decreto 1450/1989, de 24 de Noviembre. Boletín Oficial del Estado de 5 de noviembre de 1984.
- Ley 53/1984, de 26 de diciembre, de Incompatibilidades del personal al servicio de las administraciones públicas. Boletín Oficial del Estado de 4 de enero de 1985.

- 
- Real Decreto 898/1985, de 30 de abril, sobre régimen del profesorado universitario. Boletín Oficial del Estado de 19 de junio de 1985.
 - Ley 11/1986, de 20 de marzo, de patentes de innovación y modelos de utilidad. Boletín Oficial del Estado de 26 de marzo de 1986.
 - Ley 13/1986, de 14 de abril, de fomento y coordinación general de la investigación científica y técnica. Boletín Oficial del Estado de 18 de abril de 1986.
 - Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones legales vigentes sobre la materia. Boletín Oficial del Estado de 22 de abril de 1996.
 - Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades. Boletín Oficial del Estado de 24 de diciembre de 2001.
 - Ley Orgánica 4/2007, de 12 de abril, por la que se modifica la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre de Universidades. Boletín Oficial del Estado de 13 de abril de 2007.
 - Real Decreto 278/2007, de 23 de febrero, por el que se establecen las bonificaciones a la Seguridad Social respecto al personal investigador. Boletín Oficial del Estado de 29 de mayo de 2007.
 - Ley 30/2007, de 30 de octubre, de contratación con el sector público. Boletín Oficial del Estado de 31 de octubre de 2007.

Puedes consultar los textos íntegros de estas normativas en los servicios de búsquedas del Boletín Oficial del Estado (http://www.boe.es/g/es/bases_datos/webBoe.php).

Además de la normativa general, las universidades de Madrid recogen en sus estatutos los mecanismos para la creación de empresas de base tecnológica. Algunas de ellas tienen su propia normativa, centrada sobre todo en los aspectos relacionados con la participación del su personal, cesión de tecnología y financiación. Los textos íntegros de estas normativas se pueden consultar en las páginas web de cada una de las universidades.



**UNA EXPERIENCIA
DE ÉXITO:
*PROALT***

7. UNA EXPERIENCIA DE ÉXITO: PROALT

| | |
|--|---|
| Nombre del emprendedor: | Juan Ignacio Imbaud |
| Cargo en la empresa: | Director de Laboratorio |
| Nombre de la empresa: | Protein Alternatives SL (PROALT) |
| Año de creación: | 2006 |
| Actividad: | Investigación biomédica. |
| Breve descripción de la empresa : | Investigación de biomarcadores de cáncer. Producción de proteínas recombinantes y anticuerpos. Desarrollo de nuevas herramientas para el diagnóstico, pronóstico y terapia del cáncer. Servicios de investigación por contrato. |
| Número de socios: | 7 |
| Forma jurídica: | Sociedad Limitada |
| Número de empleados: | 5 |
| Web: | http://www.proteinalternatives.com |

TU EXPERIENCIA

¿Qué te motivó para poner en marcha tu empresa?

La idea, y poco más tarde la empresa, surgen como consecuencia de la necesidad de un grupo de investigadores de explotar el conocimiento y la experiencia acumulada durante muchos años de investigación. Fruto de ello nace PROALT con una clara vocación de innovación tecnológica y de desarrollo de nuevos productos que tengan un fuerte impacto en la salud humana y el mundo sani-

tario, principalmente en diagnóstico, pronóstico y/o tratamiento del cáncer.

¿Conocías previamente el sector?

Los promotores y ejecutores de la iniciativa combinan una sólida experiencia científica en diversos campos técnicos con una buena experiencia financiera y económica. Conocedores del sector, PROALT surge como una iniciativa estratégica que se pretende focalizar en áreas del sector biotecnológico español de gran interés y que han sido inexploradas a nivel nacional.



¿Cuál era tu situación de partida cuando decidiste crear tu empresa?

El grupo promotor lo formaban investigadores de un prestigioso centro de investigación madrileño, quienes actuaron en todo momento como asesores científicos y proponían las actividades y objetivos que se pretendían desarrollar con este emprendimiento. Se nombró Jefe de Laboratorio a Juan Ignacio Imbaud, doctor en ciencias por la Universidad Autónoma de Madrid, quién se encontraba potenciando su formación como investigador post-doctoral y que contaba con experiencias previas en empresas privadas. Fue él quién asumió el desafío de la puesta en marcha de PROALT en tanto que los promotores permanecieron en su situación laboral inicial hasta la consolidación de PROALT como empresa.

¿Recurriste a algún servicio de apoyo y/o asesoramiento para emprendedores ?

Siempre es necesario recurrir a servicios de apoyo y asesoramiento para emprendedores, así como también recoger la experiencia de emprendimientos previos semejantes al que uno se plantea. Hay tareas importantes y ejercicios mentales que estos servicios y asesoramientos le obligan a hacer al emprendedor, que son de gran ayuda para establecer unos objetivos claros y planificar una serie de actividades o pasos a seguir. Un claro ejemplo de ello es la confección de un buen plan de negocio, así como también la ayuda en la búsqueda de fuentes de financiación o inversores, en donde es importante el apoyo de servicios especializados y demás entes conocedores del sector.

¿Cuáles fueron las principales dificultades con las que te enfrentaste a la hora de poner en marcha tu empresa?

Las mayores dificultades vienen de la cantidad de trabajo y diversidad de tareas que se presentan en el día a día de la puesta en marcha y que deben ser ejecutadas de manera simultánea. Esta situación demanda mucho tiempo y sacrificio, puesto que se deben abordar las tareas más elementales para el funcionamiento de la empresa (por ej: equipar una oficina, un laboratorio, lograr las habilitaciones y licencias, contactar proveedores, establecer relaciones comerciales, adquirir materiales y equipos, selección de personal, diseño de imagen corporativa y marca, etc.), sin descuidar en ningún momento el objetivo o misión para el que se crea la empresa. Esta situación obliga, además, a un aprendizaje continuo de las nuevas cosas que surgen cotidianamente. ¿Cómo superarlo? Mucho tiempo y muchas ganas de aprender.

A la hora de plantearse la posibilidad de crear una empresa, todos los emprendedores han de responder a una pregunta clave: ¿Cómo voy a financiar mi

proyecto? ¿Cómo afrontaste esta importante faceta de la puesta en marcha de tu empresa?

La financiación condiciona sin duda alguna las posibilidades de desarrollar cualquier emprendimiento y será un factor determinante en el crecimiento y consolidación empresarial. En nuestro caso, inicialmente se recurrió al capital de los socios fundadores, amigos y familiares, y simultáneamente se buscaron vías de financiación alternativas recurriendo a programas de las Administraciones del Gobierno Central y Regional (préstamos y subvenciones del Ministerio de Industria, Ministerio de Educación, Comunidad de Madrid, y fundaciones). El emprendedor tiene que informarse adecuadamente y con cierta rapidez sobre los organismos y ayudas a las que puede aspirar según el sector en el que la empresa se desenvuelve. Este aspecto resulta crítico, ya que una vez que se conoce bien un programa hay que preparar una buena propuesta, esperar a que se abra la convocatoria, que se resuelva y se reciban los fondos, para lo cual habrá transcurrido al menos un año. Esta etapa de la financiación es vital en estadios tempranos para poder con-

solidarse y más adelante aspirar a otro tipo de inversores como el capital riesgo.

¿Qué ha sido lo más gratificante de tu experiencia como emprendedor y empresario, tanto desde un punto de vista profesional como personal?

Lo más gratificante es descubrir que cada día uno se enfrenta a problemas y tareas muy diversas y las va resolviendo satisfactoriamente, lo que implica un aprendi-

zaje permanente. También reconforta el trato que se tiene con las numerosas personas con las que uno se rodea diariamente y las sinergias que surgen con otros emprendedores. Sólo basta con mirar hacia atrás un poco para hacerse una idea del camino recorrido y los logros alcanzados.

TUS CONSEJOS

¿Qué cualidades debe reunir un emprendedor?

Debe sentirse empresario, ser autosuficiente, resolutivo, dinámico, y tener muchas ganas de aprender, ya que el camino por el que deberá transitar no está preestablecido y jamás sabrá lo que le espera el día de mañana.

¿Crees que para emprender es necesario, o conveniente, tener

una experiencia laboral o profesional previa?

No necesariamente. Puede constituir una ventaja en el desarrollo de las tareas una vez creada y consolidada la empresa, pero para emprender es necesaria una fortaleza mental y un convencimiento sobre los objetivos que se pretenden alcanzar. La actitud está por encima de la técnica, aunque está claro que la combinación perfecta son ambas cosas.

¿Cuáles son los principales riesgos de la actividad emprendedora?

El principal riesgo es el fracaso. Aunque nadie empieza algo si no cree que vaya a llegar a buen puerto, es bastante habitual ver cómo gente baja los brazos a mitad de camino porque los resultados no siempre se corresponden con el sacrificio realizado. Quién emprende debe saber que al principio el camino es duro y que los resultados son a largo plazo.

¿Cuáles son los factores de éxito de un proyecto profesional?

Tener un buen proyecto de empresa, lo que implica encontrarle una vía de financiación adecuada a las actividades tecnológicas que se pretenden desarrollar en un sector o mercado específico y, simultáneamente, atender a las necesidades y tareas relacionadas con la empresa como entidad propia. Un proyecto no es una empresa, aunque una empresa requiere de un buen proyecto.

¿Y los errores más comunes del emprendedor novel?

Crear que en pocos meses la empresa tendrá unos beneficios importantes. Eso es algo que en muchos sectores no llega hasta los 4 o 5 años.

¿Qué consejos le darías a un emprendedor que quiera montar una empresa de base tecnológica?

Cualquiera que se sienta emprendedor debe intentarlo. Pese al gran esfuerzo y sacrificio que implica montar una empresa de base tecnológica, la gratificación de lograrlo y de llegar a transformar una idea en un producto o tecnología innovadora comercializable es muy grande. Con ganas de aprender y dedicación se puede montar una buena empresa, haciendo uso de las mejores herramientas y asesoramientos que estén a nuestro alcance.



**ANEXO:
RECURSOS
Y DIRECCIONES
PARA
EMPRENDEDORES
EN LA COMUNIDAD
DE MADRID**

8. ANEXO: RECURSOS Y DIRECCIONES PARA EMPRENDEDORES EN LA COMUNIDAD DE MADRID

8.1. Servicios para emprendedores

8.1.1. Comunidad de Madrid

Consejería de Empleo y Mujer

Servicio Regional de Empleo

Vía Lusitana, 21
28025 Madrid
Tel.: 915 805 433

<http://www.madrid.org>

Portal del Emprendedor de la Comunidad de Madrid

<http://www.emprendelo.es>

emprendelo.es tiene como objetivo principal convertirse en referente para los emprendedores de la Comunidad de Madrid y se concibe como un mecanismo de ayuda, simplificación, coordinación y difusión. Desde este portal podrás acceder a información, asesoramiento, ayudas y formación que te permitirán definir con mayor claridad tu idea de empresa y además, definir un itinerario encaminado a la creación de tu empresa con la ayuda de un asesor.

La Comunidad de Madrid te ofrece diversos servicios para acompañarte y ayudarte en tu proceso: jornadas en las que tendrás oportunidad de conocer experiencias de emprendedores; cursos y talleres de creación de empresas; cursos de habilidades empresariales; información sobre trámites, ayudas, fórmulas de financiación y puesta en marcha; diversas herramientas para evaluar tus capacidades emprendedoras, analizar la viabilidad y los riesgos de tu proyecto, elaborar el plan de empresa on-line, o realizar un diagnóstico tecnológico de tu empresa.

Por otro lado, se ofrece un Servicio de Promoción de Nuevas Empresas, desarrollado junto con IMADE, que está dividido en 2 fases: una previa a la creación de la empresa (apoyo a la constitución de nuevas empresas) y otra, una vez constituida la empresa, por un período máximo de 3 años (apoyo al desarrollo y consolidación de nuevas empresas).

Los usuarios también tienen la oportunidad de inscribirse en el Club de Emprendedores. Como socios, pueden dar a conocer su negocio o idea empresarial, contactar con otros emprendedores, intercambiar experiencias, ofrecer y demandar servicios y productos, etc.

Campus del Emprendedor

El Campus del Emprendedor es un programa del Servicio Regional de Empleo en colaboración con las Universidades públicas madrileñas, creado expresamente para los/as universitarios/as de la región con motivación emprendedora con el objetivo de animarles a poner en marcha su proyecto empresarial y ayudarles a hacer realidad su sueño, sea cual sea el momento de gestación del proyecto en el que se encuentren.

El Campus del Emprendedor, dirigido a alumnos/as de las universidades públicas madrileñas que estén cursando una carrera de grado medio o superior y que se encuentren en situación de desempleo, ofrece los siguientes servicios y actividades:

- Jornadas de encuentro con emprendedores que ya han puesto en marcha su empresa y que quieren compartir su experiencia empresarial con otros jóvenes que, como tú, tienen iniciativa, ideas e inquietudes.
- Un servicio de información, asesoramiento y acompañamiento en la propia universidad que cuenta con profesionales de amplia experiencia en la creación y gestión de empresas.
- Un certamen que premia tus ideas de negocio y tu personalidad emprendedora con recursos que van a resultarte muy útiles a la hora de poner en marcha tu empresa.

Consejería de Deportes

Asesoría para la Creación de Empresas

Dirección General de Juventud

Gran Vía, 10 - planta baja

28013 Madrid

Tel.: 917 201 207

<http://www.madrid.org>

La **Asesoría para la Creación de Empresas** proporciona asesoramiento e información para jóvenes menores de 30 años: trámites legales de constitución, elaboración gratuita de estatutos para sociedades y ayudas existentes en la Comunidad de Madrid.

Escuela Joven de Iniciativas Empresariales

Dirección General de Juventud

Paseo Castellana, 101 - 2º izq.

28046 Madrid

Tel.: 915 562 044 / Fax: 915 562 053

escuelajoven@madrid.org / <http://www.madrid.org/inforjuven>

La **Escuela Joven de Iniciativas Empresariales** es un centro de recursos para la formación de jóvenes empresarios y emprendedores que ofrece: seminarios de creación de empresas, encuentros sobre oportunidades de negocio, paneles de experiencias y buenas prácticas emprendedoras, charlas y talleres de autoempleo para alumnos de centros escolares, cursos y seminarios de formación en gestión empresarial para empresarios y emprendedores.

Dirección General de Universidades e Investigación

Fundación para el Conocimiento madri+d

Velázquez, 76

28001 Madrid

Tel.: 917 816 570 / Fax: 917 766 052

oficina.emprendedores@madrimasd.org

<http://www.madrimasd.org/emprendedores>

Oficina del Emprendedor de Base Tecnológica de madri+d

Es una iniciativa de la Dirección General de Universidades e Investigación de la Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid, cuya coordinación recae en la Fundación para el Conocimiento madri+d. Tiene como objetivo promover la creación de empresas de base tecnológica facilitando a los emprendedores el acceso a: formación; servicios especializados de asesoramiento; información sobre trámites administrativos, formas jurídicas y fiscalidad; instrumentos de apoyo financiero; contactos y redes; etc.

Consejería de Economía y Hacienda

Instituto Madrileño para el Desarrollo (IMADE)

José Abascal, 57

28003 Madrid

Tel.: 913 997 400 / Fax: 913 997 478

información@imade.es / <http://www.imade.es> / <http://consultas.imade.es>

Servicio de Información Empresarial

Este servicio pone a disposición del usuario información referente a las ayudas, normativas y herramientas para la constitución de empresas. Igualmente, resuelve las cuestiones planteadas por organismos locales, asociaciones empresariales, entidades financieras y otras administraciones.

Oficinas de Promoción Territorial

Las Oficinas de Promoción Territorial (OPT) son delegaciones locales de la División de Desarrollo Territorial de IMADE, destinadas a promocionar las distintas zonas de la Comunidad de Madrid. También realizan labores de información y asesoramiento a empresarios y emprendedores para darles a conocer las ayudas y subvenciones que programa la Consejería de Economía y Consumo, así como de las líneas de financiación alternativas.

OPT de Alcalá de Henares

Vía Complutense, 44

Edificio Feria, 2º

28805 Alcalá de Henares

Tel.: 913 997 631 / Fax: 918 830 124

OPT de Alcorcón

Industrias, s/n

Polígono Industrial Urtinsa, Edificio Imepe

28925 Alcorcón

Tel.: 913 997 636 / Fax: 914 861 249

OPT de Fuenlabrada

Miguel de Unamuno, 18, 1º

28944 Fuenlabrada

Tel.: 913 997 642 / Fax: 916 155 517

OPT de Las Rozas

Comunidad de la Rioja, 2

28230 Las Rozas

Tel.: 913 997 646

OPT de Leganés

Antonio Machado, 4, 2º B

28911 Leganés

Tel.: 913 997 650 / Fax: 916 947 768

OPT de Madrid

Risco de Peloché, 14, 2º

Centro Cultural Alberto Sánchez

28038 Madrid

Tel.: 913 997 666 / Fax: 914 781 248

OPT de San Martín de Valdeiglesias

Fuente, 4

28680 San Martín de Valdeiglesias

Tel.: 913 997 642 / Fax: 918 611 149

OPT de San Sebastián de los Reyes

Avenida Cerro del Águila, 9

Polígono Industrial Sur, Centro de Empresas

28700 San Sebastián de los Reyes

Tel.: 913 997 662 / Fax: 916 150 00

Portal del Autónomo de la Comunidad de Madrid

<http://www.autonomoscm.org/autonomoscm>

El Portal del Autónomo de la Comunidad de Madrid pretende recoger todos los recursos y servicios que el Gobierno Regional ha puesto a disposición de los autónomos y que se refleja en el Plan de Apoyo a los Autónomos Madrileños presentado por la Presidenta de la Comunidad en junio de 2007.

El Portal ofrece información relacionada con la actividad empresarial (trámites administrativos necesarios para la constitución y gestión posterior de la empresa), incidiendo especialmente en aquellos que puedan llevarse a cabo a través de Internet. Además, se puede consultar información sobre las ayudas y subvenciones con relevancia para el colectivo, así como documentación, publicaciones y estudios relacionados con la actividad emprendedora y empresarial.

8.1.2. Ayuntamiento de Madrid

Agencia madridEmprende

Gran Vía, 24
28013 Madrid
Tel.: 915 888 458 / Fax.: 915 888 341

madridemprende@munimadrid.es / <http://www.esmadrid.com/madridemprende>

La Agencia Madrid Emprende ofrece información y asesoramiento sobre las formas jurídicas y los trámites administrativos necesarios para la creación de nuevos negocios en la ciudad, así como sobre los recursos de apoyo (subvenciones, ayudas, financiación y formación) y la redacción del plan de empresa.

Preincubadora de Empresas Madrid Crece

Santa Cruz de Marcenado, 33, 1º, puerta 6
28015 Madrid
Tel.: 917 584 476

preincubadora@fue.es

La preincubadora de empresas, puesta en marcha por la Agencia de Desarrollo Económico Madrid Emprende y la Fundación Universidad-Empresa con el fin de impulsar nuevas ideas empresariales, ofrece a los estudiantes y titulados madrileños un espacio de trabajo compartido y un servicio de tutoría que ofrece orientación y apoyo personalizado en cada una de las fases con las que cuenta todo plan de empresa. Se proporciona información sobre ayudas, financiación, subvenciones, trámites administrativos, etc.

La Preincubadora pone a disposición del emprendedor los siguientes servicios: puesto de trabajo equipado con extensión telefónica propia, ordenador en red y conexión a Internet; tutor personal que asesora, planifica y realiza un seguimiento de los pasos que hay que dar para analizar la viabilidad de la idea de negocio; servicios comunes tales como fotocopiadora, fax, sala de reuniones, etc.; dirección postal y casillero para correspondencia; dirección de correo electrónico y página web propia; biblioteca de empresa.

Ventanilla de la Economía Social y de los Autónomos de Madrid

La Ventanilla de la Economía Social y de los Autónomos de Madrid (VES) ofrece servicios personalizados de asesoramiento para trabajadores por cuenta propia y empresas de participación de trabajo asociado, como son las Cooperativas y las Sociedades Laborales, que deseen realizar alguna consulta sobre su actividad. Estos se concretan en actuaciones de asesoramiento general (trámites administrativos; obligaciones frente a las Administraciones, información sobre subvenciones, ayudas públicas y fórmulas de financiación; desarrollo del plan de empresa; análisis de viabilidad de proyectos empresariales), asesoramiento avanzado para puesta en marcha de nuevos proyectos, y apoyo a empresas en crisis que deseen transformarse en una de las formas de economía social existentes.

La VES es fruto de un acuerdo firmado con las organizaciones representativas del sector: Agrupación de Sociedades Laborales de Madrid (ASALMA), Asociación de Trabajadores por Cuenta Propia de la Comunidad de Madrid (ATA), Unión de Cooperativas Madrileñas de Trabajo Asociado (UCMTA) y Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos (UPTA).

Localizador de Emplazamientos Empresariales

El Ayuntamiento de Madrid, a través de su Localizador de Emplazamientos Empresariales (LEE), ofrece información sobre la oferta de suelo e inmuebles empresariales (suelo, naves, locales y oficinas) en el municipio, calidad del entorno urbano y de las infraestructuras, y redes empresariales.

8.1.3. Administración Central

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

Dirección General de Política de la PYME

María de Molina, 50, 2º

28006 Madrid

dgpyme@ipyme.org / <http://www.ipyme.org>

La Dirección General de Política de la PYME pone a disposición de los emprendedores y/o futuros empresarios cuatro **herramientas interactivas**:

Autodiagnóstico de Actitudes Emprendedoras: Ofrece la posibilidad de realizar una evaluación de las posibilidades de éxito a la hora de poner en marcha un nuevo proyecto empresarial. Se basa en la cumplimentación de un cuestionario sobre siete grupos de características personales del emprendedor: motivación, iniciativa y energía personal, perfil psicológico, capacidad de relación, capacidad de análisis, innovación y creatividad y propensión al riesgo. Como resultado, hace un diagnóstico de aptitudes emprendedoras y una serie de recomendaciones de actuación.

Plan de empresa: Documento interactivo que identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio, examina su viabilidad técnica, económica y financiera, y desarrolla todos los procedimientos y estrategias necesarias para convertir dicha oportunidad en un proyecto empresarial concreto. Sirve también como documento de referencia para comprobar las desviaciones que se estuvieran produciendo en la marcha del proyecto. El plan de empresa abarca todas las áreas de la actividad empresarial y ofrece una guía de planificación empresarial y un instrumento para el desarrollo de nuevas estrategias y actividades.

Juego de Simulación Empresarial – Simula: Se trata de un conjunto de simuladores de modelos de negocio, referentes a determinados sectores de actividad (restauración, comercio y confección textil), que permite ensayar una idea empresarial, dando a conocer aspectos críticos de la creación y gestión de un proyecto empresarial.

Autodiagnóstico para acceso a nuevos mercados: Los usuarios (pequeños y medianos empresarios) deben cumplimentar un cuestionario sobre siete áreas claves de la empresa: estrategia, liderazgo y organización, financiación, productos y procesos, márketing, innovación tecnológica y cooperación y alianzas. En base a sus respuestas, la herramienta ofrece una valoración basada en un perfil tipo obtenido de empresas que ya han iniciado su apertura al exterior (internacionalización) y una serie de recomendaciones de actuación.

Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE) Subdirección General de Creación de Empresas

Castelló, 117 bajo

28006 Madrid

Tel.: 900 190 092 / Fax: 91 545 31 10

infopyme@pyme.org / <http://www.circe.es>

De acuerdo con los Reales Decretos 682/2003 de 7 de junio y 1332/2006 de 21 de noviembre, es posible realizar los trámites de constitución y puesta en marcha de las diferentes modalidades de Sociedad de Responsabilidad Limitada por medios telemáticos, evitando así desplazamientos y produciendo un ahorro sustancial de tiempos y costes.

Para ello el Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE) cuenta con un sistema informático de tramitación de expedientes electrónicos (Sistema de Tramitación Telemática - STT) que, a través del Documento Único Electrónico (DUE), llevará a cabo el intercambio de la documentación necesaria para la creación de empresas.

El emprendedor puede acudir a los Puntos de Asesoramiento e Inicio de Tramitación (PAIT) de la Red CIRCE, donde se le asesorará en todo lo relacionado con la definición de su proyecto empresarial y se le permitirá iniciar los trámites de constitución y puesta en marcha del mismo por medios telemáticos.

Agencia de Desarrollo Local - ADESA

Infantas, 55
28300 Aranjuez
Tel.: 918 923 050
carral@aranjuez.es
<http://www.aranjuez-desarrollolocal.org>

Ayuntamiento de Alcobendas

Plaza Mayor 1, 2º
28100 Alcobendas
Tel.: 916 597 600
ncuesta@aytoalcobendas.org

Ayuntamiento de Boadilla del Monte

Enrique Calabia, 8, 2º
28660 Boadilla del Monte
Tel.: 916 326 977
empresas@aytoboadilla.com

Ayuntamiento de Collado Villalba

Rincón de las Heras, 10
28400 Collado Villalba
Tel.: 918 406 431
gdavila@ayto-colladovillalba.org

Ayuntamiento de Colmenar Viejo

Plaza de Eulogio Carrasco, s/n
28770 Colmenar Viejo
Tel.: 918 459 919
cdt@colmenarviejo.com

Agencia de Desarrollo Local Getafe Iniciativas -GISA

Ramón y Cajal, 22
28902 Getafe
Tel.: 916 653 620
gisa@getafeiniciativas.es
<http://www.getafeiniciativas.es>

Ayuntamiento de Getafe

Díaz y Barcala, s/n, Sector III
28905 Getafe
Tel.: 916 654 400
pait@alefgetafe.org

Ayuntamiento de Mejorada del Campo

Aragón, 33
28840 Mejorada del Campo
Tel.: 916 794 270
carlosimbernon@mejoradadelcampo.org
<http://www.mejoradadelcampo.org>

Ayuntamiento de Tres Cantos

Plaza del Ayuntamiento, 1
28760 Tres Cantos
Tel.: 912 938 000
comercio.industria@tres-cantos.org

Centro de Empresas de Valdemoro

Gaspar Bravo de Sobremonte, s/n
28340 Valdemoro
Tel.: 918 095 966
centro.empresas@ayto-valdemoro.org
<http://www.valdemoro.es>

Ministerio de Igualdad

Programa de Emancipación Joven Instituto de la Juventud

Marqués de Riscal, 16
28010 Madrid
Tel.: 913 637 865 / Fax: 913 081 608
crospoja@mtas.es
<http://www.emancipacionjoven.es>

Cuenta con servicios de asesoramiento on-line en materia de autoempleo y creación de empresas y ofrece una serie de herramientas y buscadores de interés para el emprendedor, como son: test del emprendedor, plan de empresa interactivo, simulador de empresas, bus-

cador de ideas emprendedoras, casos de éxito y fracaso, o buscador de ayudas y subvenciones. En su página web se puede acceder también a información y orientación sobre las diferentes fases y facetas de la creación de empresas.

A través del Programa se puede acceder a microcréditos para jóvenes, en colaboración con distintas entidades financieras, diseñados para facilitar el acceso a una financiación para la puesta en marcha, promoción y apoyo de proyectos empresariales.

Instituto de la Mujer

Condesa Venadito, 34

28027 Madrid

Tel.: 900 191 010 / 913 638 000

inmujer@mtas.es / <http://www.mtas.es/mujer>

Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM)

<http://www.e-empresarias.net>

Desarrollado en colaboración con el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, tiene como objetivo promover el autoempleo y la actividad empresarial de la mujeres. Está cofinanciado por el Fondo Social Europeo y se dirige a mujeres con inquietud emprendedora, una idea o proyecto de negocio, o un plan de modernización o ampliación.

Formación para Emprendedoras y Empresarias

El Instituto de la Mujer ofrece un programa formativo para empresarias que tiene por finalidad apoyar la consolidación de sus negocios. Desde los proyectos de empresa presentados por las participantes se proporciona una visión global de las distintas áreas funcionales de la empresa para poder determinar oportunidades de mercado a través de herramientas de gestión. Se realiza asimismo el seguimiento de los proyectos en tutorías individualizadas.

Por lo que se refiere a emprendedoras, y en el marco de la colaboración con la Fundación Escuela de Organización Industrial (EOI), ofrece un Programa de Gestión Empresarial para mujeres que, o bien tienen un proyecto de empresa y quieren adquirir formación para el desarrollo del mismo, o ya han creado su propia empresa y necesitan ampliar la formación para su gestión.

8.1.4. Universidades de Madrid

Universidad de Alcalá

Programa Creación de Empresas de Base Tecnológica (CEBT)

Sensibilización y detección de ideas innovadoras; formación y asesoramiento para la creación de empresas de base tecnológica; acompañamiento e inicio de actividad.

Servicio de Gestión de la Investigación

Libreros, 21

28801 Alcalá de Henares

Tel.: 918 855 120

susana.villar@uah.es / <http://www.uah.es/otrosweb/inves/OEIS/CEBT.asp>

Vivero de Empresas Parque Científico-Tecnológico

Destinado a nuevas empresas de base tecnológica, surgidas de las ideas de los investigadores, el vivero cuenta con 16 módulos de oficinas de 40 m² y 6 módulos de laboratorios de 75 m². Se apoya al emprendedor desde el proceso de creación hasta la plena autonomía de la EBT.

José Abascal, 57, 1º
28003 Madrid
Tel.: 913 997 442 / Fax: 913 997 519

achica@pctua.org / <http://www.pctua.org>

Servicio de Orientación Profesional y Psicopedagógica

Curso *Cómo Crear tu Propia Empresa* y Taller de Autoempleo

Plaza de Cervantes, 10, 2º
28801 Alcalá de Henares
Tel.: 918 856 475 / Fax: 918 856 476

orientacion.prof@uah.es / <http://www2.uah.es/orientacion/orientacion.htm>

Universidad Alfonso X el Sabio

Gabinete de Apoyo a la Orientación Profesional

Foros, cursos, conferencias, jornadas sobre la creación de empresas y la actividad emprendedora.

Edificio A
Avenida de la Universidad, 1
28691 Villanueva de la Cañada
Tel.: 918 109 300 / Fax: 918 109 207

gaop@uax.es / <http://www.uax.es/gaop>

Universidad Antonio de Nebrija

Cátedra Nebrija - BBVA en Formación de Emprendedores

Sensibilización, formación, asesoramiento, seguimiento y asistencia a los estudiantes en todo el proceso de creación de empresas; investigación sobre la acción emprendedora.

Campus de la Dehesa de la Villa
Pirineos, 55
28040 Madrid
Tel.: 914 521 101 / Fax: 914 521 111

jcurbelo@nebrija.es - ilopezd@nebrija.es - ldelgadi@nebrija.es
http://www.nebrija.com/la_universidad/catedras/formacion-emprendedores.htm

Escuela de Negocios

Master Oficial en Creación y Dirección de Empresas

Campus de la Dehesa de la Villa

Pirineos, 55

28040 Madrid

Tel.: 914 521 100 / Fax: 914 521 110

mrechea@nebrija.es - abaiz@nebrija.es

http://www.nebrija.com/escuela_negocios/mba_executive/master-internacional/index.htm

Universidad Autónoma de Madrid

Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE)

Entre sus actividades destacan: la asistencia y formación a empresas de inserción social y la Escuela de Emprendedores Sociales.

Pabellón C - Ciudad Universitaria de Cantoblanco

Ctra. de Colmenar km. 15

28049 Madrid

Tel.: 914 973 451 / Fax: 914 978 637

ciade@uam.es / <http://www.ciade.org>

Centro de Orientación e Información de Empleo (COIE)

Programa de orientación profesional para el empleo y el autoempleo.

Pabellón B - Ciudad Universitaria de Cantoblanco

Ctra. de Colmenar Km. 15

28049 Madrid

Tel.: 914 975 056 / Fax: 914 973 948

coie@uam.es / <http://www.uam.es/otroscentros/coie>

Universidad Camilo José Cela

Centro de Orientación e Información de Empleo (COIE)

Formación para emprendedores.

Edificio B, planta baja

Castillo de Alarcón, 49

28692 Villanueva de la Cañada

Tel.: 918 153 131

coie@ucjc.edu / <http://sek-portal10.ucjc.edu/portal/page/portal/ucjc/Servicios2>

Universidad Carlos III de Madrid

Vivero de Empresas Parque Científico

Se ofrece apoyo en todas las etapas de desarrollo empresarial: información y asesoramiento inicial, desarrollo del proyecto empresarial, puesta en marcha y consolidación de la nueva empresa.

Parque Científico de Leganés Tecnológico

Avenida del Mar Mediterráneo, 22
28914 Leganés
Tel.: 916 249 019 / Fax: 916 249 010

emprende@uc3m.es / <http://www.uc3m.es/uc3m/gral/IV/iv.html>

Servicio de Orientación y Planificación Profesional

Actividades formativas orientadas a la creación de empresas.

sopp@fund.uc3m.es / <http://www.fundacion.uc3m.es/Sopp/Index.htm>

Campus de Getafe
Edificio López Aranguren
Despacho 15.0.17
Madrid, 126
28903 Getafe
Tel.: 916 249 521 / Fax: 916 249 597

Campus de Colmenarejo
Edificio Miguel de Unamuno, Despacho 1.1.B.01
Avenida Universidad Carlos III, 22
28270 Colmenarejo
Tel.: 918 561 351 / Fax: 918 561 352

Campus de Leganés
Edificio Sabatini, Despacho 2.0.C.0.3
Avenida de la Universidad, 30
28911 Leganés
Tel.: 916 249 902 / Fax: 916 249 147

Universidad Complutense de Madrid

Compluemprende

Servicios de información, orientación, asesoramiento y formación para el emprendimiento.

Edificio de Alumnos
Avenida Complutense, s/n
28040 Madrid
Tel.: 913 941 294 / Fax: 913 942 653

compluemprende@pas.ucm.es / <http://www.ucm.es/info/portalempleo/compluemprende.htm>

Centro de Orientación e Información de Empleo (COIE)

Curso de Creación de Empresas / Trabajadores Autónomos.

coieinfo@pas.ucm.es / <http://www.coie.ucm.es/coie.htm>

Campus de Moncloa
Edificio de Alumnos
Avenida Complutense, s/n
28040 Madrid
Tel.: 913 941 294 / Fax: 913 941 602

Campus de Somosaguas
Edificio nº 6, Las Caracolas, Despacho 70
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
28223 Pozuelo de Alarcón
Tel.: 913 942 445 / Fax: 913 942 449

Universidad Europea de Madrid

Gabinete de Orientación al Empleo

Taller de creación de empresas.

Edificio B

Tajo, s/n

Urbanización El Bosque

28670 Villaviciosa de Odón

Tel.: 912 115 512 / Fax: 912 115 554

goe@uem.es / <http://corporativo.uem.es/es/mi-uem/orientacion-al-empleo/emprendedores>

Universidad Francisco de Vitoria

Emprendedores UFV

Foro de encuentro e intercambio para antiguos alumnos que han convertido sus proyectos emprendedores en empresas.

Ctra. Pozuelo-Majadahonda Km. 1,800

28223 Pozuelo de Alarcón

Tel.: 917 091 414 / Fax: 917 091 407

generacion@ufv.es / <http://www.ufv.es/antiguosalumnos/emprendedores.aspx>

Universidad Nacional de Educación a Distancia

Programa de Creación de Empresas de Base Tecnológica

En colaboración con el Vivero Virtual de Empresas de la Comunidad de Madrid (VVE), se ofrece formación para emprendedores, tutorías de apoyo para la redacción del plan de empresa, asesoramiento y orientación.

Oficina de Transferencia de Resultados de la Investigación (OTRI)

Edificio de Rectorado

Bravo Murillo 38, 4º

28015 Madrid

Tel.: 913 987 436 / Fax: 91 398 8435

golle@pas.uned.es / <http://uned.es/investigacion/otri>

Universidad Politécnica de Madrid

Programa de Creación de Empresas de Base Tecnológica

El programa aborda todas las fases del desarrollo de la empresa: viabilidad, formación, tutoría, formalización e incubación.

Paseo de Juan XXIII, 11

28040 Madrid

Tel.: 913 366 232 / Fax: +913 367 976

coie@upm.es / http://www.upm.es/investigacion/otri/creacion_empresas

Centro de Orientación e Información de Empleo (COIE)

Seminarios para jóvenes emprendedores.

Paseo de Juan XXIII, 11
28040 Madrid
Tel.: 913 366 232 / Fax: 913 367 976
coie@upm.es / <http://www.coie.upm.es>

Universidad Pontificia Comillas

Unidad de Emprendedores

Asesoramiento general sobre creación de empresas y elaboración del plan de empresa, así como información sobre ayudas.

Alberto Aguilera, 23, Despacho 505
28015 Madrid
Tel.: 915 406 155
emprendedores@upcomillas.es
http://www.upcomillas.es/servicios/emprendedores/serv_empr.aspx

Universidad Rey Juan Carlos

Centro para la Innovación, Transferencia de Tecnología y del Conocimiento (CINTTEC)

Actividades para la creación de empresas de base tecnológica.

Edificio de Gestión de Campus, 1º, Despachos 102, 103, 104 y 105
Escuela Superior de Ciencias Experimentales y Tecnología (ESCET)
Tulipán s/n
28933 Móstoles
Tel.: 914 887 334
gonzalo.arevalo@urjc.es / <http://cinttec.urjc.es>

Centro de Orientación e Información de Empleo (COIE)

Puntos de asesoramiento al emprendedor, en los que técnicos expertos en creación de empresas ofrecen su apoyo para desarrollar la idea de negocio y elaborar el plan de empresa.

Campus de Alcorcón
Edificio de Gestión
Avenida de Atenas, s/n
28922 Alcorcón
Tel.: 914 888 661
coie.cs@urjc.es

Campus de Vicálvaro
Edificio Aulario
Paseo Artilleros, s/n
28032 Madrid
Tel.: 914 887 826 / Fax: 917 750 342
coie.fcjs@urjc.es
http://www.fcjs.urjc.es/COIE/campus_emprendedor.html

Campus de Móstoles
Edificio de Restauración
Tulipán s/n
28933 Móstoles
Tel.: 914 888 546
coie.escet@urjc.es

Universidad San Pablo Ceu

Centro de Orientación e Información de Empleo (COIE)

Información y asesoramiento sobre la creación de empresas y acciones formativas (Jornada sobre Emprendimiento: *¿Quieres ser empresario?*; Curso: *Crear tu propia empresa*).

Julián Romea, 18
28003 Madrid
Tel.: 915 140 408 / Fax: 915 140 54
coie@ceu.es / <http://www.uspceu.es>

8.1.5. Escuelas de Negocio

ESADE Madrid

Mateo Inurria, 25-27
28036 Madrid
Tel.; 913 597 714 / Fax: 917 030 062
esade.madrid@esade.edu / <http://www.esade.es>

ESADE va a poner en marcha **Creapolis** (<http://www.esadecreapolis.com>), el primer parque de innovación impulsado por una escuela de negocios, en el que estarán presentes pequeñas empresas en sus primeras etapas de desarrollo o crecimiento, así como empresas de mayor tamaño que quieran aprovecharse del entorno de creatividad y conocimiento que brinda el mundo académico.

Escuela de Organización Industrial - EOI

Avenida Gregorio del Amo, 6
28040 Madrid
Tel.: 913 495 600 / Fax: 915 542 394
informacion@eoi.es / <http://eee.eoi.es>

El **Programa CRECE** de la EOI (<http://www.eoi.es/nw/publica/crece.asp>), cofinanciado por el Fondo Social Europeo, el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y una red de más de 60 socios locales repartidos por todas las Comunidades Autónomas, es un programa formativo orientado a la creación y consolidación de empresas dirigido a personas con una idea de empresa que la quieran transformar en una empresa viable; personas que, teniendo una empresa en marcha, quieran adquirir los conocimientos y herramientas de gestión de empresas para consolidar su actividad; y personas que quieran consolidar su actividad profesional o la de sus empresas en las áreas relacionadas con medio ambiente, prevención de riesgos laborales, calidad o gestión tecnológica.

IE Business School

María de Molina, 11
28006 Madrid
Tel.: 915 689 600

info@ie.edu / <http://www.ie.edu/business>

Su **Entrepreneurship Information Center** (<http://creacion.empresas.ie.edu>) ofrece a sus ex-alumnos y empresas externas: servicios de consultoría; apoyo para la elaboración de un plan de empresa; foros de emprendimiento, tanto virtuales como presenciales, y bases de datos de negocios emprendidos. Por otro lado, a través de su Departamento de Gestión Emprendedora, IE Business School lidera en España el **Proyecto GEM** (Global Entrepreneurship Monitor), el observatorio internacional que analiza cada año el fenómeno emprendedor en 60 países participantes.

IESE – Campus Madrid

Camino del Cerro del Águila, 3 - Ctra. de Castilla, km 5,180
28023 Madrid
Tel: 912 113 000 / Fax: 913 572 913

info@iese.edu / <http://www.iese.edu/es>

El Departamento de Iniciativa Emprendedora del IESE se centra en la creación de nuevas empresas, así como en la gestión, para firmas ya existentes, del espíritu emprendedor de la organización y de sus integrantes. Por otro lado, la **Cátedra Fundación Bertrán de Iniciativa Empresarial** desarrolla actividades de formación, investigación, divulgación científica, concursos y foros empresariales, y otras acciones de concienciación entre emprendedores y directivos.

8.1.6. Otras instituciones y organismos

Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid

Ribera del Loira, 56-58
28042 Madrid
Tel.: 915 383 500 / Fax: 915 383 677

<http://www.camaramadrid.es>

El Servicio de Creación y Desarrollo de Empresas de la Cámara ofrece información y asesoramiento on-line para emprendedores y empresarios que hayan creado recientemente su empresa sobre los principales aspectos relacionados con la puesta en marcha de un nuevo proyecto empresarial: elaboración del plan de empresa, elección de la forma jurídica, planificación de los trámites administrativos, financiación y ayudas públicas, legislación aplicable y obligaciones a las que habrá que hacer frente una vez creada la empresa.

Además, los emprendedores pueden intercambiar experiencias y opiniones en diversos foros especializados, realizar consultas on-line, insertar anuncios en la sección de oportunidades de negocio y consultar la bibliografía y las páginas web más interesantes sobre la creación de empresas y la gestión empresarial.

Fundación INCYDE

Ribera del Loira, 12

28042 Madrid

Tel.: 915 906 960

<http://www.incyde.es>

La Fundación INCYDE (Instituto Cameral de Creación y Desarrollo de la Empresa) tiene como objetivo apoyar la creación y consolidación de empresas a través de una serie de programas que se basan en la atención individual y en la asistencia activa, llevada a cabo por un equipo de cien asesores dedicados exclusivamente a ello. Una vez puesta en marcha la empresa, se realiza un seguimiento de la misma durante dos años. Actualmente, cuenta con los siguientes programas: Emprendedores y Creación de Empresas; Apoyo a Empresarios Autónomos; Apoyo a Mujeres Empresarias; Apoyo a Discapacitados; Creación de Empresas para Emigrantes Españoles Retornados; Apoyo a Empresas para Universitarios; Viveros de Empresas; Planes Estratégicos Sectoriales; y Programas de Consolidación de Empresas.

SECOT – Seniors Españoles para la Cooperación Técnica

Almagro, 2, 5º

28010 Madrid

Tel.: 902 11 97 38 / Fax.: 91 319 82 30

central@secot.org / <http://www.secot.org>

Secot cuenta con más de 900 asesores voluntarios provenientes de múltiples ámbitos del mundo empresarial (economistas, abogados, peritos, arquitectos, ingenieros, psicólogos, especialistas en recursos humanos, márketing, etc.). Son profesionales cualificados jubilados, prejubilados o en situación profesional que les permite dedicar parte de su tiempo al asesoramiento empresarial a través de asesorías técnicas y de gestión para la creación y consolidación de pequeñas y medianas empresas, para facilitar la inserción de jóvenes en el mundo empresarial y para la realización de proyectos de desarrollo empresarial de pymes.

En colaboración con la Fundación ICO, ofrece un servicio gratuito on-line de asesoramiento técnico empresarial (jurídico, fiscal, laboral, económico, financiero...), así como apoyo en la elaboración de los planes de negocio (viabilidad del proyecto, etc.), acompañamiento en la solicitud de microcréditos, e información sobre legislación, oportunidades de negocio, ayudas y subvenciones.

8.2. Jornadas, foros, premios y concursos para emprendedores

8.2.1. Jornadas y foros

| NOMBRE | DÍA DEL EMPRENDEDOR |
|-----------------|---|
| PROMOTORES | Consejería de Empleo y Mujer de la Comunidad de Madrid, en colaboración con la DGPYME. |
| DESTINATARIOS | Jóvenes emprendedores. |
| DESCRIPCIÓN | Talleres prácticos, actividades lúdicas, servicios de asesoramiento y espacios de encuentro empresarial. Tiene por objetivo ayudar a los emprendedores a desarrollar sus capacidades de forma creativa y descubrir nuevas oportunidades de negocio. |
| CONVOCATORIA | Marzo. |
| MÁS INFORMACIÓN | http://www.emprendelo.es |

| NOMBRE | CICLO DE JORNADAS PARA EMPRESARIOS Y EMPRENDEDORES |
|-----------------|--|
| PROMOTORES | Escuela Joven de Iniciativas Empresariales (Dirección General de Juventud, Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid) y Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid. |
| DESTINATARIOS | Jóvenes emprendedores. |
| DESCRIPCIÓN | Conferencias para ayudar a los emprendedores a desarrollar sus capacidades de forma creativa y descubrir nuevas oportunidades de negocio. |
| CONVOCATORIA | Enero-diciembre. |
| MÁS INFORMACIÓN | http:// www.madrid.org/inforjoven http:// www.ajemad.es |

| NOMBRE | AUTOBÚS DEL EMPRENDEDOR |
|-----------------|--|
| PROMOTORES | Agencia de Desarrollo Económico, madridEmprende (Ayuntamiento de Madrid). |
| DESTINATARIOS | Emprendedores madrileños. |
| DESCRIPCIÓN | Servicio itinerante de información, asesoramiento y orientación especializada a emprendedores. |
| CONVOCATORIA | Enero-diciembre. |
| MÁS INFORMACIÓN | http://www.esmadrid.com/madridemprende |

| | |
|------------------------|--|
| NOMBRE | JORNADA DE PUERTAS ABIERTAS DE MADRID EMPRENDE |
| PROMOTORES | Agencia de Desarrollo Económico, madridEmprende (Ayuntamiento de Madrid). |
| DESTINATARIOS | Emprendedores madrileños. |
| DESCRIPCIÓN | Información sobre los diferentes servicios de apoyo a emprendedores del Ayuntamiento de Madrid y su Agencia de Desarrollo Económico. |
| CONVOCATORIA | Abril. |
| MÁS INFORMACIÓN | http://www.esmadrid.com/madridemprende |

| | |
|------------------------|---|
| NOMBRE | JORNADA SOBRE AYUDAS A PROYECTOS EMPRESARIALES DESARROLLADOS POR MUJERES |
| PROMOTORES | Ayuntamiento de Majadahonda. |
| DESTINATARIOS | Mujeres empresarias o emprendedoras. |
| DESCRIPCIÓN | Información completa sobre ayudas a proyectos empresariales desarrollados por mujeres que potencien la conciliación entre vida laboral y profesional. |
| CONVOCATORIA | Mayo. |
| MÁS INFORMACIÓN | http://www.majadahonda.org |

| | |
|------------------------|---|
| NOMBRE | SEMANA DEL EMPLEO Y EL EMPRENDIMIENTO DE MAJADAHONDA |
| PROMOTORES | Ayuntamiento de Majadahonda. |
| DESTINATARIOS | Emprendedores. |
| DESCRIPCIÓN | Talleres de empleo, jornadas y ponencias sobre emprendimiento. |
| CONVOCATORIA | Julio. |
| MÁS INFORMACIÓN | http://www.majadahonda.org |

| | |
|------------------------|---|
| NOMBRE | SEMANA DEL EMPRENDEDOR DE BASE TECNOLÓGICA |
| PROMOTORES | Oficina del Emprendedor de Base Tecnológica (Fundación para el Conocimiento madri+d, Comunidad de Madrid). |
| DESTINATARIOS | Emprendedores que basan su estrategia de negocio en tecnologías avanzadas. |
| DESCRIPCIÓN | Se pretende impulsar la creación y desarrollo de empresas innovadoras mediante conferencias, mesas-coloquio, jornadas de puertas abiertas, etc. |
| CONVOCATORIA | Noviembre. |
| MÁS INFORMACIÓN | http://www.madrimasd.org/emprendedores |

| NOMBRE | TÚ EMPRENDES |
|-----------------|--|
| PROMOTORES | Fundación Universidad-Empresa, Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid, CEIM. |
| DESTINATARIOS | Estudiantes y titulados universitarios y de Formación Profesional. |
| DESCRIPCIÓN | Mesas redondas, conferencias, talleres informativos, talleres de experiencias, y feria del emprendimiento. |
| CONVOCATORIA | Noviembre. |
| MÁS INFORMACIÓN | http://www.fue.es |

8.2.2. Premios y Concursos

| NOMBRE | ACTÚAUPM |
|-----------------|---|
| PROMOTORES | Universidad Politécnica de Madrid (UPM) y Comunidad de Madrid |
| DESTINATARIOS | Equipos de la UPM formados por profesores e investigadores, personal de administración y servicios, alumnos de segundo y tercer ciclo y titulados en el curso académico anterior al de la edición del concurso. |
| DESCRIPCIÓN | La finalidad del concurso es premiar a las 8 mejores ideas de negocio y a los 3 proyectos empresariales más innovadores. |
| PREMIOS | 1.000 euros a cada una de las 8 mejores ideas, 15.000 euros al mejor proyecto, 10.000 euros al segundo y 5.000 euros al tercero. |
| CONVOCATORIA | Diciembre-marzo |
| MÁS INFORMACIÓN | http://www.upm.es/actuaupm |

| NOMBRE | CONCURSO CAMPUS DEL EMPRENDEDOR |
|-----------------|--|
| PROMOTORES | Consejería de Empleo y Mujer de la Comunidad de Madrid. |
| DESTINATARIOS | Estudiantes de las universidades madrileñas, en situación de desempleo. |
| DESCRIPCIÓN | Premiar a los 50 mejores proyectos empresariales innovadores presentados. |
| PREMIOS | Un vale por material tecnológico con un valor máximo de 1.500 euros por proyecto presentado, a elegir del catálogo proporcionado por el Servicio Regional de Empleo. Un <i>Talón Empréndelo</i> a cada proyecto premiado, que le permitirá recibir asesoramiento técnico y una bolsa de 75 horas de tutorías especializadas. |
| CONVOCATORIA | Enero-abril. |
| MÁS INFORMACIÓN | http://www.emprendelo.es |

| | |
|------------------------|--|
| NOMBRE | CONCURSO CAMPUS DEL EMPRENDEDOR |
| PROMOTORES | Consejería de Empleo y Mujer de la Comunidad de Madrid. |
| DESTINATARIOS | Estudiantes de las universidades madrileñas, en situación de desempleo. |
| DESCRIPCIÓN | Premiar a los 50 mejores proyectos empresariales innovadores presentados. |
| PREMIOS | Un vale por material tecnológico con un valor máximo de 1.500 euros por proyecto presentado, a elegir del catálogo proporcionado por el Servicio Regional de Empleo. Un <i>Talón Empréndelo</i> a cada proyecto premiado, que le permitirá recibir asesoramiento técnico y una bolsa de 75 horas de tutorías especializadas. |
| CONVOCATORIA | Enero-abril. |
| MÁS INFORMACIÓN | http://www.emprendelo.es |

| | |
|------------------------|--|
| NOMBRE | CONCURSO DE IDEAS PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA |
| PROMOTORES | Universidad de Alcalá (UAH) y Oficina del Emprendedor de Madrid. |
| DESTINATARIOS | Emprendedores de la comunidad universitaria de la UAH con ideas de negocio de carácter científico tecnológico. |
| DESCRIPCIÓN | Premiar a las ideas de negocio de carácter científico tecnológico desarrolladas dentro del entorno académico, de investigación y empresarial de la UAH. |
| PREMIOS | 2.000 euros a la mejor idea empresarial de base tecnológica. Además, los tres primeros contarán con un servicio de apoyo especializado para realizar el plan de empresa. |
| CONVOCATORIA | Octubre |
| MÁS INFORMACIÓN | http://www.uah.es/otrosweb/inves/OEIS/CEBT.asp http://www.madrimasd.org/emprendedores |

| | |
|------------------------|--|
| NOMBRE | CONCURSO DE IDEAS Y NUEVAS EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA |
| PROMOTORES | Universidad Complutense de Madrid (UCM). |
| DESTINATARIOS | Profesores, investigadores y alumnos de postgrado de la UCM. |
| DESCRIPCIÓN | Se estructura en dos modalidades: concurso de ideas de negocio y concurso de planes de empresa. |
| PREMIOS | 5 premios de 1.000 euros a las mejores ideas innovadoras y 3.000 euros al mejor plan de empresa. |
| CONVOCATORIA | Octubre |
| MÁS INFORMACIÓN | http://www.ucm.es/info/otri/infonoti.htm |

| NOMBRE | SOÑAR HOY PARA EMPRENDER MAÑANA |
|------------------------|---|
| PROMOTORES | Consejerías de Empleo y Mujer y de Educación de la Comunidad de Madrid. |
| DESTINATARIOS | Alumnos y alumnas y profesorado de centros de Educación Primaria, Secundaria y Formación Profesional públicos, concertados y privados de la Comunidad de Madrid. |
| DESCRIPCIÓN | A través de trabajos en diferentes modalidades y en distintas categorías, los estudiantes tendrán oportunidad de desarrollar los valores del espíritu emprendedor. |
| PREMIOS | Para los alumnos y alumnas: reproductores portátiles de música, fotos y vídeo musical, teléfonos móviles de última generación. Para los docentes: ordenadores de bolsillo con GPS, cámaras fotográficas digitales y ordenadores portátiles. Para los centros: vales para material escolar por valor de 1.500 a 3.000 euros. |
| CONVOCATORIA | Enero - marzo. |
| MÁS INFORMACIÓN | http://www.emprendelo.es |

| NOMBRE | EMPRENDE |
|------------------------|--|
| PROMOTORES | Universidad Carlos III de Madrid (UC3M). |
| DESTINATARIOS | Alumnos de los últimos cursos de carrera y de tercer ciclo, así como egresados de titulaciones, especialidades universitarias, másteres y doctorados de los últimos años pertenecientes a cualquiera de las Facultades y Escuelas de la UC3M. |
| DESCRIPCIÓN | Orientado a la selección de ideas encaminadas a la creación de empresas innovadoras de base científica y tecnológica que cumplan los siguientes requisitos: viabilidad técnica y económica, proyecto de empresa no iniciado a la fecha de presentación, Intencionalidad de poner en marcha el proyecto como empresa. |
| PREMIOS | 12.000, 9.000, 6.000 y 3.000 Euros a los mejores proyectos, que serán alojados durante 6 meses en el Vivero de Empresas de la UC3M, situado en el Parque Científico de Leganés Tecnológico. |
| CONVOCATORIA | Febrero - abril |
| MÁS INFORMACIÓN | http://parquecientifico.uc3m.es/emprende |

| NOMBRE | LA UNIVERSIDAD EMPRENDE |
|------------------------|---|
| PROMOTORES | Escuela Joven de Iniciativas Empresariales (Dirección General de Juventud, Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid) y Universidad de Navarra. |
| DESTINATARIOS | Alumnos de cualquier Universidad pública o privada de la Comunidad de Madrid y centros autorizados, así como jóvenes que hubieran terminado sus estudios universitarios con posterioridad al 1 de enero de 2005. |
| DESCRIPCIÓN | Presentación de un plan de negocio que desarrolle una idea o proyecto empresarial que parezca viable, con independencia de la rama de actividad o sector a que esté dedicado. |
| PREMIOS | Equipo ganador: 6.000 euros y la participación en las actividades de formación para emprendedores que se determinarán desde la Escuela Joven de Iniciativas Empresariales, y que dependerá del nivel formativo de los ganadores y de la oferta de acciones formativas disponible. Equipos finalistas: 1.500 euros. Además, todos los componentes tendrán acceso a la formación en gestión empresarial ofrecida por la Escuela Joven de Iniciativas Empresariales. |
| CONVOCATORIA | Mayo-octubre. |
| MÁS INFORMACIÓN | http://www.madrid.org/inforjoven / http://www.unav.es |

| NOMBRE | MÓSTOLES EMPRENDE |
|------------------------|---|
| PROMOTORES | Ayuntamiento de Móstoles, Comunidad de Madrid, Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid, Universidad Rey Juan Carlos, Asociación de Jóvenes Empresarios de Móstoles. |
| DESTINATARIOS | Ciudadanos de los estados miembros de la Unión Europea que residan en la Comunidad de Madrid. |
| DESCRIPCIÓN | Presentación de trabajos que hagan referencia, tanto al proceso de idea de proyecto y puesta en marcha de un negocio, como a los valores y cualidades del espíritu emprendedor. |
| PREMIOS | Dos premios de 6.000 euros cada uno al mejor proyecto empresarial y al mejor proyecto tecnológico. |
| CONVOCATORIA | Enero - marzo. |
| MÁS INFORMACIÓN | http://www.ayto-mostoles.es |

| NOMBRE | PREMIO CIADE |
|------------------------|--|
| PROMOTORES | Centro de Iniciativas Emprendedoras y Fundación General de la Universidad Autónoma de Madrid. |
| DESTINATARIOS | Promotores/as o equipos de promotores/as, en que al menos uno de sus miembros pertenezca a la comunidad universitaria de la Comunidad de Madrid. |
| DESCRIPCIÓN | Presentación de proyectos de empresa e ideas de negocio. |
| PREMIOS | 6.000 euros al mejor proyecto de carácter genérico. 3.000 euros al mejor proyecto de emprendimiento social. 3.000 euros al mejor proyecto de ciencia y tecnología. 3.000 euros al mejor proyecto de ciencias humanas y sociales. 3.000 euros al mejor proyecto emprendido por mujeres. |
| CONVOCATORIA | Febrero – marzo. |
| MÁS INFORMACIÓN | http://www.ciade.org |

| NOMBRE | UNIEMPRESIA |
|------------------------|--|
| PROMOTORES | Es una acción de la RedOTRI (red de Oficinas de Transferencia de Resultados de Investigación – OTRI - de las universidades españolas), bajo la coordinación de la Universidad de Santiago de Compostela y con el patrocinio del Ministerio de Educación y Ciencia, el Grupo Santander, el portal Universia y el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI). |
| DESTINATARIOS | Emprendedores con ideas, proyectos o empresas con menos de dos años de actividad basadas en la explotación de tecnologías desarrolladas en la universidad. |
| DESCRIPCIÓN | Concurso anual para la promoción de Empresas de Base Tecnológica (EBTs) en las Universidades Españolas. |
| PREMIOS | En la primera ronda: 3 meses de la formación teórica necesaria para poner en marcha los proyectos seleccionados. En la segunda ronda: la posibilidad de presentar ante un panel de inversores las ideas de negocio de los proyectos seleccionados. |
| CONVOCATORIA | Febrero - marzo |
| MÁS INFORMACIÓN | http://www.uniempresia.es |

8.3. Direcciones de interés para emprendedores

8.3.1. Trámites administrativos

■ Agencia Estatal de Administración Tributaria

<http://www.agenciatributaria.es>

Administración 28005

Navarro y Ledesma, 4
28807 Alcalá de Henares
Tel.: 918 776 000

Administración 28006

Ruperto Chapí, 30
28100 Alcobendas
Tel.: 916 590 990

Administración 28007

Avenida del Parque Ordesa, 3
28924 Alcorcón
Tel.: 916 112 511

Administración 28013

Casa de los Caballeros, 12
28300 Aranjuez
Tel.: 918 090 920

Administración 28014

Libertad, 6
28500 Arganda del Rey
Tel.: 918 712 664

Administración 28045

Padre Claret, 15
28770 Colmenar Viejo
Tel.: 918 458 510

Administración 28054

Plaza de Segovia, 1
28280 El Escorial
Tel.: 918 969 920

Administración 28058

Luis Sauquillo, 44
28944 Fuenlabrada
Tel.: 916 973 912

Administración 28065

Avenida Juan de la Cierva, 25
28901 Getafe
Tel.: 916 653 900

Administración 28074

Plaza Comunidad de Madrid, 4
28914 Leganés
Tel.: 916 860 911

Administración 28092

Bécquer, 2 entrada posterior
28932 Móstoles
Tel.: 916 656 900

Administración 28115

Saturno, 1
28224 Pozuelo de Alarcón
Tel.: 917 158 011

Administración 28148

Carretera de Loeches, 58
28850 Torrejón de Ardoz
Tel.: 916 558 800

Administración 28602

Aguacate, 27
28044 Madrid
Tel.: 915 111 220

Administración 28603

Montalbán, 6
28014 Madrid
Tel.: 915 935 200

Administración 28604

Uruguay, 16
28016 Madrid
Tel.: 915 106 900

Administración 28606

Fermín Caballero, 66
28034 Madrid
Tel.: 917 307 555

Administración 28607

Arturo Soria, 99
28043 Madrid
Tel.: 913 810 720

Administración 28608

Paseo de los Olmos, 20
28005 Madrid
Tel.: 917 117 011

Administración 28609

Puentelarra, 8
28031 Madrid
Tel.: 913 013 800

Administración 28610

Avenida de Vinateros, 51
28030 Madrid
Tel.: 913 339 910

Administración 28612

Núñez de Balboa, 116
28006 Madrid
Tel.: 915 664 500

Administración 28613

Pobladura del Valle, 15
28037 Madrid
Tel.: 913 240 956

Administración 28614

Manuel Arranz, 20
28038 Madrid
Tel.: 915 521 200

Administración 28615

Almendrales, 35
28026 Madrid
Tel.: 913 921 920

Administración 28616

Guzmán el Bueno, 139
28003 Madrid
Tel.: 915 826 767

■ Dirección General de Consumo

Ventura Rodríguez, 7
28008 Madrid
Tel.: 914 205 880
consultas.consumo@madrid.org
<http://www.madrid.org>

■ Dirección General de Trabajo

Princesa, 5
28008 Madrid
Tel.: 915 809 206
Fax: 915 804 411
<http://www.madrid.org>

■ Dirección General de Tributos

General Martínez Campos, 30
28010 Madrid
Tel.: 901 505 060
<http://www.madrid.org>

■ Tesorería General de la Seguridad Social

Dirección Provincial

Agustín de Foxá, 28-30
28036 Madrid
Tel.: 913 348 500 / Fax: 913 348 548

Administración Nº 1

Juan Bravo, 49
28006 Madrid
Tel.: 913 090 018 / Fax: 913 092 136
Madrid.administracion1@tgss.seg-social.es

Administración Nº 2

Luis Cabrera, 63
28002 Madrid
Tel.: 914 136 341 / Fax: 914 136 714
Madrid.administracion2@tgss.seg-social.es

Administración Nº 3

Zurbano, 73
28010 Madrid
Tel.: 913 994 201 / Fax: 913 993 323
Madrid.administracion3@tgss.seg-social.es

Administración Nº 4

Cruz, 7
28012 Madrid
Tel.: 913 605 620 / Fax: 913 605 621
Madrid.administracion4@tgss.seg-social.es

■ Dirección Territorial- Inspección Provincial de Trabajo y Seguridad Social

Ramírez de Arellano, 19
28043 Madrid
Tel.: 913 635 600 / Fax: 913 637 180
<http://www.mtas.es>

■ Registro de Cooperativas

Princesa, 5
28004 Madrid
Tel.: 913 103 300
<http://www.madrid.org>

■ Registro Mercantil Central

Príncipe de Vergara, 94
28006 Madrid
Tel.: 915 631 252 / 902 884 442
<http://www.rmc.es>

Administración Nº 5

Maqueda, 138
28024 Madrid
Tel.: 917 198 850 / Fax: 917 198 851
Madrid.administracion5@tgss.seg-social.es

Administración Nº 22

San Isidro, 2
28901 Getafe
Tel.: 916 010 760 / Fax: 916 010 763
Madrid.administracion22@tgss.seg-social.es

Administración Nº 23

Juan de Toledo, 19
28200 San Lorenzo de El Escorial
Tel.: 918 907 911 / Fax: 918 900 722
Madrid.administracion23@tgss.seg-social.es

Administración Nº 24

Manuel Sandoval, 3 - 5
28850 Torrejón de Ardoz
Tel.: 916 555 280 / Fax: 916 555 284
Madrid.administracion24@tgss.seg-social.es

Administración Nº 25

Portugal, 33
28943 Fuenlabrada
Tel.: 916 490 420 / Fax: 916 490 421
Madrid.administracion25@tgss.seg-social.es

Administración Nº 26

Jacometrezo, 6
28013 Madrid
Tel.: 913 605 640 / Fax: 913 605 641
Madrid.administracion26@tgss.seg-social.es

Administración Nº 27

Londres, 60
28028 Madrid
Tel.: 917 242 560 / Fax: 917 242 562
Madrid.administracion27@tgss.seg-social.es

Administración Nº 28

Manuel Ferrero, 19
28036 Madrid
Tel.: 913 348 664 / Fax: 913 348 631
Madrid.administracion28@tgss.seg-social.es

Administración Nº 29

Calvario, 1
28223 Pozuelo de Alarcón
Tel.: 913 526 976 / Fax: 913 526 391
Madrid.administracion29@tgss.seg-social.es

Administración Nº 30

Camino de Humanes, 45-47
28936 Móstoles
Tel.: 916 480 060 / Fax: 916 480 061
Madrid.administracion30@tgss.seg-social.es

Administración Nº 80

Miguel Fleta, 3
28037 Madrid
Tel.: 913 903 280 / Fax: 913 903 281
Madrid.administracion80@tgss.seg-social.es

8.3.2. Financiación

■ **Avalmadrid, SGR**

Jorge Juan, 30
28001 Madrid
Tel.: 915 777 270 / Fax: 914 358 912
avalmadrid@avalmadrid.es
<http://www.avalmadrid.es>

■ **Capital Riesgo Madrid**

Paseo de la Castellana, 189
28046 Madrid
Tel.: 914 235 020 / Fax: 914 235 223
crm@crmadridd.com
<http://www.crmadridd.com>

■ **Fundación Laboral WWB en España**

Villanueva, 31, 1º derecha
28001 Madrid
Tel.: 914 354 703 / Fax: 915 768 026
wwb@bancomujer.org
<http://www.bancomujer.org>

■ **Instituto de Crédito Oficial (ICO)**

Paseo del Prado, 4
28014 Madrid
Tel.: 915 921 600 / Fax: 915 921 700
ico@ico.es / <http://www.ico.es>

8.3.3. Asociaciones y organizaciones empresariales

■ **Asociaciones de jóvenes empresarios**

Asociación de Jóvenes Empresarios de Alcorcón

Porta Alegre, 2
28925 Alcorcón
Tel.: 916 019 595 / Fax: 916 019 596
alcorcon@ajemad.es
<http://www.aje-alcorcon.com>

Asociación de Jóvenes Empresarios de Getafe

Madrid, 5
28901 Getafe
Tel.: 902 931 331 / Fax: 902 931 331
getafe@ajemad.es

Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid

Centro de Empresas Puerta de Toledo
Ronda de Toledo, 1, 4º
28005 Madrid
Tel.: 913 641 055 / Fax: 913 650 087
infoaje@ajemad.es
<http://www.ajemad.es>

Asociación de Jóvenes Empresarios de Majadahonda

Arcipreste, 2
28220 Majadahonda
Tel.: 916 346 482 / Fax: 916 346 482
info@ajemajadahonda.org
<http://www.ajemajadahonda.org>

Asociación de Jóvenes Empresarios de Móstoles

H, 1 - Polígono Industrial Arroyomolinos
28938 Móstoles
Tel.: 916 642 392 / Fax: 916 642 644
info@ajemostoles.com
<http://www.ajemostoles.com>

Asociación de Jóvenes Empresarios de Pozuelo

San Juan de la Cruz, 2
28223 Pozuelo de Alarcón
Tel.: 902 367 735 / Fax: 913 540 087
info@aje-pozuelo.com
<http://www.aje-pozuelo.com>

■ Asociaciones de mujeres empresarias

Asociación de Mujeres Empresarias de Alcorcón

Paseo de Castilla, 24
28921 Alcorcón
Tel.: 916 196 371
<http://www.asociacionamea.org>

Asociación de Mujeres Empresarias del Corredor del Henares y Comarca

La Presa, 2, 3º
28830 San Fernando de Henares
Tel.: 916 740 094 / Fax: 902 88 74 87
info@ameche.org
<http://www.ameche.org>

Asociación de Mujeres Empresarias de Fuenlabrada

Portugal, 37, 1º
28943 Fuenlabrada
Tel.: 916 076 798 / Fax: 916 076 798
<http://www.amef-zonasur.com>

Asociación de Mujeres Empresarias de Tres Cantos

Sector Islas, 20
28760 Tres Cantos
Tel.: 918 036 652 / Fax: 918 031 568
atrim@atrim.com
<http://www.atrim.com>

Asociación de Jóvenes Empresarios de Valdemoro

Centro de Empresas de Valdemoro
Gaspar Bravo de Sobremonte, s/n
Polígono Industrial Rompecubas
28340 Valdemoro
Tel.: 918 955 620 / Fax: 918 017 472
valdemoro@ajemad.es

Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios

Plaza de Castilla, 3, 17º, puerta D1
28046 Madrid
Tel.: 914 350 905 / Fax: 915 754 564
ajeconfederacion@ceaje.es
<http://www.ceaje.es>

Asociación Española de Mujeres Empresarias de Madrid

San Francisco de Sales, 26, 2ªA
28003 Madrid
Tel.: 913 995 026 / Fax: 913 995 138
<http://www.aseme.es>

Asociación Intermunicipal de Mujeres Profesionales, Empresarias y Autónomas

Doctor Calero, 19
28220 Majadahonda
Tel.: 916 342 232 / Fax: 916 342 232

Asociación Madrileña de Mujeres Empresarias del Noroeste

Gran Vía, 43, 2º
28220 Majadahonda
Tel.: 916 399 852 / Fax: 916 343 625
<http://www.ammeno.com>

Asociación Norte de Mujeres Empresarias

Málaga, 50
28100 Alcobendas
Tel.: 916 516 363 / Fax: 916 531 751

Federación Española de Mujeres Empresarias, de Negocios y Profesionales

Fortuna, 3, 1º
28010 Madrid
Tel.: 913 196 669 / Fax: 913 196 543
rrpp@femenp.net / <http://www.femenp.net>

Organización de Mujeres Empresarias y Gerencia Activa

Paseo San Francisco de Sales, 26, 2º
28003 Madrid
Tel.: 913 992 861 / Fax: 913 995 138
info@mujeresempresarias.org
<http://www.mujeresempresarias.org>

Red de Empresarias del Sudeste de Madrid

Beato Nicanor, 7
28590 Villarejo de Salvanés
Tel.: 690 86 95 18 / Fax: 91 874 47 31

■ Asociaciones de trabajadores autónomos

Asociación Madrileña de Trabajadores Autónomos

Carretas, 14
28012 Madrid
Tel.: 915 326 976 / Fax: 915 326 976

Organización de Profesionales y Autónomos

Serrano, 19, 6ºD
28001 Madrid
Tel.: 914 319 012 / Fax: 915 781 811
opa@opa.es / <http://www.opa.es>

Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos

Agustín de Betancourt, 17, 6º
28003 Madrid
Tel.: 915 349 442 / Fax: 915 346 192
upta@upta.ugt.org / <http://www.upta.es>

■ Asociaciones empresariales multisectoriales

Asociación Comarcal de Empresarios del Sureste de Madrid

Andalucía, 1 Local 15, Edificio Los Arcos
28840 Mejorada del Campo
Tel.: 916 792 321 / Fax: 916 791 931
asosem@ctv.es

Asociación de Empresas del Polígono Los Ángeles

Serranillos, 3
28902 Getafe
Tel.: 916 838 484 / Fax: 916 838 538

Asociación de Empresas Pequeñas y Medianas de Rivas Vaciamadrid

Crisol, 3, Polígono Industrial Santa Ana
28529 Rivas Vaciamadrid
Tel.: 913 017 400 / Fax: 916 668 703
asempymer@asempymer.com

Asociación de Empresarios, Comerciantes y Autónomos de Colmenar Viejo

Soledad, 5
28770 Colmenar Viejo
Tel.: 918 453 899 / Fax: 918 453 041
aseyacovi@aseyacovi.org

Asociación de Empresarios de Arganda del Rey y Comarca

Avenida de la Azucarera, s/n
28500 Arganda del Rey
Tel.: 918 715 713 / Fax: 918 711 314
asearlo@asearlo.org

Asociación de Empresarios de la Zona Norte Madrid

Avenida Cerro del Águila, 9
28700 San Sebastián de los Reyes
Tel.: 916 543 884 / Fax: 916 591 417
acenoma@acenoma.org

Asociación de Empresarios de Mejorada del Campo

Andalucía, 1 Local 15, Edificio Los Arcos
28840 Mejorada del Campo
Tel.: 916 681 111 / Fax: 916 791 931
asosen@ctv.es

Asociación de Empresarios del Henares

Avenida Juan Carlos I, 13, Torre Garena
28806 Alcalá de Henares
Tel.: 918 895 061 / Fax: 918 891 112
aedhe@aedhe.es

Asociación de Empresarios del Suroeste

Avenida de la Constitución, 8
28931 Móstoles
Tel.: 916 136 465 / Fax: 916 643 997

Asociación de Empresarios de Polígonos Industriales de Móstoles

C/ H, 1. Polígono Industrial nº 1
28938 Móstoles
Tel.: 916 853 053 / Fax: 916 457 691
asepmo@asepmo.com

Asociación de Empresarios y de Polígonos Industriales Urtinsa-Alcorcón

Centro de Empresas Químicas, 2
28923 Alcorcón
Tel.: 914 861 746 / Fax: 916 449 593
administración.asepur@telefonica.net

Asociación de la Industria y del Comercio de Alcobendas

Plaza del Pueblo, 1
28100 Alcobendas
Tel.: 916 541 411 / Fax: 916 548 348
aica@aica-asoc.com

Asociación Fomento Empresarial del Sur

Centro de Empresas "Eduardo Barreiros"
Pico de Santa Catalina, 21-23
Polígono Industrial Los Linares
28970 Humanes
Tel.: 914 982 061 / Fax: 914 982 061
afes@aso-afes.com

Asociación Plurisectorial de Empresarios de Algete

Limón Verde, 7
28110 Algete
Tel.: 916 282 683 / Fax: 916 282 683
aspemaalgete@hotmail.com

Federación de Asociaciones Empresariales de la Sierra Norte de Madrid

Soledad, 5
28770 Colmenar Viejo
Tel.: 918 453 899 / Fax: 918 453 041

Federación Empresarial Madrid-Norte

Centro de Encuentros
Parque Tecnológico de Madrid
Isaac Newton, 2
28760 Tres Cantos
Tel.: 918 037 274 / Fax: 918 044 558
aetc@aetc.org

Federación de Empresarios de la Comunidad de Madrid

Arroyo de la Elipa, 12
28017 Madrid
Tel.: 913 680 404 / Fax: 913 680 449
presidente@fedecam.es

Federación de Empresarios del Sur-Suroeste

Avenida de la Cantuela, 2
28947 Fuenlabrada
Tel.: 916 077 039 / Fax: 916 074 706
info@fedesso.org

Federación Empresas y Comercios del Henares

Daoiz y Velarde, 11
28807 Alcalá de Henares
Tel.: 918 800 244 / Fax: 918 888 957
fecohe@fecohe.es

Federación Independiente de Pymes y Comercios del Noroeste de Madrid

A 6, km. 28,350
Vía de Servicio Dirección Madrid
28250 Torrelodones
Tel.: 918 593 277 / Fax: 918 593 277
info@fipcnoroeste.org

Unión Comarcal de Empresarios del Este de Madrid

Calle Trópico, 6 A
Parque Industrial Las Monjas
28850 Torrejón de Ardoz
Tel.: 916 754 612 / Fax: 916 767 213
unicem@unicem.es

Unión de Cooperativas Madrileñas de Trabajo Asociado

Valverde, 13, 4º
28004 Madrid
Tel.: 915 322 488 / Fax: 915 225 980
union@ucmta.es / <http://www.ucmta.org>

Unión Empresarial de Fuenlabrada y Madrid Sur

Portugal, 37
28943 Fuenlabrada
Tel.: 916 070 139 / Fax: 916 076 798
info@unefsur.com

Unión Empresarios Rivas Comarca

José del Pino, 50
28021 Madrid
Tel.: 917 966 533
vero@asociacionvero.e.telefonica.net

■ Organizaciones empresariales

Confederación de Asociaciones de Empresarios Madrid-Oeste

Londres, 38
Polígono Európolis
28230 Las Rozas
Tel.: 916 377 301/ Fax: 916 407 288
secretariageneral@cademo.es

Confederación Empresarial de Madrid CEIM

Diego de León, 50
28006 Madrid
Tel.: 914 115 317 / Fax: 915 627 537
info@ceim.es / <http://www.ceim.es>

Confederación Empresarial del Norte de Madrid

Soledad, 5
28770 Colmenar Viejo
Tel.: 918 453 899 / Fax: 918 453 041
secretaria@cenormadrid.org

Confederación Española de Organizaciones Empresariales CEOE

Diego de León, 50
28006 Madrid
Tel.: 915 663 400 / Fax: 915 622 662
ceoe@ceoe.es / <http://www.ceoe.es>

Confederación Española de Pequeña y Mediana Empresa CEPYME

Diego de León, 50
28006 Madrid
Tel.: 914 116 161 / Fax: 915 645 269
cepyme@cepyme.es / <http://www.cepyme.es>

Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España

Ribera del Loira, 12
28042 Madrid
Tel.: 902 100 096
info@cscamaras.es / <http://www.camaras.org>

8.3.4. Asociaciones empresariales y profesionales del sector

Tanto a la hora de realizar tu plan de empresa, como cuando realices los trámites para constituir tu empresa y, sobre todo, cuando ya esté en funcionamiento tu empresa de base tecnológica, guardería o ludoteca, podrás encontrar un apoyo valioso en las asociaciones empresariales y profesionales. Además de las que tienen un carácter generalista, existen otras asociaciones directamente relacionadas con tu actividad empresarial. A continuación, te ofrecemos algunas de las más significativas:

Asociación de Empresas Biotecnológicas de la Comunidad de Madrid

Plaza de la Encina, 10-11
28760 Tres Cantos
Tel.: 918 063 089 / Fax: 918 063 090
informacion@biomadrid.org
<http://www.biomadrid.org>

Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos de España

sdiaz@apte.org / <http://www.apte.org>

Asociación de Empresas de Electrónica, Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones de España

Príncipe de Vergara, 74, 4º
28006 Madrid
Tel.: 915 902 300
aetic@aetic.es / <http://aetic.es>

Asociación Nacional de Empresas de Internet

Carrera de San Jeónimo, 15
28014 Madrid
Tel.: 914 547 000 / Fax: 914 547 001
anei@a-nei.org / <http://www.a-nei.org>

Asociación de Empresas de Ingeniería, Consultoría, Medio Ambiente, Arquitectura y Servicios Tecnológicos de Madrid

Montalbán, 3
28014 Madrid
Tel.: 914 313 760 / Fax: 915 755 499
asicma@asicma.com / <http://www.asiscma.com>

Federación Española de Entidades de Innovación y Tecnología

Juan Ramón Jiménez, 43, 1º
28036 Madrid
Tel.: 913 502 875 / Fax: 915 671 290
info@fedit.com / <http://fedit.com>

Asociación de Empresas de Servicios Informáticos

Nardo, 3
28017 Madrid
Tel.: 917 320 147 / Fax: 917 320 147
asofreda@asofreda.org
<http://www.asofreda.org>

8.3.5. Parques Científicos y Tecnológicos

Área Tecnológica del Sur

José Abascal, 56
28003 Madrid
Tel.: 913 99 74 41 / Fax: 914 41 41 55
pesteve@getmadrid.org
<http://www.areatecnologicadelsur.com>

Parque Científico y Tecnológico de la Universidad Politécnica de Madrid

Ramiro de Maeztu, 7
28040 Madrid
Tel.: 913 36 62 24 / Fax: 913 36 59 74
parqueupm@upm.es / <http://www.upm.es>

Móstoles Tecnológico

Consortio Urbanístico, Violeta, 17-B, 1º
28933 Móstoles
Tel.: 916 17 84 16 / Fax: 916 18 93 23
consorciourbanistico@mostolestecnologico.com
<http://www.mostolestecnologico.com>

Parque de Innovación La Salle Madrid

Avenida Valdemarin, 81
28023 Madrid
Tel.: 917 40 16 05 / Fax: 917 40 16 07
emprendedores@lasallescampus.es
<http://www.lasalleparquedeinnovacion.es>

Parque Científico de Leganés Tecnológico

Universidad Carlos III
Avenida de la Universidad, 30
28911 Leganés
Tel.: 916 24 90 35 / Fax: 916 24 62 44
joseluis.virumbrales@pcf.uc3m.es
<http://otri.uc3m.es>

Parque Tecnológico Ciudad de Madrid

Gran Vía, 24
28013 Madrid
Tel.: 915 88 84 19 / Fax: 914 80 49 63
sainzfg@munimadrid.es
<http://www.esmadrid.com/madridemprende>

Parque Científico de Madrid

Pabellón C, Einstein, 13
Campus de Cantoblanco
Ctra. de Colmenar Viejo km 15
28049 Madrid
Tel.: 914 97 24 00 / Fax: 914 97 24 01
parque.cientifico@fpcm.es
<http://www.fpcm.es>

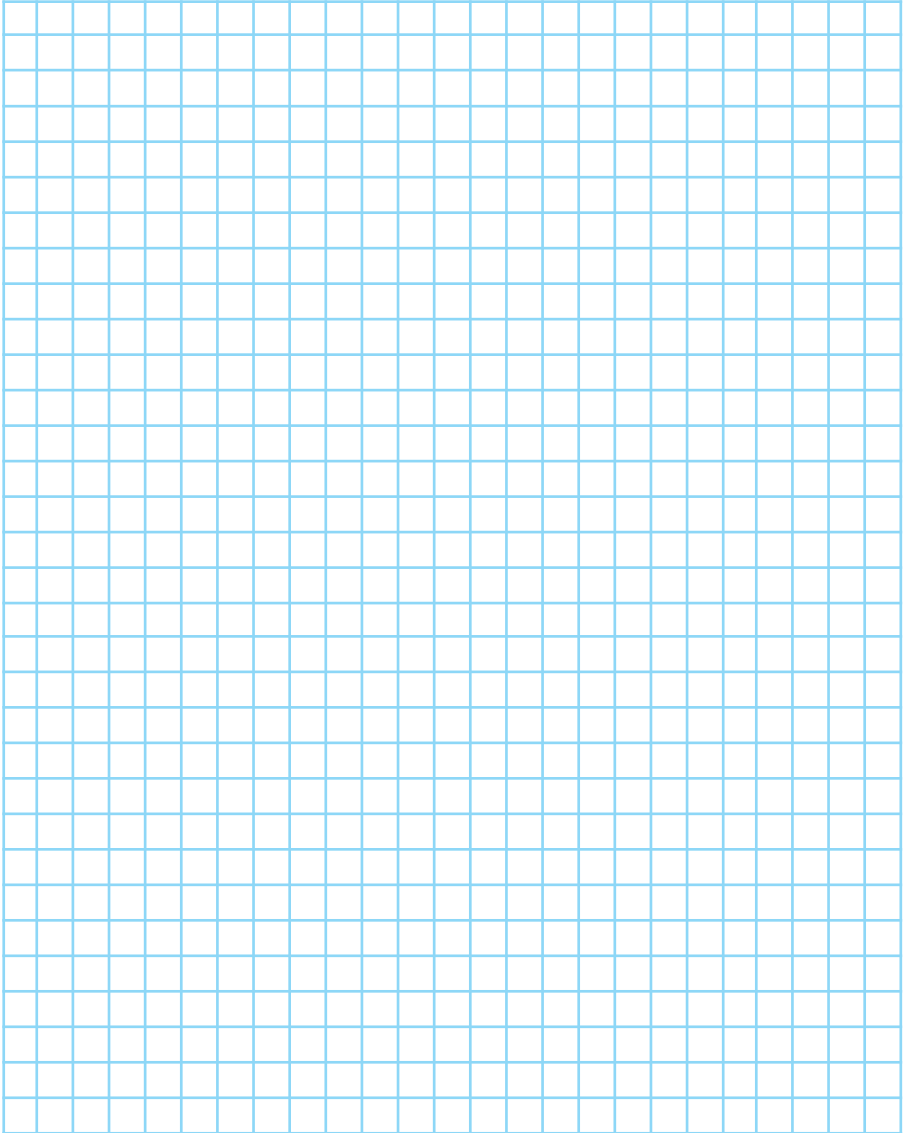
Universidad Pontificia Comillas de Madrid

Alberto Aguilera 23, C-505
28015 Madrid
Tel.: 915 40 61 55 / Fax: 915 41 58 12
flbueno@otri.upcomillas.es

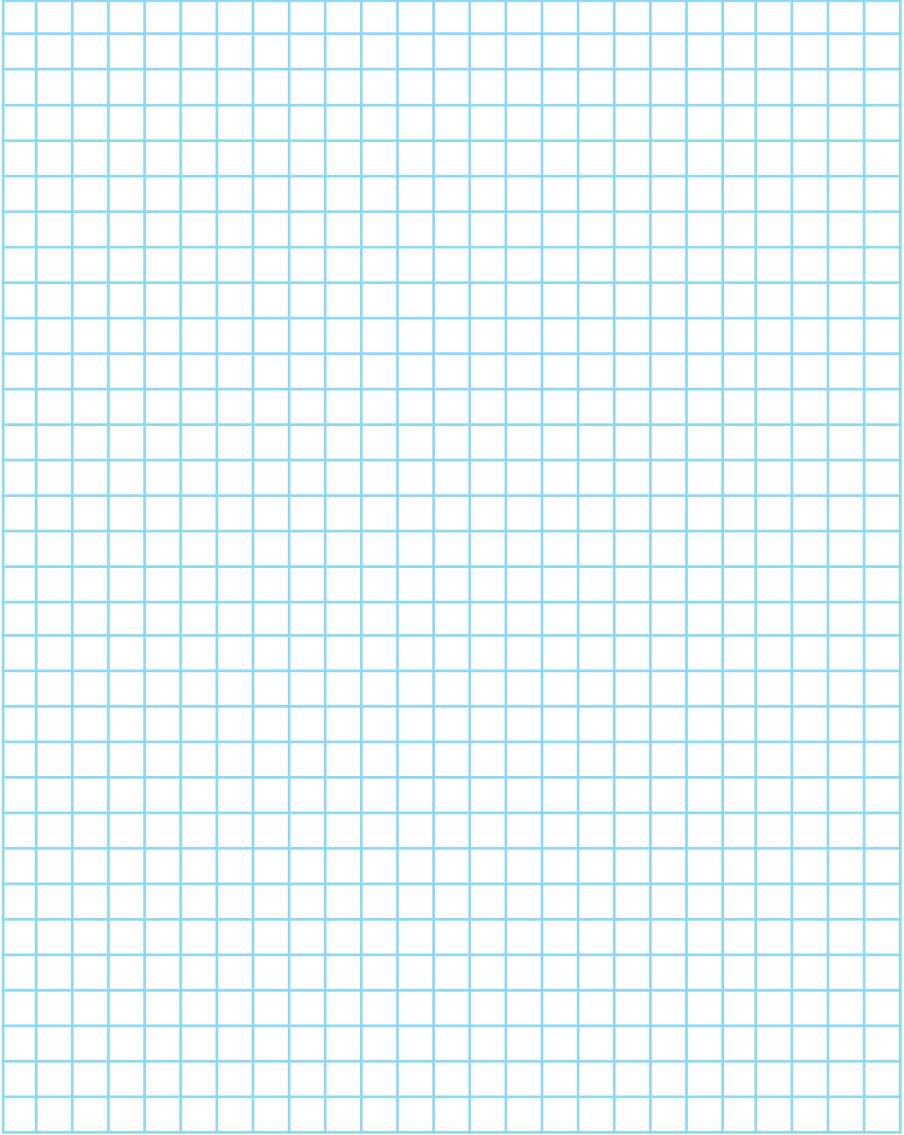
Parque Científico Tecnológico de la Universidad de Alcalá - Tecnoalcalá

Centro de Servicios y Vivero
Avenida Punto Com, 2
28805 Alcalá de Henares
Tel.: 913 99 74 42 / Fax: 913 99 75 19
frodriquez@pctua.org / <http://www.pctua.org>

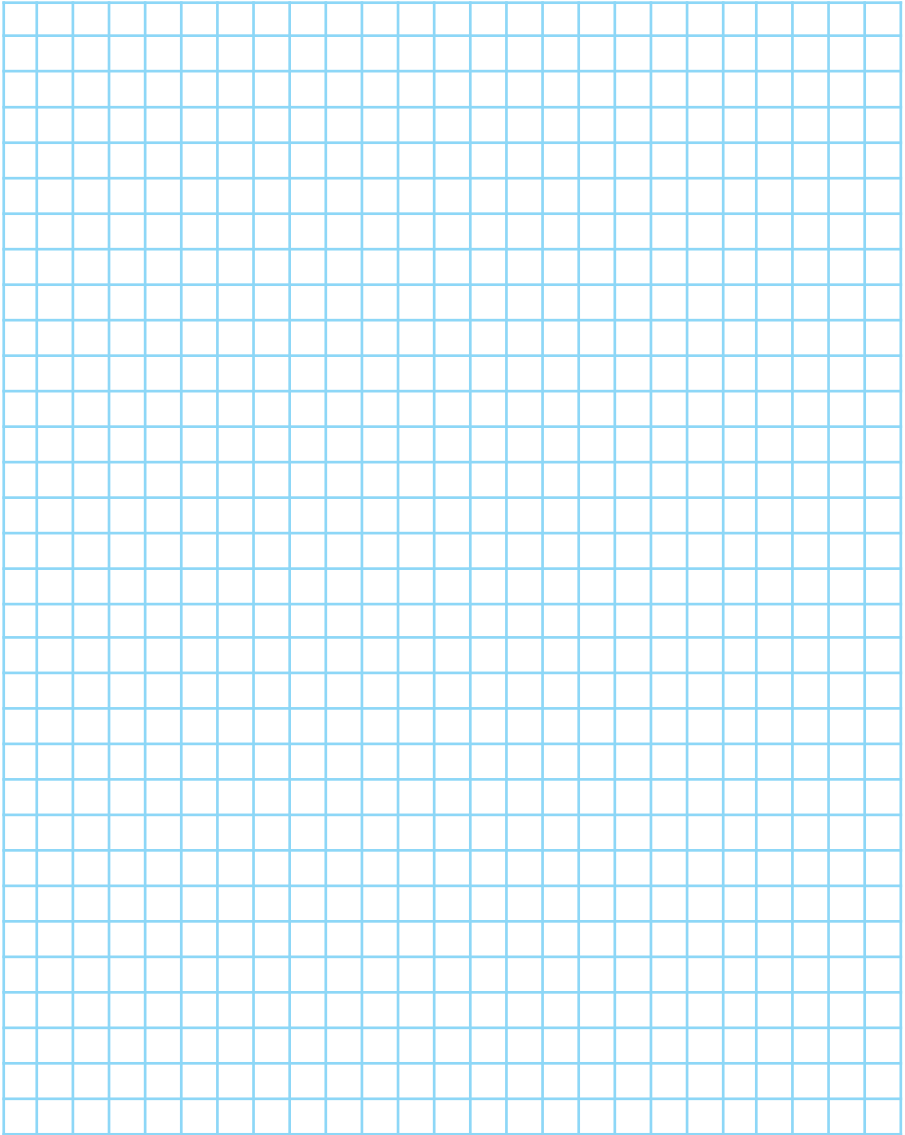
notas



notas



notas



notas

A large grid of graph paper for taking notes, consisting of 20 columns and 30 rows of small squares.